

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



2

2007

Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

2(18) квітень–червень
2007

2(18) April–June
2007

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. Булеев, 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. Прокопенко, 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:

А. В. Бардась

Літературні редактори:

А. В. Бардась (українська, російська мова)
О. В. Єрмошкіна (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

О. В. Суворова
К. В. Левченко

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 № 4 від 13.04.2007 року)

Журнал зареєстрований у Державному комітеті інформаційної
політики, телебачення і радіомовлення України.
Свідцтво 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 22.03.2007 р. Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 359.

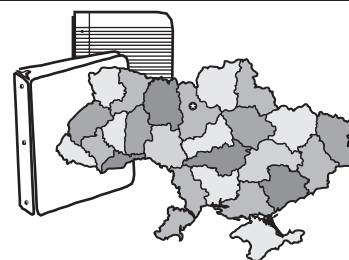
© НГУ

ЗМІСТ

Економіка регіонів	ПИЛИПЕНКО Г.М., ЧОРНОБАЄВ В.В. Шляхи підвищення ефективності регулюючої функції держави у сфері інновацій. 4
	ЛЮБЧЕНКО О.М. Принципи формування стратегії соціально-економічного розвитку регіону. 11
	ТОВСТА Т.Л. Кон'юнктура ринку продукції регіону: сучасний стан та дослідження. 17
	ПРУШКІВСЬКА Е.В., БОГМА О.С. Аналіз найбільш перспективних для створення на території Запорізького регіону кластерів. 26
Економіка промисловості	САЛІ В.І., ПЕТРЕНКО Д.О. Економічне моделювання процесів доробки обмежених запасів. 32
Економіка підприємства	ГЕРАСИМОВА І.Ю. Вплив технологічних факторів на ефективність праці робітників з видобутку вугілля. 39
	ТРИФОНОВА О.В., ПАВЛЕНКО А.М. Забезпечення конкурентоспроможності гірничих підприємств на основі управління внутрішніми резервами. 48
	ВАРЯНИЧЕНКО О.В., ІЛЬІНСЬКИЙ В.В. Удосконалення комплексної оцінки ефективності роботи вугільних шахт. 56
Фінансовий ринок	ШВЕЦЬ В.Я., ОПАНАСОВА Г.В. Організаційна структура діяльності інститутів спільного інвестування в Україні. 64
Фінанси галузі та підприємства	ІВЧЕНКО Л.В. Удосконалення обліку торговельних знижок на підприємствах торгівлі. 71
	БОБКОВА О.О. Аналіз методів оцінки нематеріальних активів. . 76
Економіка природо-користування	ПРОКОПЕНКО В.І., ТЕРЕХОВ Є.В. Застосування системного підходу у моделюванні механізму економіко – організаційного забезпечення обігу земельних ресурсів гірничого відводу. 81
	В'ЮН В.Г, ГАЙДАЄНКО О.М. Теоретичні аспекти управління розвитком та формуванням рекреаційних територій ...91
Менеджмент	ГУШКО С.В., ТУРИЛО А.А. Вдосконалення аналітичної роботи в системі планування діяльності промислового підприємства з позиції стратегічного розвитку. 98
	КОЛОМОЄЦЬ Д.О. Митне законодавство України як основа кардинальних змін в системі управління ЗЕД. 102
	ВЫСКОЧИЛ В. К. Facility менеджмент – эффективный метод управления вспомогательными процессами. 109

CONTENTS

Regional Economics	PYLYPENKO G.M., CHORNOBAEV V.V. The Enhancement of Government's Regulation Efficiency in Innovations. 4
	LYUBCHENKO O.M. The Principles of Creation the Regional Strategy of Social and Economic Development. 11
	TOVSTA T.L. Observations and Researches of the Current Situation with the Regional Output 17
	PRUSHKIVS'KA E.V., BOGMA O.S. Analysis of the Most Appropriate Clusters are to Create at the Zaporizzhya Region 26
Industrial Economics	SALLI V.I., PETRENKO D.O. The Economic Simulation of the Limited Deposits Mining 32
Business Economics	GERASYMOVA I.Y. The Technological Factors' Influence on the Coal Miners' Efficiency of Labour 39
	TRYFONOVA O.V., PAVLENKO A.M. The Providing of Mining Enterprises' Competitiveness on the Basement of Internal Reserves Utilization. 48
	VARYANYCHENKO O.V., ILLINS'KYI V.V. The Improvement of the Complex Estimation of Coal Mine Output Efficiency. 56
Financial Market	SHVETS' V.Y., OPANASOVA G.V. The Organizational Structure of Corporate Investment Trusts in Ukraine 64
Branch and Corporate Finances	IVCHENKO L.V. The Improvement of Discounts Calculation at the Trade Enterprises 71
	BOBKOVA O.O. The Analyses of Intangible Assets Evaluation Methods. 76
Rational Management of Nature	PROKOPENKO V.I., TEREKHOV E.V. System Approach Application in Simulation of Economical and Organizational Control Over the Lands of Mining Allotment. 81
	V'YUN V.G, GAYDAENKO O.M. Theoretical Aspects of Control over the Recreational Territories' Development and Creation..91
Management	GUSHKO S.V., TURYLO A.A. Improving Analytical Work in a System of Planning the Industrial Enterprise Strategic Development ...98
	KOLOMOETS' D.O. National Custom Legislation as the Basis of Structural Changes in Control System over the Foreign Trade 102
	VYSKOCHIL V. K. Facility Management – Effective Management of Supportive Processes 109



УДК 330.322.01

Пилипенко Г.М., Чорнобаєв В.В.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЮЮЧОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙ

У статті розглядається регулююча функція держави щодо активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, здійснюється порівняння з аналогічною практикою у розвинутих країнах і розробляються напрямки підвищення ефективності механізмів саморегулювання інноваційної діяльності.

In article regulating function of the state concerning activization innovatively - investment activity in Ukraine is considered, comparison with similar practice in the developed countries is carried out and directions of increase of efficiency of mechanisms of self-regulation of innovative activity are developed.

Для забезпечення сталого динамічного розвитку економіки України надзвичайно важливим є здійснення науково виваженого регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, оскільки без її активізації неможливі прогресивні структурні зрушення в економіці, технологічне оновлення реального сектора, підвищення конкурентоспроможності економіки та її інтеграція у світовий економічний простір. Сьогодні інноваційну модель розвитку економіки України визнано одним із найголовніших за значенням стратегічним пріоритетом [1; с.14].

Однак, реалії розвитку вітчизняної економіки свідчать про досить низьку інноваційну активність господарюючих суб'єктів. На відміну від розвинутих країн світу, в яких відношення національних витрат на ННДКР до ВВП тримається в середньому на рівні 2.5% і становить, наприклад, у Швеції 3,76%, США – 2.63%, Японії – 2,8% Франції - 2, 78%, в Україні складає лише 1.19% [2, с.181]. Саме тому серед науковців країни значно активізувались дослідження проблем, пов'язаних із інноваційно-інвестиційними процесами.

Зауважимо, що питанням теорії і практики функціонування інноваційно-інвестиційної сфери присвячено досить велику кількість досліджень. Це і роботи таких видатних зарубіжних вчених як С. Глазєв, П. Друкер, С. Кузнець, Г. Менш, М. Портер, Б. Санто, І. Шпітгоф, Й. Шумпетер, Ю. Яковець, які вже стали класикою теорії інновацій, і сучасні напрацювання таких вітчизняних економістів як Ю. Бажал, Л. Гаман, О. Волков, А. Гальчинський, В. Геець, Б. Губський, М. Денисенко, І. Лукінов, В. Осецький, А. Пересада, В. Семіноженко, В. Федоренко, А. Чухно та інших.

Не заперечуючи значних досягнень у царині дослідження інноваційно-інвестиційних процесів, слід відзначити, що їх мікроекономічний аспект у вітчизняній науці не набув достатнього розповсюдження. Теоретичні напрацювання українських вчених у цьому відношенні зосередженні, в основному, на дослідженні того, як найбільш вигідніше здійснювати вкладення грошових ресурсів з метою подальшого зростання капіталу. Як уявляється, такий підхід відзначається певною обмеженістю так як не враховує причинно-наслідкових залежностей поведінки економічних суб'єктів щодо інноваційного

інвестування. Метою даної статті є визначення складових механізму ініціювання інноваційно-інвестиційної діяльності та обґрунтування на цій основі напрямків підвищення ефективності економічної політики у інноваційній сфері.

Розглядаючи теоретичні підходи до механізму здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, ми вбачаємо, що більшістю вчених визначено у якості його основи приватний інтерес інвестора, який вкладає кошти заради отримання економічної вигоди. Останній проявляється у формі ринкової пропозиції і взаємодії із попитом, на боці якого стоїть споживач. В умовах насиченості ринку товарами і послугами, попит все більше орієнтується на більш складні товари. У зв'язку з цим зростає значення НТП як головного фактора створення новинок, а той виробник, який оволодіває цим фактором, має можливість отримувати більш високі прибутки за рахунок встановлення тимчасової монополії на їх використання. У разі успіху і розповсюдження нововведень витрати на їх освоєння перекриваються лавиноподібним нарощуванням ефекту. Цей ефект розподіляється між підприємцем-новатором і його конкурентами, що тиражують нововведення з метою збереження своєї конкурентоспроможності. І чим більше у новатора можливостей для утримання надприбутку, тим більше стимулів до їх розробки і впровадження. Отже, ринкова економіка досить швидко реагує на ті потреби, які протягом довготривалого періоду стимулюють виробничий і споживчий попит, створюючи тим самим достатню прибутковість інноваційних проектів. І значно менше пристосована вона до реакції на ті потреби, які слабо стимулюють підприємництво у плані прибутковості, що і зумовлює менш сприятливі умови для інноваційного розвитку.

Саме тут викає необхідність державного регулювання: впливаючи на інтереси тих економічних суб'єктів, у чиїх руках знаходяться інвестиційні ресурси, держава активізує інноваційно-інвестиційну активність за рахунок застосування цілої системи конкретних методів та інструментів, вплив яких можна згрупувати за п'ятьма, найбільш впливовими напрямкам.

Реалії свідчать, що у більшості розвинутих країн держава займається формуванням сприятливого інноваційного клімату та інноваційної інфраструктури, яка виступає свого роду передатним механізмом, завдяки якому науково-технічні винаходи проходять шлях до виробництва; формує правове середовище проведення інноваційної діяльності; управляє ризиком і невизначеністю; створює інвестиційне середовища, в якому формуються фінансові джерела потенційних інновацій; здійснює вплив на формування соціокультурного середовища розгортання суб'єктами інноваційної діяльності. Всі ці напрямки державного впливу націлені на створення мотивів у підприємницького сектора до інновацій за умови, що сам потенційний новатор в силу існування протидіючих НТП тенденцій не проявляє зацікавленості у інноваційному інвестуванні.

Якщо проаналізувати вітчизняний досвід регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, то ми вбачаємо у основних заходах держави майже повну імітацію зарубіжного досвіду. Так, урядом країни розроблено та заплановано реалізацію ряду цільових комплексних програм розвитку інноваційної сфери, визначено основні правові засади інноваційної політики країни, зокрема принципи, механізми регулювання, а також інструменти та способи їх використання. Всі ці аспекти представлено у вісімнадцяти прийнятих загальних та спеціальних нормативно-правових актах, які регулюють інноваційно-інвестиційну діяльність в Україні [3].

Показовою є діяльність держави і у напрямку формування інноваційної інфраструктури. За даними „Української асоціації інвестиційного бізнесу” в останні роки в Україні створено 16 технопарків, а також сформовано структури венчурного

інвестування, які розпочали свою діяльність у 1992 р. разом із створенням Фонду „Україна”.

На сьогодні цей Фонд здійснив інвестиції на загальну суму понад 10 млн. дол. США. У 1994 р. на українському ринку з'явився Western NIS Enterprise Fond з початковим капіталом у 150 млн. дол. США, який надав уряд США. У 1998 р. приступив до роботи Black Sea Fond. Тоді ж була створена компанія Euroventures Ukraine із загальною капіталізацією 30 млн. дол. США. Значна частина фінансування через ці фонди здійснюється за рахунок коштів Європейського банку реконструкції та розвитку (за виключенням Western NIS Enterprise Fond) [4].

Усвідомлюючи невисокий інвестиційний потенціал вітчизняного приватного сектора для здійснення крупних інноваційних проєктів, а також його слабку мотивацію до інновацій, держава проводила політику, націлену на створення сприятливих економічних умов до інноваційного інвестування за рахунок безвідсоткового або пільгового кредитування, прискореної амортизації, особливого режиму оподаткування інноваційної діяльності та застосування пільг зі сплати земельного податку. Разом з цим держава сприяла залученню іноземних інвестицій шляхом заохочення створення спільних підприємств, встановлення особливого режиму функціонування вільних економічних зон, залучення коштів міжнародних фінансових організацій.

Звертаючи увагу на тенденцію часткової втрати кадрового наукового потенціалу та якості підготовки наукових кадрів, урядом України було здійснено ряд заходів щодо реформування системи вищої освіти. Головним з них стало приєднання України до Болонської декларації, а також затвердження Національної доктрини розвитку освіти. Загальною метою діяльності уряду у даній сфері є формування фахівців нового покоління – розроблювачів високих технологій, спеціалістів креативних, здатних вирішувати складні науково-технічні проблеми, впроваджувати інноваційні досягнення.

Однак, при всій повноті виконання державою заходів по ініціюванню і управлінню інноваційно-інвестиційною активністю, позитивної їх результативності не помічається.

Таблиця 1

Частка інновацій у загальному обсязі інвестицій

Роки	Інвестиції млн. грн.	Інновації млн. грн.	Інноваційні витрати у % по відношенню до обсягу інвестицій
2002	15112	2712	18
2003	19726	3059	15
2004	28191	4534	16
2005	35031	5751	16
2006	44804	6160	14

Розраховано: [5]

Як демонструють дані таблиці, навіть при постійному збільшенні інноваційних витрат протягом останніх років їх частка у загальному обсязі інвестицій є незначною. Це є свідченням того, що незважаючи на активну участь держави, у вітчизняному економічному середовищі комерційні структури сьогодні не мають економічної мотивації займатися інноваційною діяльністю. У рейтингу країн за показником приватних витрат на НДДКР Україна займає 51 місце із 59, випереджаючи тільки такі країни як Південна Африка, Венесуела, Зімбабве, Колумбія, Болівія, Болгарія, Філіппіни та Йорданія [2, 189].

Отже, питання про ефективність державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності вимагає вирішення. Ми вважаємо, що розглядати інноваційно-інвестиційну діяльність є правомірним на двох рівнях, які відповідають механізмам функціонування та реалізації інтересів державного і приватного секторів економіки.

Приватний сектор, який формують підприємства і організації, виходить із завдань свого власного розвитку і вирішує, в першу чергу, проблему задоволення практичних потреб у нововведеннях заради отримання соціально-економічної вигоди. Натомість державний сектор, який представлено урядовими структурами і підприємствами державної форми власності, виражає загальнонаціональні інтереси і виконує щодо активізації інноваційно-інвестиційної діяльності функції організації надання суспільних благ (фундаментальна та академічна наука, освіта), формування правової бази, створення сприятливого конкурентного середовища та інноваційного клімату.

По суті, приватний сектор включається до більш широкого суспільного сектору, у якому поряд із державним діють інститути громадянського регулювання і генерується та використовується науково-технічна інформація. Саме тому необхідною умовою досягнення високої інноваційної активності є забезпечення тісної взаємодії відповідних секторів і збалансованості інтересів їх суб'єктів. Це досягається, в першу чергу, за рахунок створення сприятливого інноваційного клімату як особливого стану середовища діяльності економічних суб'єктів, який сприяє перевищенню довгострокової інноваційної норми прибутку у порівнянні з традиційним капіталом.

Як показав аналіз української практики регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності за напрямом створення інноваційного клімату та інноваційної інфраструктури, державна політика була націлена на першочергове формування інфраструктурних інститутів інноваційної сфери, а не на забезпечення сприятливого середовища для розгортання інноваційно-інвестиційної діяльності приватними інвесторами.

Підсумки перших років діяльності створених у країні інфраструктурних елементів вказують на суттєві розбіжності у їх діяльності з аналогічними формуваннями у зарубіжній практиці. Перш за все, основною відмінністю їх діяльності є мотивація. Так, у країнах ринкової економіки у малих фірм-новаторів виникла потреба об'єднуватися у різного роду інституціональні структури через необхідність фінансово-організаційної допомоги, яка б захищала їх від ризику великих провалів. Як відомо, технопарки, технополіси і інші інфраструктурні елементи інноваційної сфери представляють собою своєрідний «дах» для компактного розміщення декількох піонерних компаній, яких туди заохочує підготовлена площа (приміщення, комунікації, обладнання для спільного використання), а також організаційна (можливість контакту з вченими відомих науково-дослідницьких центрів та спеціалістами крупних корпорацій) та фінансова (пільгові цільові кредити або прямі вкладення у венчурний бізнес) інфраструктура.

Отже, якщо у іноземних країнах виникнення подібних інфраструктурних елементів було результатом вирішення суперечності між прагненням до отримання надприбутків підприємцями-новаторами і неможливістю реалізації даного прагнення через відсутність коштів, то у вітчизняній практиці такі структури створюються тоді, коли інноваційний бізнес ще не сформовано. Тобто, на відміну від зарубіжної практики, де ініціювалося виникнення інфраструктурних елементів інноваційної сфери розвитком самого бізнесу, у нашій країні процес їх створення відбувається виключно прагненням держави створити засади ринкової економіки у ході виконання програми інноваційної стратегії розвитку країни. Тому і носять вони більш формальний характер.

Український підприємець не мотивований в сучасних умовах здійснювати інновації. Тому першочерговим завданням держави є не просто формальне створення інститутів

інноваційної інфраструктури, а стимулювання інноваційного інвестування через формування мотиваційних механізмів інноваційної діяльності. У вирішенні даної проблеми головну роль і має відігравати формування сприятливого інноваційного клімату. Тут слід враховувати ту обставину, що в основі функціонування ринку інновацій знаходиться механізм добровільного вкладення фінансових ресурсів інвесторів. А це вимагає від держави забезпечення умов зростання прибутковості вкладених у інноваційну сферу інвестицій.

Дане завдання має реалізовуватися посередництвом формування попиту на інноваційний продукт оскільки без його обсягу, достатнього для забезпечення довготривалої прибутковості інноваційних проектів, інноваційний бізнес функціонувати не буде. У багатьох випадках створення нововведення не веде за собою появу попиту, оскільки характерною ознакою для нього є високий ступінь ринкової і технологічної невизначеності. Тому попит на інноваційну продукцію має виходити від держави. Важливе значення для генерації нововведень і створення першопочаткового попиту на інновації мають державні контракти на виконання НДДКР і державні замовлення, використання механізму конкурсності при розподілі бюджетних коштів.

У формуванні достатнього попиту на інновації немаловажного значення набуває міжнародна діяльність. Як вважається, інтернаціоналізація вітчизняних НДДКР і включення науково-технічного потенціалу країни у міжнародний розподіл праці також буде сприяти вирішенню даної проблеми. Імпульс, що виходить з інноваційного попиту, буде сприяти і залученню вже створених, але не діючих на повну потужність інститутів, які надають фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні послуги щодо процесів забезпечення інноваційної діяльності, виконання державних замовлень на інформаційну продукцію та поточне консультування.

Ще одним важливим завданням, яке має виконати держава при формуванні сприятливого інноваційного клімату, є створення розвинутого конкурентного середовища оскільки саме сила конкурентної боротьби змушує бізнес йти шляхом інноваційного розвитку. У цьому відношенні позитивний вплив мають здійснити держзамовлення, що розподіляються на конкурсній основі, і сучасні контрактні системи залучення бізнесу до інноваційної діяльності, підтримка малого і середнього бізнесу, що працює у інноваційній сфері, введення державних санкцій за випуск застарілої продукції. Як вбачається, досить відчутний імпульс до посилення конкурентної боротьби у всіх сферах національної економіки України надасть вступ нашої країни до СОТ і посилення конкурентного впливу з боку іноземних компаній.

Вагомим фактором інноваційного клімату є достатній рівень розвитку науки. Наукові ідеї не можуть продукуватися у господарській діяльності, метою якої виступає прибуток, так як вимагають колосальних фінансових витрат при неясному комерційному ефекті. Саме тому бізнес ухиляється від прямого фінансування досліджень фундаментального характеру, хоча і має велику потребу у їх результатах. Тому саме держава повинна забезпечити бізнес одним із важливих ресурсів - науковими знаннями та ідеями. Вона має виступати основним інвестором у сфері фундаментальної науки, створювати доступ бізнесових структур до наукової інформації і, одночасно, сприяти залученню інших суб'єктів до такої діяльності. Як свідчить зарубіжний досвід, частка витрат на проведення фундаментальних науково-дослідних робіт за рахунок держави досягла у США – 40%, Японії – 19%, Франції – 56% [2, с.86].

Однак, у можливості застосування такого досвіду в умовах вітчизняної практики слід констатувати наявність проблеми обмеженості бюджетних коштів, які виділяються на науку і інноваційну діяльність. Дані державних бюджетів з 2005 по 2008 р. свідчать, що на

фундаментальні дослідження виділяється від 0,06% до 0,08% від загальних витрат, а на прикладні – від 0,02% до 0,06%. У той же час витрати на науку складають від 4,3% до 4,8% [6].

Іноземний капітал, що приходить в Україну, також не обирає сферою своєї діяльності інноваційне підприємництво. Якщо розглянути структуру прямих іноземних інвестицій в Україну за видами діяльності [7; с.46], то очевидним є той факт, що іноземним сектором інвестуються більшою мірою торгівлі та фінансові операції (див. рис.1).

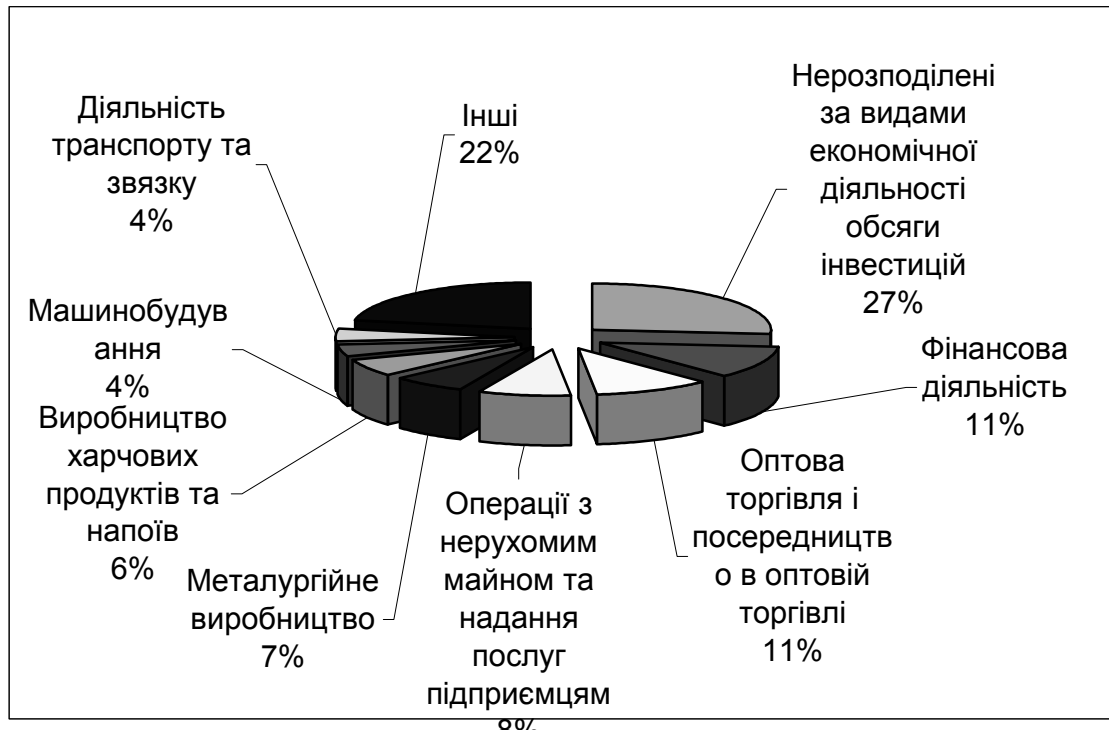


Рисунок 1. Структура прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності на 01.01.2007

Тому при використанні в умовах України зарубіжного досвіду створення і функціонування інноваційної інфраструктури необхідно враховувати, що ні зараз, ні в найближчому майбутньому не доводиться розраховувати на вагоме бюджетне фінансування. Це вимагає зусиль держави у напрямку створення інвестиційного середовища, в якому формуються фінансові джерела потенційних інновацій.

Не принижуючи виробничо-технічної і економічної ролі малих підприємств, слід зауважити, що не вони визначають у сучасному світі науковий, технічний і технологічний прогрес. Їх діяльність, як правило, проходить у тісному зв'язку з крупним виробництвом на базі договірних відносин і інших форм взаємозв'язку. Саме крупні корпоративні структури є головними провідниками інноваційного розвитку, до якого їх спонукає жорстка конкурентна боротьба.

Важливим кроком у даному напрямку є державна організаційна і законодавча підтримка фінансово-промислових груп (ФПГ). Українські дослідники відзначають значне підсилення процесів диверсифікації і створення багатогалузевих холдингів і ФПГ в Україні, які відбуваються на фоні слабкого розвитку контрактних відносин, непрозорості ринку і інформаційному відставанні [1, с.136]. Тому держава має посилити свою

регулюючу функцію у відношенні ФПГ. Оскільки тільки крупний капітал володіє значними фінансовими можливостями для розгортання НДДКР, має доступ до кредитних ресурсів і зосереджує у підрозділах компаній висококваліфіковані кадри, то завдяки застосуванню відповідних важелів державного впливу можна досягти спрямування їх розвитку у інноваційному напрямку.

Як вважається, для цього є необхідним зайняття державою міцної позиції у якості власника крупних пакетів акцій відповідних підприємств, які ще залишились у державній власності і підлягають приватизації. Чим крупнішими будуть відповідні формування і більшою частка державного акціонерного капіталу в їх управлінських структурах, тим більш легким буде і шлях до об'єднання існуючого галузевого науково-технічного потенціалу з виробництвом. Продуктивним, на нашу думку, буде формування у ФПГ поряд із системою консолідації фінансових і виробничих потенціалів спеціальних інноваційних центрів, які координують і реалізують інноваційні ідеї та проекти.

Враховуючи обмеженість бюджетних коштів доцільним буде використання селективного підходу в питаннях управління інноваційно-інвестиційною діяльністю. Тому необхідним буде чітке визначення пріоритетів у напрямку державного фінансування перш за все стратегічних та пріоритетних галузей економіки, ефективне використання виробничого і ресурсного потенціалу, накопленого попереднім розвитком, включаючи ресурси амортизації. Якщо в Україні сформуються корпоративні структури по аналогії сучасних ТНК, домінуючих на світових ринках, а вплив на формування їх стратегій буде здійснювати державний капітал, то буде формуватися і конкурентне середовище, в якому засобом виживання є інноваційний розвиток. Це втягне і малий та середній бізнес у інноваційну діяльність, оскільки спрацюють ринкові механізми продукування інновацій.

Література

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) „Шляхом європейської інтеграції” / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М.Гець та ін. Національний Інститут стратегічних досліджень, Інститут економічного Прогнозування НАН України, Міністерство економіки та питань європейської інтеграції України. – К.:ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. The Global Competitiveness Report. – Oxford University, 2004.-284 p.
3. Законодавство України у сфері інноваційної діяльності. Збірник законодавчих актів станом на 1 березня 2005 року. –К.: Парламентське видавництво, 2005.-136 с.
4. Залогіна К. Проблема венчурного інвестування в українські підприємства // Економіст. – 2000. – № 10. – С.18–20.
5. Статистичний щорічник України за 2006 рік/Державний комітет статистики – К.: Техніка, 2007.
6. www.rada.gov.ua.
7. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 1995-2006 роках. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2007. – 105с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Задосю А.О. 15.05.07

Надійшла до редакції
11.05.07

УДК 330.341.1:658

Любченко О.М.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У даній статті досліджено принципи формування стратегії соціально-економічного розвитку регіону, виявлено характерних рис стратегії, проаналізовано її структуру, виділено етапи реалізації

The article is dealt with principles to create the strategy of regional social and economic development, main characteristics of this kind of strategies are identified. The structure of regional strategy is analyzed as well as its stages.

Сьогодні Україна знаходиться напередодні суттєвих змін у державній регіональній політиці. Їх зміст вже у недалекому майбутньому визначатиметься як рівнем усвідомлення суспільством та владою сутності соціально-економічних процесів, що відбулися у регіонах за останні десять років, так і обранням моделі, за якою відбуватиметься подальше регулювання регіонального розвитку. Беззаперечним є той факт, що стабілізація і розвиток економіки регіонів значною мірою пов'язані із розробкою дієвої стратегії соціально-економічного розвитку, формуванням ефективної соціально-економічної політики та механізмів її реалізації.

Специфікою стратегічного планування регіонального розвитку є визначення ключових проблем, виявлення перспектив вирішення цих проблем, аналіз досяжності ресурсів, розробка плану дій, спрямована на досягнення конкретних результатів із урахуванням сильних та слабких сторін регіону і особливостей структурно-динамічних зрушень в умовах трансформації економіки.

Дослідженню проблем стратегічного планування розвитку України та її регіонів присвятили свої праці провідні сучасні науковці, серед яких: А. Гальчинський, В. Геєць, О. Амоша, М. Герасимчук, З. Варналій, С. Вовканич, Б. Данилишин, Т. Заєць, М. Долішній, С. Писаренко та ін. Однак деякі питання, які стосуються теоретичних аспектів формування стратегії, а саме: визначення характерних рис, принципів та структури стратегії соціально-економічного розвитку в регіональному аспекті потребують більш широкого розгляду.

Метою даної статті є дослідження принципів формування стратегії соціально-економічного розвитку регіону, виявлення характерних рис стратегії, аналіз її структури та етапів реалізації.

Реалізація стратегічного курсу розвитку регіону передбачає вирішення низки соціально-економічних, суспільно-політичних, технічних, організаційних і управлінських задач регіонального розвитку.

Характерними рисами стратегії є:

- установлений часовий термін реалізації стратегії;
- концентрація зусиль і ресурсів з метою реалізації стратегічних планів влади, підприємницьких структур і громадськості;
- консолідація зусиль усіх суб'єктів господарювання, влади і суспільства. Розуміння всіма учасниками процесу реалізації стратегії необхідності досягнення поставлених цілей;
- застосування методу SWOT-аналізу: проведення аналізу сильних і слабких сторін, наявних територіальних ресурсів, оцінка можливостей і загроз із боку зовнішнього середовища [1].

Формування стратегії соціально-економічного розвитку регіону має базуватися на таких методологічних принципах:

- науковість. Стратегія розвитку регіону повинна бути розроблена з урахуванням новітніх досягнень науки, використанням експертних оцінок, наукових прогнозів розвитку території;

- системний підхід до вирішення соціально-економічних, екологічних і управлінських проблем. Регіон необхідно розглядати як цілісність, єдину систему [2];

- пріоритет стратегічних задач над тактичними;

- ієрархічність і поділ компетенції по рівнях державної влади. Регіон необхідно розглядати як підсистему, що є складовою частиною єдиної державної системи;

- комплексність. Стратегія повинна бути розроблена з урахуванням найважливіших структурно-функціональних зв'язків території, зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку регіону. Стабільність тенденцій розвитку регіону залежить не тільки від його рангу, але й від масштабів потенціалу розвитку. Чим більший сукупний потенціал, тим об'єктивніше вищі інерційність розвитку, достовірність показників розвитку регіону в перспективі, тим менший вплив випадкових явищ. До найбільш значущих зовнішніх умов і факторів розвитку можна віднести: сукупність централізованих ресурсів (включаючи фінансові), можливості залучення інвестицій, державну стратегію соціально-економічного розвитку, особливості геополітичного положення регіону й ін. Варто враховувати, що без урахування зовнішніх умов не можна домогтися стабільного розвитку регіону;

- активізація регіональних факторів економічного розвитку;

- імперативне вирішення проблем;

- реалістичність. Стратегія повинна спиратися на реальний потенціал території, відповідну ресурсну базу, містити реальні напрямки розвитку території;

- пріоритетна орієнтація на ефективність. Пропонована концепція стратегії повинна бути спрямована на розвиток регіону, містити ефективні механізми реалізації, використовувати оцінний критерій – ефективність економічної й соціальної діяльності;

- пріоритетність програмно-цільового підходу як найефективнішого при реалізації стратегії розвитку регіону.

Виходячи з функціонального призначення стратегії, структура стратегії регіонального розвитку має наступний вигляд (табл. 1).

У першому блоці, аналітичному, необхідно дослідити рівень соціально-економічного розвитку регіону і його місце в економіці України, проаналізувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на соціально-економічний розвиток регіону, у тому числі оцінити вплив на розвиток регіону державної соціально-економічної політики, позначити позитивні й негативні внутрішні фактори. Необхідно виявити тенденції й основні проблеми регіону, визначити потенційні можливості регіону для стійкого розвитку економіки. У процесі ранжирування виокремлюються головні проблеми, що визначають характер і напрямки розвитку регіону.

Аналіз впливу зовнішніх факторів на соціально-економічний розвиток регіону можливо провести на основі експертного опитування з подальшим узагальненням отриманих результатів і ранжируванням факторів.

У ході аналізу впливу внутрішніх факторів доцільно виявити сильні й слабкі сторони, можливості й загрози розвитку регіону. Так, до сильних сторін внутрішнього середовища регіону можна віднести сприятливе географічне й геополітичне положення, наявність високотехнологічних конкурентоспроможних виробництв, наявність сировинних ресурсів, планування й контроль бюджету регіону, централізацію бюджетних ресурсів, високорозвинуті зовнішньоекономічні зв'язки, культурну й історичну спадщину,

Таблиця 1

Структура стратегії соціально-економічного розвитку регіону

Найменування розділу	Зміст розділу
Аналітичний	Дослідження рівня соціально-економічного розвитку регіону і його місця в економіці України, аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на соціально-економічний розвиток регіону
Цільовий	Формування субординованої системи цілей
Прогнозний	Визначення можливих варіантів напрямків соціально-економічного розвитку регіону
Концептуально-стратегічний	Основні напрямки стратегії соціально-економічного розвитку території
Концептуально-тактичний	Рекомендації щодо використання програмно-цільового методу у вирішенні проблем розвитку території
Механізми реалізації стратегії	Визначення механізмів управління й регулювання розвитком території

високий рівень розвитку системи освіти й науки та ін. Відповідно, подібні переваги дозволяють прогнозувати можливості зростання конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, зростання обсягу виробництва на основі впровадження інноваційних технологій, реструктуризацію й диверсифікованість існуючих виробництв, оптимізацію бюджету території по доходах і витратах, розвиток міжрегіональних зв'язків і зовнішньоекономічного співробітництва, підвищення якості життя населення.

До слабких сторін внутрішнього середовища регіону відносяться високий ступінь морального й фізичного зношування основних фондів, низька завантаженість виробничих потужностей, низька частка експорту в продукції провідних підприємств, незначні запаси природних ресурсів і високі витрати на їхній видобуток або відсутність природних ресурсів, дефіцит енергоресурсів, значні масштаби зубожіння населення, низькі стандарти життя населення, низька продовольча безпека й ін. У подібних випадках реальними є загрози зростання тіньової економіки, зростання дисбалансу галузей економіки, їх нерациональна структура, перехід інженерних комунікацій в аварійний стан, зменшення населення, вплив кваліфікованої робочої сили в інші регіони, втрата економічної безпеки.

Результати аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів соціально-економічного розвитку повинні стати основою для розробки конкурентних переваг регіону [2].

Другий блок – цільовий. На нашу думку, слід брати до уваги, що від того, наскільки правильно встановлені проблемні ситуації на базовий і прогнозний періоди, значною мірою залежить правильність вибору системи цілей. Якість розробки стратегії підвищиться, якщо будуть установлені проміжні проблемні ситуації. Установлення їх полегшить процедуру усунення кінцевої проблемної ситуації.

Третій блок – прогнозний. У ньому узагальнюються результати попередньо розроблених варіантів прогнозів розвитку регіону з урахуванням його зовнішніх і

внутрішніх факторів, конкурентних переваг регіону. Взаємне погодження прогнозів здійснюється на „виході” з блоку, тобто при формуванні цілісної системи попередніх прогнозів довгострокового розвитку регіону. Така послідовність дає можливість звести до мінімуму необхідність багаторазових коректувань у конкретних прогнозах.

Четвертий блок – концептуально-стратегічний. Ми вважаємо, що даний блок повинен стати зведеним. У ході розробки цього блоку стратегія регіонального розвитку набуває, з одного боку, високоагрегованого, з другого – цільового характеру. У концептуальному блоці необхідно викласти принципи ефективного розвитку регіону, основні етапи, строки реалізації стратегії та критерії завершення кожного етапу, основні напрямки стратегії соціально-економічного розвитку території, включаючи як напрямки розвитку основних галузей господарського комплексу (промисловості, сільського господарства, підприємництва, транспорту й ін.), соціальної сфери, так і заходи, спрямовані на підвищення інвестиційного рейтингу території, інституціональні заходи щодо реалізації структурної політики, удосконалювання територіального розміщення продуктивних сил та інші актуальні заходи.

Шостий блок – механізми реалізації стратегії. Механізм реалізації стратегії соціально-економічного розвитку регіону можна визначити як сукупність методів і засобів впливу на соціально-економічні процеси в регіоні, застосовуваних органами державної влади всієї держави й конкретного регіону для досягнення цілей стратегічного розвитку.

П'ятий блок – концептуально-тактичний. У даному блоці напрямки соціально-економічного розвитку, зазначені в попередньому, концептуально-стратегічному блоці, повинні одержати конкретизацію. Деякі розділи з цього блоку переходять у розряд цільових комплексних програм, але конкретна розробка й реалізація цих програм виходять за рамки стратегії. У розділі доцільно розробити рекомендації щодо використання програмно-цільового методу у вирішенні проблем розвитку території як такого, що відповідає необхідності забезпечення постійної орієнтації діяльності на кінцевий результат і погодження поставлених задач із ресурсами, строками й виконавцями. Це може бути як участь у реалізовуваних на території державних цільових програмах, так і розробка й реалізація регіональної програми соціально-економічного розвитку на середньостроковий період або ряду програм по напрямках регіональної політики.

На основі проведеного аналізу, на нашу думку, варто виділити такі основні цілі формування стратегії розвитку регіону:

- сталий економічний розвиток промислового потенціалу, шляхом збільшення прибутковості виробництва, формування сприятливого інвестиційного клімату, розвитку малого та середнього бізнесу.

- розвиток інноваційно-спрямованої економіки;
- соціальна захищеність і зростання якості життя населення;
- поліпшення екологічної ситуації у регіоні.

У стратегії соціально-економічного розвитку регіону повинні бути відображені [3]:

- аналіз соціально-економічного розвитку регіону та країни в цілому за попередній період і характеристика головних проблем розвитку економіки та соціальної сфери;
- очікувані зміни зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної ситуації та їхній вплив на економіку країни та регіону;
- оцінка впливу можливих заходів державної та регіональної політики у прогнозованому періоді на розвиток економіки та соціальної сфери;
- цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку та напрями регіональної та державної політики на відповідний період;

- прогноз кон'юнктури на внутрішніх і зовнішніх ринках стратегічно важливих товарів (послуг);
- основні макроекономічні та інші необхідні показники і баланси економічного і соціального розвитку, в тому числі по галузях;
- висновки щодо тенденцій розвитку економіки регіону та країни в цілому у прогнозованому періоді.

На нашу думку, реалізацію довгострокової стратегії розвитку регіону доцільно проводити в три етапи. В перший етап необхідно реалізувати заходи, спрямовані на стабілізацію виробництва та призупинення інфляційних процесів, створення інституціональних, фінансових та організаційних передумов для подальшого економічного зростання України та регіонів, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та необхідних засад зміцнення конкурентоспроможності за рахунок зниження енергоємності виробництва, скорочення і виведення з експлуатації надлишкових потужностей та застарілих агрегатів, збереження позицій на зовнішніх ринках. Головним у соціальній сфері є зниження рівня бідності та зменшення диференціації доходів населення за рахунок стимулювання випереджальних темпів зростання заробітної плати, посилення адресності соціальної підтримки.

На другому етапі реалізації стратегії соціально-економічного розвитку доцільно провести комплексну модернізацію підприємств, утвердити принципи та механізми структурно-інноваційної моделі соціально-орієнтованої економіки, упорядкувати відносини власності, з метою проведення глибокої демократизації суспільних процесів в Україні.

За рахунок впровадження наукоємких технологій буде подоланий ресурсно-витратний характер виробництва, прискориться його технологічне оновлення, збільшиться випуск продукції та підвищиться її конкурентоспроможність, зросте продуктивність праці.

На третьому етапі необхідно провести заходи, спрямовані на вирішення комплексу проблем, пов'язаних з підвищенням добробуту населення.

Складовими частинами механізму реалізації виступають наступні види забезпечення: організаційне, нормативно-правове, фінансово-економічне, кадрове, інформаційне, науково-проектне.

Таким чином, в сучасних умовах назріла гостра необхідність радикальних структурних перетворень економіки регіону за рахунок модернізації виробництва на засадах новітніх технологій, розширення внутрішнього ринку і розвитку його інфраструктури, нарощування експорту, активізації інвестиційних процесів, реформування базових секторів економіки, розвитку ефективного підприємництва, підвищення конкурентоспроможності його продукції. В умовах нестабільності і різких структурно-динамічних зрушень гостро постає необхідність розробки та реалізації стратегії соціально-економічного розвитку України та її регіонів. Стратегія будь-якої держави визначає трансформацію пріоритетів і механізмів державного втручання в економіку для реалізації його стратегічних цілей [4]. Вона характеризує спрямованість дій держави і принципи їхньої реалізації в цілому на довгостроковий період. Головною метою стратегії соціально-економічного розвитку є підвищення рівня якості життя нинішнього і майбутнього поколінь, створення умов для їх самореалізації та розвитку.

Література:

1. Павлов В. Методологія формування та механізми реалізації політики соціально-економічного розвитку регіону // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 18-29
2. Осовська Г.В., Рижук С.М., Величко А.І. Проблеми соціально-економічного розвитку регіону: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 342 с.
3. Варналій З. С., Мокій А. І., Новікова О. Ф., Романюк О. Ф., Романюк С. А. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / Національний ін-т стратегічних досліджень / З.С. Варналій (ред.). – К. : Знання України, 2005. – 498с.
4. Космомамбетова Р. Стратегія стійкого соціально-економічного розвитку й механізми її реалізації на прикладі республіки Казахстан // <http://www.personal.in.ua>

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Амошею О.І. 14.02.07

Надійшла до редакції
08.02.07

УДК 338.439

Товста Т.Л.

**КОН'ЮНКТУРА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ РЕГІОНУ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДОСЛІДЖЕННЯ**

У статті досліджено сучасний стан кон'юнктури ринку на прикладі показників виробництва та реалізації харчової продукції. Визначено основні тенденції структурних змін у ціновій політиці підприємств. Впроваджено інноваційний механізм розвитку промисловості в Івано-Франківській області.

Current state of affairs of regional market has been investigated based on indices of production and realization of food products. Basic tendencies of structural changes in pricing policy of food enterprises have been determined. Innovative mechanism of industry development in Ivano-Frankivsk region has been introduced.

Найголовнішим напрямком дослідження ринку є оцінка та прогнозування кон'юнктури ринку - стану економіки в цілому, окремих галузей промисловості, що формується певними факторами і виражається в кон'юнктурних показниках.

У сучасному розумінні кон'юнктура характеризується сукупністю обставин, виявлених завдяки ринку, від яких залежать процеси піднесення або спаду напруги економічного розвитку і які відображають їх [1].

Загальною метою кон'юнктурних досліджень є аналіз і виявлення особливостей та тенденцій розвитку стану ринку, прогнозування основних параметрів і розроблення можливих альтернатив для прийняття відповідних рішень.

Ринкова кон'юнктура в науковій літературі розглянута недостатньо. Окремі її аспекти висвітлені в працях І. Землякова, Д. Крисанова, Б. Панасюка, П. Саблука, І. Сороки та інших. Проте науковому дослідженню питань кон'юнктури ринку харчової продукції в Івано – Франківській області приділялось мало уваги, саме тому суттєвого значення набуває дослідження сучасного стану, проблем і перспектив її розвитку.

Метою статті є дослідження кон'юнктури ринку продукції регіону, яка охоплює сукупність сприятливих умов і обставин, що впливають на зміни соціально – економічних процесів у суспільстві.

У забезпеченні сталого економічного розвитку Івано - Франківщини харчова промисловість залишається одним з пріоритетних напрямків.

Внесок підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в загальний доробок промисловості області є вагомим і складає понад 6% обсягів реалізованої продукції, 13% - кількості найманих працівників, 8% - обсягу капітальних вкладень та 3% - вартості основних засобів [2].

З 2003р. у виробництві харчових продуктів і напоїв спостерігалось щорічне нарощування обсягів продукції. У 2006р. рівень виробництва 2000р. було перевищено майже на третину. Позитивну тенденцію збережено і в 2007р.: у січні приріст продукції склав 32,3%, у січні-червні-35,6%, у січні-вересні - 32,5% (Рис.1).

Переробку сільськогосподарської продукції, випуск продуктів харчування та напоїв в області здійснювали понад 260 великих, середніх та малих підприємств.

Серед найбільш потужних підприємств галузі - відкриті акціонерні товариства "Івано-Франківський м'ясокомбінат", "Молокозавод", "Хлібокомбінат", "Харчосмакова фабрика", "Городенківський сирзавод", ТОВ "Залізнична пекарня".

Структура підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв відзначається різноманітністю видів діяльності, серед яких переважає виробництво м'яса та м'ясних продуктів (38,2% обсягу реалізованої продукції галузі), інших харчових продуктів

(19,2%), де найбільш вагомим за обсягами є виробництво хліба і хлібобулочних виробів (9,2%), напоїв (16,1%), молочних продуктів і морозива (13,3%) [3, с.81].

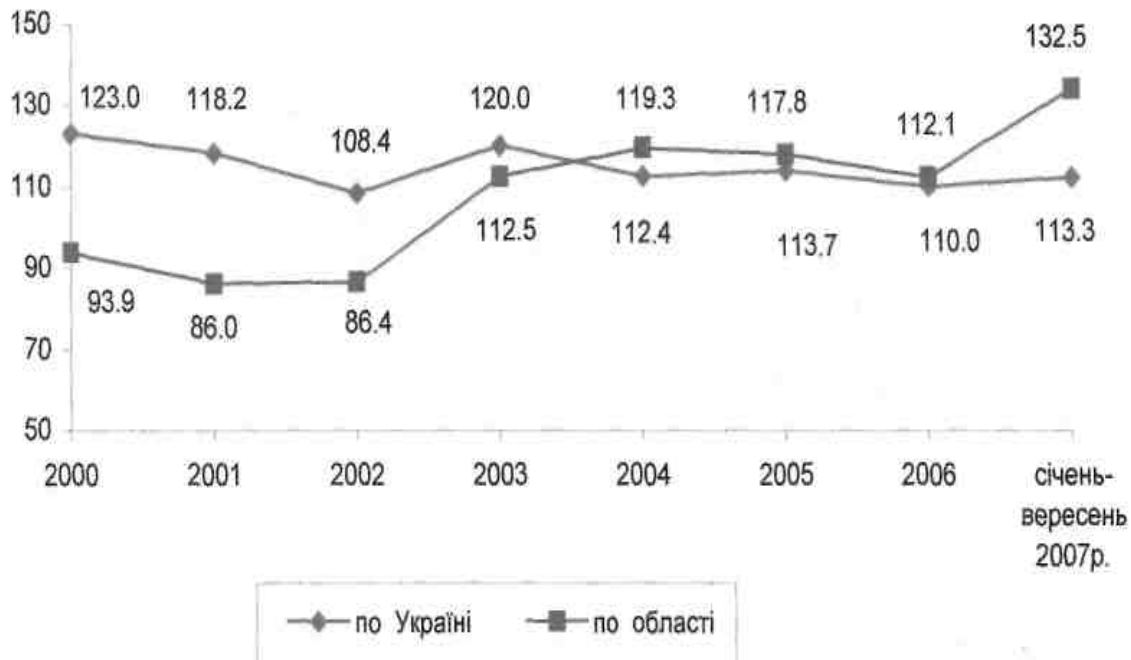


Рис. 1. Індеси обсягу промислового виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (у відсотках до попереднього року)

Частка обсягу реалізованої продукції підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в загально-обласному обсязі реалізації дещо зменшилась і становила у 2006р. 6,1% проти 7,3% у 2005р. Внесок області в загальний обсяг реалізації харчових продуктів та напоїв України складає 0,7% [4].

Зміни в обсягах виробництва за окремими видами діяльності призвели до структурних зрушень в реалізованій продукції харчової промисловості, обсяг якої за 2006р. склав 637,8 млн. грн. Збільшилась порівняно з 2005р. питома вага підприємств з виробництва напоїв на 5,3 в.п., інших харчових продуктів - на 2,2 в.п., рибних продуктів - на 0,3 в.п.(Рис.2).

Водночас зменшилась частка молочної промисловості на 5,3 в.п., виробництва м'яса та м'ясних продуктів - на 3,1 в.п., перероблення та консервування овочів та фруктів - на 1,6 в.п., виробництва продуктів борошномельно-круп'яної промисловості - на 0,4 в.п.

Суттєве зростання обсягів у 2006р. проти 2005 року зафіксовано на підприємствах з виробництва напоїв на 45,9%, інших харчових продуктів - на 22,8%, в тому числі хліба та хлібобулочних виробів - на 25,6%, м'яса та м'ясних продуктів - на 16,7%.

Збільшенню випуску продукції сприяла діяльність таких підприємств, як Івано-Франківський ДВКК по виробництву спирту та лікеро-горілчаних виробів, дріжджів "Івано-Франківськспирт", ДП "Залучанський спиртзавод, ТОВ ВКФ "Варто", ВАТ "Івано-Франківський м'ясокомбінат", де показники попереднього року було перевищено на 20 і більше відсотків.

В останні роки розпочали роботу підприємства: ДП "Калуський хлібокомбінат", ЗАТ "Птахофабрика Снятинська Нова", ПП "Лімниця", горілчаний завод ТОВ "Станіславська торгова компанія", що також позитивно вплинуло на діяльність переробної галузі.

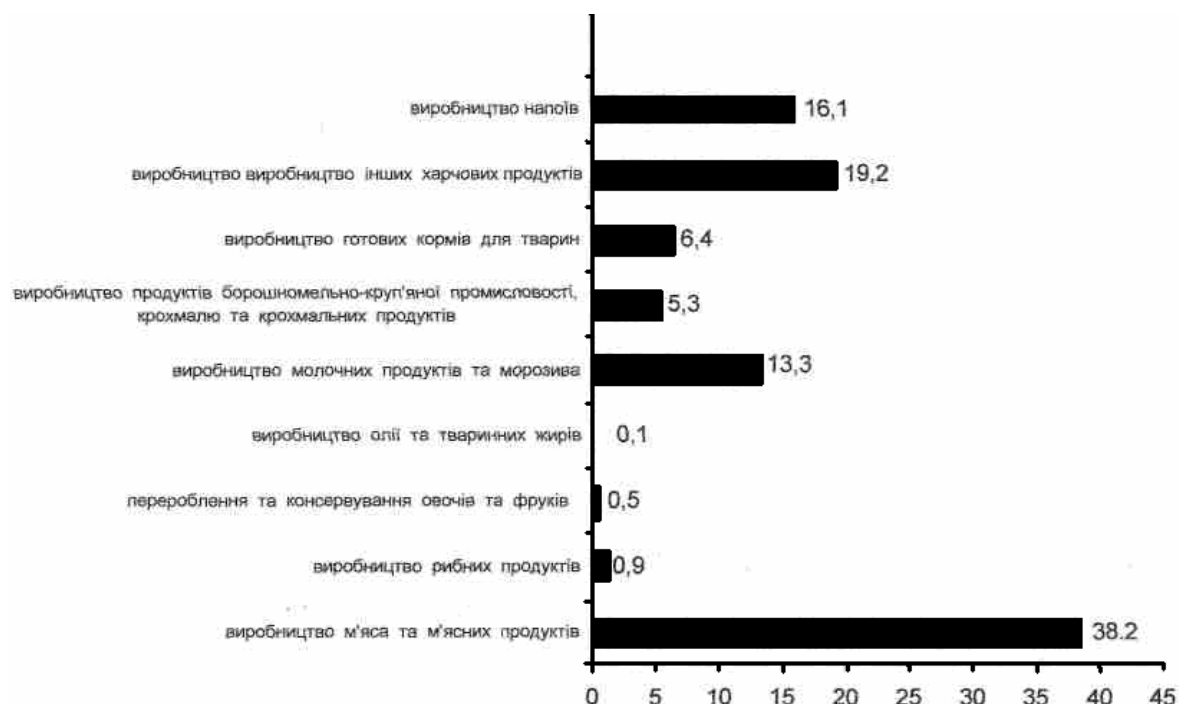


Рис. 2. Розподіл обсягів реалізованої продукції з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів за 2006р. (у відсотках)

Показники роботи підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів за основними видами діяльності характеризуються даними (табл.1):

Провідні позиції у виробництві харчових продуктів і напоїв займають підприємства з виробництва м'яса та м'ясних продуктів, внесок яких у загальний обсяг реалізації галузі становить 38,2%.

Частка Івано-Франківщини з виробництва яловичини і телятини морожених серед областей Західного регіону складає 42,7% і в Україні 17,9%, яловичини і телятини, свіжих чи охолоджених - 11,2% та 2,4% відповідно, ковбасних виробів - майже 10% та 1,3%.

Рівень виробництва попереднього року перевищено у 2004р. на 8,3%, у 2005р. - на 8,9%, у 2006р. - на 16,7%, у січні-вересні 2007р. - на 10,3%.

У 2006 році в області вироблено 3,8 тис.т яловичини і телятини та 2,9 тис. т свинини свіжих (парних) чи охолоджених, що більше, ніж у 2005р., на 25,3% та 11%, відповідно.

Область вирізняється суттєвими обсягами виробництва м'яса мороженого, зокрема, випуск яловичини і телятини за 2006р. склав 6,5 тис.т, що на 5,3% більше проти 2005 року, за січень-вересень 2007р. - 5,3 тис.т (на 16,2%).

Протягом останніх років у структурі виробництва м'яса збільшилась питома вага м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці.

Якщо у 2004р. в обсягах реалізації м'ясної промисловості області продукція переробки свійської птиці становила близько 12%, у 2005р. - 14,3%, то у 2006р. ця частка зросла майже до 19%.

За підсумками 2006р. м'ясопереробними підприємствами області було вироблено понад 5 тис. тонн м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці, свіжих чи охолоджених, та майже 2 тис. тонн м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці, морожених, що забезпечило їй одне з провідних місць по даному показнику серед областей Західного регіону.

Таблиця 1.

Показники роботи підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (у відсотках до попереднього року)

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	січень- вересень 2007р. до січня- вересня 2006р.
Переробна промисловість	103,4	133,8	126,7	130,4	113,0	103,7	87,9	97,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	93,9	86,0	86,4	112,5	119,3	117,8	112,1	132,5
виробництво харчових продуктів, напоїв	93,7	85,8	85,7	112,7	119,9	118,1	112,1	132,5
виробництво м'яса та м'ясних продуктів	123,7	54,0	106,0	178,4	108,3	108,9	116,7	110,3
виробництво рибних продуктів	-	-	-	80,1	2557,7	110,4	108,1	74,6
перероблення та консервування овочів та фруктів	168,7	35,5	8,7	46,3	17,7	166,4	34,7	62,0
виробництво молочних продуктів та морозива	106,0	143,4	63,9	95,6	138,9	115,9	72,7	120,1
виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів	100,4	82,3	90,7	152,4	101,1	143,4	91,5	116,2
виробництво інших харчових продуктів	70,6	101,4	88,5	85,8	128,5	118,9	122,8	113,8
в т.ч. виробництво хліба та хлібобулочних виробів	-	91,8	94,7	111,5	108,4	105,6	125,6	113,1
виробництво напоїв	80,2	87,3	93,4	91,6	99,2	130,0	145,9	192,9
виробництво тютюнових виробів	170,4	107,3	251,4	100,2	39,0	0,0	-	-

Частка Івано-Франківщини у загальнодержавному виробництві м'яса свійської птиці становила близько 2% (табл.2).

На відміну від попередніх років, коли спостерігалось нарощування обсягів у виробництві молочних продуктів, у 2006р. проти рівня 2005р. відбулось різке їх скорочення - на 27,3%. Проблемним виявився 2006р. майже для всіх виробників молочних продуктів. Майже 14% виробництва сирів жирних по Західному регіону належить молокопереробним підприємствам Івано-Франківщини.

В асортименті сирів жирних представлені сичужні і плавлені сири. В структурі випуску переважають тверді сири, частка яких у 2006р. склала 80%.

Таблиця 2

Виробництво м'яса за видами (тонн)

Показники	2003	2004	2005	2006	січень-вересень 2007р.	
					всього	у % до січня-вересня 2006р.
Яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені	3909	3261	3015	3777	1980	96,4
Яловичина і телятина, морожені	7106	5530	6128	6451	5290	116,2
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	1057	2035	2655	2948	2171	109,5
Свинина морожена	31	13	703	339	712	в 3р.
Баранина свіжа (парна) чи охолоджена	0	0	6	13	7	в 2р.
Баранина морожена	44	16	1	-	-	-
Конина, м'ясо мулів	13	69	78	27	15	93,8
Субпродукти харчові, крім субпродуктів харчових свійської птиці	2229	1706	2220	2455	1731	104,7
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, свіжі чи охолоджені	164	594	3033	5157	2997	80,6
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, морожені	2619	2313	2177	1909	842	112,1

В загальному обсязі виробництва ковбасних виробів, випуск яких зріс у 2006р. на 18,1% і становив 3875 т, домінують варені ковбасні вироби, сосиски, сардельки (44,6%) та ковбаси напівкопчені (34,6%) (Рис.3).

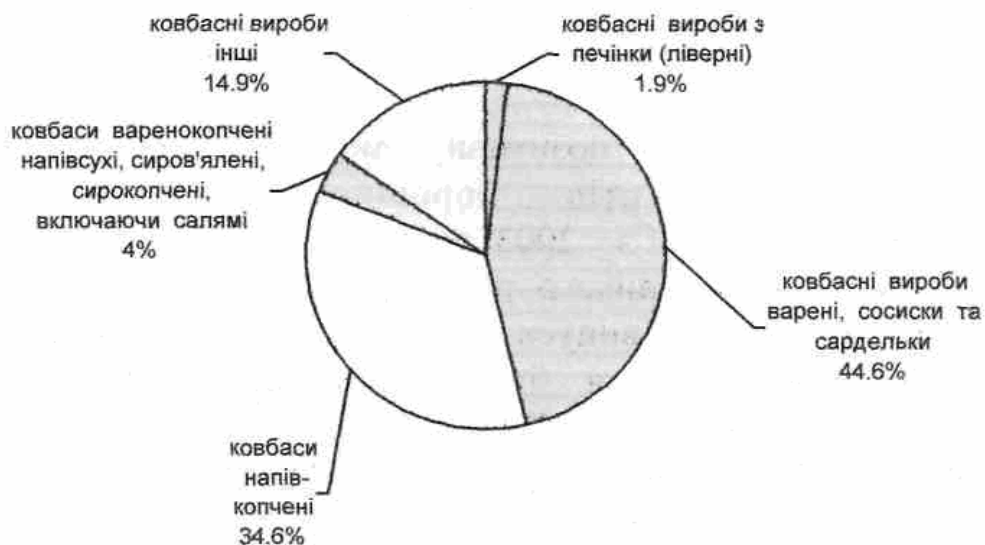


Рис. 3. Структура випуску ковбасних виробів за видами у 2006р.

У 2007р. вдалося подолати спад та наростити обсяги виробництва молочних продуктів, які у січні-вересні збільшились порівняно з відповідним періодом 2006р. на 20,1% (табл.3).

Таблиця 3

Виробництво молочних продуктів за видами(тонн)

Показники	2003	2004	2005	2006	січень-вересень 2007р.	
					всього	у % до січня- вересня 2006р.
Молоко оброблене рідке	4368	6239	8928	8595	7909	117,6
Вершки	17	14	9	30	638	в 4р. б.
Масло вершкове жирністю до 85%	773	1267	913	513	594	114,2
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	384	1272	923	645	292	53,8
Сири жирні	3361	4012	4800	3253	2844	116,3
Сири сичужні	2530	3303	4204	2835	2492	116,1
Сир плавлений не тертий і не в порошку	831	709	596	418	352	118,1
Продукти кисломолочні	2534	2942	3440	3284	2893	116,1
Майонез, соуси емульсовані інші	446	366	335	325	222	92,5
Маргарин і продукти аналогічні	60	65	50	33	35	140

У 2006р. не вдалося зберегти позитивну динаміку на підприємствах з виробництва продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, яка спостерігалася, з 2003 року. Зниження обсягів промислової продукції проти 2005 року становило 8,5%.

Порівняно з 2005р. зменшився випуск майже всіх видів борошна та круп. Більше минулорічного рівня було вироблено тільки круп перлових, ячних та гороху лущеного (в 1,9 раза, на 41,2% і на 18,8%, відповідно) і борошна з інших зернових культур (в 2,2 раза).

Стимує розвиток виробництва даного виду діяльності недостатня кількість оборотних коштів у підприємств і відповідно незабезпеченість сировиною, нестачу якої підприємства в деякій мірі компенсують застосуванням давальницької схеми виробництва - 16% загальнообласного обсягу борошна виготовлено на давальницьких умовах.

Протягом останніх трьох років спостерігалася тенденція до збільшення обсягів у виробництві інших харчових продуктів, де вагома частка (49% обсягів реалізації) належить підприємствам з виробництва хліба та хлібобулочних виробів, якими у 2006р. досягнуто приросту на 25,6%. Частка їхньої продукції у загальному обсязі реалізації харчових продуктів і напоїв становила 9,2%.

Підприємствами області у 2006р. було вироблено 26,9 тис. тонн виробів хлібобулочних, що на 8,8% або 2,2 тис. тонн більше, ніж у 2005 році.

Майже 47% випуску хлібобулочних виробів забезпечує ВАТ "Івано-Франківський хлібокомбінат" - лідер по виробництву цієї групи товарів. Проте діяльність в умовах

посиленої конкуренції на ринку хліба та хлібобулочних виробів стримує ріст обсягів виробництва на підприємстві, в результаті чого його виробничі потужності завантажені лише наполовину.

На підприємствах з виробництва какао, шоколаду та цукристих кондитерських виробів протягом останніх п'яти років спостерігався приріст обсягів виробництва. У 2006р. порівняно з 2005 роком збільшено виробництво виробів здобних (в 2 рази), тістечок (на 68,8%), шоколаду та інших продуктів харчових готових з вмістом какао, в брикетах, пластинах чи плитках (на 7,6%).

Значним підвищенням темпів виробництва в 2005-2006рр. та з початку 2007р. характеризується робота підприємств з виробництва напоїв, що обумовлено як введенням нових потужностей, так і нарощуванням виробництва на вже діючих.

За 2006р. зріс випуск лікерів, солодких наливов, спиртових настоянок, горілки, інших міцних спиртових напоїв, води натуральної мінеральної газованої, спирту етилового неденатурованого із вмістом спирту не менше 80 об.% в 1,5-3,3 рази.

Специфіка харчової продукції (особливі умови виготовлення і зберігання, обмежений термін зберігання) обумовили незначне накопичення її на складах підприємств. Станом на 1 жовтня 2007р. залишки ковбасних виробів склали 16т, масла вершкового жирністю 85% - 126т, круп – 262т [4].

У 2007році на споживчому ринку як України в цілому, так і області зокрема, спостерігалось прискорення інфляційних процесів: індекс споживчих цін (інфляції) по Україні за січень-вересень становив 108,6% (в аналогічному періоді минулого року - 105,9%). По області індекс споживчих цін склав 106,8 та 100,8% відповідно.

Одним з основних інфляційних чинників були продовольчі товари. За дев'ять місяців 2007р. продукти харчування подорожчали на 11,9%. Найбільше підвищились ціни на олію та жири (на 29,9%), в т.ч. на олію - на 42,7%, маргарин - на 23,5%, масло - на 22,5%. Крім того зросли в ціні овочі (на 22,9%), фрукти (на 19,0%), молоко, сир та яйця (на 11,9%), хліб та хлібопродукти (на 11,3%), м'ясо та м'ясопродукти (на 10,2%). Водночас зафіксовано зниження цін на цукор - на 6,1% (Рис.4).

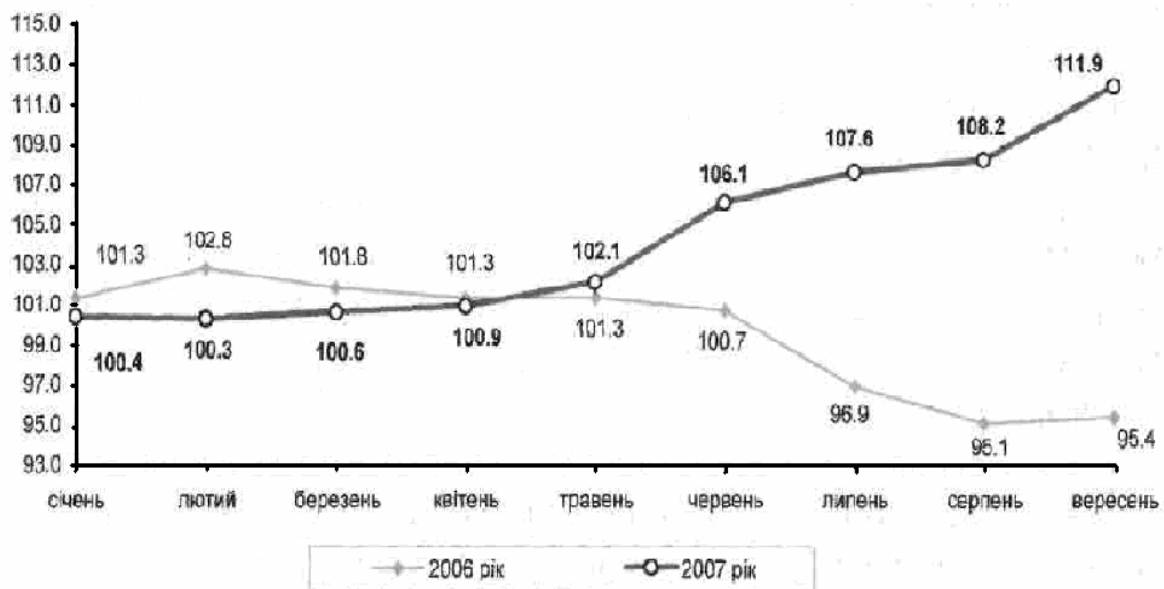


Рис. 4. Індекси споживчих цін на продукти харчування по області у 2006 - 2007рр.(у % до грудня попереднього року)

Серед областей, що межують з Івано-Франківською, з початку року найвищий приріст споживчих цін на продукти харчування зареєстровано у Чернівецькій та Тернопільській, найнижчий - на Закарпатті (табл.4).

Таблиця 4.

**Відсоткові зміни споживчих цін на окремі групи продуктів харчування
(вересень 2007р. до грудня 2006р.; відсотків)**

Показники	Закар- патська	Івано- Франківська	Львів- ська	Терно- пільська	Чернівець- ка
Продукти харчування	8,7	11,9	12,3	13,8	16,2
Хліб та хлібопродукти	8,9	11,3	10,1	11,7	11,8
хліб	6,8	9,1	6,0	9,5	8,9
макаронні вироби	7,7	11,0	12,1	11,5	15,1
М'ясо та м'ясопродукти	6,2	10,2	8,4	13,8	12,3
Риба та рибопродукти	3,8	4,9	5,2	6,8	3,0
Молоко, сир та яйця	10,1	11,9	11,0	15,8	17,7
молоко	16,4	17,6	10,1	20,7	21,7
сир і м'який сир (творог)	8,5	10,8	7,2	16,5	18,3
яйця	6,8	10,4	12,7	11,9	21,2
Олія та жири	23,9	29,9	27,5	24,5	36,2
масло	20,9	22,5	19,6	22,8	21,2
олія	33,9	42,7	44,4	52,7	54,7
Фрукти	20,8	19,0	18,6	14,9	44,6
Овочі, включаючи картоплю	9,5	22,9	39,6	30,0	22,3
Цукор	-9,8	-6,1	-3,8	1,2	-3,4

Інноваційною діяльністю в харчовій промисловості області у 2006р. займалося понад 50 підприємств, серед яких найбільш інноваційно активними були підприємства з виробництва хліба, хлібобулочних виробів та сухарів, печива, пирогів і тістечок (21,4% загальної кількості підприємств галузі), з виробництва молочних продуктів та з виробництва напоїв - по 20% відповідно.

Серед підприємств харчової промисловості найбільш характерним є впровадження продуктових інновацій. За 2006р. налагоджено виробництво 38 нових видів виробів і продуктів, що у 1,7 раза більше, ніж у 2005р., проте на 20,8% менше, ніж у 2004р.

Результатом впровадження інноваційних заходів є надходження на ринок інноваційної продукції. Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції підприємств харчової галузі склала у 2006р. 2,8%, тоді як в цілому по промисловості ця частка становила 1,7%.

Підприємствами з виробництва харчових продуктів та напоїв за 2006р. реалізовано інноваційної продукції на суму 15,3 млн. грн., або майже 10% обсягу реалізації інноваційної промислової продукції в області.

За січень-вересень 2007р. підприємствами з виробництва харчових продуктів та напоїв реалізовано інноваційної продукції на 45 млн. грн., або 7,8% загального обсягу реалізації галузі.

Такі результати діяльності підприємств свідчать про перспективи розвитку кон'юнктури ринку харчової промисловості в Івано – Франківській області.

Висновки:

З метою узагальнення даного дослідження, слід зазначити, що підприємства – виробники м'ясних та молочних продуктів надають перевагу заготівлі худоби в живій вазі безпосередньо у населення (60%), у сільськогосподарських товаровиробників (50%).

З метою збільшення обсягів сировинної бази виробники здійснюють закупку худоби та молока як в межах, так і за межами області.

У 2007р. спостерігається задовільний стан обсягів виробництва та реалізації промислової продукції, однак виробничі потужності завантажені нерівномірно. Коефіцієнт їх використання коливається від 0,4 до 1.

Робота підприємств в умовах конкуренції вимагає мобілізації всіх видів ресурсів для підвищення ефективності господарювання.

Найважливішим завданням є правильний вибір організаційно-економічного механізму у сферах забезпечення, виробництва та збуту харчової продукції.

Реалізацію продукції підприємства-виробники здійснюють як в області, так і за її межами. Основними каналами збуту є оптова торгівля та замовлення торгових установ. Власна торгова мережа підприємств-виробників харчових продуктів розвинута недостатньо.

На нашу думку, серед причин, що більш за все стримують виробництво, найбільш відчутною є висока конкуренція з боку аналогічної продукції, на що вказали 77% підприємств, та нестача сировини -54%. Крім того, забезпеченню оптимального рівня виробництва перешкоджали нестача оборотних коштів, низький платоспроможний попит. Проте суттєво зменшився вплив таких причин, як відсутність налагодженої системи збуту та податки.

Таким чином, передбачення кон'юнктури споживчого ринку здійснюється на середньо- і короткострокову перспективи. Основними її цілями є формування бази для розробки прогнозів розвитку харчової промисловості, надання органам управління і суб'єктам ринкових відносин належної інформації про фактичний стан і можливі зміни в динаміці попиту і пропозиції, в конкуренції на перспективу, в пріоритетній спрямованості соціально-економічної політики.

Література:

1. Крисанов Д.Ф. Аграрна сфера: пріоритети та механізми реалізації. – К.: Інститут економіки НАН, 1998. – С. 220.
2. Панасик Б. Прогнозування економічного розвитку України// Економіка України. – 2000. - №9. – С. 24 – 36.
3. Сорока І.В. Інфраструктура товарного ринку. – К.: НМЦВМОіН України, 2002. – С.527.
4. Статистичний бюлетень: Про роботу промисловості області за 2006 – 2007рр. За ред. Колімбровського М.М. – Івано – Франківськ, 2007.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Благун І.С. 12.04.07*

*Надійшла до редакції
06.04.07*

УДК 336.741.236.1

Прушківська Е.В., Богма О.С

АНАЛІЗ НАЙБІЛЬШ ПЕРСПЕКТИВНИХ ДЛЯ СТВОРЕННЯ НА ТЕРИТОРІЇ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ КЛАСТЕРІВ

Стаття присвячена аналізу системи кластерів, які у перспективі можуть бути створені на території Запорізького регіону. Визначені сильні і слабкі сторони, а також загрози і можливості розвитку Запорізького регіону на перспективу. Проаналізовані основні умови, які перешкоджають розвитку кластерів у регіоні.

This article is devoted to analyses of clusters system that can be created in the nearest future at the Zaporizzhya region. Estimated strengths and weaknesses as well as opportunities and threats considering the perspective development of the region. The key conditions are studied to understand impediments in developing clusters in this region.

На сьогоднішній день як у розвинених країнах світу, так і в країнах, що тільки розвиваються, все більшого розповсюдження отримує кластерний підхід у якості одного з найбільш ефективних шляхів розвитку як окремих економічних суб'єктів – учасників, так і територій розташування кластеру в цілому. Відзначимо, що позитивний досвід діяльності кластерних об'єднань існує і в Україні, при цьому позиції лідера у впровадженні кластерних моделей займає Західноукраїнський регіон. Проте на території Запорізького регіону, який має потужну промисловість, розвинений сектор транспорту й зв'язку, розгалужений сектор науки й освіти, сприятливе географічне розташування досі не створено жодної кластерної структури. З урахуванням ефективності діяльності та високої результативності, яку демонструють кластерні об'єднання, можна стверджувати про необхідність активізації процесів кластеризації Запорізького регіону.

Дослідженню процесів кластеризації вітчизняних регіонів присвячені праці В. Горника та В. Гусева [1], М. Макаренко [2], В. Московкіна та Є. Мици [3], О. Осадчука [4]. Проте більш глибокого розгляду потребують питання аналізу передумов створення кластерів та загроз процесам кластеризації, а також виявлення потенційних кластерів у межах конкретних регіонів.

Завданням статті є визначити сильні та слабкі сторони, а також загрози і можливості розвитку Запорізького регіону на перспективу. Проаналізувати основні умови, які перешкоджають розвитку кластерів у регіоні. Виявити потенційні кластери, які у перспективі можуть бути створені на території Запорізького регіону.

В сучасних умовах одним із шляхів активізації регіонального економічного розвитку є шлях створення кластерів у якості ключових точок зростання. Цей процес потребує глибоко аналізу наявних у регіоні передумов для створення й функціонування кластерних структур. Аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та загроз подальшого розвитку Запорізького регіону шляхом початку процесів кластеризації наведено у табл. 1.

Враховуючи вищезазначені факти можна стверджувати, що динаміка розвитку Запорізького регіону в цілому є позитивною, що дає змогу зробити висновок про готовність області до початку процесів створення різноманітних кластерних структур. При цьому слід відзначити, що пропозиція створення кластерів виступає не тільки як

економічне, але й як соціальне явище, адже, вони допомагають вирішити гострі соціальні проблеми регіону. Слід підкреслити, що реалізація кластерних проектів може виступити у якості дієвого інструменту владних органів у напрямку формування сприятливих умов соціально – економічного розвитку та виконання соціальних зобов'язань перед мешканцями регіону. Проте, враховуючи той факт, що процес кластеризації на території нашого регіону, незважаючи на позитивний досвід інших українських регіонів, досі не був розпочатий, можна зробити висновок, що існують фактори, які гальмують процеси

Таблиця 1

Аналіз перспектив розвитку Запорізького регіону

Сильні сторони	Слабкі сторони
– сприятливе економіко-географічне положення регіону; – стабільне зростання останніми роками економіки регіону, її промисловості, особливо машинобудівного сектору, продукція якого характеризується високим ступенем переробки сировини й високою технологічністю; – розвинений інтелектуальний та науково-технічний потенціал; – наявність широкої мережі вищих навчальних закладів й наукових установ, що позитивно впливає на кваліфікованість кадрів та створює можливості для поглиблення інноваційного розвитку економіки регіону; – розвинений багатогалузевий сектор промисловості, розвинена інфраструктура транспорту, різноманітного зв'язку, значна кількість операторів мобільного зв'язку, розповсюдження мережі Інтернет; – зростання показників експорту й імпорту, що свідчить про налагодження міжнародних зв'язків та відновлення кооперації з десятками країн – торговельних партнерів регіону; – зростання фінансового сектору економіки, включаючи розгалужену банківську мережу, приток міжнародного капіталу в цю сферу, що сприяє активізації конкуренції у банківському секторі та призводить до розширення переліку послуг, збільшенню терміну їх надання та зниженню їхньої вартості; – розвиненість мережі підприємств, що надають спеціалізовані послуги у галузі консалтингу, маркетингу, інформації, аудиту, проектування будівництва, дизайну, реклами тощо;	– переважна орієнтованість найбільш розвинених секторів регіональної економіки на експорт сировинних галузей та другорядна роль, яка відводиться розширенню й наповненню внутрішнього ринку звужують можливості розвитку як окремих секторів, так регіональної економіки в цілому; – високі ризики (особливо неповернення коштів) не сприяють зниженню банківських ставок за кредитами, що значно звужує можливості отримання необхідних коштів підприємствами й гальмує розвиток економіки; – недостатня конкуренція між регіональними підприємствами, що негативно відбивається на якості товарів та послуг, які ними виробляються, та завищує їхню вартість; – складна демографічна ситуація, від'ємні показники природного приросту населення; – недостатній розвиток інноваційної сфери в регіоні, включаючи скорочення наукових організацій й працівників, що займаються науковою діяльністю, недостатні темпи впровадження інновацій, недостатність коштів на інноваційну діяльність, недостатній рівень державної підтримки; – відсутність необхідних коштів для проведення у повному обсязі ремонтів автомобільних шляхів, заміни застарілого обладнання річкових портів, аеропортів, залізниць; – зношення електричних мереж, яке сягає 50%, наднормативні втрати енергії та збільшення аварійності.

Можливості	Загрози
– розроблення інноваційної, соціально-орієнтованої політики розвитку регіону; – збільшення темпів соціально-економічного розвитку регіону; – комплексне вирішення найбільш актуальних проблем, які гальмують подальший розвиток регіону; – створення законодавчих, податкових, фіскальних умов, які найбільш сприятливі для розвитку усіх видів та форм бізнесу в регіоні; – подальший розвиток взаємовигідних торгово-економічних й інноваційно-фінансових контактів із закордонними партнерами; – створення нових різноманітних науково-виробничих об'єднань, в тому числі із залученням іноземних партнерів з метою виробництва високотехнологічних товарів та послуг.	– нестабільність політичної й економічної ситуації в Україні; – недостатнє фінансування ремонту й реконструкції транспортної інфраструктури створює загрози для здійснення пасажирських й вантажних перевезень усіма видами транспорту; – відсутність коштів на модернізацію водопровідних мереж, насосних станцій та реконструкцію центральних очисних споруд створює загрози втратити всю мережу водопостачання в цілому (як це доводить приклади м. Харків, м. Алчевськ); – не проведення модернізації мереж теплоцентралей збільшує втрати тепла, що може призвести до значного підвищення тарифів; – переважна орієнтованість економіки на експорт гальмує її технологічний розвиток й зупиняє його переважно на стадії перероблення сировини; – загострення екологічної ситуації в регіоні;

* – складено авторами

кластеризації у регіоні. Тому слід визначити наступні основні умови, які перешкоджають розвитку кластерів у Запорізькому регіоні:

- відсутність широкомасштабної державної підтримки кластерних об'єднань, особливо на початкових етапах виникнення ідеї та створення кластера;
- підприємства регіону є відокремленими один від одного, слабкий ступінь взаємодії між підприємствами;
- слабкий рівень довіри підприємців один до одного, а також до місцевих органів влади;
- слабка інформованість підприємців щодо сутності поняття «кластер», напрямів його діяльності, позитивних властивостей тощо, практична відсутність або слабе розповсюдження інформації щодо позитивних наслідків діяльності кластерних об'єднань в інших регіонах й за кордоном;
- розгляд кластерів у якості ефективного засобу тільки в умовах іноземної економіки, недовіра до можливості ефективного застосування кластерів в умовах українського сьогодення;
- відсутність у підприємств необхідних коштів для реалізації кластерних проектів, небажання ризикувати через майже невизначені умови діяльності кластерів, відсутність законодавчих й нормативно-правових документів, стимулюючих та регулюючих діяльність кластерів;
- слабка гарантія підтримки кластерних проектів з боку інституційних інвесторів – інноваційних та венчурних фондів, лізингових компаній, фінансово-кредитних інститутів тощо;
- слабка мотивація до створення кластерів у регіональних підприємствах, які мають різні цілі діяльності, різних господарів тощо;

- відсутність активної позиції щодо участі у кластерах серед наукових установ регіону;
- стійка спрямованість підприємців на ведення справи традиційними засобом (власними зусиллями), невпевненість у дієвості або необхідності нових підходів, ментальність керівників (особливо великих підприємств), які не бажають змінювати ставлення до пошуку нових шляхів організації діяльності власних підприємств;
- недостатній розвиток міжгалузевих зв'язків;
- значна кількість промислових гігантів регіону працюють на експорт, у зв'язку з чим негативно сприймають ідею збільшення спрямованості на задоволення внутрішніх потреб (на прикладі запропонованого кластера енергетичного машинобудування) за відсутності гарантій наявності реального, а не потенційного попиту на продукцію, що буде вироблятися;
- майже відсутність форм кооперації між регіональними підприємствами;
- відсутність налагодженого партнерства між органами влади та підприємницьким сектором, що не сприяє формуванню кластерів через те, що на початкових етапах лише ринкової необхідності недостатньо, має бути наявними ще й владна підтримка розвитку кластерних відносин;
- відсутність задокументованих пропозицій в напрямі підтримки кластерних ініціатив, адекватної політики, яка б сприяла реалізації кластерної концепції та відсутність методичної й організаційної бази, яка б мала допомагати підприємцям у їхньому бажанні об'єднатися у кластер.

Вважаємо, що проведення за допомогою та безпосередньою участю місцевих органів влади круглих столів, конференцій, нарад з кластерної тематики із залученням провідних науковців та представників різноманітних підприємств регіону для розповсюдження інформації щодо сутності кластерів та популяризації ідеї кластерних об'єднань як умови успішного економічного розвитку підприємств регіону серед широких верств населення сприятиме подоланню недовіри та не сприятливого ставлення до ідеї створення кластерів, а в майбутньому активізує початок процесів кластеризації у регіоні. На наш погляд, найбільш перспективним є створення кластерних структур за наступними напрямками економічної діяльності:

Металургійний кластер на базі металургійних підприємств та наукових інститутів регіону. До провідних підприємств регіону, які доцільно залучити до участі у кластері відносяться ВАТ «ЗМК Запоріжсталь», ВАТ «Дніпроспецсталь», ВАТ «ЗалК», ВАТ «Укрграфіт», ЗАТ «Завод алюмінієвої катанки», ВАТ «Запорізький завод феросплавів». Мета об'єднання – виробництво широкого асортименту металургійної продукції з орієнтацією на використання місцевої сировинної бази. Відзначимо, що станом на 2005 р. у секторі металургії та оброблення металу працювало 223 підприємства.

Автомобільний кластер на базі ЗАТ з іноземними інвестиціями «ЗАЗ», ЗАТ «ІВЕКО – Мотор Січ», ВАТ "Запорізький автомобільний завод". Об'єднання у кластер дозволить збільшити обсяги виробництва продукції, зменшити витрати виробництва, збільшити прибуток з перспективою поступового переходу на розроблення й виробництво власних автомобілів. Зазначимо що на 2005 р. у секторі виробництва машин та устаткування було зареєстроване 301 підприємство.

Кластер енергетичного машинобудування на базі ВАТ «ЗТР», ВАТ «Перетворювач», ВАТ «ЗМТ», ВАТ «ЗВА», ВАТ «Завод надпотужних трансформаторів», між яким сьогодні наявна взаємодія у напрямі виконання замовлень між собою. Мета створення кластера – проведення комплексної заміни застарілого обладнання у секторі виробництва й передачі електроенергії, а також проведення заходів з модернізації й реконструкції підприємств промислового сектору регіону, а також житлово-комунального господарства. Станом на

2005 р. у секторі виробництва електричного та електронного устаткування було зареєстровано 266 підприємств.

Харчові кластери, у тому числі й на базі молочних заводів, які на даний момент не працюють, але мають потенціал та досвід роботи, а також сільськогосподарських підприємств з розведення великої рогатої худоби. Діяльність цих кластерів перш за все повинна бути спрямована на відновлення виробництва продукції з молока та виробництва м'яса і м'ясних продуктів зі свинини та яловичини. Необхідність створення даних кластерів обумовлена тим, що у 2005 р. Запорізька область за показником виробництва м'яса знаходилася на 14 місці поміж інших областей, а за показником виробництва молока випереджала лише Автономну Республіку Крим, Херсонську, Чернівецьку та Чернігівську області [5, с.415]. Зазначимо, що станом на 2005 р. за напрямом харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів працювало 255 підприємств, в тому числі такі провідні підприємства України, як Запорізький масложиркомбінат, Запорізький та Мелітопольський м'ясокомбінати.

Кластери легкої промисловості за участю взуттєвих та швейних підприємств, кооперація між якими сьогодні відсутня, а також підприємств з виготовлення тканини, фурнітури, ниток, підприємств з виготовлення швейного обладнання та спеціалізованих у цьому напрямі начальних закладів. Об'єднання у кластер дозволить здійснити поступовий перехід на використання власної сировини, знизити витрати, підвищити прибутки. А також, у перспективі можливе налагодження взаємодії з підприємствами харчового кластера з метою організації обробки шкур та виробництва з них шкіряних виробів замість імпорту шкіряної сировини, яке ми маємо на сьогодні. Зазначимо, що станом на 2005 р. за напрямом легка промисловість, включаючи текстильну промисловість та пошиття одягу й виробництво шкіри та шкіряного взуття, працювало 115 підприємств.

Будівельні кластери за участю місцевих підприємств, які мають перспективу розвитку та зростання у зв'язку з необхідністю задоволення потреб мешканців регіону у ремонті існуючих приміщень та у новому житлі. Перспективність будівельних кластерів також обумовлюється тим, що, не зважаючи на активізацію будівельної діяльності останніми роками, у 2005 р. Запорізький регіон за показником введення в експлуатацію житла по регіонах України випереджав лише Волинську, Кіровоградську, Миколаївську, Рівненську, Сумську й Чернігівську області [5]. Відзначимо, що на кінець 2005 р. за напрямом будівництво було зареєстровано 3001 суб'єкт підприємницької діяльності.

Туристичний кластер, за участю підприємств, які надають туристичні, рекреаційні, оздоровчі, санаторно-курортні та розважальні послуги. Переваги Запорізького регіону при створенні зазначеного кластера пов'язані з географічним розташуванням регіону, природно-кліматичними умовами та рекреаційно-курортними ресурсами, які максимально сприяють розвитку курортно-туристичної діяльності (сприятливий клімат, джерела мінеральної води, лікувальні грязі, тепле море), а також історико-культурною спадщиною – до державного реєстру нерухомих пам'яток національного культурного надбання України занесені 8 пам'яток археології, 3 пам'ятки історії та 3 заповідники. Відзначимо, що станом на 2004 – 2005 роки в області працювало 213 санаторно-курортних та оздоровчих закладів (5 місце по Україні) [5].

Транспортні кластери, враховуючи те, що розвиток транспортного комплексу є важливим напрямом соціально-економічного розвитку Запорізького регіону. Основою цих кластерів можуть бути чисельні АТП, які об'єднують зусилля для забезпечення безперебійних вантажних й пасажирських перевезень, включаючи кластер водного (морського та річкового) транспорту й наземного (залізничного, автомобільного) транспорту. На сьогодні між автотранспортними підприємствами немає кооперації, а основною проблемою є зношеність транспортних засобів, технічний стан яких не

відповідає сучасним вимогам (фізичний знос сягає 85%) та відсутність коштів на їх оновлення. Об'єднання у кластер дозволить поліпшити результати діяльності, збільшити пропозицію на ринку транспортних послуг, підвищити якість обслуговування, знайти кошти на транспорт сучасними засобами з перспективою збільшення обсягів обслуговування як національних, так іноземних замовників та пасажирів.

Кластер морепродуктів Азовського моря, актуальний через необхідність відновлення власної бази з рибної ловлі. Зазначимо, що після розпаду Радянського Союзу морська інфраструктура поступово занепадала, зараз рибу не розводять й не випускають у море, при цьому, залишки господарств з рибної ловлі зазвичай займаються браконьєрським ловом риби. Це призводить до підриву та знищення морських ресурсів. В свою чергу це обумовлює необхідність створення кластера, який об'єднає залишки риболовних підприємств з науковими закладами відповідного профілю, з метою відновлення розведення й вирощування малька, риби та інших морепродуктів.

До усіх кластерів повинні залучатися науково-дослідні інститути; навчальні заклади, зокрема ЗНУ, ЗНТУ, ЗДІА тощо; банківські установи. Усім кластерам пропонується надати статус регіональних з подальшою перспективою розширення меж до міжрегіональних з поступовим виходом на загальнонаціональні масштаби.

Висновки:

Кластерна модель є найбільш ефективною в сучасних умовах, оскільки, у межах кластера висока додана вартість та робочі місця створюються, насамперед, завдяки виробництву конкурентоспроможної продукції. Крім того, в умовах обмеженості фінансових ресурсів, недостатніх рівнів виробництва, низької конкурентоспроможності продукції, відсутності чіткої стратегії діяльності за яких підприємства поодиночки не спроможні генерувати та впроваджувати інновації (техніку, технології, продукцію), створення кластера виступає поштовхом до активізації інноваційної діяльності шляхом максимального об'єднання наявних ресурсів (виробничих, інформаційних, фінансових).

Підкреслимо, що кластери здатні залучати у поле своєї діяльності усі наявні ресурси регіону, підвищуючи при цьому зайнятість, а, отже, і рівень життя населення у регіоні. Отже, слід узагальнити, що саме шляхом створення кластерів за найбільш перспективними напрямками економічної діяльності Запорізький регіон отримає можливості розвивати власні детермінанти конкурентних переваг до того рівня, який забезпечить досягнення високої конкурентоспроможності регіональним підприємствам, а також обумовить спрямованість на довгострокове інтенсивне економічне зростання Запорізького регіону в цілому.

Література

1. Гусев В. Горник В. Кластерна модель інноваційної реструктуризації регіональної економічної системи // Управління сучасним містом. – 2004. – № 10 – 12. – с. 118 – 125
2. Макаренко М.В. Процес створення моделі ефективного функціонування промислових підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4(34). – с. 141-147
3. Московкин В.М., Мыца Е.В. Кластеризация крымской экономики как первый этап построения региональной стратегии инновационного развития: контекст европейской инновационной политики // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №4. – с. 73 – 80
4. Осадчук С.В. Нові технології управління регіональним економічним розвитком // Вісник економічної науки України. – 2005. – №1. – с. 92 – 95
5. Статистичний щорічник Запорізької області за 2005. Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Запорізькій області. м. Запоріжжя, 2006. – 424 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вишневським В.П. 21.03.07

Надійшла до редакції
07.03.07

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ



УДК 658:622.012

Саллі В.І., Петренко Д.О.

ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ДОРОБКИ ОБМЕЖЕНИХ ЗАПАСІВ

Розкриваються питання кількісної оцінки управління доробкою залишкових запасів шахт з великими строками служби

The questions of quantitative estimation open up by the management by the revision of remaining supplies of mines with the large terms of exploitation

На фоні деякої стабілізації роботи галузі за рахунок благополучних шахт (Західний Донбас, «Красноармійська–Західна №1», Південно-Донбасівська група і ін.) несприятлива обстановка зберігається сьогодні в регіонах, де помітно відчувається дефіцит балансових запасів, шахтний фонд довоєнної, а то і дореволюційної споруди, велика глибина розробки, круте залягання пластів. Саме до таких регіонів відносяться Центральний, Шахтарський, Торезко-Снежнянській та інші.

Економічні аспекти моделювання параметрів відпрацювання такої категорії запасів, на жаль, вивчені недостатньо, багато питань залишаються не вирішеними, оскільки раніше практично не стояло питання дострокового закриття шахт, і позапланове вибуття потужностей вважалося неприпустимим.

У даній роботі зроблена спроба поглянути на цю проблему крізь призму необхідності ефективного методу використання природних ресурсів за рахунок оптимізації техніко-економічних параметрів до рівня наближення роботи шахт до порогу беззбитковості. Це свідчить про актуальність теми дослідження.

Метою роботи є теоретичне узагальнення і облік взаємовпливу чинників, сприяючих адресному інвестуванню технологічних ланок антрацитних шахт при доробці запасів, що залишилися, в режимі наближення до беззбитковості.

Аналіз попередніх досліджень дозволив констатувати, що до теперішнього часу не відпрацьований механізм взаємостосунків вхідних і вихідних параметрів шахт зі значними термінами служби, тому нинішня політика реструктуризації вугільної промисловості України призвела до дострокового закриття великої групи збиткових антрацитових шахт[1].

Наявність протилежно діючих чинників щодо збереження шахт з обмеженими запасами дає підставу вважати, що не існує однозначної відповіді про доцільність відпрацювання запасів через унікальність стану кожного конкретного підприємства. Ця доцільність визначається конкретними умовами на кожній шахті. Але схожість діючих факторів дає підставу для розгляду питання в загальному вигляді, з тим, щоб одержану модель або схему розрахунків застосувати до тієї або іншої шахти.

Аналіз роботи діючих шахт галузі за забезпеченості запасами дозволив зробити висновок, що оцінка можливості роботи малоефективної шахти, із запасами на 10 й більше років, вимагає багатокритеріальної оптимізації параметрів підприємства, тобто встановлення їх граничних значень, досягнення яких і визначає необхідний рівень і адресність інвестицій. Необхідна гарантована межа параметрів, що визначають можливість збереження потенціалу шахт. Тобто, відомі гарантії повернення інвестицій. Сказане повною мірою відноситься і до проблеми встановлення граничних значень потужності і зольності пластів.

Відомо, що для шахт, забезпечених запасами на тривалу перспективу, зміна витрат на видобуток відбувається за наростаючою траєкторією відповідно до зміни умов залягання пластів, а також під впливом глибини розробки й рівня концентрації гірничих робіт. Якщо ж запаси, що залишилися, залягають у складних умовах, кращі пласти відпрацьовані, шахти для продовження терміну служби змушені видобувати вугілля з некондиційних запасів. то з'являється необхідність зіставлення витрат при відпрацюванні балансових і позабалансових запасів і оцінки доцільності подальшої підтримки потужності таких шахт [2].

Таким чином, можна розглядати два підходи до рішення задачі, причому кожний з них альтернативний:

- у сучасних умовах доречна постановка питання про доцільність відпрацювання запасів, що залишилися на різних ділянках шахтних полів;
- повернення до відпрацювання запасів біля границь шахтних полів і на погашених горизонтах має свої позитивні й негативні сторони.

Доцільність відпрацювання запасів, що залишилися, визначається конкретними умовами на кожній шахті. Але подібність діючих факторів дає підставу для розгляду питання в загальному вигляді для того, щоб отриману модель або схему розрахунків застосувати до тієї або іншої шахти. Тому потрібен порівняльний аналіз доцільності збереження групи старих шахт, де видобуваються цінні вугілля з урахуванням можливих ризиків. Суть цього методу полягає у тому, що заздалегідь аналізуються дані, що стосуються результативності завершення робіт з підготовки запасів чергового (можливо останнього) горизонту шахти. Крім того, як початкові дані використовуються: обсяг підготовлених запасів, потужність шахти, термін її служби.

Як відомо, політика оптимального використання природних ресурсів повинна будуватися на оцінці економічної ефективності запасів, що залишилися, обґрунтованому, плануванні розвитку гірничих робіт і відповідності виїмкової техніки умовам експлуатації. При цьому підвищення концентрації виробництва може бути досягнуте за рахунок перерозподілу запасів, що залишилися, і об'єднання шахт гірничими роботами.

Нами запропоновані економіко-математичні моделі рішення деяких з перерахованих вище задач, що стосуються підвищення ефективності регулювання руху обмежених запасів в шахтному полі.

Стосовно будь-якої задачі цього класу, що має мету оптимізації виробничої діяльності, повинна виконуватися умова, що сумарний дохід підприємства пропорційний обсягу наявних ресурсів. Коефіцієнти a_{ij} інтерпретуються як відповідні норми споживання i -го ресурсу у виробничому процесі. Сумою $\sum_{i=1}^m a_{ij} U_i^m$ задається економічний ефект за рахунок j -го виробничо-технічного процесу, обчисленого з урахуванням тіньової оцінки. Обмеження подвійної задачі повинні гарантувати строгу пропорційність економічного ефекту витраченим зусиллям, якщо має місце оптимальний режим функціонування підприємства. Більш того, за вказаних умов виключаються варіанти рішень, не

виправданих з економічної точки зору і що мають яскраво виражений стохастичний характер.

Необхідність такого підходу при створенні стохастичних економіко-математичних моделей диктується не тільки наявністю параметрів, що мають характеристики ймовірності. Необхідно також брати до уваги не завжди дотримувані категорії подільності і адитивності.

Для кожного виробничо-технологічного процесу сумарна кількість кожного із споживаних ресурсів і відповідний прибуток повинні бути строго пропорційні обсягу видобутку (тобто з розрахунку на одиницю часу пропорційні відповідній виробничій потужності, а значить рівню виробничої активності).

Властивість адитивності виявляється в наступному. Якщо значення кожної з керованих змінних x_j визначене (тобто вказаний відповідний рівень виробничої активності), то повна кількість кожного із спожитих ресурсів дорівнює сумі однойменних ресурсів, витрачених при реалізації всіх технологічних процесів, що застосовувалися, а повний прибуток (збиток) дорівнює сумі прибутків (збитків), що одержані в результаті цих технологічних процесів.

Ці обставини стосовно даної роботи мають першорядне значення. Річ у тому, що украй неефективна робота вугільних шахт (і особливо збиткових) багато в чому пояснюється неучастю значної частини виробничих ресурсів в технологічних процесах. Формально вартість цих ресурсів так чи інакше переноситься на собівартість видобування, але з погляду подільності і адитивності ці ресурси в процесі видобування не беруть участь. Ці міркування, а також характер багатьох параметрів, що мають яскраво виражений характер ймовірності, зумовили використання як основний інструмент якісного аналізу стохастичні оптимізаційні моделі.

Слід ще раз підкреслити, що ступінь використання виробничих ресурсів шахт не такий ефективний, що тіньова ціна цих ресурсів ніяк не може відповідати їх дійсній вартості, як це закладено в граничних теоремах подвійності [3].

Якщо коефіцієнти при невідомих у функції мети не залежать від вибору значень керованих змінних, то оптимальне рішення може бути знайдене шляхом рішення еквівалентної моделі з очікуваними значеннями відповідних коефіцієнтів у функціоналі задачі.

Алгоритм побудови двокрокової стохастичної оптимізаційної моделі припускає наступні припущення:

1. Значення випадкових величин не залежать від x_j .
2. Значення x_j повинні фіксуватися на першому кроці до того, як стануть відомими фактичні значення, що приймаються випадковими величинами.
3. Система обмежень містить тільки змінні першого кроку, причому відповідні значення a_{ij} і b_i є відомими.
4. Завжди існують допустимі значення решти змінних x_j , вибраних на другому кроці. Значення цих змінних підлягають визначенню після того, як стають відомими фактичні значення всіх випадкових величин.
5. Існує кінцеве число Q можливих комбінацій значень C_j , a_{ij} і b_j ; визначувані ними стани позначимо через C_{qj} , a_{qij} , b_{qi} , а ймовірність їх появи P_q .

При такій постановці задачі оптимальні правила ухвалення результату можуть бути одержані після рішення наступної задачі:

$$\sum_{j=1}^k E[C_j] x_j + \sum_{q=1}^Q P_q \left[\sum_{j=k+1}^n C_{qj} x_{qj} \right] \rightarrow \max \quad (1)$$

Перший крок

$$\sum_{j=1}^k a_{ij} x_j \leq b_i, i = 1, 2, \dots, q. \quad (2)$$

Другий крок

$$\sum_{j=1}^k a q_{ij} x_j + \sum_{j=k+1}^n a q_{ij} x q_j \leq b q_i. \quad (3)$$

при обмеженнях:

$$\begin{aligned} i &= q + 1, \dots, m; q = 1, 2, \dots, Q \\ x_j &\geq 0; j = 1, 2, \dots, n; \\ x_{qj} &\geq 0; j = 1, 2, \dots, n; q = 1, 2, \dots, Q \end{aligned} \quad (4)$$

Якщо які-небудь з коефіцієнтів C_j , b_i , b_{qi} або a_{ij} виявляються відомими, то їх слід зразу ж підставити в співвідношення (1) - (3).

У моделі (1) -(4) передбачається, що до моменту вибору значень керованих змінних на другому кроці фактичні значення всіх випадкових величин повинні бути відомими. При практичному використуванні приведеної економіко-економічної моделі допустима наявність обмежень ймовірності.

Модель з обмеженнями ймовірності володіє двома позитивними якостями. По-перше, вона зводиться до еквівалентної задачі лінійного програмування, що має ту ж розмірність і таку ж структуру, що і аналог детермініста початкової моделі. Отже, після належного визначення всіх констант, що стоять в правих частинах співвідношень (2-4), обчислювані процедури, пов'язані із знаходженням оптимального рішення для стохастичної моделі, відповідають тим, що виконуються для аналога детермініста. По-друге, щодо випадкових величин b_i вимагається знати значення констант β , що є ймовірністю виконання відповідних обмежень по ресурсах.

Через вказані властивості, моделі з обмеженнями ймовірності вигідно відрізняються від двокрокових моделей з характеристиками ймовірності коефіцієнтів функціоналу.

Крім того, математична модель, придатна для вирішення поставлених задач, повинна відображати структуру досліджуваної системи, передбачати циклічність і враховувати динамічні закономірності, властиві реальному виробничому процесу.

Перерахованим вимогам найбільшою мірою задовольняє підхід, заснований на імітаційній моделі, вживаній для дослідження складних динамічних систем, до числа яких відносяться техніко-економічні складові процесу відпрацювання запасів[4].

Рішення цих питань пов'язане з ефективністю виймання запасів, і тому критерію оптимальності повинні бути прийняті як витрати на видобуток. Система обмежень задачі визначена залишковим терміном служби даної групи шахт, можливістю забезпечення певних рівнів видобутку з урахуванням залучення у відпрацювання позабалансових запасів. Як керовані змінні фігурують річні обсяги видобутку кожної шахти із запасів власного шахтного поля і ділянки, яка може бути переданий для відпрацювання від шахти із загальною технічною межею з даною.

У загальному вигляді економіко-математична модель управління запасами може бути представлена функцією багатовимірних аргументів при відповідних обмеженнях

$$F(\alpha, \beta, \gamma) \rightarrow \max;$$

$$0 \leq q(\gamma) \leq P(\gamma);$$

$$\gamma \in H$$

де $F(\alpha, \beta, \gamma)$ - функція мети, що характеризує ефективність виймання запасів; α - важко прогнозовані некеровані характеристики, пов'язані з техніко-економічними показниками роботи шахт; β - прогнозовані некеровані характеристики, пов'язані з гірничо-геологічними умовами відпрацювання; γ - вектор параметрів, що оптимізуються; H - область параметрів, що оптимізуються; q - дане значення параметра; P - максимальне значення параметра.

Економіко-математична модель досліджена у вигляді однієї або декількох послідовно вирішуваних задач:

- встановити форму зв'язку між невідомими x і некерованими характеристиками α і β ;
- визначити ступінь результату попередніх рішень (досліджувати динамічні властивості задачі);
- встановити ступінь стохастичності параметрів α і β , тобто доцільність перекладу моделі в клас стохастичних оптимізаційних моделей.

Розглянемо кожну з приведених вище особливостей побудови функції мети детальніше.

Цільова функція є витратами на виробництво. Відомо, що за рахунок умовно-постійних витрат збільшення навантаження на пласт приводить до зниження собівартості, причому зв'язок між цими параметрами нелінійний.

Принципова структура імітаційної моделі зображена на рис. 1. Вона задовольняє сформульованим вище вимогам і складається з чотирьох основних елементів:

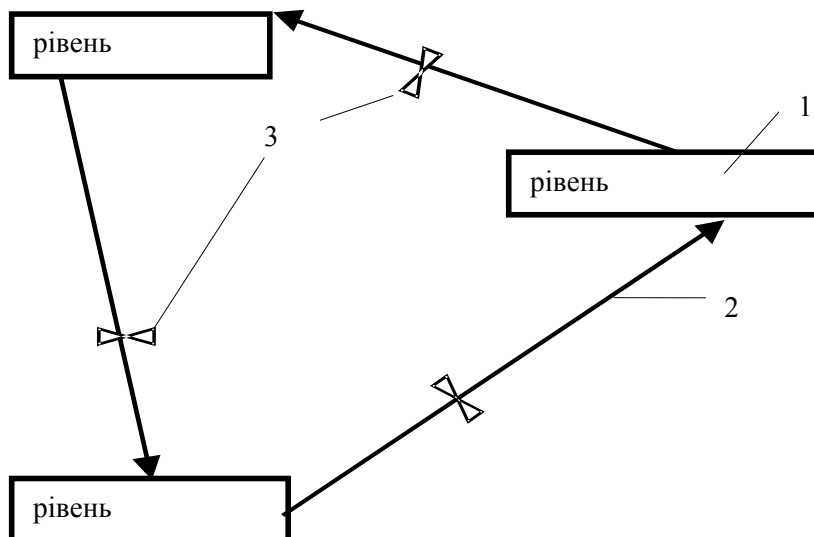


Рис. 1. Принципова схема моделі управління запасами

Рівня 1, що характеризує накопичення, що виникають всередині системи. В даному випадку ці рівні запасів вугілля (кількість вугілля) різного ступеня технологічної готовності до виїмки. Рівні виникають (накопичуються) як різниця в темпах підготовки відповідних запасів. Якщо протягом якогось інтервалу часу t_1 в результаті прохідницьких робіт підготовлена до виїмки кількість запасів Z_1 , а виїмкові роботи в цей же інтервал часу відпрацьовують кількість запасів Z_2 (причому $Z_1 > Z_2$), то накопичується певна величина запасів, готових до виїмки. Це і є рівень запасів, величина якого на кінець інтервалу може бути визначена.

Тоді рівень запасів, підготовлених прохідницькими роботами, по відношенню до очисних робіт, на кінець наступного інтервалу часу t_2 буде рівний рівню запасів, підготовлених прохідницькими роботами за попередньому інтервалі, плюс різниця темпу ведення прохідницьких робіт і темпу видобування за інтервал t_2

При збереженні вказаного співвідношення між темпом ведення прохідницьких робіт і темпом видобування рівень запасів накопичуватиметься. Рівень запасів, готових до виїмки, є виробником по відношенню до очисних робіт, які по відношенню до цих запасів є споживачем. На кожній стадії переходу вугілля з корисних копалин в промисловий продукт (через розкриті, підготовлені і готові до виїмки запаси) можуть виникати і накопичуватися аналогічні рівні запасів.

Різниця полягає лише в їх відношенні один до одного як виробників і споживачів. Так, рівень запасів, підготовлених на стадії розкриття (рівень розкритих запасів), виступає як виробник по відношенню до рівня запасів, підготовлених до виїмки. Останні одночасно виступають як споживач розкритих запасів і як виробник по відношенню до запасів, готових до виїмки.

Потоків 2, що переміщують вміст одного рівня до іншого. Під терміном "потік" маються на увазі процеси, що становлять виробничий процес шахти, здійснення якого необхідне для перекладу запасів з одного ступеня технологічної готовності до виїмки в іншу. До них відносяться процеси з проведення розкриваючих, готуючих і виїмкових вироблень, що забезпечують запаси всіма технологічно необхідними зв'язками з поверхнею (транспорт, вентиляція, водовідлив і т.д.). Найважливішою характеристикою потоку є його темп, тобто швидкість ведення процесу, яка залежить як від швидкості посування очисного або підготовчого вибою, так і від їх кількості на шахті, тобто від концентрації робіт.

Функції рішень 3, регулюючих інтенсивність потоків між рівнями. У моделі вони необхідні для регулювання швидкостей ведення процесів на основі інформації про стан рівнів (величині накопичених ними запасів), тобто по аналогії з тим, як це відбувається в реальних системах.

Дослідження динамічної імітаційної моделі руху запасів в шахтному полі на даному рівні концентрації виробництва виробляється шляхом дослідження варіантів, що є циклічно повторюються розрахунками, що становлять цю модель рівнянь.

Цим вимогам задовольняє підсистема "видобувна ділянка", що є двома процесами: очисні роботи і роботи з приведення запасів ділянки видобування в ступінь готових до виїмки, знаходяться в постійній взаємодії. Підсистема "видобувна ділянка", прийнята до моделювання, включає також процеси по підвищенню надійності примикаючих вироблень і дільничного транспорту. Ці процеси виконуються у міру інвестування і пов'язані між собою в часі і просторі. Підсистема "видобувна ділянка" володіє рисами, властивими всій системі "виробничий процес видобутку вугілля", але значно більш проста.

Щодо оптимізації витрат на створення і постійну підтримку необхідних запасів вугілля слід помітити, що їх недолік приводить до збитку від простоїв очисних вибоїв,

значно перевищуючому витрати на їх створення і підтримку. Тому задача оптимізації витрат зводиться до встановлення мінімуму запасів, що забезпечують стійку роботу шахти.

У світлі сказаного, забезпеченість запасами вугілля різного ступеня технологічної готовності до виїмки виступає як важлива вимога вдосконалення діючих на шахті планувальних рішень або застосування нових рішень з розкриття, підготовки і відпрацювання шахтного поля. Для виконання цієї вимоги необхідне як мінімум збільшення швидкості посування підготовчих вибоїв.

Облік цих особливостей при підрахунку фактичних величин запасів різного ступеня готовності, що є на шахті на даний момент часу, дозволить з достатньою точністю визначити відповідність того або іншого рішення нової інтенсивності виробничого процесу.

Висновки:

1. Запропонований підхід, заснований на паралельно-последовній взаємодії процесів у виробничій системі шахти і кількісній оцінці процесів управління доробкою запасів принципово важливий з погляду управління підтримкою потужності старих шахт.

2. У міру розвитку гірничих робіт в просторі і зростання глибини розробки погіршення природних умов відбувається по-різному не тільки на різних ділянках певної вугільної компанії, але і в межах гірничого відведення окремої шахти. Оскільки робота в сприятливіших природних умовах підвищує ефективність виробничої діяльності шахти, що породжує природне прагнення спочатку відпрацьовувати кращі ділянки, тому відрізок запасів, що залишилися, все більше полагоджений впливу стохастичності.

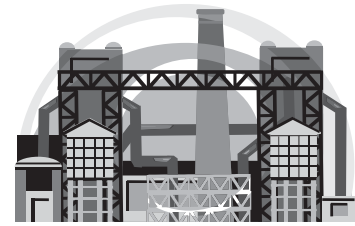
3. Тривалість роботи шахт (чинник часу) в цілому робить значніший вплив на ступінь ускладнення підземного господарства шахти, ніж динаміка видобутку вугілля. При тривалій експлуатації шахти загальна протяжність гірничих вироблень з часом зростає. Це важливо враховувати при моделюванні оцінки організованості потокових процесів вугільного виробництва.

Література:

1. Салли В.И., Малов В.И., Бычков В.И. Поддержание угольных шахт при ограниченных возможностях нового строительства. М.: Недра, 1994.-с. 272.
2. Сребный М.А., Харченко В.А., Еремеев В.М. Развитие горных работ на действующих шахтах. М.: Недра, 1980.
3. Трифонова Е.В., Скаженик Ю.Б. К определению „цены” параметров, формирующих уровень экономической надежности угольной шахты //Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 204: В 5 т. Том IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 1054-1063.
4. Батманов Ю.К. Техническое перевооружение угольных шахт. - М.: Недра, 1984. - 198с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Амошою О.І. 28.03.07*

*Надійшла до редакції
26.03.07*



УДК 6:622.012:331.101

Герасимова І.Ю.

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ З ВИДОБУТКУ ВУГІЛЛЯ

Розглянуто закономірності та механізми впливу технологічної схеми виймання й довжини лави на ефективність праці, а також визначені їхні оптимальні параметри.

Laws and mechanisms of influence of the technological scheme extraction and lengths of a horizon-face on efficiency of work, and also their certain optimum parameters are considered.

Підвищення ефективності праці – складний процес одночасної дії багатьох взаємозалежних між собою факторів. Фактор (від лат. factor – той, що робить, виробляючий) – причина, рушійна сила будь-якого процесу, явища, що визначає його характер чи окремі риси [1]. Під факторами зростання ефективності праці розуміють усі причини, що безпосередньо забезпечують скорочення витрат усіх видів праці.

Всі фактори, що впливають на ефективність праці, розподіляють на такі групи: гірничо-геологічні, технічні, технологічні, організаційні, структурні, соціально-економічні та ринкові [2].

Технологічні фактори є досить вагомими й актуальними для вугільної промисловості. У рейтингу факторів ця група посідає третє місце після технічних і організаційних. Вплив технологічних факторів на продуктивність праці вивчали

А.К. Харченко, Ю.М. Рубінський, В.Б. Сивий, Ю.В. Буц та інші вчені. Їхні дослідження зводилися в основному до констатації самого факту впливу, пропозицій щодо врахування окремих факторів при нормуванні праці та не відповідали на питання, що треба зробити для використання впливу цих факторів на ефективність праці.

Метою даної роботи є подальше дослідження механізмів впливу технологічних факторів вуглевидобутку на шахтах для правильної оцінки й забезпечення можливості керування цим процесом при підвищенні ефективності праці.

З технологічних факторів найбільш впливовими є два – тип технологічної схеми виймання та довжина лави. Їх особливість полягає в тому, що вони можуть бути враховані в основному на стадії проектування технології розробки запасів виїмкового поля і для впровадження відповідних заходів потребують значних одночасних капітальних витрат.

Методологічну основу проведення досліджень склали методи: системного аналізу та узагальнення; прийоми наукового нормування, методи техніко-економічного, та логічного аналізу, а також економіко-математичного моделювання. Загальна схема впливу технологічних факторів на інтегральний показник ефективності праці дана на рис. 1. Як видно з наведеної схеми, ці фактори визначають обсяг видобутку вугілля, чисельність персоналу, витрати матеріальних і трудових ресурсів, привабливість праці та якість вугілля. Все це належним чином віддзеркалюється в показниках продуктивності праці,

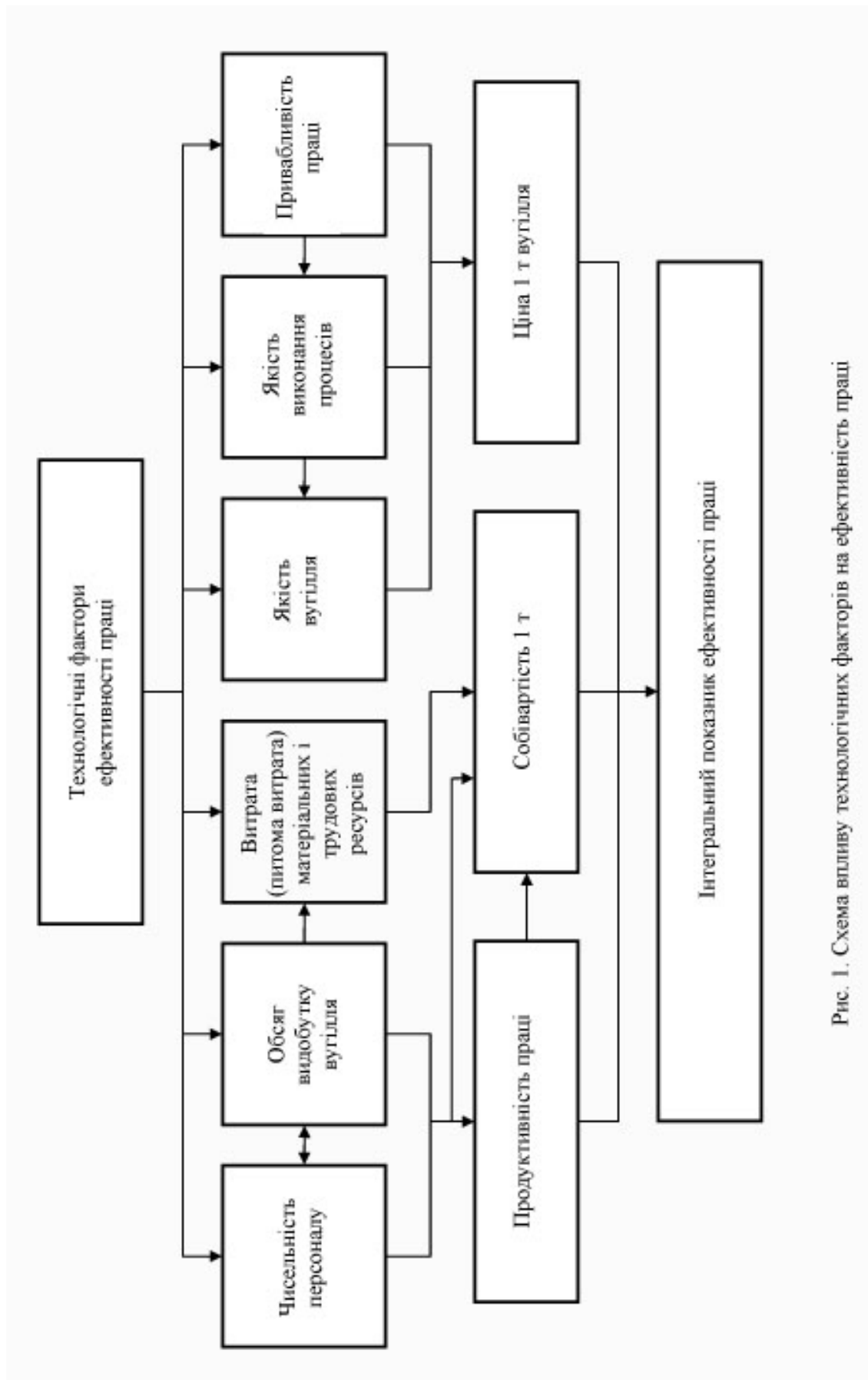


Рис. 1. Схема впливу технологічних факторів на ефективність праці

собівартості 1 т та рівні ціни реалізації 1 т вугільної продукції, тобто складових параметрах інтегрального показника ефективності праці [3]. Відомо багато технологічних схем виймання, при роботі за якими вноситься також специфіка й в організацію виробництва та праці. Для аналізу і виявлення найбільш ефективних схем виймання їх необхідно систематизувати в окремі групи. Як класифікаційні ознаки прийняті:

- 1) метод організації виробництва, що забезпечує дана схема виймання;
- 2) напрямок руху комплексу чи агрегату в цілому в процесі виймання вугілля;
- 3) характер переміщення комбайна при вийманні;
- 4) спосіб керування покрівлею;
- 5) спосіб пересування посадочного кріплення.

Класифікація технологічних схем відповідно до цих ознак приведена на рис. 2.

За методом організації виробництва всі технологічні схеми поділяються на не потокові й потокові. Відповідно до основних принципів потокового методу (одночасність, єдиний ритм процесу та пропорційність) до поточкових схем пред'являються такі вимоги [4]:

- виїмка, як правило, проводиться за човниковою схемою без розвороту виїмкової машини при зміні напрямку виймання;
- пересування конвеєра виконується без розбирання;
- установка кріплення та керування покрівлею проводиться одночасно з вийманням.

Якщо технологічна схема не відповідає цим вимогам, вона відноситься до не поточкових. Характерною рисою не поточкових схем є те, що роботи по підготовці лави виконуються послідовно (або частково суміщені) з роботами по вийманню. Тому тут мають місце тривалі перерви й втрати видобутку. Сучасні технологічні схеми виймання, як правило, поточкові.

За напрямком руху комплексу чи агрегату в процесі виймання варто розрізняти поточкові схеми флангового, фронтального і комбінованого типів.

При поточкових схемах флангового типу комбайн рухається вздовж лави, а інші елементи комплексу (конвеєр, призабіє і посадкове кріплення) переміщуються до вибою частинами в міру виїмки вугілля. Для схем флангового типу характерне застосування однієї виїмкової машини флангової дії і гнучкого конвеєра. Після пересування конвеєра на визначеній ділянці лави можна виконувати кріплення вибою й керування покрівлею. Перевагою поточкових схем флангового типу є безупинне (у міру виймання вугілля комбайном) поновлення фронту робіт із кріплення, пересування конвеєра, керуванню покрівлею та ін. Дана схема забезпечує повне й рівномірне завантаження всіх робітників. Недоліком таких схем є те, що всі основні роботи ведуться на обмеженій ділянці, що безупинно переміщується уздовж лави.

За схемами флангового типу працюють комбайни типу 2К-52, 1К-101, 1К-103, КА-80 1ГШ-68 і т.д.

При роботі за поточковими схемами флангового типу розташування комбайна й конвеєра у вибої може бути наступне:

- комбайн розташований на ґрунті, при цьому прямолінійна частина конвеєра - біля вибою. За такою схемою працював комбайн БК-2;
- комбайн із консольним виконавчим органом розташований на ґрунті й працює збоку конвеєра. Між конвеєром і вибоєм мається простір, рівний ширині корпусу комбайна (комбайн КРД);
- комбайн із консольним виконавчим органом, розташований над конвеєром, працює з ґрунту (комбайн КУ-2) або з рами конвеєра 2К-52 і т.п. Конвеєр своєю прямолінійною частиною завжди розташований біля вибою.

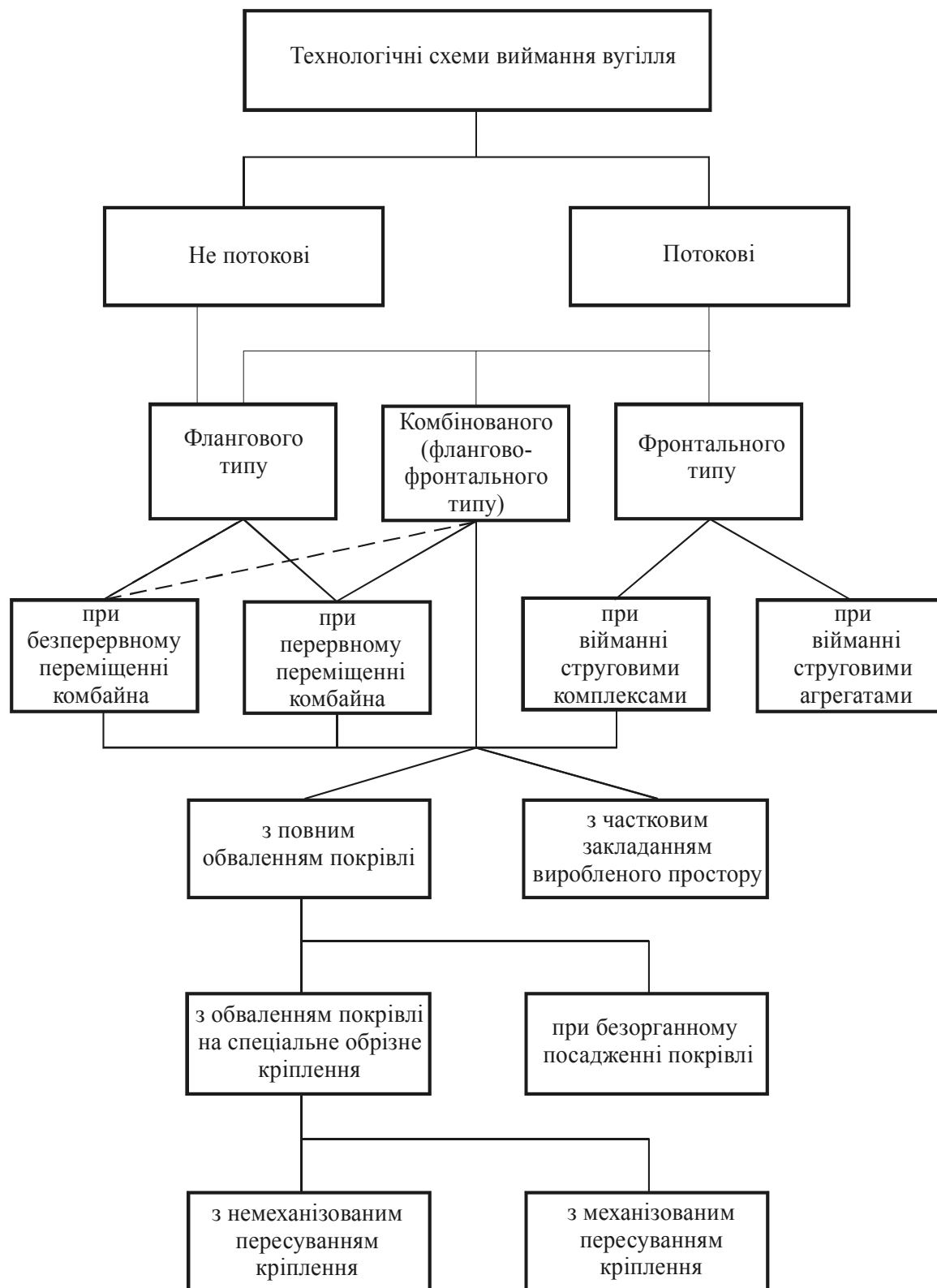


Рис. 2. Класифікація технологічних схем виймання вугілля

Робота комбайна з рами конвеєра забезпечує більш стійке положення комбайна. При роботі комбайна з рами конвеєра не потрібно зачищення дороги перед комбайна, що знижує трудомісткість робіт і підвищує продуктивність праці.

При поточкових схемах фронтального типу напрямок руху комплексу (агрегату) при виїмці збігається з посуванням лави. У цьому випадку виїмкова машина чи її виконавчий орган рухається по жорсткому цільнопересувному чи гнучкому конвеєру, а іноді по направляючій рамі з подачею останніх на вибій безупинно (агрегат А-3) чи перервано, під час короткочасних пауз у виїмці (струговий комплекс КМС-97).

При роботі по схемам фронтального типу можуть застосовуватися комплекси з виїмковими машинами флангової дії (швидкохідні струги), у яких глибина стружки, що знімається, складає 5-15 см. Велика швидкість руху струга в 150-метровій лаві забезпечує знімання однієї стружки усього за 5,2 хв. (струг ІУСБ-67). Мала глибина захвату та висока швидкість виїмки роблять активним весь вибій. Це дозволяє переміщати в процесі виїмання весь струговий комплекс у напрямку, що збігається з посуванням лави.

В міру руху комплексу фронт робіт з ряду процесів (кріпленню і керуванню покрівлею) відновляється тільки після виїмання вугілля на визначену величину посування лави, рівну відстані між стійками по простяганню чи кроку пересування посадочного кріплення. При роботі за схемами фронтального типу може бути неоднакове завантаження робітників у різні періоди часу, що є недоліком таких схем. До достоїнств схем фронтального типу відноситься можливість розосередити роботи з кріплення лави і керуванню покрівлею уздовж лави і повністю використати весь фронт робіт.

Потокові схеми комбінованого типу займають проміжне положення між фланговими і фронтальними та дають можливість використовувати переваги як тих, так і інших (комплекс МК-1, що складається з декількох вузькозахватних човникових комбайнів, які працюють з рами жорсткого цільнопересувного конвеєра). Застосування в комплексі декількох комбайнів дозволяє розосередити роботи в лаві по всьому її фронту.

За характером переміщення комбайна в процесі виїмання технологічні схеми бувають з безупинним і перериваним переміщенням. У першому випадку комбайн переміщається по нерухомому ланцюзі чи канату, що розтягуються уздовж лави й закріплюються в кінцевих її частинах. Такі схеми виключають перерви через розтягування канату та перестановку упорного стояка. В другому випадку подачу комбайна здійснюють за допомогою каната і упорного стояка чи гака, що кріпиться до конвеєрного ставу. При цьому неминучі періодична перестановка упорної стійки (перечеплення гака) і розтягування каната, під час яких виїмання припиняється. В даний час у сучасних комбайнах застосовується безупинне його переміщення.

За способом керування покрівлею поточкові схеми можуть бути з повним обваленням покрівлі і з частковою закладкою виробленого простору. Обидва способи керування покрівлею можуть застосовуватися в схемах флангового, комбінованого і фронтального типів при будь-яких засобах виїмки. Виключення складають виїмкові агрегати і комплекси, при роботі яких завжди застосовують обвалення покрівлі на механізовані пересувні кріпи, конструктивно зв'язані з іншими елементами комплексу.

Віддається перевага повному обваленню покрівлі, як способу менш трудомісткому й такому, що найбільше легко піддається механізації.

Обвалення покрівлі при поточкових схемах видобутку вугілля можна робити за допомогою спеціальних обрізних кріплень (тумби, секційні й агрегатні кріплення) чи при безорганній посадці, коли обвалення покрівлі роблять по лінії останнього (від вибою) ряду призабіної кріплення без спеціальної обрізної кріпи. При безорганній посадці

організація робіт у лаві спрощується, а безперервність виїмки і продуктивність праці збільшуються, тому що з загального кола робіт випадає один із трудомістких і важко сумісних з виїманням процесів - пересування обрізної кріпи.

За способом пересування спеціальних обрізних кріплень потокові схеми видобутку вугілля бувають з немеханізованим пересуванням і механізованим - при секційних і агрегатних кріпленнях. Механізовані пересувні кріпи дозволяють об'єднати процеси зведення призабійного кріплення та керування покрівлею, спростивши організацію робіт у лаві, сумістити роботи з кріплення й обвалення покрівлі з виїманням, зменшити число робітників у лаві, значно підвищити продуктивність праці, знизити собівартість 1 т вугілля, підвищити привабливість праці й збільшити безпеку ведення очисних робіт.

Механізм впливу типу технологічної схеми на ефективність праці наступний. Використання технологічних схем потокового типу та особливо з механізованими пересувними кріпленнями за рахунок кращого використання робочого часу (відсутні перерви через підготовку лави) та підвищення інтенсивності виїмання за рахунок швидкості комбайна підвищують навантаження на вибій в 2- 2,5 рази у порівнянні з не поточковими схемами. З другого боку, за рахунок комплексної механізації та автоматизації при поточкових схемах знижується ще й чисельність робітників на процесах, що виконуються в лавах. Все це приводить до підвищення продуктивності праці на 40-60% [4].

Собівартість однієї тонни вугілля в лаві при поточковому виїманні на 25-40% нижче, аніж при не поточковому. Зниження собівартості забезпечується за елементами "оплата праці" та "відрахування на страхування" завдяки комплексній механізації та автоматизації процесів, а також за елементом "матеріальні витрати", в основному по втратах і зносу металевого індивідуального кріплення, де витрати на одну тонну знижуються пропорційно зростанню навантаження на лаву.

По елементах "амортизація" та "електроенергія" собівартість збільшується через високу вартість засобів потокового видобутку та більшу їх енергомісткість, однак сума цього подорожчання менше економії за вказаними вище елементами. Використання поточкових схем виїмання вимагає додаткових капітальних витрат. Наприклад, питомі капіталовкладення в разі використання вуглевидобувних механізованих комплексів у 3,5-4 рази більші, ніж при комбайновому виїманні з індивідуальним кріпленням. Тому основною вимогою ефективного впровадження вуглевидобувних комплексів є досягнення високого навантаження на лаву, що приводить до зниження собівартості за рахунок умовно-постійних витрат.

Досвід і розрахунки свідчать, що очисні комплекси вигідно застосовувати при добовому навантаженні 600-1000 на пологих і 300-500 т на крутих пластах. В іншому разі економія по оплаті праці та іншим елементам не компенсує подорожчання видобутку по амортизації та витратам на електроенергію.

Питання про зміну існуючої технологічної схеми виїмання виникає при необхідності заміни техніки в зв'язку з її моральним та фізичним зносом, при підготовці нових (додаткових) очисних вибоїв у зв'язку з підвищенням рівня видобутку по шахті і т.п. При цьому треба враховувати викладене вище щодо зростання ефективності праці.

Важливим технологічним фактором ефективності праці є довжина лави.

Загальний вплив довжини лави на продуктивність праці відомий: з підвищенням довжини лави продуктивність праці зростає [5]. Але механізм цього впливу не розкривається. Для виявлення резервів зростання ефективності праці важко знати саме механізм цього впливу. З цією ціллю ми проводили дослідження довжини лави розрахунково-аналітичним методом з використанням методики й формул розрахунку продуктивності комбайна [4] та діючих нормативів часу на окремі операції. Встановлено,

що довжина лави, в першу чергу, впливає на ступінь використання комбайна в часі (коефіцієнт безперервності - K_n), який показує питому вагу в долях одиниці часу виймання за цикл в загальній його тривалості, тобто

$$K_n = \frac{T_e}{T_{\Sigma}}, \quad (1)$$

де K_n – коефіцієнт безперервності; T_e – час виймання за цикл; T_{Σ} – тривалість циклу.

На практиці довжина лави коливається в широких межах: від 60 до 350 м. Усі перерви, що мають місце в процесі виймання, можна поділити на ті, що залежать і ті, що не залежать від довжини лави. До перших відносять перерви, "пропорційні обсягу виймання по довжині лави" (через виконання допоміжних операцій, маневрів на навантажувальному пункті та ін.). Із збільшенням довжини лави тривалість цих перерв підвищується прямо пропорційно останній.

До перерв, що не залежать від довжини лави, відносять перерви "на цикл" (пересування комбайна і конвеєрної головки в нішу, демонтаж або монтаж комбайна після перегону тощо). Якщо довжина лави збільшується, перерви цієї групи за цикл залишаються незмінними, однак їх питома вага в загальній тривалості циклу зменшується, причому тим більше, чим вище питома вага перерв "на цикл" у загальній їх тривалості. На рис. 3 показана залежність коефіцієнта безперервності для комплексу КД-80 з комбайном 1К-101 від довжини лави при різній питомій вазі перерв "на цикл": $q = 0\%$ (теоретичне припущення), $q = 43\%$ та $q = 72\%$. Залежність має параболічний характер. Ступінь впливу фактора можна в даному випадку характеризувати його діапазоном d (відношенням максимального значення показника до мінімального), якій явно залежить від питомої ваги перерв "на цикл" (див. рис. 3).

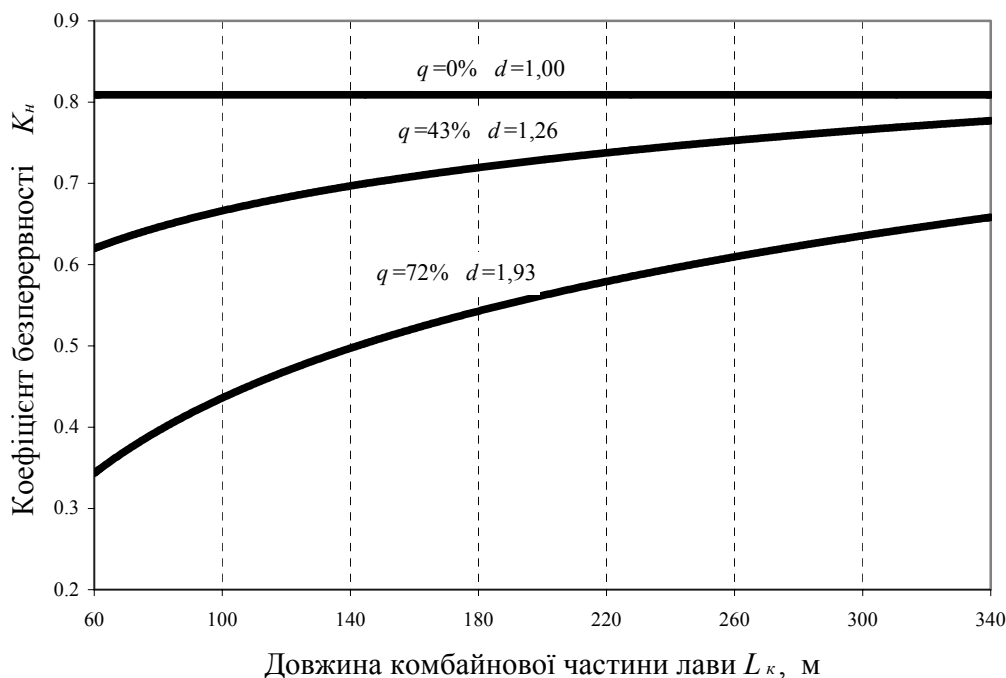


Рис. 3. Вплив довжини лави (L_k) на коефіцієнт безперервності (K_n) в залежності від частки перерв "на цикл" в загальній їх тривалості (q)

З даних рис. 4 видно, що довжина лави впливає на безперервність виймання при різних швидкостях подачі комбайна, причому при високих швидкостях цей вплив посилюється (діапазон фактора d збільшується). Найбільше зростання коефіцієнта безперервності в лавах, обладнаних вузькозахватними човниковими комбайнами, спостерігається при збільшенні довжини лави до 180 - 220 м. Подальше її зростання суттєво не впливає на безперервність виймання, видобуток та продуктивність праці.

Проведені автором дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

- технологічні фактори суттєво впливають на ефективність праці й являються значним резервом її підвищення;
- визначено механізми цього впливу, які дозволяють керувати процесом виявлення внутрішньовиробничих резервів;

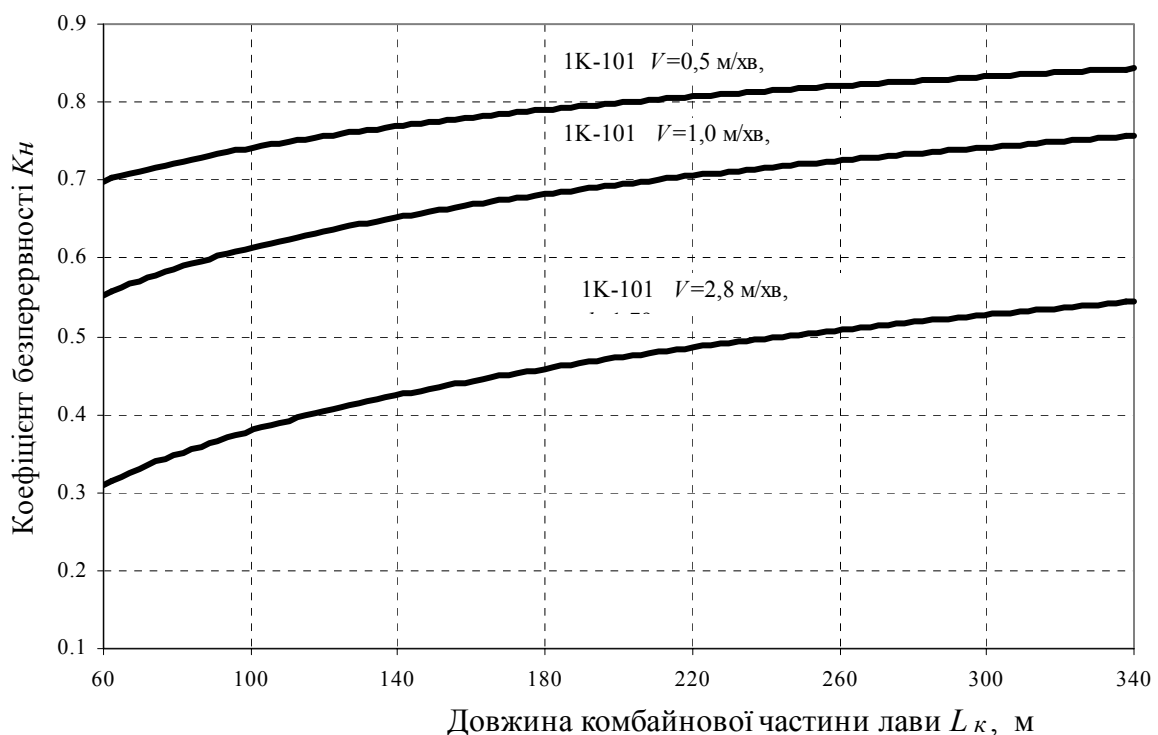


Рис 4. Залежність коефіцієнта безперервності (K_n) від довжини лави (L_k) при різних значеннях швидкості комбайна (V)

- з точки зору ефективності праці найбільш сприятливими технологічними схемами виймання є потокові з механізованим пересувним кріпленням: ефективність праці тут зростає за рахунок комплексної механізації, кращого

використання робочого часу, зменшення чисельності робітників і усунення важкої фізичної праці;

- довжина лави впливає на ефективність праці через коефіцієнт безперервності, який підвищується з ростом довжини лави, оптимальна її довжина – 180-220 м.

Література:

1. Экономика предприятия / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Е.М. Купрякова. – М.: ЮНИТИ, 1996. – 367 с.

2. Герасимова І.Ю. Класифікація факторів ефективності праці на вугільних шахтах // Матеріали Міжнар. наук.-практичн. конф. “Формування, використання та розвиток управлінського потенціалу”.- Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля.- 2005.- С. 34-37.
3. Герасимова І.Ю. Інтегральна оцінка ефективності праці на вугільній шахті // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Луганськ: СНУ ім. В. Даля. - 2005. - № 12 (94). - С. 33-39.
4. Буц Ю.В. Організація виробництва: Навчальний посібник. Д.: НГУ, 2002. - 183 с.
5. Сивий В.Б. Метод множественной корреляции в анализе и планировании угольных предприятий. – К.: Техніка, 1964. – 224 с.

*Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Саллі В.І. 28.04.07*

*Надійшла до редакції
26.04.07*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГІРНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМИ РЕЗЕРВАМИ

Розкриваються питання кількісної оцінки конкурентоспроможності вугільних підприємств і особливості управління внутрішніми резервами шахт.

The questions of quantitative estimation of competitiveness of coal enterprises and management feature open up internal backlogs of mines

Гірничодобувна галузь достатньо важко трансформується до нових умов, у певній мірі стримуючи хід ринкових перетворень у країні. Але економічне відставання, зокрема, вугільної галузі можна пояснити не стільки погіршенням гірничо-геологічних умов експлуатації, а насамперед тим, що невідпрацьований економічний механізм регулювання виробничих ресурсів шахт. Крім того, залишаються не вирішеними проблеми збереження тої частини шахтного фонду, що є основою галузі. І головне те, що і у подальшому залишаються невирішеними питання регулювання обсягів видобутку в залежності від кон'юнктури ринку.

Проблемами управління конкурентоспроможністю гірничих підприємств, інвестування в просте й розширене відтворення вугільної промисловості присвячено багато відомих досліджень [1, 2, 3]. Разом з тим, у процесі реструктуризації вугільної промисловості з'явилася необхідність удосконалювання досліджень щодо інвестиційної політики стосовно вугільних шахт. Це вдосконалювання неможливо без оцінки рівня економічних параметрів, що визначають конкурентоспроможність вугільної галузі на енергоринку країни.

Враховуючи висловлене, вважаємо, що коло розглянутих у даній роботі питань є безперечно актуальним, оскільки вони безпосередньо пов'язані з економічними процесами підтримки потужності вугільних шахт в залежності від стану їх гірничого господарства, забезпеченості запасами та ресурсною базою.

Мета цього дослідження полягає в розробці системного підходу і вдосконаленні механізму управління процесами підтримки потужності шахт з урахуванням природи складних взаємозв'язків між основними техніко-економічними параметрами схем вуглевидобутку з розкриттям їх внутрішніх резервів.

Як відомо, конкурентоспроможність вугільних шахт – це багаторівневе поняття, що характеризує стан об'єкту дослідження, визначаючи його місце в ієрархічній системі оцінок йому подібних, серед яких виділяють вугільні підприємства і готову вугільну продукцію. Загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності не існує. Трактуючи, чинники, причини і наслідки високого (низького) рівня міняються залежно від об'єкту аналізу.

З іншого боку, конкурентоспроможність вугільного підприємства ґрунтується на ефективності діяльності, і ці два показники дуже близькі. При оцінці ефективності системи встановлюється раціональність використання виробничих ресурсів і віддача від їх споживання. Одержані результати об'єктивні і мають абсолютну розмірність. Конкурентоспроможність – суб'єктивна і відносна категорія, за допомогою якої визначається здатність задовольнити потреби на основі оцінки привабливості системи або вугільної продукції. І, якщо показники ефективності орієнтовані на вимірювання

результативності процесів, то показники конкурентоспроможності – на порівняння систем і результатів їх функціонування з погляду особи. Значна частка суб'єктивних чинників, які враховуються при визначенні конкурентоспроможності, відсутність абсолютних критеріїв оцінки ускладнюють процеси управління, вимагають розробки багатовимірної системи дії, використання аналітичного моделювання ситуації.

Що стосується цілей гірничих підприємств, то необхідно відзначити наступне. Цілі підприємства (організації) – це конкретні кінцеві стани або бажаний результат, якого прагне досягти група менеджерів в ході процесу планування виробництва. Цей процес є надійним механізмом координування, тому що він дає можливість знати, до чого вони повинні прагнути. Ефективність управління багато в чому визначається мистецтвом постановки цілей, оскільки це дозволяє з мінімальними витратами в найкоротший строк досягти бажаних результатів. Вибір помилкових орієнтирів, навпаки, може привести до дорожчання і подовження шляху до успіху, або взагалі відвести убік від нього. При цьому з урахуванням ресурсних можливостей підприємства (компанії) необхідно також порівнювати обсяги видобутку з можливостями технологічних ланок, щоб не ставити дуже велику кількість цілей. Проте з позиції економічного ризику звуження до мінімуму цілей підприємства і концентрація всієї діяльності в одному або двох напрямках вельми небажана.

Іншими словами, щоб ресурси використовувалися ефективно і підприємство вижило, повинна рости їх ефективність. Ефективність роботи шахти означає той баланс між всіма чинниками виробництва (матеріальними, фінансовими, трудовими тощо), який дає найбільший обсяг видобутку при заданому рівні витрат.

Отже, ефективність вугільного підприємства в цілому, з одного боку, визначається ефективністю кожної технологічної ланки, що входить до нього, з іншого – взаємною координацією цілей всіх ланок, сприяючих досягненню загальних цілей підприємства. Тобто для вугільних підприємств можливості досягнення загальних цілей представляють собою суму локальних можливостей досягнення цілей по всіх виробничих підрозділах.

Зупинимося трохи докладніше на специфіці й ефективності управління вугільною шахтою під впливом природних і виробничих факторів. Це питання принципове, оскільки і моделювання, і забезпечення покращення показників, що визначають ефективність шахти, повинні ґрунтуватися на певних інвестиційних можливостях. Дійсно, збільшення посування лав на 1 м або збільшення продуктивності праці на 1 т/міс. потребує певних інвестицій.

Стосовно вугільної шахти основні фактори виробництва, до яких відносяться земля, праця й капітал, можна розглядати як природні (земля) і виробничі (праця й капітал) фактори та розрізняти їх за головною ознакою – відношенням до діяльності людини. Природні фактори не створені людиною і не можуть бути нею змінені, у цьому розумінні вони не керовані. Виробничі фактори повністю залежать від людини й керовані нею у тих межах, які можливі на даній стадії суспільного розвитку. Природні фактори первинні – якщо немає запасів корисної копалини, то немає й гірничодобувного підприємства; виробничі – вторинні, їх наявність або відсутність не визначає можливість існування гірничодобувного підприємства. Якщо, наприклад, ми можемо створити устаткування шахтного підйому, то цей факт не означає, що шахта неодмінно існує.

Виробнича діяльність вугільної шахти полягає у відпрацьовуванні розкритих і підготовлених запасів, а це можливо лише при використанні виробничих факторів. Таким чином, функціонування шахти, тобто добування корисної копалини в певному обсязі з деяким рівнем витрат, є результат взаємодії природних і виробничих факторів. Останні, у

свою чергу, можуть бути розділені на дві підгрупи: безпосередньо залежні від властивостей природних факторів і побічно залежні або незалежні від них.

На відміну від інших галузей, у вугільній промисловості існує необхідність пристосування основних засобів до існуючих природних умов. З цієї точки зору засоби можуть бути розділені на дві групи: безпосередньо залежні від природних умов, такі як, наприклад, комбайни для виймання вугілля в лавах або для проведення гірничих виробок, і побічно залежні або практично незалежні від природних умов, такі як, наприклад, транспортні засоби в шахті, засоби підйому тощо.

Виробничі фактори (устаткування, будинки та споруди, передавальні пристрої тощо) змінюються в міру розвитку науково-технічного прогресу, але їх технологічні й технічні параметри на вугільній шахті залежать від особливостей підприємства та є своєрідними індикаторами невикористаних резервів.

Цілеспрямовано створювані резерви, тобто резервні фонди, складаються із запасів матеріалів, запасних частин, не встановленої техніки тощо. Вугільні підприємства володіють, як правило, резервними потужностями, які важко реалізуються (зокрема чисельністю працівників) і дуже рідко фінансовими резервами. Резервні фонди мають цілком певне призначення, вони мобільні і можуть передаватися з одного виробничого підрозділу в інший. Під впливом випадкових чинників резерви можуть сформуватися як деякий тимчасовий надлишок ресурсів. Такого роду резерви піддаються вимірюванню і обліку. Резервні фонди служать маневреним джерелом, забезпечують гнучкість і безперервність виробництва і повинні мати розміри, що визначаються законами логістики. Вони створюються в підвищеному обсязі для можливого розширення виробництва в процесі реконструкції підприємства.

Друга група резервів – внутрішньовиробничі (внутрішні). Внутрішньовиробничі резерви належать до ресурсів, що взаємодіють у виробничому процесі, і виникають мимовільно в результаті якісної і кількісної невідповідності останніх один одному. Внутрішньовиробничі резерви можуть бути явними і прихованими. Резерви явного типу є діючими ресурсами, для яких можна враховувати час їх введення і вибуття з виробничого процесу, а також визначати розмір цих резервів на основі статистичних даних.

Внутрішньовиробничі резерви носять прихований характер тоді, коли важко встановити, яка частина ресурсів і протягом якого часу не функціонує, тобто не використовується, але викликає підвищення собівартості продукції (зниження обсягів видобутку, перевитрати енергії для роботи стаціонарних установок, підвищення трудових витрат тощо).

В результаті аналізу роботи вугільних шахт можна констатувати, що в одних випадках резерви можна трактувати як економічну категорію, що має вартісні і натуральні вимірники, а, з другого боку, як про невживані можливості. При цьому маються на увазі не тільки невживані ресурси, але і напрями технічного розвитку, для реалізації яких потрібні додаткові ресурси ззовні.

Дуже часто резерви ототожнюють з втратами або вважають втратами будь-який вид нерационального використання ресурсів. В цьому випадку як резерви вважають можливе додаткове збільшення випуску продукції унаслідок усунення втрат. Насправді, ресурси не втрачаються, а має місце зниження ефективності їх використання. В процесі виробництва майже завжди присутні втрати ресурсів. Тому реальним резервом виступає зниження втрат до їх нормативного рівня.

Цілком логічно також вважати резервом невикористані можливості збільшення видобутку при відповідному зниженні витрат за рахунок раціонального використання ресурсів і скорочення їх прямих втрат в процесі виробництва. Таке трактування

передбачає, що резерви слід шукати лише тоді, коли йдеться про збільшення випуску готової вугільної продукції. Але вугільні підприємства України практично не мають інших цілей в умовах ринкової економіки. Звичайно, таке трактування спрощує підхід до розуміння суті резервів, оскільки йдеться про прямі втрати ресурсів, тобто такі, які піддаються визначенню на основі статистичних даних.

Таким чином, відповідно до цілей даної роботи можна під внутрішніми резервами вугільних шахт розуміти можливості збільшення обсягів видобутку з метою освоєння виробничої потужності до рівня 0,9 при дотриманні розумного економічного балансу всіх сторін діяльності підприємств.

Таким чином, система резервів, по суті, це «чорна шухляда», тобто така система зі складною внутрішньою структурою, що має «вхід» і «вихід». На «вхід» подаються випадкові природні впливи, система, яка має зворотний зв'язок з механізмом ресурсорегулювання, реагує на них, і на «виході» ми маємо результат – обсяг видобутку зі змінними виробничими витратами, що випадково змінюються в часі та коливаються навколо планових показників.

Оцінка діяльності такої системи зі стохастичною природою може здійснюватись лише в імовірнісних категоріях, наприклад, з імовірністю P вплив на систему можна робити тільки протягом проміжку часу T . Саме протягом цього часу вихідна інформація про стан природних параметрів системи істотно не змінюється. Практично ми можемо адекватно оцінити описану ситуацію лише за допомогою механізмів математичного очікування значень природних параметрів за ступенем їх впливу на економічну надійність функціонування технологічних схем шахт.

Важливим наслідком такого підходу є така обставина: якщо взаємовплив складових функціоналу (c_j і x_j) лінійний, а також лінійно залежні складові обмежень (a_j і x_j), то модель являє собою задачу лінійного програмування й може бути розв'язана класичними методами – звичайним і двоїстим симплекс алгоритмом.

У загальному випадку урахування невизначеності в запропонованих нами оптимізаційних моделях можливе двома способами:

- за допомогою аналізу на чутливість розв'язку, отриманого для детермінованої моделі;
- шляхом побудови моделі, що містить фактор невизначеності в явному вигляді.

При цьому будь-яка невизначеність повинна розглядатися як сукупність неповних пророкувань, що характеризується деяким розподілом імовірностей можливих подій. У багатьох випадках побудовані у такий спосіб моделі будуть являти собою лише деякою мірою ускладнені варіанти детерміністичних моделей. У деяких випадках досить доповнити детерміністичну модель математичним очікуванням тої або іншої величини.

На нашу думку, відповідно до завдань даної роботи, необхідно шукати відповідну оптимальну стратегію адресного розподілу інвестицій. При цьому необхідно зазначити, що, у порівнянні з детерміністичними моделями, використовувати стохастичні моделі значно складніше. По-перше, виникають труднощі концептуального характеру (наприклад, пов'язані з інтерпретацією самого поняття «імовірність» і з визначенням критерію оптимальності). По-друге, у стохастичних моделях критеріальні функції, як правило, є нелінійними й, отже, задачі оптимізації носять більш нелінійний характер.

З іншого боку, якщо випадковими величинами є лише коефіцієнти у цільовій функції, причому ці коефіцієнти не залежать від вибору значень керованих змінних, то оптимальний розв'язок може бути знайдений шляхом розв'язання еквівалентної

детерміністичної задачі, в якій за коефіцієнти у цільовій функції вибрані очікувані значення відповідних коефіцієнтів вихідної задачі.

Що стосується імовірнісних обмежень, то відносно методів розв'язання таких моделей необхідно відзначити наступне. По-перше, цей тип задач має таку ж розмірність, що й детерміністичний аналог. По-друге, щодо випадкових величин, пов'язаних із природними характеристиками й наявністю ресурсів, потрібно, насамперед, знати значення констант, які визначають відповідні безумовні розподіли ймовірностей.

Запропонована вище концепція буде сприяти побудові моделей, найбільш адекватних умовам відпрацьовування запасів вугілля при нинішній інвестиційній політиці. У сучасних умовах проблема управління параметрами, що визначають інвестиційну привабливість шахт, не тільки вийшла за рамки стаціонарності, але й диктує необхідність дотримання жорстких умов самовиживання. З цієї причини змінюються підходи до аналізу результатів моделювання.

Раніше дослідників цікавили в основному значення шуканих параметрів моделі та меншою мірою вплив обмежень на ефективність виробництва. Зараз же функціонал моделі не може більше бути тільки фіксатором оптимального розв'язку при заданій системі обмежень. Обмеженість якісних природних і фінансових ресурсів потребує більш строгої оцінки параметрів обмежень задачі. Для істотного підвищення ефективності роботи шахт і їх інвестиційної привабливості необхідно знати поріг «тіньової цінності» ресурсів, за межами якого може бути тільки закриття нерентабельних підприємств.

Отже, розв'язок по оптимальному обсягу виробництва не головний аспект у постановці задачі. Значення інших керованих змінних, що враховуються моделлю (як, наприклад, середній і максимальний рівень запасів або необхідні обсяги матеріальних поставок) мають не менший інтерес, хоча й використовуються при обґрунтуванні основного розв'язку. Таким чином, економічний аналіз задачі доцільно проводити у такий спосіб.

Спочатку за допомогою детермінованої лінійної моделі потрібно знайти найкращий варіант розкроювання запасів, що залишилися, потім, як наслідок, обсяги видобутку для ряду можливих та ймовірних значень такого параметра, як витрата основних ресурсів на 1 т товарної продукції. Якщо в результаті з'ясується, що оптимальний розв'язок не чутливий до цього параметра, то можна стверджувати, що використана модель адекватно враховує згаданий вище елемент невизначеності природних параметрів. Якщо ж виявиться, що розв'язок має сильну чутливість до варіації зазначеного параметра, то необхідний додатковий аналіз задачі.

Зокрема, для кожного параметра, що визначає інвестиційну привабливість шахти, варто знайти чисельне значення, що відповідає порогу беззбитковості. При цьому може бути встановлено, що, незважаючи на чутливість основного розв'язку до величини обмеження, рівень виробничих витрат виявиться практично незмінним. Якщо виробничі витрати також сильно залежать від обсягу ресурсу, то для змістовного аналізу задачі необхідно одержати оцінки рівнів обмежених ресурсів.

Для вирішення задачі щодо розробки способів управління економічними параметрами шахт на основі градієнтної зміни обмежень по ресурсах, важливим є одержання необхідної інформації про рівень зміни виробничих витрат. Це не суперечить концепціям, пов'язаним з відомою інертністю гірничого виробництва. Тут мова йде про оперативне управління параметрами, що визначають рівень витрат на виробництво й, отже, інвестиційну привабливість шахт. Як тільки умови, відповідно до яких була побудована модель, зміняться, інформація, асоційована зі статичним оптимальним розв'язком, як правило, втрачає актуальність. Аналіз моделі на чутливість саме й

пов'язаний з дослідженням можливих змін отриманого оптимального розв'язку в результаті змін вихідних складових моделі.

Обставини, які можуть істотно вплинути на результат розв'язку задачі (зміни умов зовнішнього середовища, поява нових технічних і технологічних рішень тощо), можна розглядати як окремо, так і в різних сполученнях. Кінцевий результат дослідження моделі повинен дати відповідь на головне питання: чи зміниться отриманий раніше оптимальний розв'язок задачі та чи наблизить новий оптимальний розв'язок параметри, що визначають інвестиційну привабливість шахти, до рівня, відповідного порогу беззбитковості.

Таким чином, на нашу думку, ідеальний (еталонний) варіант розвитку шахти – досягнення рівня бездотаційної роботи – потребує по факторній оцінки впливу кожного параметра, що визначає ефективність вуглевидобутку та, відповідно, інвестиційну привабливість шахти. Багатофакторний кореляційний аналіз впливу таких параметрів на собівартість часто свідчить про протилежне. Наприклад, дослідження показали, що по деяких шахтах Західного Донбасу зі збільшенням швидкості посування лінії очисних вибоїв собівартість зростає, як, втім, і при підвищенні рівня концентрації. Такий факт є, по суті, нонсенсом, і не може бути пояснений тим, що коефіцієнт детермінації близький до одиниці. Йдеться про визначення впливу збільшення рівня параметрів, що визначають інвестиційну привабливість. Оскільки інвестиційні кошти практично завжди обмежені й надходять із різних джерел, потенційним інвесторам необхідна не тільки загальна оцінка стану шахти. Необхідна точна інформація про межі зміни параметрів, що визначають можливість ефективної роботи шахти й імовірність повернення вкладених інвестором коштів.

Системна модель визначення конкурентоспроможності шахти сформульована таким чином. Є практично замкнута система (об'єднання, компанія і ін.), до складу якої входить n шахт. Показники роботи шахт, у т.ч. показник економічної надійності, можуть істотно відрізнятися. Відмінна також і сприйнятливість до інвестицій і, як наслідок, необхідний їх рівень для приросту 1 т потужності. Висловлене припущення, що окрім трудових і матеріальних ресурсів (робоча сила, матеріали, електроенергія і тощо), участь яких у виробництві 1 т вугілля очевидна, можна розглянути як ресурси деякі техніко-технічні параметри, які визначають рівень доцільності відробки запасів, що залишилися. До таких показників пропонується віднести: місячне посування лав V_i (м/міс.), продуктивність праці робітника з видобутку P_i (т/міс.), рівень концентрації гірничих робіт L_i (м/1000 м підтримуваних виробок). Цей перелік може бути продовжений. Якщо поліпшення вказаних показників буде забезпечено, то це призведе не тільки до збільшення рівня видобутку, але і до зниження витрат на виробництво. Наприклад, збільшення швидкості посування лав на 1 м/міс. призводить до підвищення рівня інноваційної активності даної підсистеми.

Результати оптимізації можливого приросту потужності шахт у депресивному Торезько-Сніжнянському регіоні наведені в табл. 1.

Загальний результат розв'язку (табл. 1) можна прокоментувати таким чином. Задача розв'язувалася на мінімум, значення функціоналу 314271 тис. грн – це капітальні витрати на приріст 245 тис. т потужності шахт з числа аналізованих. Звертає на себе увагу недовикористання параметру концентрації гірничих робіт. Параметри продуктивності праці і посування лав виступили стримуючим чинником в зниженні капітальних витрат.

Якщо звернутися до табл. 1, то «тіньова ціна», наприклад, продуктивності праці відрізняється від нуля і складає близько 5,9 млн. грн. Це, як відомо, означає, що збільшення продуктивності праці робітника з видобування на 1 т/міс. може забезпечити зниження капітальних витрат на приріст видобутку на 5,9 млн. грн.

Таблиця 1

Оптимальні параметри приросту потужності та рівень «тіньових цін»

Найменування ресурсу	Витрати ресурсів на 1000 т видобутку							Обмеження по ресурсах	«Тіньова ціна» ресурсу
	Прогрес	Ім. Лутугіна	Ім. Киселева	Волинське	Північна	Ударник	Зоря		
Концентрація робіт, м/1000 м	0,02	0,07	0,16	0,18	0,13	0,08	0,07	0,019	0
Посування очисної лінії, м	2,2	2,2	3,0	6,9	3,0	3,0	2,6	0,681	311872
Продуктивність праці, т/міс.	0,052	0,088	0,132	0,11	0,116	0,069	0,05	0,02	5889780
Приріст видобутку, тис. т	152	0,0	78	15	0,0	0,0	0,0	245	0
Функціонал	314271 тис. грн								

Заслужовує на увагу результат і з точки зору зростання обсягів видобутку. При заданому рівні обмежень продуктивність праці і посування лав стримують зростання обсягів виробництва на 245 тис. т на рік. Звичайно, слід визнати, що зростання обсягів може залежати і від інших об'єктивних чинників і, зокрема, від своєчасності інвестування у виробничі ланки. Однак використання тільки цих параметрів не дає повного вирішення питання перерозподілу резервів, інакше кажучи, необхідно із сукупності вибрати ті конкретні шахти, яким варто направляти ресурси.

Для характеристики «перспективності шахти» з погляду ефективності доробки запасів доцільно використання двох показників: потужність пластів і пропускна здатність основних ланок. Перший із цих показників представляє природні, а другий – виробничі фактори. Вони (показники) практично незалежні один від іншого, тому що при даній потужності пластів можна застосувати різні схеми підготовки шахтного поля й різні системи розробки, а також використовувати різне устаткування.

Висновки

1. Шлях до підвищення конкурентоспроможності вугільних шахт – це компенсація потужностей, що вибувають, за рахунок підвищення навантаження на перспективні шахти і при цьому потрібен менший обсяг капітальних витрат.

2. У класичних оптимізаційних моделях гранична величина функціоналу, як правило, визначається ситуацією, що складається під впливом дотримання обов'язкових умов в системі обмежень. Стосовно вугільних шахт особливе значення має оцінка ефективності використання ресурсів, що й визначає ефективність відпрацювання запасів за критерієм оптимальності у вигляді мінімуму капітальних витрат на приріст потужності щодо перспективної групи шахт.

3. На рівень економічної ефективності видобування вугілля спричиняє вплив концентрація гірничих робіт, яка передбачається перспективним та календарним планом розвитку гірничих робіт і від якої значною мірою залежить рівень витрат на виробництво. Концентрація гірничих робіт має бути визначальним чинником обсягів видобутку вугілля.

Аналогічний підхід є необхідним і для оцінки приросту посування лав на 1 м/міс. або скорочення лінії очисних вибоїв на 1 м. Не виникає сумнівів, що поліпшення значень цих найважливіших показників, що визначають економічну надійність шахти та її інвестиційну привабливість, можливе тільки при відповідних інвестиціях.

4. Аналіз розв'язку економіко-математичних моделей – вельми важливий інструмент для виявлення резервів вдосконалення управління виробничими ресурсами і параметрами, що визначають конкурентоспроможність вугільних шахт. При цьому слід зазначити крайню неефективність використання виробничих ресурсів, про що свідчать їх «тіньові ціни».

Література

1. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / Пивняк Г.Г., Амоша А.И., Яценко Ю.П. и др. – К.: Наукова думка, 2004. – 312 с.
2. Вагонова А.Г. Экономические проблемы поддержания мощности и инвестирования угольных шахт Украины. – Днепропетровск: Национальный горный университет, 2005. – 287 с.
3. Амоша А.И., Ильяшов М.А., Салли В.И.. Системный анализ шахты как объекта инвестирования. – Донецк, ИЭП НАН Украины, 2002. – 68 с.

Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Саллі В.І. 21.03.07

Надійшла до редакції
16.03.07

УДК (338.8+338.95): 622.003.13

Варяниченко О.В., Ільїнський В.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ

Розглянуто наукову концепцію удосконалення комплексної оцінки ефективності роботи вугільних шахт з крутими пластами з метою можливості продовження терміну їх служби при існуючому потенціалі розвитку в умовах обмеженого фінансування.

The scientific conception of complex estimation improvement of coal mine's with steep layers efficiency work for the possibility to extend the term of their work by existing potential of development in limited financing conditions has been examined.

Тенденції розвитку світової енергетики характеризуються зростаючим попитом на вугілля в паливо-енергетичному комплексі. Україна має запаси вугілля різного призначення, що являється безумовною перевагою позиціонування на міжнародних ринках. Вугілля є майже єдиним енергетичним джерелом, що зумовлює національну безпеку держави. Видобуток коксівного вугілля в складних гірничотехнічних умовах, велика собівартість та обмеженість його запасів є гострою проблемою. Але якість вітчизняного вугілля у порівнянні з російським та польським вища за ознакою наявності шкідливого компонента – сірки. Економічне обґрунтування доцільності видобутку коксівного вугілля - особливо актуальна проблема тому, що воно є сировиною для металургійної промисловості, яка забезпечує до 40% валютних надходжень, є матеріальною базою для вітчизняного машинобудування.

Пріоритетний напрямок реструктуризації шахтного фонду, прийнятий діючою Стратегією розвитку галузі, полягає в зменшенні кількості шахт, залишаючи лише потужні (для умов України) і ефективно працюючі вуглевидобувні підприємства [1]. При цьому однаково важливе, як удосконалення комплексної оцінки ефективності роботи вугільних шахт, так і забезпечення економічної ефективності тих збиткових підприємств, де видобувається вугілля цінних сортів. Крім того, в умовах існуючого дефіциту вугілля в Україні склалася явна суперечність між надзвичайними потребами в коксівному паливі та незадовільним станом багатьох шахт, де видобувається вугілля таких марок.

Необхідність збереження потенційно життєздатних вугільних підприємств зумовила актуальність вирішення задач, пов'язаних з комплексною оцінкою доцільності відпрацювання запасів коксівного вугілля на глибоких горизонтах, розкриттям внутрішніх резервів, підвищенням рівня економічної надійності і зниження інвестиційних ризиків. Реалізація таких задач передбачає одночасний аналіз доцільності проектів виїмки запасів на верхніх горизонтах діючих шахт.

Питання, пов'язані з оцінкою ефективності роботи вугільних шахт, моделюванням параметрів гірничих підприємств привертала увагу багатьох дослідників. Серед них: Амоша О.І., Астахов О.С., Вагонова О.Г., Галушко О.С., Губерна Г.К., Іванов М.І., Кабанов А.І., Нейєнбург В.Є., Петенко І.В., Райхель Б.Л., Рассуждай Л.М., Решетілова Т.Б., Саллі В.І. та ін. Але і дотепер залишається невирішеним основне завдання - забезпечення інвестиційної політики з простого відтворення потужності шахтного фонду у регіонах, де видобувається вугілля у надзвичайно складних умовах, як, наприклад, у Центральному районі Донбасу. Крім того, потребує подальшого дослідження сама концепція оцінки стану кожного конкретного вугільного підприємства з точки зору доцільності його збереження.

Метою статті є оцінка ефективності поточної діяльності шахт за допомогою методів кластерного аналізу для визначення черговості інвестування виробничих систем.

В умовах, коли постійно ускладнюються гірничо-геологічні параметри видобутку вугілля, зростає його собівартість, ціна, визначена умовами внутрішньої політики України, не спроможна задовольнити потреби вугільних шахт на покриття поточних та накопичених збитків. Тому ще значний час розвиток галузі буде визначатися рівнем державної підтримки та комерційних інвестицій [2]. Для участі серйозного інвестора в приватизації й інвестуванні українських вугільних підприємств необхідно, щоб шахти були привабливі для інвестицій. Інвестори прагнуть вкладати кошти у високорентабельні виробництва, а не в збиткові вугільні шахти із застарілим устаткуванням. Також великі борги шахт, низький рівень техніки безпеки, неврегульована законодавча база щодо залучення інвестицій у галузь, тривалий період окупності витрат і високий ризик капіталовкладень роблять вугледобувні підприємства України мало привабливими для інвестування об'єктами.

Потрібні дуже зважені підходи щодо зниження збитковості та підвищення загальної ефективності роботи підприємств вугільної галузі. В першу чергу, це стосується принципів визначення показників, якими оцінюються результати роботи шахт, а також напрямів підтримки їх потужності. В сучасних умовах, коли фактично неможливо спрямовано визначитися з цільовою функцією роботи вугільних шахт, для оцінки ефективності набувають поширення інтегровані показники, відомі як «економічна надійність», «економічна безпека», «економічна ентропія» та інші. Загальною рисою цих підходів є те, що вони використовують комплекс визначених параметрів діяльності шахти: інтегрований показник ефективності (рейтинг), гірничо-геологічні показники, технологічні показники, економічні показники [3,4,5,6]. Тобто, перевагою використання таких інтегрованих показників є можливість урахування якомога розширених характеристик діяльності шахт. В цілому вони дозволяють досить коректно оцінити поточний стан та інвестиційну привабливість вугледобувного підприємства. Але основним недоліком таких підходів є те, що при цьому або зовсім не враховується ступінь взаємозв'язку між окремими показниками і групами, або для цього використовуються процедури факторного аналізу, що не завжди призводить до коректних результатів.

Для підвищення надійності й достовірності оцінки економічного стану групи збиткових шахт у режимі зіставлення доцільно використовувати кластерний аналіз, за допомогою якого встановлюється ступінь спорідненості не тільки між чинниками, за якими здійснюється оцінка, а й між об'єктами, відносно яких виконується оцінка. Стандартна методика кластерного аналізу дозволяє здійснювати оцінку ефективності діяльності вугільних шахт за наступними критеріями (табл.1). Для одержання більш коректної та детальної картини, аналіз даних необхідно проводити у межах трьох кластерних груп «Регіон», «Виробниче об'єднання» та «Шахта» за схожими сценаріями для кожного угруповання [7].

За міру при здійсненні кластерного аналізу доцільно використовувати показник міжкластерної відстані (квадрат евклідової відстані), який відповідно до оцінки ефективності відображає рівень відхилення показників поточної діяльності підприємства від умовної оптимальної траєкторії, яка формується на підставі реально досягнутих максимальних показників та визначати підприємства, що працювали використовуючи всі свої потенційні можливості (значення показника ефективності близько 0) та шахти з мінімальною ефективністю (значення показника ефективності близько мінус 1).

Таблиця 1

Показники поточної діяльності шахт та критерії вибору оптимального значення

Показник	Критерій
ГІРНИЧО-ГЕОЛОГІЧНІ	
Глибина розробки, м	Мінімум
Зольність видобувного вугілля, %	Мінімум
Середньодинамічна потужність пластів, м	Максимум
ТЕХНОЛОГІЧНІ	
Середня довжина очисного вибою, м	Максимум
Річне посування лінії очисних вибоїв, м	Максимум
Довжина підтримуваних виробок, м	Мінімум
Навантаження на лаву, т/добу	Максимум
Сумарний видобуток, т/рік	Максимум
ЕКОНОМІЧНІ	
Собівартість 1 т, грн	Мінімум
Розрахункова ціна, грн/т	Максимум
Чисельність промислово-виробничого персоналу, люд.	Мінімум
Продуктивність праці, т/люд.	Максимум

При аналізі показників діяльності шахт Центрального району Донбасу відповідно до вірогідності кластерного аналізу, сформовано 5 кластерів, які отримали ідентифікацію стратегічних груп, оскільки шахти в межах групи мають однорідні показники і як наслідок подібні початкові умови подальшого розвитку (у табл. 2 жирним шрифтом відмічено шахти з імовірністю якісної інволюції, стратегічні перспективи розвитку яких повністю залежать від зовнішніх інвестицій). Встановлено, що у 2006 році тільки 4 шахти із 14 мали позитивні стратегічні тенденції розвитку і достатньо високу імовірність досягнення беззбитковості тільки за рахунок власних коштів.

Розглянутий підхід щодо оцінки ефективності поточної діяльності шахт дозволяє більш зважено підійти до планування стратегічного розвитку. Якщо зазначити зростання ефективності, як еволюційний розвиток, можна визнати, що граничне значення квадрату евклідової відстані, яке дорівнює 0, відповідає моменту у діяльності шахти з потенційною можливістю якісного зростання (суттєва зміна технологій або організаційна реструктуризація). І, навпаки, якщо

граничне значення квадрату евклідової відстані дорівнює мінус 1, стан підприємства можна характеризувати як кризовий. Це дає можливість за допомогою статистичного методу частотного аналізу розрахувати імовірність одного чи іншого якісного перетворення. Цей показник може бути використаний для прогнозування потенційних обсягів видобутку вугілля за рахунок власного потенціалу:

$$D_p = D_o P_e \quad (1)$$

де D_p – прогнозований обсяг видобутку вугілля, тис. т; D_o – оптимальний обсяг видобутку за даними аналізу, тис. т; P_e – імовірність якісної еволюції шахти, част. од.

Значення імовірності якісної еволюції є також підставою для визначення черговості розподілу зовнішніх інвестицій при прийнятті рішень на рівні виробничого об'єднання. При цьому в першу чергу кошти направляються на ту шахту, де найбільш

Таблиця 2

Потенціал стратегії розвитку кластерної групи «Шахта»

Кластер 1				
Шахта	Найбільший крок якісної еволюції	Найбільший крок якісної інволюції	Імовірність якісної еволюції	Імовірність якісної інволюції
ім. Дзержинського	+ 0,24	- 0,55	0,42	0,58
Північна	+ 0,38	- 0,78	0,63	0,37
Кластер 2				
Шахта	Найбільший крок якісної еволюції	Найбільший крок якісної інволюції	Імовірність якісної еволюції	Імовірність якісної інволюції
Торецька	- 0,36	- 0,45	0,45	0,55
ім. Калініна 1	+ 0,17	- 0,68	0,36	0,64
Кластер 3				
Шахта	Найбільший крок якісної еволюції	Найбільший крок якісної інволюції	Імовірність якісної еволюції	Імовірність якісної інволюції
Південна	+ 0,20	- 0,29	0,43	0,57
ім. Калініна 3	0	- 0,47	0,43	0,57
Кластер 4				
Шахта	Найбільший крок якісної еволюції	Найбільший крок якісної інволюції	Імовірність якісної еволюції	Імовірність якісної інволюції
ім. Леніна	+ 0,11	- 0,29	0,48	0,52
Комсомолец	+ 0,56	- 0,48	0,57	0,43
ім. Калініна 2	+ 0,84	- 0,50	0,59	0,41
Кластер 5				
Шахта	Найбільший крок якісної еволюції	Найбільший крок якісної інволюції	Імовірність якісної еволюції	Імовірність якісної інволюції
Булавинська	+ 0,58	- 0,29	0,32	0,68
Ольховатська	+ 0,45	- 0,53	0,33	0,67
Вуглегірська	+ 0,62	- 0,55	0,33	0,67
Єнакієвська	+ 0,24	- 0,24	0,55	0,45
Полтавська	+ 0,32	- 0,26	0,39	0,61

імовірні якісні перетворення (найбільша імовірність якісної еволюції) і на ті шахти, де складається критична ситуація (найбільша імовірність якісної інволюції).

Отримавши значення обсягу видобутку за рахунок власного потенціалу, є можливість оцінити ефективність коштів, які надійшли на підприємство із зовнішніх джерел за допомогою показника “еволюційний потенціал шахти” I_p , яке відображає кількість гривень, отриманих шахтою на 1 грн. інвестицій в залежності від прогнозованої імовірності якісної еволюції підприємства

$$I_p = C(D_\phi - D_p) / O_i I_p \quad (2)$$

де C – розрахункова ціна за 1 т фактично реалізованої продукції, грн/т; D_ϕ - загальний видобуток вугілля за рік, т; O_i – обсяг інвестицій за рік, грн.

Далі оцінюється ступінь порівняльного інвестиційного ризику по збереженню групи збиткових шахт щодо здійснення інвестиційних проектів збереження або закриття шахти за комплексним критерієм [8].

Перш за все, визначається показник витрат на розкриття і підготовку 1т запасів горизонтів, що будується

$$S_1 = \frac{K_i}{Z_i} \quad (3)$$

де S_1 - рівень витрат на 1т підготовлених запасів, грн/т; K_i - обсяг капітальних витрат на завершення підготовки чергового глибокого горизонту, грн; Z_i - об'єм запасів робочого і знов розкритого горизонту, т.

Виділено три основні області ризику діяльності компанії (держави) при здійсненні інвестиційних проектів збереження або закриття шахти:

- 1) гарантована область - характеризується відсутністю втрат при інвестиційній діяльності з гарантією отримання, як мінімум, розрахункового прибутку;
- 2) область підвищеного ризику - характеризується коректуванням показника гарантованої області на рівень витрат виробництва на i -й шахті

$$S_2 = S_1 \frac{C_i}{C_b} \quad (4)$$

де C_i і C_b - фактична собівартість видобутку по шахті і квазінормативний її рівень, прийнятий для шахт Центрального району рівним 300 грн/т;

- 3) область абсолютного ризику - характеризується коректуванням показника гарантованої області на рівень продуктивності праці робітника з видобутку на i -й шахті

$$S_3 = S_2 \frac{P_b}{P_i} \quad (5)$$

де P_b і P_i субоптимальний рівень місячної продуктивності праці, прийнятий для шахт Центрального району рівним 18 т/міс і фактична місячна продуктивність праці робітника по видобутку по шахті.

Ступінь порівняльного інвестиційного ризику по збереженню групи глибоких шахт вимірюється від 0 до 1, причому, більшому ризику відповідає значення показника ризику ближче до одиниці.

Запропонований підхід щодо удосконалення комплексної оцінки ефективності роботи вугільних шахт з крутими пластами буде неповним без дослідження доцільності відпрацювання запасів, що залишилися на верхніх горизонтах згідно критерію, при якому вимірюється зміна собівартості на фоні збільшення обсягів видобутку вугілля цінних марок:

$$\frac{S_0 + \sum_{i=1}^n S_i - \Delta P_j}{D_0 + d} + \frac{Q}{z} \leq \frac{S_0}{D_0} \quad (6)$$

де: D_0 - об'єм видобутку по шахті без відпрацювання запасів на погашених горизонтах, т; S_0 - річні витрати на видобуток вугілля по шахті без відпрацювання запасів на погашених горизонтах, грн; S_i - зміна річних витрат по i -ому чиннику у зв'язку з відпрацюванням запасів на погашених горизонтах, грн; i - чинник зміни витрат у зв'язку з відпрацюванням запасів на погашених горизонтах; n - число чинників зміни витрат при відпрацюванні запасів на погашених горизонтах; d - приріст видобутку внаслідок відробки запасів на погашених горизонтах, т; ΔP_j - поправка по j -ому елементу марочного складу і якості вугілля при відпрацюванні запасів на погашених горизонтах, грн; Q - витрати на відновлення погашених гірничих виробок, грн; z - залишкові запаси на погашених горизонтах, намічених до відпрацювання, т.

У табл. 3 наведені результати комплексної оцінки ефективності роботи глибоких вугільних шахт Центрального району Донбасу. Шахти ім. Дзержинського та Північна належать до кластеру №1, шахти ім. Леніна, ім. Калініна, Комсомолец належать до кластеру №4. Таким чином, для кожного стратегічного групування можуть бути рекомендовані однорідні стратегічні пропозиції. Шахти ім. Дзержинського та Північна за черговістю розподілу інвестицій займають 1-2 місця, як такі, що мають найбільшу імовірність якісної еволюції та інволюції. Шахта ім. Дзержинського характеризується високим еволюційним потенціалом, шахта Північна при низькому еволюційному потенціалі має високі можливості розвитку за рахунок власних ресурсів. Стратегічні пропозиції щодо шахти ім. Дзержинського – інвестування приросту видобутку, щодо шахти Північна - проведення організаційно - технічних заходів зі зниження собівартості. Враховуючи найменший ступінь порівняльного інвестиційного ризику по збереженню групи глибоких шахт, на шахтах ім. Дзержинського та Північна однією з стратегічних пропозицій рекомендується відпрацювання запасів верхніх горизонтів за умови досягнення видобутку більше 100 тис. т. Шахти 4 – ого кластеру ім. Калініна та Комсомолец (табл.2) мають можливості розвитку за рахунок власного потенціалу (імовірність якісної еволюції), низький рівень еволюційного потенціалу та високий ступінь порівняльного інвестиційного ризику по збереженню групи глибоких шахт, тому їх стратегічною пропозицією є проведення організаційно - технічних заходів за рахунок власних ресурсів без відпрацювання запасів верхніх горизонтів у найближчий перспективі.

Показники табл. 3. свідчать про необхідність і потенційні можливості підтримки потужності та збереження групи глибоких шахт, де видобувається цінне коксівне вугілля марок К і Ж.

Шахти 2 і 3 кластерів мають достатню високий еволюційний потенціал, їх розвиток повністю залежить від значних обсягів зовнішніх інвестицій (імовірність якісної інволюції). Стратегічні перспективи розвитку шахт 5 - ого кластеру, за винятком шахти Єнакіївська, де видобувається вугілля марки Т, повністю залежать від зовнішніх інвестицій (табл.2). Тому необхідно проведення організаційно - технічних заходів за рахунок зовнішніх джерел фінансування за умови необхідності підтримки рівня видобутку вугілля марки Т.

Таким чином удосконалена методична база комплексної оцінки ефективності роботи вугільних шахт пропонує новий підхід у виборі шахт щодо черговості інвестування. Оцінка ефективності поточної діяльності шахт за допомогою методів кластерного аналізу дозволяє зважено підійти до планування стратегічних напрямків розвитку підприємства. В залежності від прогнозованої імовірності якісної еволюції або інволюції підприємства прогнозуються обсяги видобутку та визначається ефективність використання інвестицій шахтами регіону за допомогою комплексного показника «еволюційного потенціалу шахти».

Таблиця 3

Комплексна оцінка ефективності роботи глибоких вугільних шахт, де видобувається вугілля марок К і Ж.

Шахта	Капітальні вкладення, млн. грн		Надежність до кластеру	Прогноз видобутку за рахунок власного потенціалу	Приріст видобутку, на забезпечення якого потрібні інвестиції, тис. т	Імовірність		Еволюційний потенціал, грн/грн	Черговість розподілу інвестицій	Ступінь порівняльного інвестиційного ризику по збереженню групи глибоких шахт	
	На відпрацювання чергового глибокого горизонту	На відпрацювання верхнього горизонту				Якісної еволюції	Якісної інволюції			Без відпрацювання запасів верхніх горизонтів	З відпрацюванням запасів верхнього горизонту
Ім. Держинського	157,9	20,0	1	122	108	0,42	0,58	33,36	1-2	0,47	2,02
Північна	-	15,0	1	143	27	0,63	0,37	8,01	1-2	-	2,35
Ім. Леніна	109,4	15,8	4	115	125	0,48	0,52	31,87	3-4	0,24	4,69
Ім. Калініна	77,8	17,6	4	156	24	0,59	0,41	9,64	3-4	1,00	5,83
Комсомолець	145,5	15,6	4	77	58	0,57	0,43	5,93	5	1,00	4,5

За комплексним критерієм оцінюється ступінь порівняльного інвестиційного ризику по збереженню групи збиткових шахт щодо здійснення інвестиційних проектів збереження або закриття шахти. Визначення економічної доцільності відпрацювання запасів, залишених на верхніх горизонтах шахт, актуально в умовах ринкового механізму ціноутворення, зорієнтованого на рівень світових цін на відповідні марки вугілля. Рішення щодо подальшої розробки запасів вугілля цінних марок К і Ж обґрунтовуються на фоні явного дефіциту коксівного вугілля та його конкурентоспроможності.

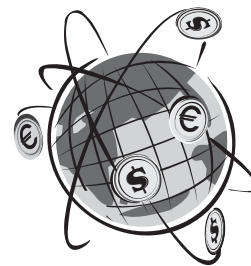
Комплексне вирішення проблеми інвестування підтримки потужності шахт Центрального району Донбасу, що видобувають цінне коксівне вугілля, сприятиме розвитку вітчизняної вугледобувної галузі, забезпечить підвищення економічної ефективності, задоволення екологічних вимог та позитивно вплине на енергетичну безпеку держави.

Література

1. Украинский уголь: Программа развития угольной промышленности на 2001-2010 годы // Сбойка (Приложение). - 2001. - №9 - 10. - 67с.
2. Кабанов А.И., Стариченко Л.Л., Череватский Д.Ю. Негосударственное инвестирование в угольной промышленности // Старопромислові райони Західної та Східної Європи в умовах інтеграції: Зб. наук. праць. – Донецьк: ДонНУ.- 2003.- С. 238-241.
- 3.Амоша А.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования / А.И. Амоша, М.А.Ильяшов, В.И.Салли. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002.- 68с.
4. Вагонова А.Г. Экономические проблемы поддержания мощности и инвестирования угольных шахт Украины. – Днепропетровск: НГУ, 2005.- 287с.- Библиогр.: с.283 – 286.
5. Евдокимов Ф.И. Кравцов А.А. Критерии экономической безопасности угледобывающих предприятий. - Режим доступа: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2002/fem/belozubenko/evdokimov.htm>.
6. Рассуждай Л.Н. Научно-методическое обоснование параметров механизма регулирования развития и эффективного функционирования угледобывающих предприятий Украины // Экономика пром – ти.- Донецк: ИЭП НАН Украины, 2005, №4.- С.138-143.
7. Варяниченко О.В. Принципи використання кластерного аналізу для оцінки ефективності роботи збиткових шахт // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць - Вип. 206: В4т. - Т.П. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. - С. 303 - 309.
8. Саллі В.І., Варяниченко О.В. Економічні аспекти збереження збиткових шахт, де добувається вугілля дефіцитних марок // Економічний вісник НГУ.- 2005.-№3.- С.20-26.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 24.01.07

Надійшла до редакції
28.12.06



УДК 336.714 + 336.73

Швець В.Я., Опанасова Г.В.

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті дано визначення терміна „інститут спільного інвестування”, розкрита його організаційна структура відповідно до особливостей вітчизняного законодавства, визначені основні засади функціонування.

In the article a term „institute of the common investing” is definite, exposed his organizational structure of the proper national legislation, the considered basic bases of his functioning.

Становлення інститутів спільного інвестування в Україні, як і в інших пострадянських країнах, розпочалось у складних умовах. Період після проголошення незалежності характеризувався значною нестабільністю, яка була зумовлена чинниками, що сформувались в умовах командно-адміністративної економіки, та тими, що пов’язані з ринковою трансформацією вітчизняної економіки. Від колишнього Радянського Союзу Україна успадкувала відсталу фінансову систему, єдиним елементом якої був банківський сектор, недостатньо капіталізований, переобтяжений безнадійними кредитами, з низькою прибутковістю і платоспроможністю. За умов планової економіки інші компоненти фінансової системи не були створені. Проте особливо ускладнювала ситуацію глибока прихована інфляція.

Акцент розвитку робився на регулювання банківської системи, що відображалось і на законодавчому рівні. Натомість формування інституційного фінансового сектора відбувалось хаотично, без відповідного нагляду з боку держави та практично за відсутності нормативно-правової бази, яка б регулювала їхню діяльність. Тому, метою цього дослідження є спроба визначення теоретичного аспекту організаційної структури та діяльності інститутів спільного інвестування в Україні на базі аналізу відповідної нормативно-правової бази.

Формально інститути спільного інвестування (далі ІСІ) в Україні працюють із 1995 р., однак створені вони були для реалізації завдань ваучерної приватизації і не відігравали на фінансовому ринку притаманної їм важливої ролі. Проте, стає формуватися та діяльність вітчизняного ринку цінних паперів викликало необхідність створення принципово нових форм ІСІ, а саме корпоративних та пайових інвестиційних фондів. Адже, їх поява дозволяє посилити роль відповідних інститутів в інвестиційних процесах України, створити надійний, і в той же час, більш простий механізм залучення коштів юридичних та фізичних осіб, забезпечити їх діяльність відповідно до світової практики та стандартів. Появі перших легітимних інститутів, передувало прийняття Закону України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” та цілого ряду нормативно – правових актів, відповідно до яких було сформоване відповідне поле, що визначило аспекти діяльності ІСІ, окреслюючи нові їх типи. При цьому, постійне коригування діючих правових форм фондів, а також нормативів здійснення інвестицій та

формування портфеля цінних паперів призвело до підвищення ефективності їх інвестиційної діяльності та захисту інтересів дрібних інвесторів.

Функціонування сучасних ІСІ характеризується певною особливістю, яка полягає у тому, що управління активами всіх існуючих в Україні інвестиційних фондів здійснюють компанії з управління активами (КУА), які є юридичними особами і відповідно до ст.2 Закону України [20] провадять на ринку виключно професійну діяльність на підставі ліцензії, виданої Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР).

Згідно із сформульованим терміном, що зазначений у Законі України [1] ІСІ – це корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність пов'язану із залученням грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. При цьому, варто зауважити на той факт, що інвестиційний фонд за своєю економічною суттю є універсальним інститутом ринку, адже він поєднує у собі можливість одночасно виступати емітентом і інвестором, випускаючи власні інвестиційні сертифікати та акції, з одного боку, та здійснюючи вкладення одержаних коштів у цінні папери інших емітентів - з другого.

Вітчизняні інститути спільного інвестування, в залежності від порядку здійснення їх діяльності, поділяються на наступні типи - відкриті, інтервальні і закриті. Інвестиційний фонд належить до відкритого типу, якщо він (або КУА) бере на себе зобов'язання здійснювати у будь – який час на вимогу інвесторів викуп цінних паперів, ним емітованим. У разі належності його до інтервального типу, викуп цінних паперів, емітованих цим інститутом або компанією з управління його активами здійснюється на вимогу інвесторів протягом обумовленого у проспекті емісії строку, але не рідше одного разу на рік. У разі належності ІСІ до закритого типу викуп цінних паперів здійснюється тільки у разі його ліквідації або реорганізації, при цьому ні він, ні компанія з управління його активами не бере на себе жодних зобов'язань про викуп інвестиційних сертифікатів. Щодо критерію строковості ІСІ, то він є строковим, якщо створюється на певний строк, встановлений у проспекті емісії, після закінчення якого він має ліквідуватися або реорганізуватися. Ознакою безстроковості є його створення на невизначений строк. При цьому, необхідно зазначити, що положення чинного законодавства передбачають той факт, що ІСІ закритого типу можуть бути лише строковими.

Відповідно до особливостей диверсифікації сучасні ІСІ вважаються диверсифікованим, у разі відповідності наступним вимогам:

- кількість цінних паперів одного емітента в активах ІСІ не перевищує 10% загального обсягу їх емісії;
- сумарна вартість цінних паперів, що становлять активи ІСІ в кількості, більшій, ніж 5% загального обсягу їх емісії, на момент їх придбання не перевищує 40% вартості чистих активів ІСІ;
- не менш як 80% загальної вартості активів ІСІ становлять грошові кошти, ощадні сертифікати, облігації підприємств та облігації місцевих позик, державні цінні папери, а також цінні папери, що допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі. Інститути, які не мають усіх перелічених ознак, є недиверсифікованими. При цьому, згідно ст. 4 Закону України [1] до цих інститутів встановлені певні обмеження, які регулюють їх діяльність у процесі формування інвестиційного портфелю.

Використовуючи положення Закону України [1] та нормативно – правові акти [7-9], що регулюють їх діяльність визначимо особливості формування та функціонування кожного виду інвестиційних фондів, що існують в Україні (рис. 1).

Отже, пайовий інвестиційний фонд (ПІФ) – не є юридичною особою, його активи належать інвесторам на праві спільної часткової власності, перебувають в управлінні КУА та обліковуються останньою окремо від результатів її господарської діяльності. Мінімальний обсяг активів пайового інвестиційного фонду не може бути меншим за розмір початкового статутного фонду (капіталу) корпоративного інвестиційного фонду.

Він створюється за ініціативою КУА, яка розробляє та реєструє в Комісії регламент інвестиційного фонду, укладає договори з аудитором, зберігачем, реєстратором, оцінювачем майна. Вже після реєстрації фонду у реєстрі ІСІ здійснюється відкрита підписка (продаж) інвестиційних сертифікатів, які були емітовані КУА або їх приватне розміщення, що здійснюється відповідно до порядку розміщення та обігу сертифікатів ПІФ, встановлених Законом та положеннями ДКЦПФР [ст.26,1;2;3]. Щодо кількості проголошених інвестиційних сертифікатів, то вона зазначається у проспекті емісії фонду, що являє собою документ, який містить інформацію про підписку на цінні папери ІСІ, та виступає прилюдною або приватною пропозицією (офертою) з умовами договору про приєднання до ПІФ. Прийняття (акцепт) пропозиції (укладання з КУА договору про приєднання до фонду) здійснюється інвестором шляхом придбання інвестиційних сертифікатів фонду за грошові кошти. При цьому КУА несе всю майнову відповідальність за збитки, що завдані ІСІ її діями згідно ст.33 Закону [1] та відповідно до умов договору. Виступаючи розпорядником нерухомого майна фонду, КУА укладає договори за рахунок активів ПІФ, від свого імені, про що вона обов'язково повідомляє третіх осіб [ст.23,1], з дотриманням прав та обмежень щодо своєї діяльності [ст.29-30,1]. Як зазначалось вище, облік результатів діяльності з управління активами ПІФ, здійснюються управляючою компанією на окремому рахунку від її власної господарської діяльності та інших ІСІ, активи яких перебувають в її управлінні. Що стосується методів управління фондом, то інвестори ПІФ не мають права втручатися у діяльність КУА, проте в Законі існує окреслення (ст.25), яке дозволяє створення спостережної наглядової ради, яка здійснює нагляд за виконанням інвестиційної декларації - документом, що є складовою регламенту фонду і додатком до договору з КУА, в якому зазначаються основні напрями та обмеження інвестиційної діяльності фонду. До її компетенції також входять нагляд за зберіганням активів фонду та оцінки майна, внесення змін у регламент фонду, у якому зазначаються особливості діяльності.

Відповідно до ст.7 Закону України, корпоративний інвестиційний фонд (КІФ) – це ІСІ, що створюється тільки юридичними особами у формі відкритого акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування. Відповідно до законодавства, з питань діяльності акціонерних товариств,[4] з урахуванням особливостей, встановлених Законом [1], початковий капітал інвестиційного фонду формується за рахунок грошових коштів, державних цінних паперів, нерухомості, при цьому частка держави чи органів місцевого самоврядування не може перевищувати 25% статутного фонду та бути меншим розміру, встановленого законодавством для відкритих акціонерних товариств [ст.10,1]. КІФ провадить свою діяльність на підставі статуту та регламенту. Згідно ст.9 Закону України [1] КІФ не має права емітувати та розмішувати цінні папери крім акцій та надавати активи під заставу в інтересах третіх осіб. Особливість фонду полягає в тому, що його акції можуть бути тільки іменними, при цьому відкрита підписка на них провадиться тільки після реєстрації фонду в реєстрі ІСІ, порядок якої визначається законодавством з урахуванням особливостей, що встановлені Законом та нормативно – правовими актами Комісії. Фонд може здійснювати свою діяльність тільки в тому разі, якщо 70 або більше відсотків середньорічної вартості активів, що належать йому на праві власності, вкладені в цінні папери. Управління

активами фонду на підставі відповідного договору здійснює КУА, яка у відносинах з третіми особами діє від імені та в інтересах фонду. Щодо вимог мінімального обсягу активів, то вони застосовуються до корпоративного та пайового інвестиційних фондів через шість місяців з дня його реєстрації. Ціна на акції КІФ інтервального та відкритого типу формується за вартістю чистих активів у розрахунку на одну акцію [ст.13]. При цьому, кожна розміщена акція фонду надає її власникові однаковий обсяг прав. Органами КІФ є загальні збори акціонерів та спостережна (наглядова) рада, що здійснюють нагляд за діяльністю КУА. Вищим органом виступають загальні збори, що обирають членів спостережної ради.

Основні засади функціонування та обмеження діяльності ІСІ в Україні були узгоджені з Директивою ЄС [5], але у ній не зазначались венчурні фонди. Тоді, в Україні за пропозицією Європейської асоціації венчурного капіталу (EVCA) при УАІБ (Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу) було відкрито секцію венчурного капіталу і були створені окремі умови розміщення коштів інвесторів. Варто зазначити, що поняття венчурного фонду в Україні відрізняється від загальноприйнятого: це специфічний ІСІ, правила формування, існування та закриття якого „вмонтовані” у загальні правила діяльності ІСІ та КУА. Закон України надає наступне тлумачення поняття „венчурний фонд” – корпоративний чи пайовий інвестиційний фонд, що є недиверсифікованим ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску і має активи, що складаються більше ніж на 50 відсотків із корпоративних прав і цінних паперів, не допущених до торгів на фондовій біржі або у торговельно – інформаційній системі [1].

У багатьох розвинених країнах світу цей вид ІСІ направляє кошти інвесторів в інноваційну сферу та галузі інформаційних технологій та фінансових послуг. В Україні тенденції абсолютно інші, про що свідчить аналіз інвестиційних декларацій КУА венчурних фондів, який дозволяє виділити основні сфери інвестування - будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільгосппродукції, страхування, інформатизація. Цей факт свідчить про те, що орієнтація класичних венчурних фондів на інноваційні проекти поки що не притаманна українському венчурному капіталу. Він схильний не надто диверсифікуючи активи, реалізовувати середньоризикові інвестиційні проекти з використанням операцій з фінансовими активами та нерухомістю. Але, досвід економічного розвитку підтверджує, що еволюційний процес в економіці здійснюється саме за допомогою інновацій. Вони сприяють модернізації та структурній перебудові. Для забезпечення сприятливих умов для цієї діяльності велике значення має формування відповідної інфраструктури, головним елементом якої є венчурний капітал [6 с.35]. При цьому, варто відзначити необхідність активної участі у цьому процесі держави, що має відповідати усвідомленню останньою тих важливих функцій, за допомогою яких можливе ефективне управління ринковою економікою. Адже, у сучасних умовах головним джерелом конкурентних переваг окремих учасників ринку стала здатність здійснювати нововведення, а на рівні економіки в цілому – стимули до інвестування в інноваційний розвиток. Мова йде, по-перше, про сприяння освоєнню нових передових науково – технічних розробок для формування конкурентоздатних високотехнологічних продуктів і технологій і, по-друге, про створення нових робочих місць у бізнесі з метою зниження загального рівня безробіття, що має важливе стратегічне значення для довгострокового зростання національної економіки.

Управління активами венчурних фондів в Україні також виконують КУА, які на відміну від інших країн створюються, як правило середніми інвесторами. Форми венчурного інвестування достатньо різноманітні, але вітчизняна специфіка диктує

переважання інвестиційного кредиту – від вкладень в спеціально випущені під проект облігації до прямого інвестиційного кредитування через венчурні фонди.

Про питання щодо активів ІСІ, під ними розуміють майно фонду, сформоване за рахунок коштів, залучених від інвесторів, прибутків від здійснення операцій з активами та нарахованих за ними. Під зобов'язаннями, визначають джерела коштів ІСІ, які включають довгострокові пасиви, заборгованість по поточних виплатах учасникам та акціонерам. Наведені показники є основними, адже їх вартість враховується при розрахунку чистих активів фонду, кожний з яких має свої особливості, які зазначені відповідними статтями Закону [ст.3,1].

Варто зазначити, що фундаментальним принципом функціонування всіх існуючих ІСІ є гарантування того, що інтереси інвесторів захищені. Він базується на забезпеченні та відповідальному зберіганні активів, гарантуванні правильної оцінки чистої вартості паїв у звітах і на рахунках. Відповідні функції виконують зберігач, незалежний оцінювач майна, аудитор, а також органи державної влади, що діють в межах своїх повноважень з метою дотримання вимог чинного законодавства [7-19].

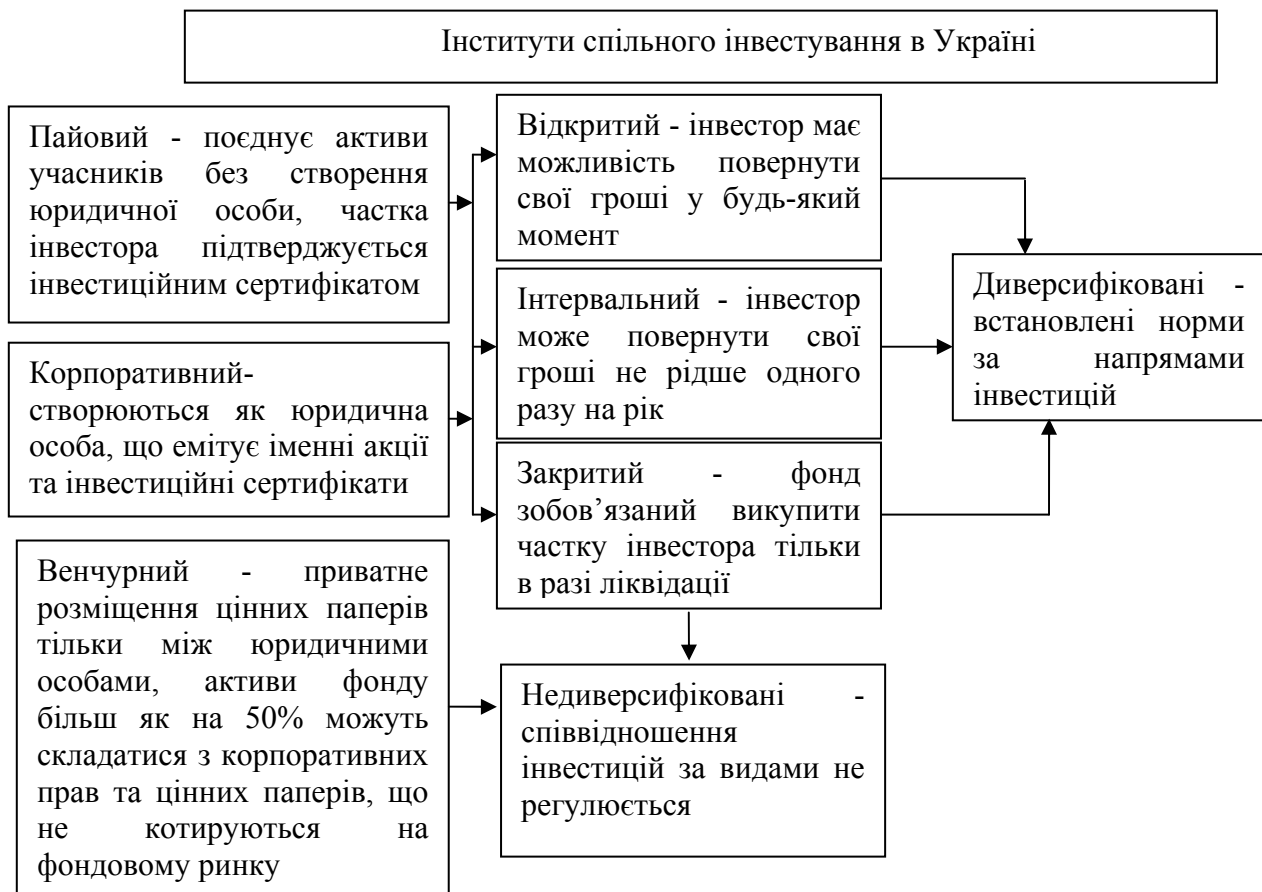


Рис. 1. Класифікаційна характеристика видів та типів інститутів спільного інвестування в Україні

Отже, державою створені належні підходи для функціонування відповідних інститутів, але не слід ігнорувати і того факту, що вітчизняне законодавство встановлює дуже тверді вимоги щодо напрямів і розмірів інвестування коштів інвестиційних фондів у певні фінансові активи. Результатом такої політики держави є низька активність

інститутів спільного інвестування в операціях на фінансовому ринку. Таке становище визначили дві тенденції: низький рівень ліквідності цінних паперів і розміщення ІСІ своїх активів у кошти на депозитних рахунках комерційних банків та інші, більш ліквідні порівняно з цінними паперами українських емітентів види вкладень. Ці тенденції вказують на нерозвиненість фондового ринку України, унаслідок чого ІСІ можуть утратити найважливішу складову механізму їхнього функціонування – можливість диверсифікованості активів у цінні папери підприємств, адже державні цінні папери досить ризиковані, а банківські депозити – низькоприбуткові. Крім того, зацікавленість інвесторів до цього виду інвестування зменшує ще і законодавча заборона, яка дозволяє здійснювати нарахування і виплачувати дивіденди по цінних паперах ІСІ відкритого та інтервального типів, що можуть бути лише диверсифікованими. Найбільша загроза існує для недиверсифікованих ІСІ закритого типу (венчурних фондів), активи яких складаються на 50% і більш із корпоративних прав і цінних паперів, які не допущені до торгів на фондовій біржі або в інформаційно-торговельній системі. Великий інтерес до останнього викликаний тим, що венчурні фонди поєднують капітали юридичних осіб з метою фінансування найбільш ризикованих проєктів, до складу яких в умовах сучасного економічного розвитку країни можна віднести більшу частку виробничих інвестицій.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, щодо організаційної діяльності ІСІ, можна сказати, що прийнятий Закон України та ряд нормативно – правових актів започаткували утворення абсолютно нових для перехідної економіки України інститутів фінансового ринку, що поєднали можливість управління класичними корпоративними та пайовими фондами з управлінням венчурними. Ця ідея поєднання виявилась плідною, оскільки відповідала специфічній задачі оптимізації фінансових потоків, легалізації та ефективному використанню вивезених за кордон коштів за рахунок створення відповідного середовища.

Література:

1. Закон України „ Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” від 15.03.2001 року №2299-ІІІ
2. Положення про порядок реєстрації випуску інвестиційних сертифікатів інвестиційного фонду та інформації про їх. Затверджено рішенням ДКЦПФР від 15.01.1998 р. № 8 зі змінами та доповненнями.
3. Положення про порядок скасування реєстрації випуску інвестиційних сертифікатів інвестиційного фонду. Затверджено рішенням ДКЦПФР від 05.11.1999 р. № 229.
4. Закон України „ Про господарські товариства” від 19.09.1991р.
5. Директива ЄС. „Про приведення у відповідність Законів та Положень стосовно спільного інвестування в цінні папери, що обертаються” № 85/611 від 20.12.1985р.
6. Чабан В.Г. Складові інноваційної інфраструктури: венчурний капітал // Фінанси України. – 2005. -№ 4., с.35-40.
7. Методичні рекомендації Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку з обліку основних видів операцій з цінними паперами в інвестиційному фонді. Схвалені рішенням ДКЦПФР від 25.02.1999 р. № 30.
8. Положення про особливості контролю за дотриманням антимонопольного законодавства інвестиційними фондами та інвестиційними компаніями. Затверджено розпорядженням АМКУ від 18.11.1994 р. № 13 із змінами та доповненнями від 08.06.1995 р.
9. Положення про порядок оцінки вартості чистих активів інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів) затверджено рішенням ДКЦПФР від 02.07.2002 р. № 201.
10. Положення про порядок реєстрації випуску інвестиційних сертифікатів інвестиційного фонду та інформації про їх. Затверджено рішенням ДКЦПФР від 15.01.1998 р. № 8 зі змінами та доповненнями.
11. Положення про порядок скасування реєстрації випуску інвестиційних сертифікатів інвестиційного фонду. Затверджено рішенням ДКЦПФР від 05.11.1999 р. № 229.
12. Порядок депонування коштів, не сплачених учасникам інвестиційних фондів, що ліквідуються, у зв'язку з неперед'явленням цими учасниками до випуску в установлений термін належних їм інвестиційних сертифікатів інвестиційних фондів. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 06.05.2000 р. № 766.

13. Порядок контролю за діяльністю інвестиційного фонду та інвестиційної компанії щодо розміщення приватизаційних паперів. Затверджено розпорядженням ФДМУ від 11.05.1994 р. № 246/40.
14. Порядок розрахунку показників ліквідності та фінансового стану торговців цінними паперами. Затверджено рішенням ДКЦПФР від 21.03.1997 р. № 7, зі змінами і доповненнями, затвердженими рішенням ДКЦПФР від 20.03.2001 р. № 67.
15. Про оподаткування прибутку інвестиційних фондів. Лист Головної державної податкової інспекції України від 19.09.1996 р. № 16-412/10-6190.
16. Закон України „Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 р. № 1560-XII.
17. Закон України „Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні” від 10.12.1997 р. № 710/98 – ВР.
18. Закон України „Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” від 2001 р.
19. Рекомендації з найкращої практики корпоративного управління. Погоджено рішенням ДКЦПФР від 02.06.2002 р. № 190.
20. Закону України „Про цінні папери та фондовий ринок” від 13.06.2006 р.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 15.03.07*

*Надійшла до редакції
03.03.07*

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 330.101.8

Івченко Л.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТОРГІВЕЛЬНИХ ЗНИЖОК НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Розглянуто питання щодо порядку організації обліку торговельних знижок, групуючи їх за двома напрямками: отриманих від постачальників та наданих покупцям. Для конкретизації бухгалтерської інформації рекомендовано відкриття відповідних субрахунків третього порядку за видами діяльності підприємства.

A question is considered in relation to the order of organization of account of auction discounts, grouping them in two directions: getting from suppliers and given to the buyers. For specification of book-keeping information it is recommended to open proper subaccounts of the third level by all kinds of enterprise's activity.

Подальша інтеграція нашої держави в світову спільноту та перехід економіки України до ринкових відносин виявили потребу в реформуванні системи бухгалтерського обліку, в тому числі й обліку операцій з товарними запасами.

При отриманні інформації, яка забезпечує потреби управління та, головним образом, прийняття рішень із збільшення прибутку від торговельної діяльності, не можна обмежуватися одиничними змінами в організації обліку на окремих підприємствах. Необхідна система комплексних заходів, у тому числі й з удосконалення методології та організації обліку на кожному окремому підприємстві.

В економічній літературі значна увага приділялася різноманітним аспектам обліку формування собівартості товарів, їх наявності та руху. Особливості обліку товарних запасів, що зумовлені впровадженням нового Плану рахунків, розглянуті в роботах А. Шаповалової, В. Сопко, Н. Морозової, Тарасової Т.О., тощо, але віддаючи належне наявним науковим розробкам вітчизняних і закордонних вчених, можна відзначити, що потребують подальшого дослідження наступні питання:

- 1) недостатньо висвітлені питання, пов'язані з порядком ціноутворення товарних запасів. Це стосується, зокрема, відображення в обліку таких елементів ціни, як торговельні знижки, транспортно-заготівельні витрати, а також визначення собівартості товарів, придбаних за іноземну валюту;
- 2) не знайшли достатнього відображення в нормативних документах окремі аспекти, пов'язані з визначенням послідовності здійснення бухгалтерських записів при списанні на протязі місяця товарів на реалізацію на роздрібних підприємствах, що застосовують метод ціни продажу;
- 3) потребують подальшого дослідження і доопрацювання питання відображення в обліку нестачі товарів та визначення розміру збитків підприємства.

Метою статті є групування знижок за напрямками з метою спрощення їх обліку та конкретизації бухгалтерської інформації.

Як відомо, одним з елементів ціни на підприємствах торгівлі може бути торгівельна знижка. «Знижка представляє собою умову угоди купівлі-продажу, визначаючи розмір зменшення вихідної, чи базисної, ціни товару, яка вказана в угоді. Знижка з ціни надається продавцем покупцеві у зв'язку з умовами угоди в залежності від поточної кон'юнктури ринку».

Всі знижки умовно можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні знижки надаються звичайно споживачам – власникам певних карток. Ці споживачі при розрахунках за товари й послуги в визначених магазинах, ресторанах, готелях і т. ін. завжди отримують знижки у встановленому розмірі. Коли торгівельна організація входить в дану систему, то вона ці знижки зобов'язана надавати. Це, з одної сторони, реклама даної організації, оскільки вона включається в певний список фірм, як правило, елітних, а з другої сторони це спосіб залучення нових клієнтів, які знають, що саме тут вони отримають знижку. В результаті цього обсяг товарообігу збільшується.

Внутрішні знижки встановлюються організаціями також в цілях залучення додаткових покупців: в новорічні, різдвяні свята, в вихідні дні, тощо. Деякі організації продають своїм клієнтам власні пластикові картки, при розрахунках за якими покупці також одержують знижки. Продаж цих карток дозволяє отримати в своєму роді кредит від покупця, зекономити на відсотках, сплачених банкам за використання їх кредитів. Крім цього, покупець ніби «прикріплюється» до даного магазину, він буде закупати товари саме тут, бо одержить знижку.

В торгівельному обігу визначають прості, складні та серійні (прогресуючі) знижки. При простій угоді фактична ціна, яка сплачується покупцем, установлюється шляхом разового зменшення початкової ціни в цілому на визначений відсоток чи на визначену суму. При складній угоді проводиться два й більш послідовних зменшень ціни: спочатку з вихідної ціни, потім з ціни, утвореної після попереднього зниження тощо. Серійні знижки даються продавцем за оптові закупівлі певної кількості (серій) однорідних предметів. Щоб привабити покупця, ці знижки будуються так, що вони зростають при збільшенні товару, що закупасться, тому їх також називають прогресуючими знижками. Серійні знижки не треба змішувати з бонусом, який вираховується від загальної суми обігу за визначений період.

У світовій торгівельній практиці нараховується більш двадцяти різноманітних торгівельних знижок, а саме:

- знижки за кількість придбаного товару – зниження ціни покупцеві, який придбає більшу партію товару;
- знижки за придбання товару на певну суму – зниження ціни покупцеві при придбанні товару на певну суму;
- сезонні знижки – зниження ціни для покупців, які виконують несезонні закупки товару, сезонний розпродаж;
- передсвяткові знижки – зниження ціни для покупців, які закупують товари в передсвяткові дні;
- спеціальні знижки – знижки з ціни товарів, реалізованих покупцям, у яких продавець найбільш зацікавлений;
- конфіденційні знижки – знижки, які не фіксуються в контрактах, а реалізуються на основі усної угоди;
- сконто – знижка з вартості товарів у випадку сплати за товари до строку платежу, який вже наступив;
- бонусні знижки – знижки, які надаються постійним покупцям, коли вони за визначений період придбають обумовлену кількість товару.

Рекомендуємо для оптового підприємства урегулювати порядок реалізації товарів зі знижками. Для цього доцільно розробити “Положення про продаж товарів зі знижками”, яке затверджується наказом керівника підприємства. Такий документ необхідний, щоб до підприємства не було претензій як від покупців-замовників, так і від контролюючих органів, а також щоб не допустити зловживань з боку матеріально відповідальних осіб і впорядкувати систему надання знижок. Найчастіше застосовуються в практиці вітчизняних оптових підприємств наступні знижки: за кількість придбаного товару; за визначену суму покупки; за скорочення термінів оплати; сезонні; спеціальні.

Підприємства оптової торгівлі, як правило, ведуть облік за початковою вартістю. Тому якщо знижка від продажної ціни (тієї, за якою товар продається в загальному порядку) надається відразу в момент продажу, то вона фактично ніяк не відобразиться в обліку продавця і покупця. На суму знижки в результаті продавець отримає менше прибутку. Якщо ж знижка передбачена договором та надається уже після продажу товарів та виписки всіх первинних документів, то в момент підтвердження права надання (отримання) знижки (наприклад, отримання (відправлення) дострокової оплати) продавець(покупець) повинен на основі бухгалтерської довідки, а також розрахунку коректувань податкових зобов'язань з ПДВ показати в бухгалтерському обліку знижку, в податковому – зменшити валовий дохід (валові витрати) та податкові зобов'язання (кредит) з ПДВ. Для відображення в бухгалтерському обліку знижки у продавця у випадку її надання після відвантаження товару Інструкцією № 291 [3] передбачений субрахунок 704 „Вирахування з доходу”. Сума знижки відображається за дебетом субрахунку 704 в кореспонденції з кредитом рахунків обліку розрахунків з покупцями.

За домовленістю сторін знижки надаються чи в формі зменшення продажної ціни товарів, чи в формі передачі їх певної кількості «безкоштовно». Таким чином, розвиток ринкових відносин в Україні обумовлює широке розповсюдження практики надання торгівельних знижок. Тому, на наш погляд, необхідно для цілей бухгалтерського обліку всі різновиди торгівельних знижок згрупувати за двома напрямками: торгівельні знижки, отримані від постачальників та торгівельні знижки, надані покупцям.

Облік отриманих торгівельних знижок повинен бути організований в момент оприбуткування товарів, тому доцільно відкрити відповідні субрахунки третього порядку до рахунку 28 «Товари» за видами діяльності: 281.2 «Торгівельна знижка, отримана в оптовій торгівлі», 282.2 «Торгівельна знижка, отримана в роздрібній торгівлі», 285.2 «Торгівельна знижка, отримана на підприємствах харчування».

Для узагальнення інформації про суму торгівельних знижок, наданих покупцям, в новому Плані рахунків передбачений субрахунок 704 «Вирахування з доходу». Однак, на цьому субрахунку відображаються як суми на даних знижок покупцям, так і вартість повернених покупцями товарів, а також суми, які належить вираховувати з доходу. Вважаємо необхідним введення субрахунків третього порядку для деталізації інформації про всі вирахування з доходу, в тому числі й торгівельні знижки, тобто: субрахунок 704.1 «Торгівельна знижка надана», субрахунок 704.2 «Повернення товарів покупцями», субрахунок 704.3 «Інші відрахування з доходу».

Для конкретизації бухгалтерської інформації за видами торгівельних підприємств виділяються субрахунки: 704.11 «Торгівельна знижка, надана покупцям в оптовій торгівлі», 704.12 «Торгівельна знижка, надана покупцям в роздрібній торгівлі», 704.13 «Торгівельна знижка, надана покупцям на підприємствах харчування».

Такий підхід до класифікації торгівельних знижок для цілей бухгалтерського обліку дозволить систематизувати інформацію про елементи роздрібної ціни товарів, а також про

структуру доходів, отриманих від реалізації товарів, що необхідно для ефективного управління торгівельним підприємством.

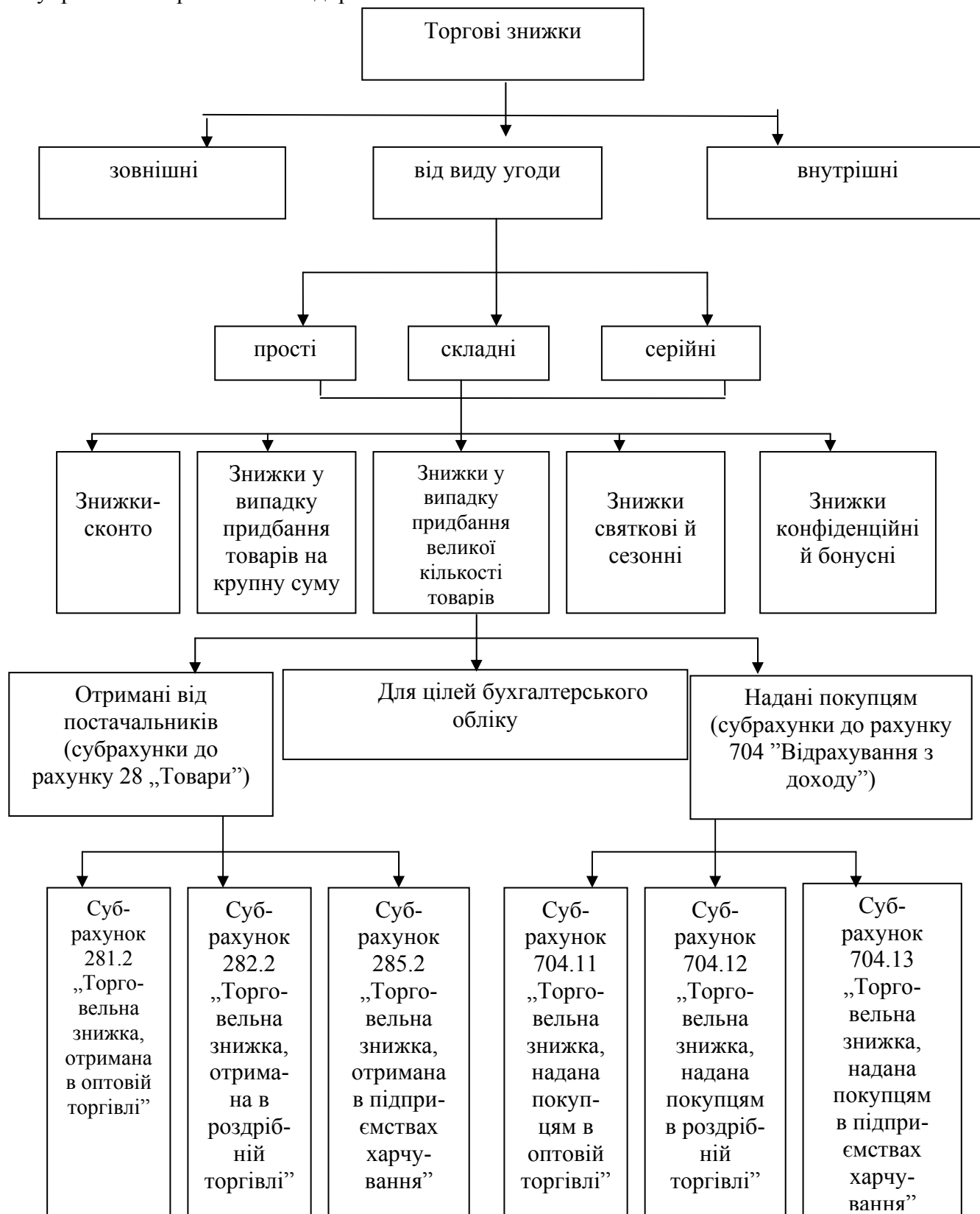


Рис.1. Класифікація торгових знижок для цілей бухгалтерського обліку

Література:

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 /Пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.
2. П(С)БО 9 “Запаси”: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. №246 // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. - №11. – С. 8-113.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291// Все про бухгалтерський облік. - 2005. - № 27. - С. 6-63.
4. Положення про порядок уцінки і реалізації продукції, що належить, до групи товарів широкого вжитку, продукції виробничо-технічного призначення та надлишкових товарно-матеріальних цінностей: Затв. М-вом економіки і М-вом фінансів України від 15 грудня 1999 р. 49/300 // Баланс. – 2000. - №5. – С. 20-22.
5. Учет: Международная перспектива / Пер. с англ. Мюллер Г., Герноон Х., Мисик Г.:. – 2-е изд., стереотип., – М.: Финансы и статистика, 1999. – 136 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Галушко О.С. 23.03.07*

*Надійшла до редакції
27.03.07*

УДК 657.421.3

Бобкова О.О.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

В статті розкриті основні етапи формування оцінки нематеріальних активів, які є підставою для комп'ютеризації обліково – аналітичного процесу.

This article proposes the main stages of forming estimation nonmaterial assets. They are the basis of the improving of the computer using during an accounting analytical process.

В практиці бізнесу відмічається зростання ролі нематеріальних активів та, насамперед, таких, які за своїм змістом є об'єктами інформаційної природи. В управлінні нематеріальними активами велику роль відіграє їх оцінка, значення якої є дуже суттєвим з позиції результативності комерції.

Окремі аспекти оцінки нематеріальних активів як багатогранної проблеми розкриті в наукових працях В.В. Бабича, І.А. Бігдан, Ф.Ф.Бутинця, А.М. Герасимовича, М.Я. Дем'яненка, С.Ф.Голови, В.І. Єфіменка, В.О.Шевчука, І.Й. Яремко, але є певні проблеми з цього питання в контексті завдань бухгалтерського обліку.

Метою статті є проведення аналізу методів оцінки нематеріальних активів та запропоновані етапи проведення такої оцінки, які дозволяють комп'ютеризувати обліково-аналітичний процес.

У процесі становлення ринкової економіки в Україні значна увага приділяється питанням уточнення сутності та оцінки вартості об'єктів нематеріальних активів, зокрема об'єктів інтелектуальної (промислової) власності. Реформування економіки, розвиток ринкових відносин зумовили необхідність формування нормативно – правової бази у сфері інтелектуальної діяльності. Україна, підтримуючи на своїй території чинність міжнародних конвенцій та угод, що стосуються промислової власності, ухвалює свій пакет законів про охорону інтелектуальної власності. У результаті науково – технічні знання перетворюються на продукт, яким можна розпоряджатися, оцінювати й управляти.

Нематеріальні активи завжди вважались найбільш важливим елементом активу фірми. В багатьох високотехнологічних фірмах з світовою репутацією вартість нематеріальних активів складає від 50 до 70% від вартості статутного капіталу.

В чому ж полягають основні труднощі оцінки нематеріальних активів?

По - перше, існує невизначеність оцінки нематеріальних активів, особливо таких, як фірмові марки та імена, торгівельні марки, технології та ін. При придбанні таких активів, внесенні їх до статутних капіталів створюваних підприємств, реалізації та інших операціях невірна оцінка призводить до спотворення реальних прав на підприємстві та створеного ним прибутку.

По – друге, важко визначити термін корисного використання нематеріальних активів, протягом якого вони дозволяють витягувати прибуток.

По – третє, перебільшення вартості нематеріальних активів, відображення в обліку невірних сум їх амортизації призводить до недостовірності фінансової звітності, неправильному обчисленню чистих активів, невірній оцінці вартості акцій тощо.

На підприємствах, фірмах і корпораціях вартість прав на об'єкти інтелектуальної власності може бути різною як за структурою, так і за складом та оцінкою. Згідно до чинного законодавства України, інтелектуальна власність входить до нематеріальних активів, що вміщують ще й права користування природними ресурсами, майном, права на знаки для товарів і послуг, а також гудвіл (ділову репутацію). Теоретичний досвід організації правового методичного забезпечення управління нематеріальними активами в

Україні перебуває на стадії становлення та розвитку, а отже, й наукових вивчень та узагальнень.

Найбільш зручну для економічних розрахунків оцінку можна сформувати у вартісному вимірі, тобто в грошовому виразі. Разом з цим, вартісний вимір не завжди може визначити значимість нематеріальних активів, ефективність їхнього використання.

Одною з важливих проблем високоефективного управління інтелектуальним капіталом є визначення підходів та обґрунтувань його оцінки. Досліджуючи оцінку прав інтелектуальної власності, перш за все, слід зазначити, що ціна – це сукупність умов, за якими використовуються права інтелектуальної власності. Оцінювати такі права за затратами на науково – дослідні конструкторські розробки недоцільно, оскільки споживча вартість права на результати інтелектуальної праці, що передається покупцю, враховує і частину очікуваного ефекту. Отже, оцінка нематеріальних активів має втілювати реальні умови та практичні методи визначення результатів від використання продукту – інтелектуальної власності в грошовій формі.

Оскільки нематеріальні активи неоднорідні за своїм складом, характером використання, ступенем впливу на ефективність діяльності та фінансовий стан підприємства, доцільним є диференційований підхід до вивчення складових їхньої оцінки.

Світова практика свідчить про те, що питання оцінки нематеріальних активів складне і їхня вартість не може бути визначена традиційними методами. У доповіді ЮНІ ДО ще у 1989 р. було зазначено, що не існує стандартної методики визначення ціни на технологію, але є значна кількість рішень, які фахівці в галузі передачі технологій можуть запропонувати.

Відповідний вплив на оцінку має мета, тобто визначення вартості нематеріальних активів щодо мети їхнього використання. Це зумовлено тим, що оцінці підлягають не самі об'єкти інтелектуальної власності, а матеріалізоване право на них. Використання інтелектуальної власності як нематеріальних активів у господарській діяльності підприємств передбачає потребу:

- формування норм амортизаційних відрахувань, за якими частину вартості нематеріальних активів враховують при новоствореній продукції, послугі;
- розрахунку розмірів авторських винагород фізичним особам;
- обґрунтування цін на продукцію, при виробництві якої використано нематеріальні активи з урахуванням економічних вигод.

Отримати необхідну інформацію для прогнозування доцільності впровадження нематеріальних активів у виробництві неможливо без вартісної оцінки їх як в поточному, так і майбутніх періодах.

Вищезазначене дає підстави стверджувати, що об'єктивна оцінка нематеріальних активів – один із важливих чинників для прийняття управлінських рішень, що сприяють поліпшенню роботи підприємства з відповідними максимально можливими економічними вигодами.

Враховуючи особливості оцінки, що зумовлені метою й умовою використання конкретного об'єкта, світова практика сформувала ряд загальних теоретичних підходів, серед яких прийнято виділяють дохідний, витратний і ринковий.

Як показують проведені дослідження вартісну оцінку та облік нематеріальних активів підприємств в умовах комп'ютеризації доцільно виконувати з урахуванням наступних методичних рекомендацій.

Етап 1. Ідентифікація нематеріальних активів. Мета даного етапу – перетворення нематеріальних об'єктів в майно підприємства у вигляді об'єктів бухгалтерського обліку.

Ідентифікований актив – це придбаний актив, який на дату придбання відповідає наступним критеріям: оцінка активу може бути достовірно визначена; в майбутньому при його використанні очікується отримання економічних вигод [1].

Можливість ідентифікації означає, що актив можна відокремити від підприємства. Майбутня економічна вигода – потенціал, який може сприяти надходженню на підприємство (прямо або непрямо) грошових коштів та їх еквівалентів.

Етап 1.1 Ідентифікація прав на окремі об'єкти нематеріальних активів.

Змістовно ідентифікація об'єктів нематеріальних активів інформаційної природи відповідає інвентаризації всіх видів нематеріальних активів з урахуванням належного документального оформлення. В якості об'єктів обліку можуть бути надані письмовий або графічний опис, схеми, креслення, накопичувачі на магнітних носіях (вінчестери, дискети, CD – ROM), зразки продукції, а також інші носії нематеріальних активів.

В якості документів, які підтверджують наявність власників на кожен з об'єктів нематеріальних активів, можуть використовуватись: патенти, свідоцтва, ліцензійні договори та свідоцтва, договори замовлення на створення об'єктів нематеріальних активів сторонніми організаціями, замовлення на створення об'єктів нематеріальних активів на самому підприємстві, договори переуступки прав, акти приймання – передачі при безкоштовній передачі прав на об'єкти нематеріальних активів.

Етап 1.2 Ідентифікація фактів участі окремих складових нематеріальних активів в господарській діяльності підприємства.

Даний етап є найбільш складним при підготовці об'єктів нематеріальних активів до включення в бухгалтерські звіти. Участь окремих складових нематеріальних активів в господарській діяльності підприємства базується на двох параметрах: тривалість періоду використання нематеріального активу в господарській діяльності підприємства (не менш 12 місяців); зафіксовані факти, які підтверджують наявність доходів від нематеріального активу.

На включення об'єктів нематеріальної природи в господарську діяльність підприємства має вплив і такий фактор як умови їх надходження. До числа таких умов слід віднести: придбання за плату в інших підприємств та осіб (на підставі фактично понесених витрат): створення на підприємстві (на підставі суми наведених витрат); внесок засновниками (на підставі домовленості сторін); отримання від юридичних та фізичних осіб безкоштовно (на підставі експертної оцінки).

Може виникати проблема участі в господарській діяльності підприємства об'єктів нематеріальної природи переданих на безкоштовній основі, оскільки при цьому відсутній факт наявності витрат. Вирішення даної колізії слід ґрунтувати на тій обставині, що грошовий вираз властивостей об'єктів нематеріальної природи є не історичним фактом, а грошовою оцінкою їх корисності в майбутньому часі. Тому оцінку майна яку проводять у зв'язку з включенням об'єктів нематеріальної природи в бухгалтерську звітність слід ґрунтувати не тільки на перш початкових затратах придбання, але й на затратах, пов'язаних з використанням вказаних об'єктів на підприємстві.

Етап 2. Ціна нематеріальних активів

До складу нематеріальних активів із зазначенням їх вартості в якості облікових одиниць включаються не об'єкти інтелектуальної власності, а права на ці об'єкти. Перелік прав на інтелектуальну продукцію повинен бути оформлений відповідним списком видів цієї продукції з документальним підтвердженням прав власності.

При придбанні нематеріального активу в склад вартості нематеріального активу включаються: ціна (вартість) придбання (окрім отриманих торговельних знижок), мито,

непрямі податки, які не повертаються, та інші затрати, безпосередньо пов'язані з придбанням та доведенням цього активу до стану, придатного до експлуатації.

При створенні нематеріального активу на підприємстві до складу вартості нематеріального активу включають прямі затрати на оплату праці, прямі матеріальні затрати та приведенням його до стану, придатного до використання.

При придбанні нематеріального активу шляхом обміну на подібний об'єкт до складу вартості нематеріального активу включаються або залишкова вартість переданого нематеріального активу, або справедлива вартість переданого нематеріального активу.

При обміні (або частковому обміні) нематеріального активу на неподібний нематеріальний актив до складу вартості нематеріального активу включаються справедлива вартість переданого нематеріального активу, збільшена (зменшена) на суму грошових коштів або їх еквівалентів, яка була отримана в результаті обміну.

При внесенні нематеріального активу до статутного капіталу, постановці нематеріального активу на баланс при об'єднанні підприємств, безкоштовному отриманні нематеріального активу до складу вартості нематеріального активу включається справедлива вартість отриманих нематеріальних активів.

Етап 3 Облік надходження та створення нематеріальних активів.

Для документування операцій з обліку нематеріальних активів використовують типові форми документів для обліку основних засобів, до яких надаються документи, які описують сам об'єкт або порядок його використання, а також документи, які підтверджують ті чи інші майнові права підприємства.

У випадку придбання будь – яких авторських прав відображення їх в обліку може бути здійснено тільки на підставі договору з юридичною або фізичною особою – продавцем цих авторських прав. Для відображення в обліку придбаних «ноу – хау» підприємство повинно мати в розпорядженні повне вербальне (словесне) та відображаючий його опис.

Етап 4. Облік амортизації нематеріальних активів.

Відповідно п.25 П(С)БО 8 нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється протягом терміну їх корисного використання, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс). Під терміном корисного використання розуміють:

- або період протягом якого очікується використання активу підприємством;
- або період, протягом якого дякуючи використанню нематеріальних активів буде виготовлено (виконано, надано) очікуваний підприємством об'єм продукції (робіт, послуг).

Вибір того чи іншого методу визначення корисного терміну використання буде залежить, в першу чергу, від виду самого активу. Наприклад, при визначенні періоду корисного використання комп'ютерної програми доречно використати перший метод, тому що затрати, пов'язані з його експлуатацією, будуть носити непрямий характер, так як їх неможна розподілити економічно доречним шляхом між одиницями виробленої продукції. Що стосується, наприклад, патенту на корисну модель, то тут майже прийнятно використання другого методу визначення терміну корисного використання.

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється з місяця, наступного за місяцем, в якому актив став придатний до використання, та закінчується місяцем, наступним за місяцем вибуття. Амортизація нараховується протягом періоду корисного використання нематеріального активу, але не більш 20 років, за методом, який самотійно обрало підприємством, виходячи з умов отримання економічних вигод.

Етап 5. Облік вибуття нематеріальних активів.

Причиною вибуття нематеріальних активів може бути: реалізація нематеріальних активів; списання з балансу за непридатністю (неможливістю отримання в майбутньому економічних вигод; безоплатна передача нематеріальних активів; передача нематеріальних активів в якості внеску до статутного капіталу іншого підприємства; вибуття внаслідок обміну на інший актив.

Виникнення валових доходів при реалізації нематеріальних активів буде залежить від того, амортизувались ці нематеріальні активи в системі оподаткування або ні. При реалізації які належать амортизації нематеріальних активів відповідно п. п. 8.3 ст. 8 Закону про податок на прибуток до валового доходу включається позитивна різниця між сумою реалізації та залишковою вартістю об'єкту продажу. Якщо різниця виходить негативною, вона підлягає відображенню, до складу валових витрат.

У випадку реалізації нематеріальних активів, які за системою оподаткування амортизувались, тобто затрати на їх придбання були в повному обсязі включені до складу валових витрат, валовий дохід розраховується виходячи із договірної ціни. Така операція є також об'єктом для нарахування податку на додану вартість.

На відміну від самостійної ліквідації основних засобів, операції з самостійної ліквідації нематеріальних активів не є об'єктом оподаткування.

Етап 6. Інвентаризація нематеріальних активів

Нематеріальні активи відображаються в інвентарному опису за первісною вартістю з зазначенням: суми зношення; дати придбання; терміну корисного використання. Правильний облік та включення нематеріальних активів до господарського обороту підприємства призводить до зниження бази оподаткування підприємства та цим підвищує ефективність його господарської діяльності.

Наприклад, затрати на придбання ліцензії терміном більше року обліковуються на рахунку «Капітальні вкладення» та потім списуються на рахунок «Нематеріальні активи». У випадку, якщо цей термін менше одного року, податкові органи можуть вимагати списання вказаної вартості на зменшення чистого прибутку або фондів підприємства.

Таким чином, наведені підходи можуть використовувати відповідно до потреб оцінки з урахуванням чинників, що формують мету і умову використання нематеріальних активів.

Література:

1. П(С)БО 8 „Нематеріальні активи”, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. №242.
2. Велш Глен А., Шорт Деніел Г. Основи фінансового обліку / Пер. з англ. О. Мініна, О. Ткач. – К.: Основи, 1997. – 943 с.
3. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку 2001: Навч. посібник /За ред. М.В. Кужильного. – 6-те вид. – К.: А.С.К., 2001. – 272 с.
4. Лишиленко О.В. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник. – К.: Вид-во „Центр навчальної літератури”, 2003. – 215 с.
5. Яремко І.Й. Економічні категорії в методології обліку: Монографія. – Львів: Каменярь, 2002. – 192 с.
6. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 444 с.
7. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – К.: Алеута, 2006. – 1080 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоною О.Г. 24.01.07*

*Надійшла до редакції
28.12.06*

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 338.45:622.014.3

Прокопенко В.І., Терехов Є.В.

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ У МОДЕЛЮВАННІ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІКО – ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБІГУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ГІРНИЧОГО ВІДВОДУ

Розглянуто методику застосування системного аналізу ефективності взаємодії учасників відновлення земельних ресурсів, досліджено зміст, структуру та ймовірні шляхи реалізації їх приватних стратегій, скерованих на подолання існуючих цільових конфліктів.

The technique of application of the system analysis of efficiency of interaction of participants of restoration of ground resources is represented, the maintenance, structure and probable ways of realization of their private strategy directed on overcoming of existing target conflicts is investigated.

Багато дослідників зазначають важливість системного розгляду при вирішенні проблеми досягнення ефективності роботи того чи іншого господарюючого суб'єкта. На сьогодні аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства не може не враховувати існування сильного зовнішнього впливу на нього, наявності об'єктивно встановлених обмежень ринкової кон'юнктури, тенденції до поглиблення зв'язків різного рівня. До того ж, всі виробничі системи мають приналежність до оточуючого природного середовища і їх розвиток має наближатися до екологічно безпечних систем. Таким чином, нині у дослідженнях стану довкілля велике значення мають синергетичні оцінки узгодженого розвитку економіки і природних систем. Основна увага приділяється структурі та умовам функціонування системи в цілому, а не кожного елемента поодиноці [1].

Керуючись потребою оптимізації параметрів діяльності окремого підприємства, учасника відведення землі під гірничу розробку, є важливим встановити причинно-наслідковий зв'язок формування кінцевих результатів його роботи, а особливо – незадовільних, та визначити стратегію максимізації очікуваних позитивних ефектів. На підставі цього науковцями пропонується застосування системного аналізу економічних процесів, як відображення їх взаємо-зв'язків та багатоаспектності механізму формування результативної вартості, що є наслідком спільних дій різних підприємницьких структур. Наприклад, Дегтяр А.О. [2] наголошує, що системний підхід повинен враховувати інтеграцію частин в єдине ціле, які об'єднує центральний елемент – предмет їх діяльності та джерело появи матеріальної зацікавленості до співпраці.

Будь-який господарюючий суб'єкт є складовою частиною певної економічної системи, який своїми діями впливає на результативність діяльності всієї ланки взаємопов'язаних з ним структур. При цьому реалізація приватних стратегій є ускладненою, якщо задачею кожного учасника системи є максимізація власних зисків за рахунок погіршення умов та наслідків діяльності інших контрагентів. І навпроти, система є найбільш дієвою, якщо є зацікавленість кожного учасника виробничого процесу сприяти максимізації кінцевого результату спільних дій. Згідно з цим принципом, без

врахування можливих наслідків для функціонування всієї системи, галузевий ефект буде меншим у порівнянні з комплексним багатокритеріальним плануванням результатів, де кожен попередній рівень буде розглядатися у якості вихідної бази реалізацій власної стратегії, і від успішності якої залежатиме ефективність наступного рівня системи. Перевагою системного аналізу зв'язків є врахування більшої кількості чинників досягнення цільової установки оптимізаційних заходів, ніж відокремлене за об'єктами моделювання схеми забезпечення бажаного рівня результативності. Задачею дослідження є теоретичне обґрунтування наявності між учасниками стійких системних зв'язків, що дозволило б планувати стратегію їх спільних дій на досягнення оптимального стану системи.

Нині гірниче підприємство є залежною ланкою щодо організації відновлювальних робіт від намірів попередніх та наступних землевласників відпрацьованих або відновлених земельних ресурсів. Вони формують величину попиту на цю побічну продукцію гірничого виробництва і, відповідно, визначають якісний і кількісний стан техногенних ґрунтів, а також їх цільове використання. У той же час організаційно-технічний рівень комбінату, а також його власна цільова установка обмежують вимоги інших суб'єктів господарювання, вимагають узгоджувати свої плани з технологічними можливостями здійснення рекультиваційних робіт. Як зазначає Іщенко М.І. [3], хоча підприємства, що взаємодіють у межах гірничопромислового комплексу є різними за характером та змістом діяльності, а також за формою власності, і не мають спільного системного планування та управління, але вони співпрацюють залежно один від одного та визначають ймовірну стратегію інших сторін. Далі Іщенко М.І. вказує, що для аналізу та оптимізації економічних відносин між вищезазначеними суб'єктами господарювання доцільно використовувати, у межах системного, структурно-функціональний підхід, сутність якого полягає у виділенні в системних об'єктах структурних елементів (компонентів, підсистем) і визначенні їхньої ролі (функцій) у системі. При цьому кожен учасник не може безпосередньо впливати на прийняття рішення іншим суб'єктом, але через механізм економічної зацікавленості здійснюється опосередкований управлінський вплив. Дослідження ймовірних шляхів реалізації задумів суб'єктів відновлення земельних ресурсів дає можливість підвищити організаційний рівень їх взаємодії та активізувати процес господарського освоєння промислово зруйнованих земель.

Приведення задумів окремих учасників взаємодії суб'єктів відновлення землі у відповідність загальним критеріям її ефективності є можливим за умови впорядкування ринкового обігу цих земельних ресурсів, встановлення змісту цього процесу та визначення напрямків поліпшення умов співпраці учасників системи на основі багатокомпонентного моделювання її бажаного стану. Оптимізація досліджуваних параметрів потребує встановлення типових умов функціонування системи та визначення її економічного змісту.

В межах системного багатокритеріального аналізу, що відображає складність та суперечність системних зв'язків, варто розглянути сукупність взаємопов'язаних методів та засобів управління приватними стратегіями, а також проаналізувати мотиваційні підходи учасників відведення землі до співпраці, що у спрощеному вигляді зможуть дати уявлення про принципи досягнення цільової установки цих суб'єктів господарювання. Важливим є дослідити системну цілісність і адекватність зовнішнім умовам та можливість здійснення свідомого управління як системою в цілому, так і окремими її складовими елементами. У якості об'єкта системного аналізу необхідно розглянути передумови забезпечення ефективності взаємодії учасників відведення землі, а предмета – організаційно-економічні аспекти ринкового обігу земель гірничого відводу.

Взаємодія учасників ринку рекультивованої землі повинна будуватися на принципах появи зацікавленості кожного з них співпрацювати у межах системи природоохоронних програм приватних підприємців та держави зокрема, а відтак, належним чином виконувати взяті на себе зобов'язання. Ступінь налагодженості операцій з землею визначає як існуючий рівень ефективності системи, так і створює резерви для її якісних перетворень. Наразі суб'єкти господарювання, що приймають участь у відведенні землі, використовують ситуаційний підхід побудови власної стратегії, що часто межує з численними порушеннями земельного законодавства щодо використання та охорони землі.

Розглядаючи функціональні зв'язки підприємств, що взаємодіють у межах заходів з відновлення земель, як певну систему, в них можна виділити множину взаємопов'язаних елементів, компонентів, визначені функції, цілі, склад та структуру. Загалом цю систему мають характеризувати цілісність, структурність, взаємозв'язок із зовнішнім середовищем, ієрархічність, ціле-спрямованість, самоорганізація. Відповідність цим умовам забезпечує сталість системних зв'язків, можливість їх поглиблення та здійснення свідомого управлінського впливу на їх стан. Цілісність визначається збігом приватних установок учасників системи та наявністю переваг спільних зв'язків проти випадкових ситуаційних підходів у співпраці. Структурність впливає з розподілу функцій всередині системи, за якого створюється організаційно-технологічна єдність та узгодженість її елементів. Взаємозв'язок із зовнішнім середовищем постає з адекватності дій учасників обмеженням функціонування, продиктованих ринковою кон'юнктурою. Ієрархічність системних зв'язків досягається за умови наявності загальнодержавного планування економічного розвитку місцевості, заснованого на адміністративних важелях управління. Цілеспрямованість визначається можливістю досягнення спільної мети діяльності без погіршення умов співпраці для окремого учасника. Само-організація ґрунтується на можливості ефективно протистояти негативним зовнішнім збуренням та налагодженні фінансового механізму взаємодії суб'єктів відведення землі. Відповідність змісту зв'язків між цими підприємствами вищенаведеним ознакам системи вказує на можливість планування їх спільної діяльності.

Відведення землі під розробку корисної копалини повинне будуватися на засадах упорядкованості зміни прав власності на неї та додержанні вимог якнайшвидшого господарського освоєння порушених площ. Це є можливим за умови розвинутості ринку вторинних земельних ресурсів, а також свободи ініціативи у визначенні напрямку використання техногенних ґрунтів. Це, в свою чергу, допоможе удосконаленню цільового фінансування рекультиваційних робіт. Проте, наряду з цим, повинен існувати контроль якості виконання цільових установок ресурсозбереження як зі сторони конкретних замовників, так і державних органів управління. Таким чином, має відбуватися поєднання нормативного та економічного механізмів взаємодії. Тобто, з одного боку система отримує законодавчі обмеження, без яких економічні важелі були б неідеальні, а з іншого – скерованість на оптимальне використання наявних обмежених ресурсів. Обидва рівні утворюють потенціал системи, що за Карпенком Ю.В. [4] відображає якісну та кількісну спроможність господарюючих суб'єктів функціонувати на досягнення додаткових ефектів взаємодії за рахунок поглиблення інтеграційних зв'язків.

Перетворення одного об'єкта в інший або зміна виробничих параметрів його функціонування здійснюються за допомогою управлінських дій на об'єкт. Ці дії спрямовують рух об'єкта в напрямку, який поліпшує якісні та кількісні результати функціонування. Загалом, на підставі зазначеного, можна всяке перетворення об'єкта представити у вигляді його стану або поведінки.

Принагідно до задач розвитку природоохоронної діяльності підприємств гірничопромислового комплексу ефективність та надійність планування режиму відновлення порушених земельних площ має будуватися з урахуванням динаміки внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків елементів системи. Акцент дослідження має бути спрямований на виявлення різноманітності зв'язків і відносин, що мають місце як усередині комплексу, так і в його взаємодії із зовнішнім середовищем. Властивості комплексу як цілісної системи визначаються не тільки і не стільки сумарними властивостями його окремих елементів чи підсистем, що виконують окремі виробничі процеси, скільки специфікою його структури, особливими системоутворючими, інтегральними зв'язками. Розглядаючи структуру системи підприємств з відведення земельних ресурсів (Рис.1), слід зазначити, що її внутрішнє середовище утворюють суб'єкти господарювання, які є матеріально залежними від рівня якості земельних угідь, а також законодавчо відповідальними, а саме – особа, що володіє порушеними землями (попередній землевласник) та безпосередній порушник земель (гірниче підприємство). Їх можна уявити центральними елементами системи, що складають конфліктне ядро наслідків відчуження земельних ресурсів. Зовнішнє середовище системи представлене підприємницькими структурами, які діють суто з власної ініціативи та можуть прямо або опосередковано впливати на рівень ефективності проведення відновлювальних робіт та будувати на підставі цього механізм власного заохочення. До останніх, у першу чергу, відносяться ринкові посередники, спеціалізовані установи та органи державного управління. На сьогодні домінуючими є відносини всередині системи на рівні землевласник – гірниче підприємство, проте розширення кола учасників створює підґрунтя для її якісних перетворень.



Рис.1 Структура зовнішніх впливів на формування системи гірничого землекористування

Рух системи, зміна її стану можуть відбуватися під дією як зовнішніх впливів, так і в результаті процесів, що відбуваються усередині системи. На кожну систему, строго кажучи, діє безліч різних зовнішніх впливів, але далеко не усі вони вагомі. З безлічі впливів відбирають лише ті, котрі в умовах розв'язуваної задачі істотно впливають на її стан. Очевидно, що система учасників відновлювальних робіт є децентралізованою, тобто такою, в якій немає адміністративно вираженого центрального елемента, всі суб'єкти мають приблизно однакову вагу, і їх взаємини побудовані не навколо центральної підсистеми, а з'єднані між собою послідовно або паралельно.

Закрита система не відзначається високим рівнем ефективності взаємин, проте її існування є об'єктивно зумовленим процесом порушення земель. В той же час у її межах відсутнє підґрунтя для істотного підвищення якості ре-культивацийних робіт. Натомість інші господарюючі суб'єкти хоча і являють собою потенціал розвитку системи гірничого землекористування, проте їх зацікавленість може будуватися тільки на засадах прибутковості діяльності.

Якщо результативність господарювання підприємства з відновлення земель продиктована споживчим ринком його продукції та ринком ресурсів рекультивацийних робіт, то загальна перспективність використання порушених ґрунтів визначається зовнішніми чинниками формування вартості, що може бути отримана з використанням землі. Таким чином, на вихідні параметри взаємодії землевласника та гірничого підприємства істотно впливає кон'юнктура складова ринку ресурсів відновлювальних робіт, ринку землекористування, на якому формується рівень попиту на техногенні ґрунти, та суміжних з ним ринків, що згідно з теорією виробничої корисності пропонують альтернативні засоби виробництва. При цьому держава контролює додержання вимог раціонального гірничого землекористування, гальмуючи, з однієї сторони, ринкові важелі управління, проте з іншої – гарантує дотримання певних якісних параметрів системи. В досягненні економічних результатів стає надто важливим екологічний фактор, що передбачає включення в економічний механізм однакового рівня вимог екологічного та правового змісту. У випадку ж залучення до відновлювальних робіт спеціалізованого підприємства його техніко-організаційні можливості та бюджет рекультивациі є вирішальними факторами реалізації цільової установки системи.

Єдиним критерієм успішності діяльності суб'єктів відведення землі є досягнення ними своїх приватних цілей, що можуть мати ієрархічний характер, але повинні бути взаємоузгоджені та взаємозалежні задля дієвості всієї системи. Кожна приватна мета є інструментом реалізації певного рівня цільової установки системи, досягнення галузевої ефективності. Якщо припустити, що певний суб'єкт попереднього рівня необґрунтовано вимагатиме занадто велику винагороду за свою участь, то наступний суб'єкт не зможе компенсувати свої витрати, і побудований технологічний ланцюг виявить свою недієвість. Проте, необхідно намагатися забезпечити найвищу вартість відновлених земель як реальне відображення зміни їх продуктивних можливостей, але таку, що була б на рівні вартості вже існуючих об'єктів зі схожою споживацькою характеристикою. В загальному вигляді цільова установка Π_y системи може бути представлена наступним чином:

$$\Pi_y = \frac{\Pi_{\epsilon} - \Pi_n}{\Pi_{\epsilon}} \rightarrow \max, \text{ але } \Pi_{\epsilon} \leq \Pi_{cp}$$

де Π_{ϵ}, Π_n – відповідно ринкова ціна відновленої та непорушеної земельної ділянки, грн.; Π_{ϵ} – приріст витрат на відновлення земельної ділянки вище попереднього рівня,

грн.; C_{cp} – середня ринкова ціна ділянки, схожої відновленій ділянці за експлуатаційними особливостями, грн.

Виходячи з цільових установок кожного учасника відведення землі, вищенаведений вираз можна представити наступною формулою (1):

$$C_y = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_i}{B_p} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де $\sum_{i=1}^n \Pi_i$ – сума прибутків (або відвернених збитків) учасників ринку техногенних ґрунтів.

Враховуючи те, що інтереси суб'єктів відновлення мають суттєві розбіжності, вимоги досягнення цільової установки у ході прийняття техніко-організаційних рішень повинні відповідати наступному критерію (2):

$$\frac{\Delta \Pi_i}{\Delta Z_j} > 1, \text{ або } \frac{\Delta C_p}{\Delta B_p} > 1, \quad (2)$$

де $\Delta \Pi_i$ – приріст прибутку i -го учасника, грн.; ΔZ_j – приріст збитку j – учасника, грн.; ΔC_p – зміна ціни відновленої землі, грн./га.; ΔB_p – зміна витрат на рекультивацію, грн./га.

Очевидно, що цілі взаємодії підприємств будуть по різному змінювати рентабельність робіт, що відображається на стійкості системних зв'язків як протидій зовнішнім збуренням. А це, в свою чергу, вимагає врахування альтернативних варіантів реалізації інтересів учасників поза системою. У банківській сфері, яка є індикатором ділової активності, діє наступний принцип ефективності капіталовкладень у об'єкти нерухомості, що може слугувати орієнтиром для потенційного інвестора за вкладання коштів у відновлювальні роботи, а саме:

$$\frac{Re_{(i)}}{C_o} \geq \frac{d}{W_{(i)}}; \quad (3)$$

де $Re_{(i)}$ – рентабельність i -го виду діяльності, коефіцієнт; C_o – ринкова вартість i -го об'єкту нерухомості, грн.; d – середня депозитна ставка банків, коефіцієнт; $W_{(i)}$ – розмір іпотеки i -го об'єкту нерухомості, грн.;

Проте, позиція суб'єктів на практиці, у разі недотримання системними зв'язками вищезазначених умов ефективності, може бути продиктована юридичними нормами або ж очікуваною меншою ризикованістю проекту.

Вимоги ефективності системи гірничого землекористування можна представити у вигляді трансформації ринкової вартості землі внаслідок реалізації організаційних схем проведення рекультиваційних робіт (Рис.2). Як видно з рис.2, механізм збитку діє до передачі землі підприємству з рекультивації. Її відчуження обумовлює появу як збитку гірничого підприємства, так і землекористування у регіоні в цілому, відповідно ціна C_1 за право відведення землі є його нижньою межею. Ціна C_2 за передачу землі є початковим етапом формування її нової вартості. Ціна C_3 придбання землі наступним землевласником вказує на загальну ефективність всієї системи взаємин і має вираз у наявності зворотного зв'язку учасників у плануванні наступних циклів відновлювальних

робіт. Задачею операцій з землею є забезпечення її найвищої доданої вартості по завершенні кожного етапу відновлювальних робіт. Це формує відповідно величину ренти ресурсу, яка може слугувати елементом управління якістю рекультивації, а також ступеня досягнення цільових установок кожного учасника системи.

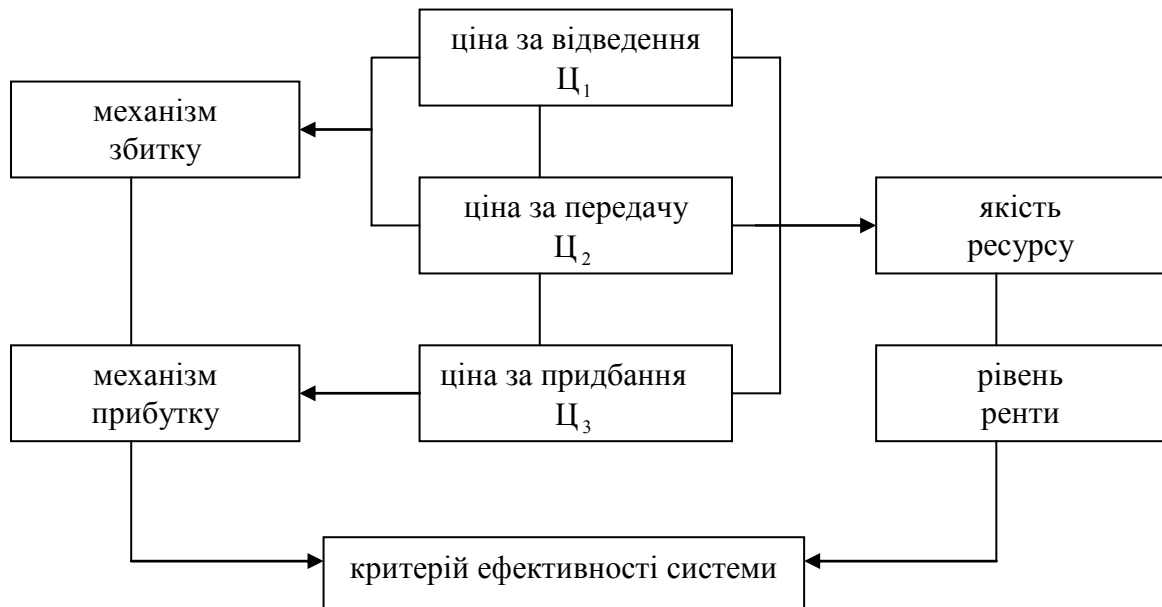


Рис.2 Схема зміни ринкової вартості техногенних ґрунтів у циклі відновлювальних робіт

Вихідною базою для прийняття техніко-організаційних рішень є рівень витрат, покладених на приведення техногенних ґрунтів у придатний до експлуатації стан, та видатки обігу відтворених земельних угідь, а кінцевим – рівень продуктивності ґрунтів за певного напрямку їх господарського використання. Відтак, результативність оптимізаційних заходів полягатиме у підвищенні рівня дохідності новостворених земельних ресурсів за доцільного рівня витрат на їх відновлення. На рівні заходів економічного характеру це досягається за рахунок якісних перетворень системи у вигляді:

- а) впровадження технічних нововведень у режимі рекультивації;
- б) активізації збутового напрямку відновлення земель;
- в) розширення сфер використання земельних ділянок;
- г) адекватної оцінки ринкової вартості відтворених земель;
- д) орієнтації на дотримання якісних параметрів ґрунтів;
- е) реорганізації схеми взаємодії суб'єктів відведення землі.

Досягнення генеральної мети функціонування системи досягається на підставі обрання організаційного варіанту проведення відновлювальних робіт, що в найбільшій мірі відповідає приватним інтересам учасників (рис.3). При цьому виробничі процеси мають будуватися за принципом зворотного зв'язку. Цільова установка формується на вході системи, а на її виході відбувається порівняння досягнутого результату визначеним критерієм ефективності для кожного конкретного випадку. Можливі варіанти реалізації приватних стратегій учасників відновлення земельних ресурсів формують поле

трансформації системних зв'язків у бік розширення потенційних можливостей системи дотримуватися якісних та кількісних параметрів свого функціонування.

Як видно з рис.3, центральним елементом системи горизонтальних зв'язків за будь якої схеми обігу землі є гірниче підприємство, через те, що воно є юридично відповідальним за стан повернутих ґрунтів, а також внаслідок того, що ринкові механізми не в змозі фінансово підтримати повний цикл природоохоронних заходів. Найбільш ймовірними схемами економічного забезпечення рекультивації земель є наступні: 1) попередній землевласник зберігає за собою право власності на землю. Він визначає якісні параметри ґрунту принагідно до потреб сталості власного господарювання. В такому разі рекультивація проводиться у напрямку відновлення первісних характеристик родючого шару ґрунту. Гірниче підприємство несе повну фінансову відповідальність перед власником землі за погіршення її стану. Якщо це сталося, то різниця вартості землі до відведення та після рекультивації надходить до землевласника у якості компенсаційних платежів. Проте, їх рівень може бути скориговано на фактичний рівень витрат господаря ділянки, які він мусить здійснити для приведення землі у стан, що мав місце до відведення. Вірогідним є скористання на умовах підяду послугами спеціалізованого підприємства з відновлення порушених земель, що діятиме на комерційному принципі. Рентабельність останнього забезпечується за рахунок гірничого підприємства Збиток якого полягає у вартості відновлення землі та компенсаційних платежах; 2) право власності на землю отримує гірниче підприємство і на власний розсуд, виходячи з ринкової кон'юнктури та загальної зміни виробничого характеру місцевості, визначає її подальший стан, дотримуючись при цьому вимог законодавства з охорони земель та прагнення мінімізації власного збитку землекористування. Можливим є перехід права володіння на землю на платній чи безоплатній основах до спеціалізованого підприємства, що займатиметься відновленням та реалізацією рекультивованих земель. Проте, повна окупність відновлювальних робіт є можливою тільки за рахунок гірничого підприємства. Збиток останнього полягатиме у вартості купівлі землі та рівня витрат підрядної організації; 3) земля, ще до відводу, на платній основі переходить у власність іншої особи (наступний землевласник), яка визначає її подальше цільове використання, що ймовірно відрізнятиметься від первісного, доручаючи гірничому підприємству здійснити весь комплекс відновлювальних робіт. Збиток останнього полягатиме тільки у витратах на відновлення порушених ґрунтів. Передбачається, що зміна цільового використання землі підвищить її вартість стосовно первісної, різниця між якими є маржинальним прибутком гірничого підприємства.

Обрання тієї чи іншої організаційної схеми залежатиме від окремих мотиваційних підходів учасників взаємодії та можливості їх реалізації у кожному конкретному випадку. Цільовими установками суб'єктів системи є наступні:

- Попередній землевласник прагне отримати умови господарювання не гірші, ніж були до відведення, або грошової винагороди, адекватної втраченому майну, що дозволила б зберегти звичний рівень дохідності суб'єкта господарювання.
- Гірниче підприємство бажає мінімізації фінансової-правової відповідальності за погіршення стану відведених земель.
- Підприємство з рекультивації орієнтоване на максимізацію рівня прибутковості від відновлення та реалізації землі.
- Наступний землевласник переслідує одержання максимального рівня рентних надходжень від утримання земельної ділянки.

Держава ставить на меті дотримання законодавчих положень щодо раціонального використання землі як джерела податкових надходжень та екологічної стабільності регіону.

Також вірогідною є участь ринкових посередників, що переслідуватимуть справедливую норму винагороди за свої послуги.

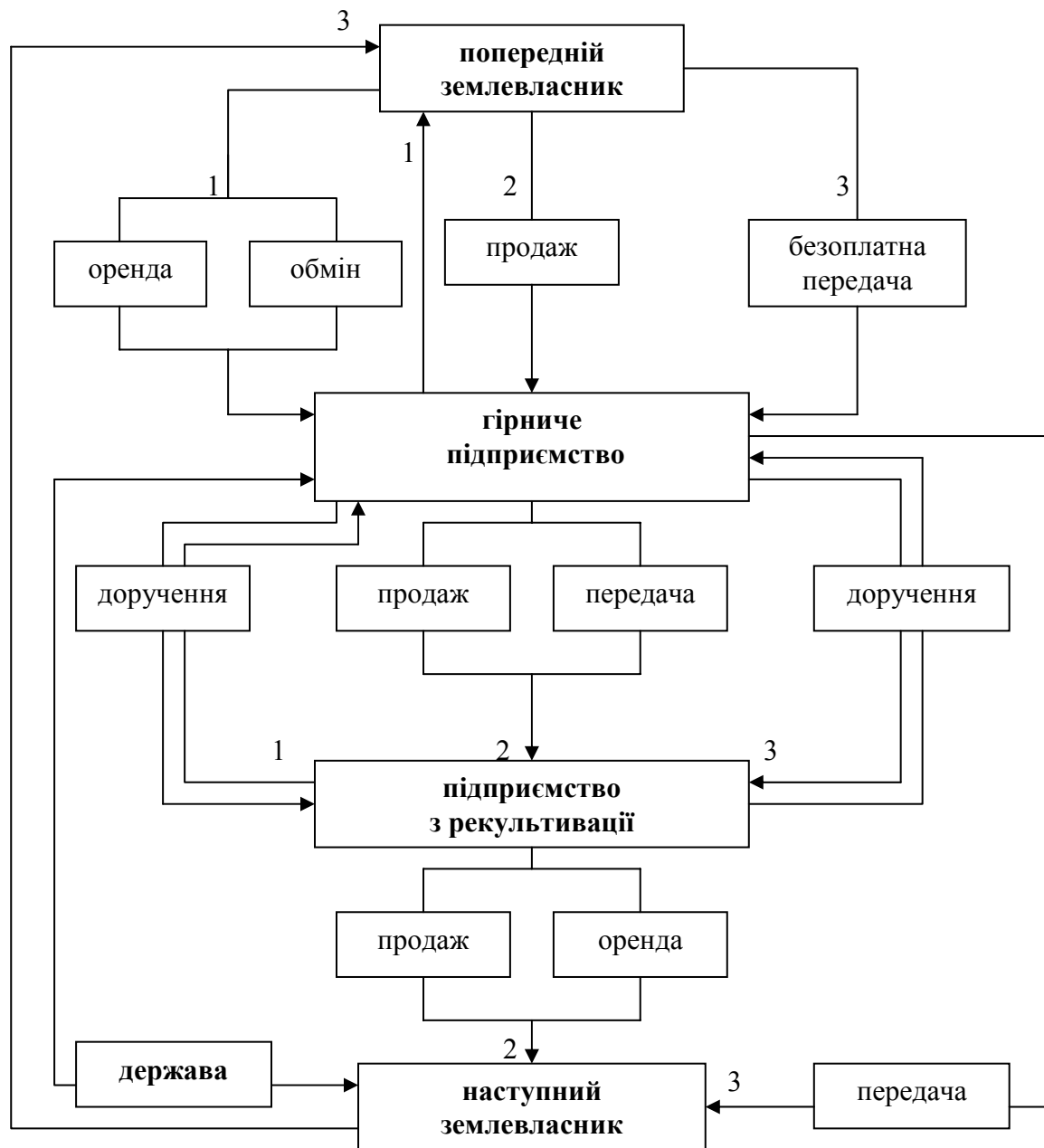


Рис.3 Схема організації відновлення земель гірничого відводу: 1, 2, 3 – номер стратегії суб'єктів господарювання

Доцільність впровадження тієї чи іншої організаційної схеми визначається приватними установками суб'єктів господарювання в кожному конкретному випадку, виходячи з очевидних переваг певного суб'єкта, але, разом з тим, оптимальний варіант

серед них має в найбільшій мірі слугувати досягненню генеральної мети системи – реалізації у повній мірі цільових програм ресурсозбереження зі створенням високопродуктивних та екологічно безпечних виробничих ресурсів.

В усіх випадках гірниче підприємство, здійснюючи рекультивацію земель, створює продукт для потреб ринку; останній диктує свої умови, створюючи підґрунтя для цільових конфліктів. Наразі неможливо передбачити домінуючу стратегію для кожного випадку. Але є можливим розробити сценарій прийняття оптимального рішення за наявних типових умов функціонування суб'єктів відновлення земельних ресурсів.

Розв'язання цільових конфліктів суб'єктів господарювання та оперування цілями дозволило б перейти до однокритеріальної оптимізаційної моделі, за допомогою якої є можливим прийняти конкретне рішення. При цьому з множини альтернатив обирається варіант, який за існуючих обмежень системи має найкращу оцінку стосовно досягнення цільової функції [5]. Проте, є приватні установки моделі, що мають протилежну спрямованість. В такому разі генеральну мету системи необхідно розглядати у якості вектора $F(x) = (F_1(x), F_1(x), \dots, F_1(x))$ від цільових функцій з урахуванням усіх можливих альтернатив та значущих зв'язків. Це дозволить об'єднати окремі цільові установки загальному критерію ефективності, зважаючи на існуючі обмеження, впливи та цільові протиріччя.

Отже, покращення показників діяльності суб'єктів гірничого відведення земельних ресурсів наразі є можливим за допомогою визначення суті та змісту їх взаємин у площині реалізації їх спільних задумів. Вирішення цільових задач ресурсозбереження має ґрунтуватися на системному підході з орієнтацією на дотримання якісних параметрів ефективності господарювання. При цьому системний аналіз має сприяти подоланню цільових конфліктів на підставі врахування багатоваріантності зв'язків та їх можливих наслідків для досягнення цільової установки. Відповідність приватних стратегій загальному критерію успішності природоохоронної діяльності досягається за допомогою комплексного планування наслідків реалізації можливих альтернативних рішень та застосування апарату математичного моделювання для досягнення бажаного стану системи учасників рекультиваційних робіт.

Література:

1. Колосов А. В. Эколого-экономические принципы развития горного производства.– М.: Недра, 1987.– 261 с.
2. Дегтяр А.О. Особливості використання системного підходу в державному управлінні // 36. тез. доп. наук.- техн. конф. „Особливості соціально-економічного розвитку України і регіонів”.– Запоріжжя, 2006. – С. 194 –199.
3. Іщенко М.І. Економічна взаємодія підприємств гірничо-збагачувального комплексу: Монографія / За наук. ред. проф. В.І. Прокопенка.– Д.: „Видавничий дім ”Андрій”, 2007.- 288 с.
4. Карпенко Ю.В. Про визначення економічної суті та змісту категорії потенціал //Матер. першої всеукр. наук. - практ. конф.„Україна наукова 2001” .– Дніпропетровськ: Наука і освіта.– 2001.- С. 30 -31.
5. Domschke, Wolfgang: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre: Eine Einführung aus entscheidungsorientierter Sicht / verb. Aufl.– Berlin: Springer, 2003.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. В'юном В.Г. 20.04.07*

*Надійшла до редакції
17.04.07*

УДК 338.72

В'юн В.Г., Гайдаєнко О.М.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТА ФОРМУВАННЯМ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ

Досліджуються теоретичні засади щодо управління розвитком та формуванням рекреаційних територій з метою підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів в рамках сталого розвитку в Україні в цілому та в Миколаївському регіоні зокрема.

The theoretical principles are explored in relation to a management development and forming of recreational territories with the purpose of increase efficiency of the use of recreational resources within the framework of sustainable development in Ukraine as a whole and in the Mikolaiv' region.

Інтенсивний розвиток сучасної туристичної індустрії, яка компенсує багато негативних факторів міського середовища вимагає пізнання практичного використання фундаментальних законів раціонального використання рекреаційних ресурсів [1]. Це впливає з того, що хоч протягом історичного розвитку неодноразово змінювались сутнісні параметри пріоритетів у системі економіка – природа, проте протиріччя і породжені ними конфлікти залишалися. У цьому зв'язку потрібно шукати компроміс, який забезпечить спільний інтерес – збереження якості навколишнього середовища та розвитку туризму, який є особливою компонентою рекреації. За відсутності такої моделі природокористування конфліктність породить сумніви в концепції громадянського суспільства. Згадані проблеми повинні стати основним імпульсом для активних дій дослідження феномена рекреації.

Центральне місце в концепції сталого розвитку (Sustainable development) належить гармонійному поєднанню формуванню здорової економіки та збереження навколишнього середовища для майбутніх поколінь людей, врахуванню довгострокових екологічних наслідків від прийнятих сьогодні економічних рішень, включення мети охорони навколишнього середовища і екологічної безпеки в політику і практику соціально-економічного розвитку[2].

Іншими словами, процес сталого розвитку вимагає створення здорового природного життєвого середовища для людини, збереження і примноження біорізноманіття в Україні [3-6].

У цьому контексті дуже вдало висловив думку М.Ф.Реймерс [7]: „Економічне багатство як таке, слід вважати застарілим мірилом національного достатку”. Сталий розвиток не тільки сприяє економічному зростанню, але й справедливо розподіляє його результати, відтворює навколишнє середовище і сприяє подоланню бідності [8].

В рамках сталого розвитку, як пріоритетного напрямку розвитку суспільства, важливе місце належить формуванню і використанню рекреаційних ресурсів як умови збереження здоров'я населення і продовження його життя.

Але поступальний розвиток туристично-рекреаційної сфери визначається ступенем еколого-безпечного використання рекреаційних ресурсів, з яких найважливішим є земля.

Методологічні положення рекреаційного землекористування, повинні орієнтувати суб'єктів управління цими землями на подолання суперечностей між зростаючими потребами населення у відпочинку і збереженням земельних ресурсів від антропогенного впливу.

У цьому зв'язку відзначимо, що теоретичні основи управління рекреаційним землекористуванням були закладені Д.С.Добряком, Л.Я.Новаковським, В.М.Трегобчуком, П.П. Борщевським і іншими дослідниками.

Пізніше теорія і практика управління рекреаційним землекористуванням знайшли своє відображення у працях О.Балацького, В.В'юна, С.Генсірука, В.Гетьмана, В.Горлачука, Н.Гребенюк, Г. Гуцуляка, Я.Ковалю, І.Синякевича, А.Сохнича, А.Тихонова, А.Третьяка і ін. Проте питання рекреаційного землекористування вивчено недостатньо як у теоретико-методологічному, так і в практичному плані.

Метою даної статті є розгляд теоретичних досліджень стосовно понятійно-категорійного апарату щодо управління рекреаційним землекористуванням, визначення сутності “рекреаційних територій”, дослідження проблем розвитку рекреаційних територій.

Насамперед зауважимо, що термін “землі рекреаційного призначення”, згідно Земельного кодексу представлений самостійною категорією земель. Щоб детальніше з'ясувати природу виникнення такої категорії земель, приведемо витяг із статті 19 Земельного кодексу, де проголошується, що за основним цільовим призначенням землі України поділяються на такі категорії:

- а) землі сільськогосподарського призначення;
- б) землі житлової і громадської забудови;
- в) землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення;
- г) землі оздоровчого призначення;
- г') землі рекреаційного призначення;
- д) землі історико-культурного призначення
- е) землі лісового фонду;
- є) землі водного фонду;
- ж) землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення.

Дуже важливо для розуміння суті категорій земель відзначити, що категорія “землі рекреаційного призначення” не несе в собі смислового навантаження, ось чому. Посилаючись на статтю 50 Земельного кодексу, читаємо: “До земель рекреаційного призначення належать землі, які використовуються для організації відпочинку населення, туризму та проведення спортивних заходів” [9].

Водночас, відзначимо, що до таких земель відносяться і земельні ділянки зелених зон і зелених насаджень міст та інших населених пунктів, навчально-туристських та екологічних стежок, маркованих трас, земельні ділянки, зайняті територіями будинків відпочинку, пансіонатів, об'єктів фізичної культури і спорту, туристичних баз, кемпінгів, яхт-клубів, стаціонарних і наметових туристично-оздоровчих таборів, будинків рибалок і мисливців, дитячих туристичних станцій, дитячих та спортивних таборів, інших аналогічних об'єктів, а також земельні ділянки, надані для дачного будівництва і спорудження інших об'єктів стаціонарної рекреації.

Дослідження логіки і особливостей земель рекреаційного призначення дозволило зробити об'єктивний і неупереджений висновок про недоцільність виділення в окрему категорію “землі рекреаційного призначення”.

У контексті розвитку рекреаційного туризму, який ставить за мету відтворення у вільний від роботи час розумових, духовних і фізичних сил на відносно незабруднених і недоторканих територіях, останній знаходить своє відображення на землях всіх категорій. Тут йдеться про те, що категорія земель рекреаційного призначення у “чистому” вигляді не існує, а ці землі можуть перебувати у складі земель сільськогосподарського призначення, житлової і громадської забудови, природно-заповідного та іншого

природоохоронного призначення, земель оздоровчого та історико-культурного призначення, лісового і водного фонду тощо, тобто ці категорії земель можуть виконувати функції рекреації.

Щоб глибше зрозуміти суть сказаного звернемося до статті 43 Земельного кодексу (2002 р.), де проголошується, що землі природно-заповідного фонду – це ділянки суші і водного простору з природними комплексами та об'єктами, що мають природоохоронну, екологічну, наукову, естетичну, рекреаційну та іншу цінність, яким відповідно до закону надано статус територій та об'єктів природно-заповідного фонду. Отже, вищеприведене дає підстави стверджувати, що землі рекреаційного призначення є складовою земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення. Щоправда, Земельний кодекс України (2002 р.) носить дуалістичний характер поділу земель на категорії. Так, стаття 19 Земельного кодексу проголошує таку категорію земель: “землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення”, а глава 7 Земельного кодексу регламентує цю категорію земель вже по - іншому: “землі природно – заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення”. Але поняття “фонд” і “призначення” різні за глибиною свого змісту. Якщо говорити про категорію – землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення, то цілком логічним буде включення в цю категорію охоронні зони, зони санітарної охорони, санітарно – захисні зони (ст. 112), які також потребують охорони і захисту їх від несприятливих антропогенних впливів. Але, щоб цього не відбулося, то логічно статті 43-46 (глава 7) розглядати у контексті “фонду”, в який, у випадках необхідності, можна передати землі, які мають статус “призначення”. З цього випливає, що землі природно-заповідного фонду, до яких включаються природні заповідники, національні природні парки, біосферні заповідники, регіональні ландшафтні парки, заказники, пам'ятки природи, заповідні урочища, багаторічні сади, дендрологічні парки, зоологічні парки, парки – пам'ятки садово – паркового мистецтва є первинною одиницею, а землі рекреаційного призначення, що входять до складу земель природно-заповідного фонду – вторинною одиницею. Те ж саме можна сказати про рекреаційні території розміщені на землях водного фонду. З огляду на зазначене стаття 59 п.4 Земельного кодексу проголошує “... із земель водного фонду можуть передаватись на умовах оренди земельні ділянки прибережних захисних смуг, смуг відведення і берегових смуг водних шляхів, а також озера, водосховища, інші водойми, болота та острови для сінокосіння, рибогосподарських потреб, культурно-оздоровчих, рекреаційних цілей, тощо”.

Розкриваючи проблему розвитку рекреаційної діяльності слід зазначити, що за останні роки зріс інтерес рекреантів до історико-культурної спадщини, що вносить істотні зміни, з точки зору антропогенного навантаження, на довкілля. При цьому, на сьогодні ще немає реальних механізмів підтримки належного стану земель історико-культурного призначення для подолання кризових явищ у землекористуванні.

Треба відзначити, що рекреаційні території знаходять своє відображення і на землях оздоровчого призначення, які використовуються для профілактики захворювання і лікування людей.

Так, в законі України “Про курорти” від 5 жовтня 2000 року (ст.1) відзначається, що освоєні природні території на землях оздоровчого призначення використовуються з метою лікування, медичної реабілітації та для рекреації. Виходячи із статті 1 закону України “Про туризм” від 18.11.2003 р., загальне поняття туризму включає крім пізнавальних, професійно-ділових цілей і тимчасовий виїзд особи (груп осіб) в оздоровчих цілях. Лікувально-оздоровчі послуги є характерними для туристичної, тобто рекреаційної діяльності, хоча “лікувальний” туризм вимагає окремого нормативного врегулювання на

рівні підзаконного нормативного акта або ж окремого закону, щоб усунути колізії щодо того чи лікувально-оздоровчі послуги є характерними для туристичної діяльності, чи такими не являються. Говорячи про розвиток сільського зеленого туризму, об'єктом рекреації є взагалі сільська місцевість, де родина, яка проживає та веде особисте селянське господарство і надає послуги гостинності з використанням майна свого господарства. Причому, популярність цього виду туризму зростатиме, оскільки в межах сільської місцевості (6,3 млн. житлових будинків), площа якої становить 69,3% території держави зосереджено значну кількість лікувальних ресурсів – більше 400 джерел мінеральних вод, 100 родовищ цілющих грязей, велика кількість яких є унікальними не тільки для України, але й для Європи в цілому.

З огляду на це, землі рекреаційного призначення як категорія земель за цільовим призначенням, не відображають об'єктивної природи загальноприйнятих критеріїв поділу земель за категоріями. У цьому зв'язку виникає об'єктивна необхідність, на законодавчому рівні, спростувати таку категорію земель як “землі рекреаційного призначення”, надавши перевагу в управлінській діяльності терміну “рекреаційні території”, оскільки нелогічно, навіть некоректно „інтерферувати, тобто накладати землі рекреаційного призначення ” на „землі оздоровчого чи історико – культурного призначення”, і навпаки, землі рекреаційного призначення диверсифікувати на землі туризму і ін.

При такій постановці питання, коли землі одного призначення знаходяться у землях іншого призначення відбудеться їх знеособлення, через що буде втрачено смисл створення земель природно-заповідного, оздоровчого, історико-культурного, і, власне, рекреаційного призначення. Передумовою проведення дефінітивної демаркації між цими землями є їх функціональна конкретизація.

Від з'ясування сутнісних аспектів класифікації та ієрархізації визначатиметься процесуальність використання цих земель. Наприклад, рекреаційна діяльність на території національних природних парків організовується спеціальними підрозділами (відділами рекреації) адміністрації парків або ж іншими підприємствами, установами та організаціями на підставі угод з адміністрацією парку. З цього випливає, що організація територій, (підкреслюємо, а не земель рекреаційного призначення) на землях за будь-яким категоріальним призначенням більш логічна, аргументована, не суперечлива позиція щодо розв'язання проблем ефективного землекористування ринкового типу.

З іншого боку, рекреанти для оздоровлення свого організму, відтворення розумових, духовних і фізичних сил можуть відвідувати і інші привабливі ландшафти, які не відносяться до земель рекреаційного призначення, тобто відсутній сам об'єкт управління.

З огляду на це потрібно, насамперед, врегулювати понятійно-категорійний апарат об'єктів управління. Коли йдеться про природні заповідники, то окремі дослідники [10,с.28] бачать їх роль у збереженні і відновленні у природних умовах особливо цінної флори і фауни, що зникає, збереження унікальних і цінних об'єктів неживої природи (печери, водоспади, мінеральні джерела, карсти тощо); збереження для науково-дослідних робіт і культурно-просвітницьких цілей екосистем, не порушених господарським впливом, як еталонів природи, охорони всього природного розмаїття типових і цікавих з географічної, естетичної точок зору ландшафтів різних природно-географічних зон країни. Як бачимо таке визначення методологічно стає на заваді розвитку рекреаційних територій у природних заповідниках, оскільки обмежуються альтернативи використання заповідників, спроможних задовольнити зацікавлених суб'єктів туризму. Для усунення таких недоліків природні заповідники повинні бути адаптовані до інтересів рекреантів в активному відпочинку, забезпечуючи збереженість природних ландшафтів.

Подальший розвиток ефективної системи управління рекреаційною діяльністю, збереження навколишнього середовища висуває ідею поділу національних природних парків на:

- національні парки;
- природні парки.

При цьому, найважливіша функція національних парків повинна бути спрямована на охорону природи, взявши на озброєння новітні наукові, економічні, політичні та освітні технології, які спроможні пристосувати сучасні об'єктивні процеси на користь зовнішнього середовища. Функція природних парків полягатиме в інтерпретації організації умов для рекреації, що відповідає суспільним інтересам країни.

Необхідність обрання такої стратегії управління заповідним фондом узгоджується із світовою практикою управління, де не менше 75-80% території мають режим суворо охоронних і не підлягають втручанню з боку людини з метою зміни їх функціонального призначення.

Звичайно, на решті території можна розвивати рекреаційну діяльність, в тому числі і екотуризм. Оптимізація зазначеного сегменту сьогодні є на часі.

Вивчення процесів управління природними парками засвідчило, що воно повинно забезпечити виконання таких основних завдань, щоб запобігти переростання в антагоністичні інтереси сталого розвитку природокористування:

- збереження цінних природних та історико-культурних комплексів і об'єктів;
- створення умов для організованого туризму, відпочинку та інших видів рекреаційної діяльності в природних умовах з дотриманням режиму охорони заповідних природних комплексів і об'єктів;
- проведення наукових досліджень природних комплексів та їх змін в умовах рекреаційного використання, розробка наукових рекомендацій з питань охорони навколишнього природного середовища та ефективного використання природних ресурсів;
- проведення екологічної освітньо-виховної роботи;
- впорядкування процесу передачі рекреаційних територій у власність та при здійсненні цивільно-правових угод тощо.

Отже потрібно насамперед:

- здійснити інвентаризацію природних парків та рекреаційних територій;
- сформувати рекреаційний фонд, який має особливу лікувальну, оздоровчу, відтворювальну, пізнавальну, естетичну, культурну і інші цінності, відповідно до запитів рекреантів;
- здійснити їх грошову оцінку земель;
- розробити і впровадити новітні форми територіальної організації підприємницьких структур (кластери, інші корпоративні форми організації підприємництва) з метою об'єднання земель, ресурсів (матеріальних, фінансових, людських, інформаційних, інтелектуальних тощо), ідей і ін.
- розробити ефективне нормативно-правове та організаційно-господарське забезпечення умов для розвитку рекреаційного підприємництва.

Зауважимо, що зазначена проблема, ті або інші її аспекти повинні знаходити своє відображення і на землях оздоровчого, історико-культурного призначення, землях лісового, водного фонду тощо, забезпечуючи цілісність і значущість розвитку рекреаційної індустрії, раціонального використання і охорони земель.

Перш, ніж здійснювати інвентаризацію природних парків, потрібно юридично закріпити їх межі, оскільки без виконання такої умови відсутній сам об'єкт управління,

тобто офіційне визнання статусу парку. Власне, вся складність інвентаризації полягає у тому, що нині, по суті, не тільки природні парки, але й інші заповідні території не мають юридично встановлених меж. Прикладом цього є природний заповідник „Єланицький степ”, регіональні ландшафтні парки “Кінбурнська коса”, “Гранітно-степове Побужжя”, „Тилігульський” і багато інших, які є унікальними не тільки для України, але і для Європи. З метою запобігання самовільного захвату цих земель під розширення житлового і громадського будівництва, ведення городництва, випасання худоби і ін. важливо відмежувати заповідні території від населених пунктів. Велику увагу при інвентаризації рекреаційних територій потрібно приділити розподілу їх територій за цінностями: загальнонаціональну та регіональну з метою відображення їх у спеціальному реєстрі, де повинно бути вказано цільове використання, форма власності, площа, встановлені обмеження, обтяження, кадастрові плани та інші характеристики.

Вирішальним для становлення ефективної системи управління рекреаційними територіями є формування рекреаційного фонду, який має своїм завданням чітку фіксацію території і об'єктів рекреації з детальним описом їх характеристик, що окреслюватиме гнучку стратегію їх використання, пристосовуючись до змін зовнішнього середовища, і без загострення соціоекономічних конфліктів.

Необхідно зауважити, що умовою високої ефективності використання національних природних парків та узгодженості соціальних, екологічних і інших інтересів на їх території є диференційний режим щодо їх охорони, відтворення та використання згідно з функціональним зонуванням, проведеним відповідно до Положення “Про національний природний парк” та Проекту організації земельної території по раціональному розміщенню різних функціональних елементів парку, які передбачають оптимальний режим їх взаємодії, що затверджується Кабінетом Міністрів України.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок про те, що виділення в окрему категорію “земель рекреаційного призначення” є недоцільним, оскільки ці землі у “чистому” вигляді не існують. Альтернативою цим землям є “рекреаційні території”, управління якими здійснюють ті суб'єкти управління, на землях яких вони розміщені. Зважаючи на це, під економічною сутністю категорії управління рекреаційними територіями слід розуміти узагальнюючу категорію, яка розглядається у діалектичній єдності категорій земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, земель оздоровчого, історико-культурного призначення, земель лісового та водного фонду, земель сільськогосподарського призначення, земель житлової і громадської забудови, земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики та іншого призначення.

Причому, гармонізація природи і суспільства вимагає такої управлінської діяльності, яка б забезпечувала поділ національних природних парків на: власне національні парки і природні парки. Функція національних парків повинна бути спрямована на охорону природи, а природні парки – базою для рекреації.

Підвищення ролі рекреаційної індустрії у житті суспільства, їх значного вкладу у розвиток економіки країни рекреаційні території потрібно організовувати не тільки в національних природних парках, заповідниках, регіональних ландшафтних парках, заказниках природи, але і на землях, що не мають статусу заповідних територій.

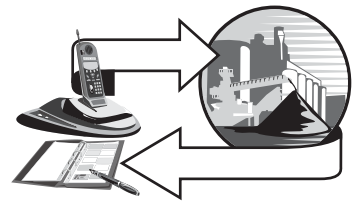
Література:

1. Рекреация и природа // Под ред. Н.Филипповского. – М.: Знание, 1987. – с.35-37
2. Кайзингер К. Устойчивое развитие на рубеже века: перспективы и наблюдения // Экономика природоиспользования. – К.: Наукова думка, 1998.

3. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України // Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С. та ін. – К.: РВПС України, 1999. – С.355-402.
4. Програма дій „Порядок денний на ХХІ століття” : Пер с. англ. – К.: Інтерсфера, 2000, - 360 с.
5. Ресурсно-екологическая безопасность. Теоретические и прикладные проблемы. // Буркинский Б.В., Степанов В.Н. и др. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 1998.-180 с.
6. Семенюк Е.П. Філософські засади сталого розвитку.: Львів. Афіша, 2002- С.165-178
7. Реймерс Н. Экология. Теории, законы, правила, принципы и гипотезы. – М.: Наука, 1994 – 333 с.
8. Мішенін Є.В. Еколого-економічні проблеми природокористування у лісовому комплексі // За ред. Я.В.Ковалю. – Суми: ВВП „Мрія-1” ЛТД, 1998 – 272с.
9. Земельний кодекс України. Закон і бізнес. - №16(744). – Київ 2006. – 162с.
10. Стойко С.М. Эталоны природы. Львов: Вища шк. Изд-во при Львовском ун-те, 1980.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Горлачуком В.В. 04.04.07*

*Надійшла до редакції
10.04.07*



УДК 657.471

Гушко С.В., Турило А.А.

ВДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ В СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ефективність аналітичної складової в системі планування необхідно розглядати як чинник, що впливає на фінансову стійкість та ефективність бізнесу промислового підприємства.

Efficiency of an analytical constituent in the system of planning must be examined as a factor, which influences financial firmness and business' efficiency of an industrial enterprise.

Необхідність розвитку і вдосконалення методології аналізу в системі планування бізнес-проектами визначається комплексним підходом до проблеми стратегічного управління, яке включає дві взаємодоповнюючі системи: аналіз і вибір стратегічних позицій та управління в реальному масштабі часу системи.

Система планування діяльності промислового підприємства має достатньо чітку, ієрархічну структуру побудови. У менеджменті промислового підприємства виділяють стратегічне і оперативне планування.

В рамках стратегічного планування задаються найважливіші цілі підприємства: матеріальні, вартісні і соціальні. Розробляються:

- структура і об'єм продуктово-асортиментної програми;
- структура і об'єм необхідного потенціалу.

При плануванні потенціалу мова йде про планування засобів виробництва і персоналу підприємства. Система управління охоплює планування кадрової політики, формування системи стимулювання керівників, планування інформаційної системи менеджменту.

Стратегічне планування - це планування зростання, планування розвитку підприємства і інноваційне планування (Рис.1). Воно носить довгостроковий характер. При стратегічному плануванні мова йде про ухвалення основоположних рішень.

Мета даної роботи полягає в тому, щоб через генерування і вибір відповідних стратегій визначити оптимальний шлях розвитку підприємства.

Проблеми аналізу й управління бізнес-проектами є предметом активних досліджень економічної науки. Дана економічна категорія розглядалася різними зарубіжними і вітчизняними дослідниками, зокрема, В. В. Тітовою і В. Д. Макаровою [1], А. Смітом [2], А. Маршалом [3], Й. Шумпетером [4] та ін.

Жорсткі вимоги конкурентного середовища, зміни економічного і правового оточення, необхідність адаптації до нових умов, форм і методів господарювання вимагають пошуку нових підходів аналітичної роботи в системі планування діяльності промислового підприємства.

На відміну від довгострокового планування, стратегічне планування є значно складнішим процесом, що впливає на розвиток промислового підприємства.

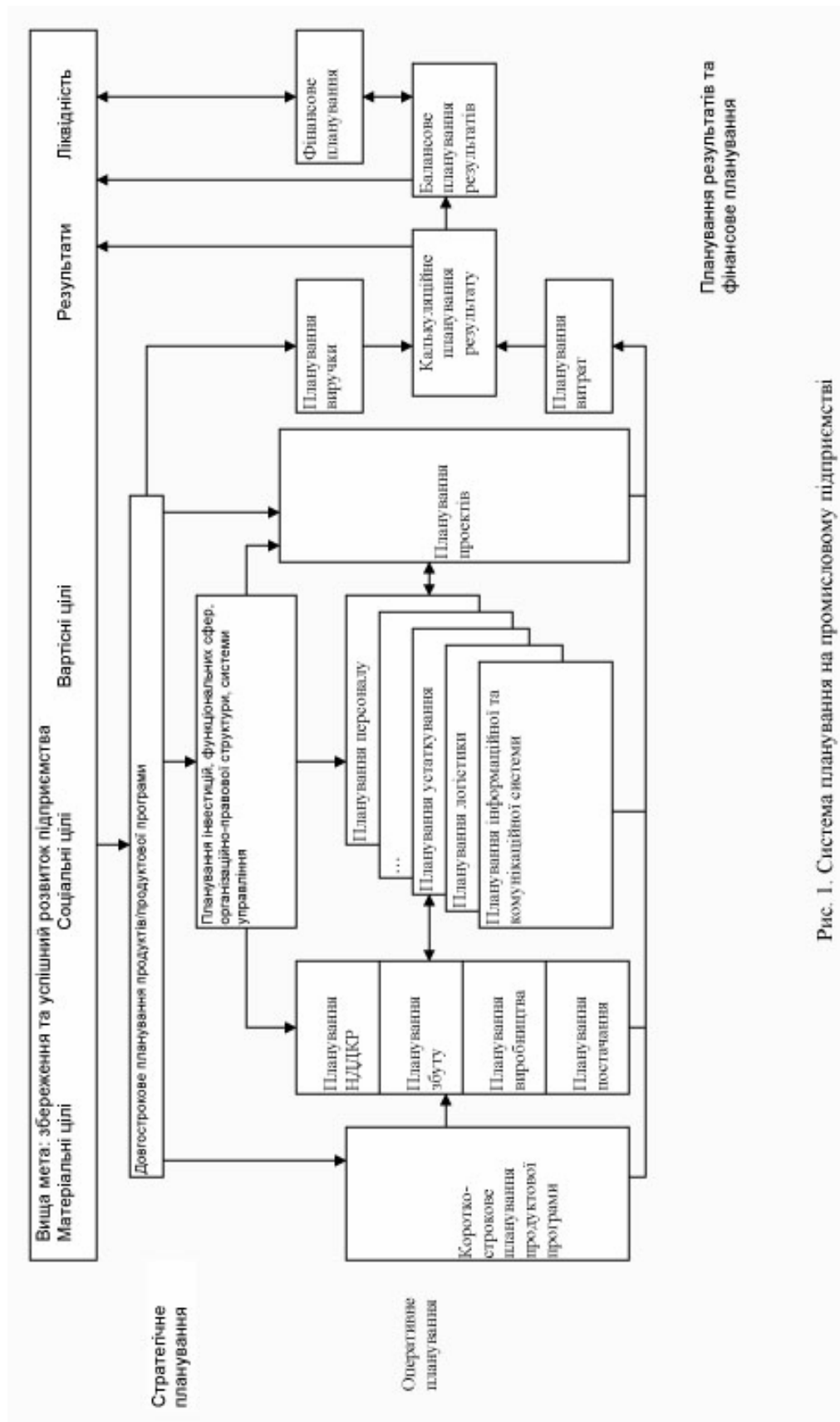


Рис. 1. Система планування на промисловому підприємстві

В той же час, оперативне планування залежить від прийнятої в результаті стратегічного планування продуктової концепції, структури потенціалу і системи управління. На промисловому підприємстві до оперативного планування відносять розробку планів функціональних сфер діяльності (підрозділів), а саме план збуту, план виробництва, план постачання, план НДДКР, план логістики, план персоналу, інформаційний та комунікаційний план, адміністративний план (система управлінського і фінансового обліку) тощо.[5]

Не дивлячись на чіткість і простоту в побудові системи планування на підприємстві, на практиці виникають великі труднощі з побудовою і реалізацією узгоджених і адекватних планів.

Сучасний підхід в теорії і практики планування звертає увагу на наступні моменти [5]:

1. Все частіше початковими пунктами планування на промисловому підприємстві стають майбутні пріоритети, що виступають головним завданням вищого керівництва підприємства. Вони конкретизуються в цільовій картині, принципах функціонування підприємства і управління ним.
2. Зростає роль сценаріїв і потреб в їх розробці для перевірки і поглиблення бачення, цілей і стратегій підприємства. Відповідно, збільшуються вимоги до інформаційних систем, які використовуються.
3. Розширюється каталог цілей підприємства. Як і раніше, гарантією збереження і розвитку підприємства служить прагнення до високих фінансово-економічних результатів за допомогою виробництва і збуту орієнтованих на ринок продуктів, послуг і комплексних рішень. До рівня цілей піднімаються і рамкові (обов'язкові) умови або обмеження: захист і поліпшення навколишнього середовища; використання нових прогресивних технологій; підтримка і захист принципів соціально-ринкової економіки і демократичного суспільного пристрою країни.
4. Разом з пірамідалною побудовою системи цілей по періодах в рамках оперативного управління все ширше використовується система управління на основі цільових витрат в рамках стратегічного управління. Вибір виробів, ціноутворення і нормативна калькуляція виробів і вузлів орієнтовані на бажання споживачів і поведінку конкурентів. Оскільки необхідно забезпечити конкурентоспроможність, як предмет цільового планування розглядаються витрати і їх компоненти.
5. До головних завдань стратегічного планування всі більшою мірою відносять стратегічно орієнтоване формування організаційної і правової структури підприємства, системи управління з відповідними керівними кадрами, а також внутрішніх і зовнішніх інформаційних і комунікаційних систем. Орієнтоване на окремі групи персоналу управління на основі діалогу стає важливою умовою мотивації і ідентифікації підприємства.
6. Можливі зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства вимагають від керівників системного мислення і аналізу чутливості планових рішень. На передній план виходить орієнтований на всі стадії створення нової вартості стратегічний аналіз і процесний облік витрат.
7. Підвищення якості планування і контролю за реалізацією планів досягається перш за все через прив'язане до планових цілей стимулювання керівників. Процес узгодження стратегічних та оперативних цілей, від виконання й перевиконання яких залежить розмір персонального доходу керівників, абсолютно безумовно підсилює їх мотивацію та одночасно призводить до кращого формулювання і досягнення цілей підприємства.
8. Успішне планування вимагає, нарешті, відповідної філософії підприємства, згідно якої необхідна й певна культура підприємства, що робить це планування можливим.

На основі вищенаведених моментів стає очевидним, наскільки складно побудувати аналітичну складову систем якісного планування для промислового підприємства.

Можна говорити про тенденцію деякої інтеграції функцій стратегічного та оперативного планування на вітчизняних підприємствах. Це викликано тим, що, з одного боку, стратегічні цілі зрештою повинні бути частково перекладені на працівників оперативного рівня. З іншого боку, збільшення швидкості процесів в діловому середовищі є причиною того, що ті завдання, які вчора вирішувалися на рівні стратегічного планування, сьогодні виникають на рівні оперативному.

Отже, якість аналітичної складової в системі стратегічного планування є слабким місцем в економіці вітчизняних підприємств, що може бути спричинено підвищенням динаміки і невизначеності зовнішнього середовища. Це істотно утрудняє процес оперативного планування, що виявляється не захищеним від впливу "стратегічних" чинників.

Література:

1. Внутрифирменное планирование: проблемы совершенствования. Сб. науч. тр.: Под ред. В. В. Титова, В. Д. Макаровой. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2000. – 212с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Наука, 1993. – 572с.
3. Маршал А. Принципы экономической науки: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 415с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исслед. предпринимат. прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) /Пер. с нем. В. С. Автономова и др.; Общ. ред. А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.
5. Кривошеев С.С. Управление промышленными предприятиями с учетом факторов хозяйственного риска: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / ОРГТУ. – Орел, 2003. - 27с.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем./ Под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.: ил.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Булеєвим І.П. 16.02.07

Надійшла до редакції
07.02.07

УДК 339.543

Коломоєць Д.О.

МИТНЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА КАРДИНАЛЬНИХ ЗМІН В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗЕД

Стаття присвячена аналізу та узагальненню сучасних змін в митному законодавстві України, встановленню невирішених проблем та перспективам розвитку системи управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні на рівні держави на основі еволюції митно-тарифної політики та вдосконалення законодавства.

The article is devoted to the analysis and generalization of the temporary changes in the customs legislation of Ukraine, and determination of the unsolved problems in this sphere. Much attention is paid to the prospects of the development of Ukrainian foreign economic activity regulation system on the basis of customs-tariff politics evolution and legislation improvement.

Ще вчора ситуація в нашій державі свідчила про те, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні не було ефективним. Прийняття правильних рішень стосовно цього аспекту надзвичайно важливе і назрівало воно впродовж декількох років, а зараз прийшов час не тільки для розробки заходів щодо покращення сьогоденної ситуації, але й для впровадження конкретних дій, прийняття ефективних управлінських рішень на державному рівні для формування нової системи управління ЗЕД, яка відповідатиме вимогам сучасного етапу розвитку країни, інтересам як суб'єктів ЗЕД, так і держави.

Різні аспекти проблем регулювання зовнішньоекономічної діяльності, формування митної політики в умовах глобалізації та інтеграції країн в світовий економічний простір висвітлені у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, П.Кругман, М.Дудченко, Д.Лук'яненко, Ю.Макогон, А.Мокий, А.Поручник, В.Рокоча, Ф.Рут, Є.Савельєв, А.Філіпенко, О.Шнирков у своїх працях окреслюють стратегії розвитку глобальної інтеграції, аналізують проблеми економічного розвитку країн з перехідною економікою в умовах інтеграції. Проблеми розвитку зовнішньої торгівлі та удосконалення механізмів тарифного і нетарифного регулювання розкриті у наукових працях В.Андрійчука, В.Будкіна, І.Бураковського, А.Гальчинського, О.Гребельника, І.Дюмулена, О.Кіреєва, А.Кредісова, В.Новицького, М.Портера, В.Пятницького, В.Холопова. У періодичних виданнях авторами також постійно висвітлюються та аналізуються поточні зміни у розвитку та регулюванні зовнішньої торгівлі України.

Отже, головною метою роботи є аналіз та узагальнення сучасних змін в системі управління ЗЕД України, а саме в сфері митного регулювання, їх загального впливу на економіку країни, та встановлення подальших перспектив розвитку зовнішньої торгівлі України на основі еволюції митно-тарифної політики та вдосконалення законодавства України.

Ті кардинальні зміни митного законодавства, які вже відбулись в Україні, зіграли важливу роль в розвитку зовнішньоекономічних відносин України. Для загальної характеристики ситуації, що склалася, доцільно звернутися до досліджень, які щорічно вже на протязі двадцяти років проводяться незалежною міжнародною організацією «Всесвітній економічний форум». Ці дослідження присвячені вивченню конкурентоспроможності країн і проводяться з використанням індексу росту конкурентоспроможності, який характеризує спроможність національних економік протягом середньострокового періоду досягати сталого розвитку на основі нових знань та технологій (Рис. 1). Цей індекс базується на трьох складових: макроекономічне середовище, використання технологій та якість суспільних інститутів [1].

Нажаль, сьогодні Україна займає останні місця в цьому рейтингу по всім показникам, однак, результати досліджень показали, що найбільшою перешкодою на шляху росту конкурентоспроможності нашої країни є низька якість суспільних інститутів (індекс суспільних інститутів характеризує рівень корупції державних органів, злочинності та захищеності прав громадян). Країна охоплена епідемією корупції та бюрократизму, результат яких – неефективність функціонування економіки і відповідне зниження потенціалу росту України у майбутньому.



Рис. 1 – Індекс росту конкурентоспроможності України

У першу чергу, хвилювання викликають хабарі у зв'язку з імпортом та експортом товарів, а також з щорічною сплатою податків. Представлені дослідження дають змогу уявити, наскільки складним є середовище для здійснення бізнесу у нашій країні, в тому числі ЗЕД, ефективність якої значно залежить безпосередньо від суспільного інституту – митних органів. Тим не менш, ситуація, що склалась на сьогоднішній день, вже не настільки критична, оскільки вже почалась активна програма змін в системі управління ЗЕД. Сьогодні вже можна проаналізувати та реально оцінити наслідки та ефективність проведених реформ.

Ухвалення Верховною Радою України 15 березня 2005 року змін до Митного тарифу України стало першим і основним рішенням в напрямку реорганізації системи управління ЗЕД [2]. Інакше кажучи, уряд виконав свою обіцянку на зустрічі підприємців-імпортерів з Прем'єр-міністром. «Тоді відвертий діалог влади і бізнесу виявив непросту колізію: високе ввізне мито на кордоні підштовхувало імпортерів розмитнювати вантажі за хабарі», - так коментували ситуацію репортери газети «Голос України» [3]. Упродовж усіх років незалежності України не було прийнято жодного реального документа, який би запобігав контрабанді. Зміна ставок мита не є прямим заходом запобігання контрабанді, але вона дозволила природнім шляхом її мінімізувати. Отже, важливість цього законопроекту важко переоцінити, оскільки певне падіння обсягів імпорту, яке спостерігалось на початку 2005 року (рис. 2, таблиця 1), негативно позначалось на податкових надходженнях до бюджету, конкуренції, зрештою, на ефективній боротьбі з інфляцією.

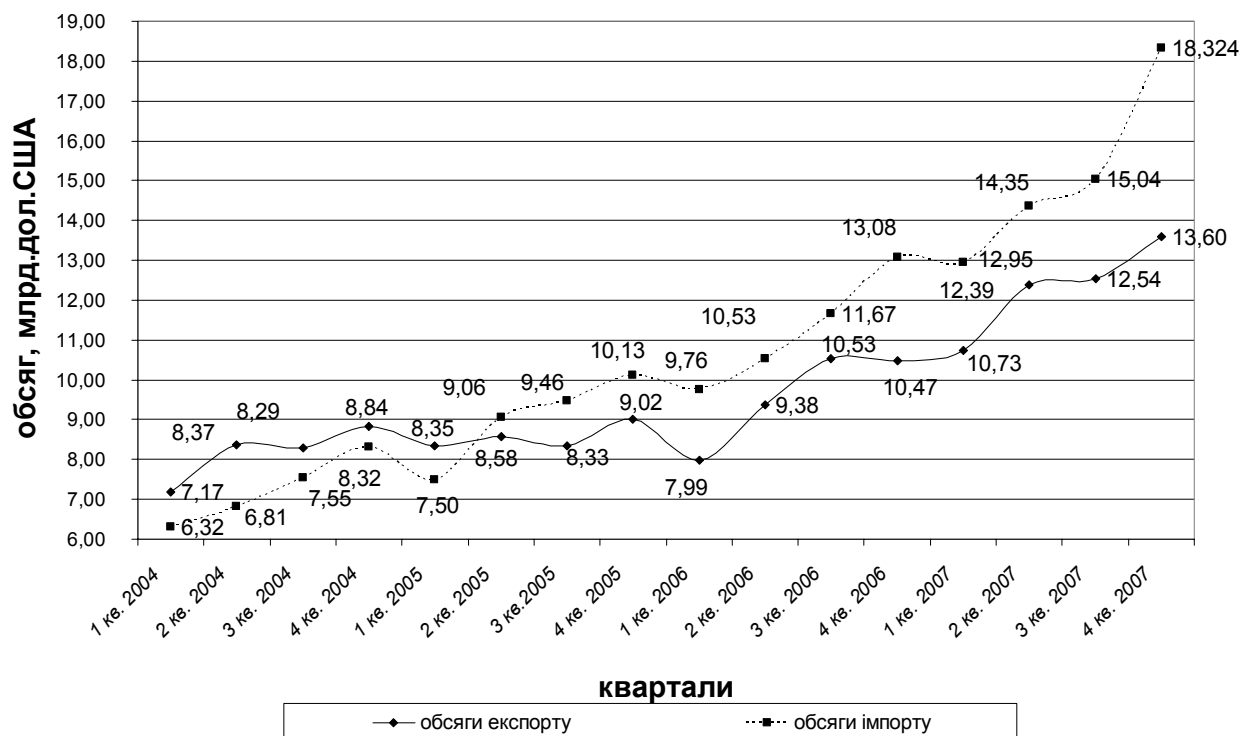


Рис. 2 – Поквартальна динаміка показників розвитку торгівлі України товарами за 2004-2007 рр.

Головне те, що зменшення митних зборів під час імпорту товарів - це яскраве свідчення того, що уряд прагне вивести економіку з тіні не силовим шляхом, а економічними важелями [3]. До того ж скороченню тіньового імпорту і, як наслідок, збільшенню надходжень у державний бюджет значно сприяла програма «Контрабанді – стоп», що почалася в 2005 році [4].

Однак, проблемою Митного кодексу є не тільки ставки, а також питання цін, тобто товарів, які ввозяться до України по занижених цінах. Дійсно, зміни митного тарифу насправді нічого не варті без так званих індикативних цін, тобто «цін на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків, визначених згідно з законодавством України. Індикативні ціни розробляє Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України та уповноважені ним організації на базі результатів аналізу інформації, одержаної від митних, фінансових, статистичних державних органів, банківських, інформаційних та інших установ і організацій України, з інших джерел, за відповідними методиками» [17]. Для вирішення цього питання було передбачено електронний довідник усіх індикативних цін на кожній митниці [5]. Таким чином ця проблема була вирішена.

Наступним вкрай важливим рішенням повинні стати зміни до механізму відшкодування податку на додану вартість (ПДВ) за експорт товарів, які вже має намір ініціювати Державна митна служба України (ДМСУ). Згідно з даними ДМСУ, вивезення товарів за завищеною вартістю з метою незаконного відшкодування ПДВ завдає великих збитків держбюджету. «Існуюча система перерахування внутрішнього ПДВ у державний бюджет у ціні товару робить зазначені схеми простими і привабливими. В результаті всі податкові зобов'язання зосереджуються на фіктивній структурі, яка за необхідності швидко ліквідується. Тому одним із головних завдань сьогодні є підготування дієвого механізму усунення такої прогалини в чинному законодавстві України», - цитуються в прес-релізі ДМСУ від 17 березня 2005 року слова голови ДМСУ [6].

Експертна митна лабораторія, яка перевіряє відповідність продукції, яку ввозять у країну чи вивозять за її межі, задекларованим товарним кодам і, відповідно, правильність сплати за неї мита, не може в повній мірі вирішити цю проблему. Усього до рук спеціалістів - хіміків, біологів, технологів - потрапляє десять відсотків товарів, які перетинають український кордон [7]. До того ж суб'єкти ЗЕД, в ході популярних зараз «круглих столів», звертаються до Держмитслужби з пропозицією ліквідувати перелік товарів, які підлягають обов'язковій лабораторній перевірці. Але вони пропонують альтернативу: такі перевірки здійснювати лише у спірних випадках першої поставки за умовами зовнішньоекономічного контракту, а надалі — за принципом несподіваності, вибіркової, аналізу та селекції ризиків [8]. Інакше, ці перевірки стають для суб'єктів ЗЕД інструментом зволікання з оглядом вантажів з боку службовців митниці. Якщо товари масово направляють на експертизу, щоб наново визначити коди одних і тих самих вантажів, які вивозяться (і ввозяться) роками, це провокує штучний простій машин.

Взагалі, ті кроки, які ДМСУ в останній час робить назустріч суб'єктам ЗЕД іноді просто вражають. Наприклад, ліквідування власних листів та наказів. Це рішення було прокоментовано в газеті «Дзеркало тижня» наступним чином: «ДМС взялася ліквідувати власні листи й накази. Ті самі, які раніше, як стверджують суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, зводили нанівець прогресивні положення Митного кодексу, а часто й суперечили йому. На таку кардинальну зміну частково вплинула остання перевірка нормотворчості ДМСУ – Міністерством юстиції було виявлено незаконну практику видання інструктивних листів, які встановлюють нові правові норми. Але ліквідація відомчих документів – справа дуже серйозна та довготривала, оскільки таких паперів досить багато. Тому блискавично виявити й скасувати повний їх перелік практично неможливо» [8].

Дуже важливо також приділити увагу євроінтеграції і вступу до СОТ - найважливішим зовнішньополітичним пріоритетам України, які з 5 лютого 2008 року наблизили нашу державу до встановленої мети: в Женеві на засіданні Генеральної ради СОТ було підписано протокол про вступ України до СОТ [18]. Вже виконано значний обсяг робіт із приведення національного законодавства у відповідність з європейськими стандартами, значно спрощені процедури митного оформлення і державного контролю, взагалі всі нововведення направлені на прискорення товаро- і пасажиро потоків, що в кінцевому рахунку стане передумовою економічного росту країни в цілому. Зрозуміло, що вступ України до СОТ призведе до значно більш глибоких змін в економіці, ніж відкриття конкретних ринків, тому необхідні значно ширший погляд на наслідки вступу та розробка конкретних заходів щодо нейтралізації можливих негативних наслідків. У зв'язку з цим Кабінетом Міністрів України було розроблено розпорядження № 10-р від 12.01.2006 р. «Про затвердження плану заходів відносно нейтралізації можливих негативних наслідків у зв'язку із вступом України до СОТ та забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки». На сьогоднішній день вважається, що процес втілення вказаних заходів виконується за графіком, що, за даними газети «Приватний підприємець», було нещодавно підтверджено керівником Головної служби соціально-економічного розвитку Секретаріата України [9].

Серйозним кроком назустріч суб'єктам ЗЕД з боку митних органів стала їх робота за принципом «єдиного вікна», завдяки чому час митного оформлення скоротилося приблизно втричі [9]. Це стало можливо за рахунок скорочення етапів контролю, кількості посадових осіб, що беруть участь у здійсненні митних процедур, а також відсутності дублювання функцій. У подальші плани удосконалення і прискорення митних процедур

входить робота за принципом «єдиного офісу», тобто розміщення всіх державних контрольних служб, необхідних для перетинання кордону, у пунктах пропуску. [10, 11].

Спостерігаються покращення в одній з самих неврегульованих сфер в Україні – інтелектуальній власності. В митному кодексі більш докладно прописали заходи митних органів з контролю прав інтелектуальної власності при переміщенні товарів через митний кордон України. До того ж Україна на початку 2006 року ратифікувала Правила митного контролю об'єктів інтелектуальної власності, які діють в країнах СНД [12, 13].

Великим досягненням можна із впевненістю вважати електронне декларування із застосуванням електронного цифрового підпису, перші спроби якого вже здійснюються на деяких митницях. Це в значній мірі скоротить час митного оформлення, допоможе запобігати корупції посадових осіб митниці, покращить обслуговування, прискорить товарообіг та дозволить перейти на безпаперові технології митного оформлення. Ефективність експерименту з використання електронної форми декларування підтверджується тим фактом, що його дію було продовжено до обов'язкового введення електронних вантажних митних декларацій по всій території ЄС [14, 15].

Отже, результатом еволюції митно-тарифної політики в Україні в останній час стало створення законодавчих умов функціонування даної системи, які орієнтовані на загальноприйняті міжнародні норми, стандарти і практику. Таким чином, перші дуже важливі кроки в напрямку реформування митного законодавства, а, загалом, і системи управління ЗЕД, вже зроблені:

- знижені ставки ввізного мита, що дозволило природнім шляхом мінімізувати контрабанду, та збільшити обсяги імпорту, взагалі, скоротити тіньовий імпорт;
- проведено перевірку нормотворчості ДМСУ та частково ліквідовано ті накази, що суперечили Митному кодексу України;
- виконано значний обсяг робіт із приведення національного законодавства у відповідність з європейськими стандартами та розроблено план нейтралізації можливих негативних для України наслідків у зв'язку із вступом до СОТ;
- удосконалено систему митного оформлення за рахунок спрощення окремих її процедур та впровадження принципу «єдиного вікна»;
- врегульовано проблему контролю прав інтелектуальної власності при переміщенні товарів через митний кордон України;
- успішно проведено експеримент електронного декларування товарів на деяких митницях.

Зрозуміло, що це тільки початок реформ, залишається багато проблем, які потребують вирішення. Однією з найбільш актуальних, на сьогоднішній день, є питання відшкодування ПДВ при експорті, оскільки потребує дійсно серйозних змін вітчизняного законодавства. Відомо, наскільки важливою для багатьох підприємств є вексельна форма розрахунку по ПДВ з Держбюджетом. Повна відміна застосування векселів (окрім операцій з давальницькою сировиною) при митному оформленні товарів [19], свідчить про необхідність термінового вирішення цієї проблеми, оскільки викликає значні ускладнення для сумлінних підприємств-учасників ЗЕД. Отже, наряду з початком змін та вирішення проблем митного регулювання ЗЕД, назріла необхідність побудови митної складової зовнішньоторговельного режиму за умов трансформації економічної системи. Реалізація її повинна полягати у відпрацюванні взаємопов'язаного комплексу заходів: у сфері розвитку системи митного контролю та митного оформлення; митного оподаткування; коригуванні митних ставок. Без активного наукового опрацювання питань регулювання зовнішньоторговельної діяльності в процесі проведення ринкової

трансформації економіки, стратегічний курс на ринкові перетворення, на посідання країною гідного місця у світовій економічній системі не зможе бути реалізованим.

Література:

1. Всесвітній економічний форум (Електрон.ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.weforum.org>.
2. Закон України № 2470-15 від 15.03.05р. «Про внесення змін до митного тарифу України» // Відомості Верховної Ради України. – 2005. - №14. – Ст.242.
3. Сергій Влад. Ваші ставки, панове! // Голос України. – 2005. - № 0203.
4. Постанова КМУ № 260 від 01.04.2005 р. «Про затвердження Державної програми «Контрабанді – СТОП» // Офіційний вісник України. – 2005. - № 14. – С.34.
5. Алла Єрьоменко. Тарифно-митний компроміс. // Дзеркало тижня (Електрон.ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.zerkalo-nedeli.com/ie/show/538/49522/>.
6. Ініціативи Держмитслужби: на порядку денному механізм відшкодування ПДВ // Дзеркало тижня (Електрон.ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.zerkalo-nedeli.com/ie/show/538/49537/>.
7. Ірина Буланенко. Тра-та-та - за кордон везем kota // Голос України. – 2005. - № 2903.
8. Євген Гуцул. А Митниця все писала... Тепер усе це доводиться скасовувати. // Дзеркало тижня (Електрон.ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.zerkalo-nedeli.com/ie/show/539/49599/>.
9. Матеріали Державної митної служби України для розповсюдження серед учасників форуму «Бізнес, Майдан, ДПАУ, ДМСУ» нова модель партнерства // Приватний підприємець (Електрон. Ресурс) / Спосіб доступу: URL: http://www.chp.com.ua/pers_13.php.
10. Лист ДМСУ № 11/1-9/5166 від 11.05.05р. «Про організацію роботи митних органів за принципом «єдиного вікна» // Митний брокер. – 2005. - №5.
11. Розпорядження КМУ № 78-р від 01.03.07р. «Про організацію роботи органів, що здійснюють контроль товарів и транспортних засобів за принципом «єдиного офісу» під час переміщення їх через митний кордон України» // Законодавство України (Електрон. Ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
12. Закон України № 3383-15 від 19.01.06р. «Про ратифікацію Рішення Ради глав урядів Співдружності Незалежних Держав про Правила митного контролю за переміщенням через митний кордон товарів, що містять об'єкти інтелектуальної власності» // Офіційний вісник України. – 2006. - №8. – С.11.
13. Закон України № 359-5 від 16.11.06р. «Про внесення змін до Митного кодексу України (щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності) під час переміщення товарів через митний кордон України» // Офіційний вісник України. – 2006. - №49. – С.30.
14. Наказ ДМСУ № 671 від 15.09.04р. «Про проведення експерименту з використання електронної форми декларування» // Офіційний вісник України. – 2004. - №46. – С.172.
15. Закон України № 851-15 від 22.05.03р. «Про електронні документи та електронний документообіг» // Офіційний вісник України. – 2003. - №25. – С.106.
16. Державний комітет статистики України (Електрон.ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Указ Президента України № 124/96 від 10.02.96р. «Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності» // Урядовий кур'єр. – 1996. - №53. – С.18.
18. Україну прийняли в ВТО. // Podrobnosti.ua (Електрон.ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.podrobnosti.ua/podrobnosti/2008/02/05/494424.html>.
19. Лист ДМСУ № 11/1-15/352-ЕП від 16.01.08р. «Про вексельні розрахунки по ПДВ» // НТФ ИНТЕС – информационно-аналитическое обеспечение внешнеэкономической деятельности (Електрон. Ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.qdpro.com.ua/qdw/php/common/disarchive/getdoc.php?lsnvalue=27490>.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоновою О.Г. 28.04.07*

*Надійшла до редакції
26.04.07*

УДК 338.8+338.95

Высочил В. К.**FACILITY МЕНЕДЖМЕНТ - ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ
ВСПОМОГАТЕЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ**

Останні десять років спостерігається збільшення ролі сервісних служб. Низка виключно виробничих фірм розширили діяльність за рахунок сервісу та допоміжних видів діяльності. Одночасно потенційні замовники прагнуть зосередитися на головному виді діяльності та застосовувати аутсорсинг. В такому випадку Facility менеджмент є найкращим способом ефективнішого керування допоміжними процесами, зокрема процесами складування, та розвитку інших сервісних служб.

There has been a trend of increasing importance of services during last ten years. Many manufacturing companies have expanded their business and included services and other supplementary activities. Potential customers still make an effort to concentrate on the core business and solve a number of originally internal activities through outsourcing. In this situation Facility management assists in the effective management of supportive processes and defines a relatively extensive area for the creation and development of services.

В контексте с экономическим ростом общества специализированная литература рассматривает в рамках стоимостной цепочки в основном ту деятельность, которая приносит эффект в той среде, в которой работает людской капитал, управляемый процессным способом. В данной среде большей частью используется значительное количество вспомогательных работ, которые представляют собой значительные расходы. И именно данная область экономически оценена как область образования издержек, которая, не смотря на свою многозначительность и более или менее сложное значение, является областью для поиска сбережений на поставках. Поэтому эта область стала целью метода реинжиниринга (преобразования) и областью пристального внимания менеджмента на всех уровнях управления. Результаты этих исследований представляют интерес для аргументации решений тех работ, которые до этого времени обеспечиваются собственными силами, чтобы как можно быстрее изменить свои представления и быть способным в данной сфере идти наравне с мировыми лидерами, принося себе и другим, ради которых работают, желаемую конкурентоспособность. Конкурентоспособность стала целью стратегических намерений предприятий. Немногие понимают, что руководство, направленное на постоянное получение конкурентных выгод, должно было запастись к тому новыми познаниями; что предприниматель, акционеры и топ-менеджмент должны очень подробно заниматься новым предпринимательским феноменом в интегрированном менеджменте с помощью управления вспомогательными процессами в рамках стоимостной цепочки деятельности предприятий.

Проблематика значительного снижения накладных расходов в предпринимательских субъектах представляет в данное время значительное побуждение, которое побуждает топ-менеджеров фирм искать такие решения, которые принесут абсолютное снижение накладных расходов до того, как может дойти к снижению первичного объема деятельности.

Это ведет ряд организаций к движениям, которые в неясных функциях, особенно у вспомогательных процессов, т.е. тех, которые не являются главным предметом их деятельности, страховать взаимозаменяющимся поставщиками — специалистами, экспертами с области помимо рамок собственной фирмы (аутсорсинг). Координация этих функций с помощью facility менеджмента образует стратегический альянс, целью которого является настроить эти процессы так, чтобы они максимально поддерживали

главный предмет деятельности со стороны эффективности. Для поставщиков открываются возможности расширить портфолия служб, тем самым и повысить оборот и расширить круг заказчиков, предлагать сервис с большей добавленной стоимостью, а тем самым увеличивать доход. Интеграция служб на принципе facility менеджмента ведет к перераспределению рынка уборочных служб или охранных агентств, но и поставщиков внутреннего оборудования, например как мебель, информационные технологии и т.п. Все это впоследствии оказывает давление на качество и эффективность и в каждой отдельной области. Тем самым приходим к выгодам и возможностям для заказчиков, которые в свою очередь получают сервисные услуги высокого качества. Так же они могут выбрать между промежуточными или комплексными интегрированными решениями. Если же хотят сосредоточиться на главном предмете своей деятельности, могут уже себе это позволить, т.к. начинает появляться ряд потенциальных партнеров для действия вспомогательных функций на высоком профессиональном уровне.

Целью данной статьи является рассмотрение предпосылок развития менеджмент услуг и преимуществ использования аутсорсинга в данной сфере на примере компаний, работающих в Чешской Республике. О проблеме facility менеджмента ведется дискуссия между чешскими менеджерами уже некоторое время. Их актуальное увеличение вызвало ни сколько так основу вещей как таковых, а, скорее всего для многих неясный объем или же наполнение этой области функций, так же «мало чешские» названия, а главное достаточно проникающий подход некоторых фирм-поставщиков, которая пытается раскрыть, определить, а потом, конечно же, и занять рынок, который для них данная проблематика, а с ней связанные функции представляют. Всеобщее известно, что многие проблемы как в двусторонних или групповых отношениях возникают из-за недостаточно выясненной терминологии. С этим связано и законодательство. Объединим ли открытые проблемы, возможно, пока проследить следующие области.

Понятие facility менеджмента достаточно сложное, при буквальном переводе facility означает – легкость, поворотливость, сноровку, доступность, выгоду, подходящее оборудование, средство, налаженность, одаренность, талант и способности; в свою очередь менеджмент – руководство, заведование, регулирование, ловкое манипулирование или управление. По всему миру facility менеджмент имеет разное определение и каждое государство или регион регулирует формулировку по своему представлению, но в основном большинство более или менее видоизменяют подлинную формулировку ассоциации IFMA [1]. В соответствии с процессом урегулирования европейского законодательства в отдельных членских государствах была данная формулировка исправлена [2]. Данная формулировка часто представлена символом «3Р» (Процессы + Просторы + Персонал) и возможно ее представить в графическом виде, как на рисунке 1. В данной схеме видно, что первые две области идентичны. Всегда идет речь о сочетании функций, предназначенные для группы фирм. Однако для facility менеджмента является специфической третья область, означенная как «Просторы». Но это не означает только их управление, но и обеспечение всем комфортом, в котором нуждаются пользователи простора для его оптимального использования. Facility менеджмент включает в себе накопления эксплуатационных затрат, причем сосредотачиваются на потребностях тех, которые включен в главные функции предприятия. А поэтому Facility менеджмент область, которая комплексно планирует и впоследствии занимается все возможной вспомогательной деятельностью, которую каждый владелец должен на равне с первичной деятельностью закреплять в оффшоре. Имеется ввиду службы, которые увеличивают комфорт отдельных рабочих мест а тем самым и производительность персонала. Речь идет о административной и

«организационной» деятельности, которая в своей совокупности комплексно обеспечивают непосредственно деловое пространство. Имеется ввиду материальный объем и деление, техническое оснащение, подключение линий коммуникаций (intranet), подсоединение к внешним коммуникациям, доступ извне, парковка и т.д. Это были именно те отношения и условия для индивидуального предпринимательства, которые были вызваны построением крупнопространственных офисов и целых административных централ, построением большегрузных производственных цехов и процесса суммарной концентрации основной деятельности практически во всех областях людской деятельности с целью освоения информационного бума с точки зрения ИТ, интерьер, психологии и конечно же постоянного увеличения затрат. Это «открытие» пространства как условия для технологий, логистики, организаций, социальной среды, экологии и т.д. У некоторых прогрессивных фирм полностью открытием это назвать нельзя, но Facility менеджмент как новая область начал представлять объединение суммарного подхода к поддержке исходной деятельности организации. Например в офисах Facility менеджмент должен обеспечивать минимальные затраты на их использование при одновременном максимальном комфорте персонала:

- Комфортные условия (температура, освещение, воздухообмен, чистота, питание),
- Доступность и качество средств труда,
- Снабжение всеми необходимыми средствами для быстрого переноса информации.

1. Метод, как в организациях обоюдно согласовать персонал, трудовую деятельность и рабочую среду, которая в себе включает принципы коммерческого управления, архитектуры, гуманитарных и технических наук. [1]
2. Facility менеджмент представляет собой внедрение функций в рамках организации к закреплению, а развитию согласованных служб, которые поддерживают, а увеличивают эффективность ее основной деятельности. [2]

Выходит новая роль Facility менеджмента, которая касается, прежде всего, услуг связанных с людьми. На первый план выдвигается людской исполнитель данных функций, направленный своим менеджером. Задачей Facility менеджера обеспечить как можно наивысшее качество при низких затратах комфорт рабочего места, которое способствует повышенной производительности персонала. Тем самым приводит к желательному сотрудничеству, где с одной стороны пониженные расходы приносят увеличенную производительность, а с другой стороны Facility менеджмента может принести и второстепенный доход, потому что оптимизацией среды очень часто происходит к освобождению нерентабельных территорий, которые возможно эффективно арендовать, или же использовать для расширения собственного бизнеса. С данной точки зрения, возможно, формулировать основную цель ФМ как эффективную деятельность, «целью которой укрепить те процессы в организации, с помощью которых рабочие места и персонал преподносят отличную производительность и в конечном итоге положительно содействуют экономическому росту и общему успеху организации.» [2] В прошедших годах вспомогательные функции существовали в тени ряда других деятельности. В школах о вспомогательных процессах и службах с ними связанных почти ничего не говорилось, в менеджменте организаций не были замещены позиции, которые представляли службы Facility менеджмент, только косвенно. Наибольшей проблемой развивающегося рынка служб ФМ является недостаток среднего и высшего менеджмента. Единственный шанс это убедить специалистов родственных областей о деятельности Facility менеджмента. Для производительности служб важно не только квалифицированные и профессиональные предпосылки, но в особенности коммуникационные навыки. Этим имеется в виду, прежде всего умение обмениваться

информацией, определять обратные связи и прислушиваться к пожеланиям заказчиков. Это не далеко не так просто, как кажется на первый взгляд. Хороший Facility менеджер должен уметь реагировать на заказчика и с другой стороны решительно управлять коллективом, который данную услугу должен оказать с оговоренным качеством. Идеи Facility менеджмента начали уплотняться в рамках строительства новых объектов в течение прошедших десяти лет. На данном рынке достаточно ясна ситуация, здесь действует ряд специализированных организаций предназначенных для возведения и содержания зданий данного типа. Избирательное управление в основном определяет ценовую конкуренцию. Возникает общепринятая модель строитель-содержатель. Предлагаются возможности в расширенном варианте служб и развитии од технического содержания к комплексному FM. Размер отдельных контрактов перемещаются от ста тысяч до миллиона крон в год. Промышленность в данное время, представляет один из интереснейших сегментов чешского рынка. Давление на концентрацию первичной деятельности и стремление упростить и усовершенствовать основу производства является очевидным. С недавних пор реализуется проект комплексного аутсорсинга FM промышленности, который интегрировал более чем 80 видов служб с годовым объемом приблизительно 250 миллионов крон. Принципом решения является гарантия сбережения накладных расходов при увеличении качества подпоры производительности. Подле грубого подсчета, возможно, ожидать, что возможности чешского рынка во временных контрактах могут превзойти сотни миллионов крон в год и в глобальном значении превысить миллиарды крон в год [2].

В прошлом вспомогательные функции были значительно недооценены, пусть, даже если доводы были различные, что, например, означало, что отдельные участки сами успокаивали свои потребности по индивидуальному рассмотрению, а тем самым основывался на точке зрения бюджетного ведения накладных расходов или использовались дешевые локальные источники, но суммарно накладные расходы, которые были учтены в рамках участка при отсутствии количественных скидок за организационную поставку, данные службы выходили дороже. Введение контроллинга с последовательно разработанным планом на всех уровнях управления привело к радикальному обороту, а именно на входах и временном использовании этих потребностей. Метод BSC [2] соответствующих вспомогательных процессов и их планировании, оценки и контролю ведет к значительному освобождению мест квалифицированного персонала в данных функциях, приводят добавочную экономическую приделанную стоимость. Функции, которые и далее классифицированы в рамках стоимостной цепи, как вспомогательные доходят с точки зрения их профессионального предоставления до того же специализированного уровня первичной деятельности. Координация данных функций с помощью единого управления – facility менеджмент приносит по исследованию IFMA сбережение накладных расходов в размере 5 до 40 %[3]. Чтобы предоставление facility служб было успешным необходимо, чтобы была образована позиция facility менеджера со стороны клиента. Большинство поставщиков facility служб при первой встрече с клиентом не могут полностью понять основу и форму первичной функции деятельности. Facility менеджер клиента и facility менеджер представителя вспомогательных функций должны создать идеальный слаженный тандем, который с одной стороны сотрудничает с другой стороны требовательный на получение предлагаемых услуг; иногда говорим, что доходит к цельному сотрудничеству величин – стратегического альянса. До этих пор управляющими производства были техники. Новая профессия facility менеджер кладет значение, скорее всего на управленческие способности, нежели чем техническую специализацию. Facility

менеджер должен уметь планировать, организовывать и контролировать проводимую работу, включая ее цену. В данное время должны искаться новые возможности как предоставит своему клиенту постоянно усовершенствующиеся решения данной работы. Совершенно очевидно и ожидаемо от данной позиции способность предвидеть и последующее энергично и быстро организовывать непредвиденные или же аварийные ситуации. Facility менеджмент формулировали как метод управления вспомогательных функций. С точки зрения долговременных целей, сотрудничества и ответственности в общем, управлении фирмы facility менеджер является компетентным из-за решения поставленного на верховный менеджмент фирмы [4]. В практике у нас такие люди, скорее всего, занимают посты производственно технического решения, так называемом производственном управлении объектов и так они восприняты и верховным менеджментом организации. В большинстве фирмах в Чешской Республике отделы facility менеджмента будь, до сих пор не существуют или только переименованы с прошлых отделов содержания зданий или же хозяйственное классическое ведение и много вспомогательных функций разветвленных и организованных относятся к другим управляющему персоналу или другим уровням управления. Каждая организация в основном с собственного опыта определяет, что образует их основной предмет деятельности, и что с данной функцией непосредственно не зависит. Поэтому определяют, которая область останется под прямым контролем фирмы и, которые могут, заказаны извне. Быстро развивающейся формой обеспечения facility услуг является аутсорсинг служб предоставленных внешними поставщиками [1]. Аутсорсинг приносит несколько эффектов: facility услуги предоставлены на профессиональном уровне, опытным внешним поставщиком, который обеспечивает достаточные источники персонала, техники и оборудовании. Так как проходит специализированным управлением, может быть и цена услуг ниже. Тем чаще доходит к снижению накладных расходов у клиента. У менеджмента фирмы есть возможность полностью посвящать функциям для фирмы основных, приносящих эффект, а тем и высшую прибыль. В данное время доходит к ясной видимости накладных расходов.

Общее обеспечение facility услуг в фирме можно решить с помощью специализированного поставщика в основном определенных услуг. Разветвленный спектр услуг клиент может поручить одному внешнему поставщику, который в свою очередь способен эти услуги обеспечить комплексно с целью достижения удовлетворения клиента (заказчика). В мире уже существуют целый ряд фирм, которые предоставляют целый ряд услуг комплексно, так названных что комплексными поставщиками facility услуг гарантируют клиентам оптимальный их уровень, так называемое оснащение всех процессов, которые не входят в его главную функцию. Их выгода том, что эту функцию обеспечивает как собственный ключевой бизнес и этим утверждает свои know-how для обеспечения лучшего качества в соответствующей цене. При решении, использовать ли системы внешнего поставщика вспомогательных услуг, нужно принимать во внимание как можно более широкий объем условий, среди которых:

- Снижение производственных расходов организации;
- Повышение производительности работников;
- Одноразовое увеличение прибыли.

Преимущества, которые приносит facility менеджмент от одного внешнего поставщика можно объединить в такие группы:

- Освобождение мест главного предмета деятельности всех вспомогательных функций одним поставщиком facility услуг – сравнительное преимущество,

- Получение выгоды низких затрат в общей стоимостной цепи – конкурентное преимущество,
- Упрощение организационной структуры – мультидисциплинарный подход,
- Ответственность за снабжение вспомогательными функциями переходят на одного поставщика, использование сбалансированной системы показателей (BSC),
- Снижение количества персонала – общая экономия на запланированной оплате труда,
- Увеличение контроля и проверки спектра вспомогательных функций – выявление резервов (пространственных, процессных),
- Возможность анализа вспомогательных процессов последовательным контроллингом накладных расходов,
- Улучшение рабочей среды,
- Улучшение качества услуг внутри организации подавлением не рентабельных функций,
- Увеличение EDI и интерактивных коммуникаций;
- Найти новые возможности использования недвижимости. [5]

Следующей выгодой, которая может быть рискованной, что внешний поставщик FM ведет больше клиентов, чем его поставки дешевле благодаря «количеству» – это приводит к объединению, предоставляемые функции являются его ключевым бизнесом, но с точки зрения к увеличивающемуся объему клиентов должны постоянно увеличивать качество своих поставок, что в определенной ситуации может подействовать противоположно. За этой целью изготавливаются в данное время по просьбе ЕО в членских странах нормы FM в областях:

- Качество, уровень и услуги KPI,
- Системы FM,
- Пространственные стандарты,
- Процессы FM.

Целью является обеспечение facility услуг с помощью объединения описаний и формулировки функций поставщиков этих услуг потому, чтобы ожидаемые выгоды были уложены единой терминологией, общим языком и объяснений отношений в рамках родовой стоимостной цепи с точки зрения FM (ČSN EN 15221-1) и инструкций на выработку договоров о работах FM (ČSN EN 15221-2) [Štrup O. viz 2)] [5]

Содержимое наполнения FM как таковое в основе своей не новое; поэтому некоторые – чаще оправданно – удивляются, зачем заниматься данной областью; к этому доходит прежде всего тогда, если же не получается объяснить эффективность объединяющего подхода, который уже обыден в фирмах, где объединяющие функции давно (а часто очень надежно) проводятся. Процессный подход далеко не является таким очевидным, как кажется с первого взгляда; воспринять, поэтому то, что почти все функции находящиеся вне главной функции фирмы можно обычно производить эффективнее пока для многих предпринимателей достаточно важная проблема. Объединяются значения слов, а тем самым создаются условия в рамках ЕО, чтобы и в ЧР была проведена собственная сертификация facility менеджеров, а тем самым открылась возможность профессионального подхода к данной деятельности. До деятельности facility менеджмента относится всегда то, что воспримет менеджмент организации как вспомогательную функцию. Его стремлением обеспечить данной функцией как можно эффективнее, но всегда так, чтобы она оптимально поддерживала первичную функцию организации. Однако Facility менеджер должен следовать и все возможной первичной деятельности и стремиться найти для нее как можно эффективнейшую поддержку или же улучшение данного состояния. Поэтому целью не только поддержка первичной деятельности, но и постоянное комплексное развитие целой фирмы, а тем самым поиск

других вспомогательных функций, которые бы могли этому помочь. В рамках коллективного «кругового» решения о сотрудничестве обеих составных частей стоимостной цепи начал использоваться метод, называемый «окучивание корней» [6]. Это название было взято с японского садоводства, означающие подготовительные работы перед пересадкой крупного дерева. Два года перед пересадкой ему (дереву) отсекаются боковые корни, чтобы в конечном итоге остался один главный, и дерево было возможно без ущерба пересадить. В практике это означает, что работник, который предлагает какие то изменения, идеи и т.п. должен сперва заручиться поддержкой своих близких сотрудников. Это могут быть сотрудники на том же уровне или же приближенные подчиненные. Выходя из практики, когда на крупных совещаниях за слово голосуют в большинстве случаев постоянно те же люди. Но не каждый хороший оратор и большинство людей имеют врожденную боязнь говорить на публике. Так получается, что хороший специалист facility служб не может изъяснить свою точку зрения на решение вспомогательных функций. Его управляющий может так и не узнать, какое на самом деле мнение он имел на проблематику решения. Чтобы к таким ситуациям не доходило, в большинстве случаев совещание проводится в частном виде и за закрытыми дверями. На данном способе решения решается и те наиважнейшие вещи в форме двустороннего неформального разговора и никогда на крупных совещаниях или собраниях, где дискутируют и голосуют. Опыт некоторых из выдающихся американских и западноевропейских FM организаций действующих в целом ряде отраслей, подчеркивают, что коммуникация является необходимым, скорее жизненно важным условием их функционирования. Все совещания проводятся с помощью телеконференций с использованием последующих вспомогательных технических средств. Недостаточная коммуникация или недопонимание часто приводят к инцидентам, что именно facility менеджер пытается устранить. Непрерывное увеличение конкуренции и давление на цену, и качество, вытекающие со стороны заказчика ведет к увеличению эффективности в управлении и производстве, увеличенный спрос с работников и установления минимального количества материала для данных задач и проектов. В последнее время новой тенденцией является best-shore outsourcing [6]. Данный метод, означает перемещение деятельности до области с низкими расходами на рабочую силу, при сохранении качества предоставляемых услуг. Только данным направлением (снижение расходов) возможно, пережить и удержать долю на данном рынке в области предоставлении FM услуг. К области best-shore относится, например область восточной Европы (Польша, Румыния, Болгария, Украина, Белоруссия). Преграды в данных странах производит недостаток технически подготовленной рабочей силы, недостаток „soft skills“ (опыт с менеджментом, коммуникацией с заказчиком), неспособность противостоять давлению со стороны заказчика, культурные различия. Отсутствие другой возможности вынуждает всех крупных игроков в области FM следовать данным направлением, более того, заставляет открыто конкурировать и крупные фирмы (например, ISS, PeDus, SKANSKA FM). С точки зрения собственности формы, особенно в англосаксонской среде типичной формой торгово-законодательного распределения поставщиков FM является акционерное общество с унитарной моделью управления, так называемое прямое подчинение собранию акционеров ряда директоров (Board of Directors), которых председательствует генеральный директор (CEO). Взгляд некоторых выдающихся FM организаций можно представить обещанием: „We deliver on our commitments so you can deliver on yours.“, которое в переводе означает: «Выполняем наши обязательства так, чтобы вы могли выполнять ваши» [6]. На Интернет страницах подчеркнуто, что речь не

идет о рекламном слогане, а о настоящем обещании. Главными целями поставителей FM являются следующие:

1. Ориентация на заказчика – имеется в виду, прежде всего, удержать нынешних заказчиков на долгое время,
2. Каждый регион будет использовать индивидуальную стратегию, агрессивное направление на best-shore,
3. Функциональные эффективные организации – должны сотрудничать как одна команда, которая сложена из лучших сотрудников,
4. Эффективность – стремление перескочить наши торговые обязательства, придавать особое значение качеству, нулевые выпады (инциденты) наших услуг.

Фирмы, предоставляющие facility услуги, вводят организационную культуру ведущую к победе (our winning culture), основанную на трех устоях: открытости, искренности и усердии. Данный эпиграф например поддержан устройством специального отдела про этику и придерживания производственных основ выступления[1], задача которого решать какие либо подозрения внутри организации. Заявление может, точнее обязан, подать, какой либо служащий.

Сегодня традиционно-информационное решение поставлено на высокий уровень благодаря интеграции решения с ядовыми предпринимательскими информационными системами. (напр. SAP R3-модуль сервис - двусторонняя связь технических мест и технического оснащения на соответствующей собственной сущности) и информационной средой, благодаря продолжающимся просторным анализам, динамической дистрибуции информации по Интернету и возможностям оперативного творения выхода, формуляров и документов. Информационную систему для поддержки FM с использованием объединенных, графических и данных информации можно изображать сканированными чертежами, договорами и другими документами; связать документы в разных форматах (doc, xls и др., фотографии и видео) [1]. Экономические факторы учета собственности выплывают как из учета общей собственности, так и из исследования найма зданий, оборудования автостоянок и т.д. Следование платежных терминов, срока действия договоров являются основной частью информационной системы. На эти данные навязывается анализ и творение предложения для наемщика. Обзор об использовании пространств является главным и для эффективного размещения рабочих в помещениях, мебели и оборудования, включая перечня перестановок, изменений и переезда. С этим связано планирование обширных проектов в актуальном времени с помощью системы POWERPROJECT teamplan 7-ой версии. Руководство проекта решает столкновения, возникающие при планировании процессов (время, источники, финансы). FM вносит в данную проблематику согласование технологии проводимого проекта с cash flow проекта и с источником целой организации. Проекты должны быть докончены в рамках определенного бюджета. Также при планировании проекта необходимо делать реалистичные оценку возможных затрат и прибыли, которые в последствии могут быть генерированы. Ведущие поставщики IS для FM (Archibus, Aperture) так же как и глобальные поставщики, software-вой технологии могут быть в ограниченной мере способствовать развитию новых продуктов (напр. смотря на свой опыт с продуктами определяют условия на новой версии продуктов).

Ряд специалистов в области facility менеджмента задаются вопросами, которые выходят с направления данной конференции:

1. Как начать с FM в своей фирме?
2. Как охарактеризовать позицию организации использующей FM?

3. Как сравнить организации, использующие FM между собой и найти наилучшее решение?
4. Как измерить производительность и „зрелость“ организаций использующих FM?

В рамках многоразового исследования facility менеджмента в загранице была использована метода названная Maturity Profile [5], которая позволила оценить производительность организаций использующих FM на наивысшем уровне подлe следующих критерий: стратегия, стандарты и политика, финансовое планирование, оценка инвестиц, внедрение служб, “зрелость” организации и обращение с данными. Facility менеджер может использовать данный метод как к своему усовершенствованию, по сравнению с конкуренцией, или же к бенчмаркинге. Цитированный метод использования информации к созданию индикаторов производительности, которые идентифицируют суммарную производительность организации. Авторы формулируют пять уровней производительности для каждого из семи критерий. Данный метод необязательно приводит к выводам, что производительность организации слабая или же хорошая, только если предоставляет данные и перекладывает их интерпретацию на facility менеджеров. Оценка дает возможность сравнить и оценить конкурентов у организаций использующих FM; предоставляет внешнее сравнение целей организации с достигнутым; оценивает организации, которые были идентифицированы как организации с целями и обще принимаемыми практиками FM; служит как совет или инструкция к оценке и детальному анализу организации, которая предоставляет FM службы и может помочь при определении сопутствующих перспектив организации в области FM. В измерении производительности организации в современном мире нет ничего нового, а существует так же ряд административных механизмов, как измерить производительность организации (виз. Balanced Scorecard dr. Kaplana и prof. Nortona). У большинства административных механизмов за общее берут цель управлять и увеличивать потребительную стоимость организации, точнее ее акционеров, так называемых Shareholder Value Management. Разумеется метод представленный коллегами в Венгрии не ставят себе это за цель, и даже это не является классическим бенчмаркингом, но ее задача в том, чтобы упрощено сравнивать подготовку организации к введению FM или же сравнивать организации использующих FM в свою пользу с точки зрения стратегии организации и стратегического понятия FM как такового. Основное намерение сравнить свою производительность с конкуренцией имеет две важные преграды, которые являются желанием организации FM поменять данные, так особо чувствительных, если же идет речь о стратегии организации или мере внедрения FM и мере объективности предоставленных данных и информации. Так же важно, что данный метод показывает так называемый Best Practice (наилучшее решение), как в организациях воспринят новый механизм увеличения их производительности с помощью содержания и управления актив и вспомогательных процессов – внедрением FM, основной вклад которого на сегодня достаточно известен как акционерам, так и топ менеджерам [6].

Выводы:

Facility management является примером применения “lean management” в области эксплуатационных расходов, относящихся в основном к недвижимости и большинству пространства, служащих первичным деятельности. Его основой является усилие эффективного хозяйствования с этими пространствами. Так же, как и у любого материального имущества, речь идет не только о составляющих, но и об эксплуатационных расходах (отопление, освещение, безопасность, мелкий ремонт, уборка и т.д.) Методы реинжиниринга у нас имеют своих новаторов в основном в ряде организаций с иностранным владением, которые по примеру своих материнских фирм

начали с реализации facility менеджмента, чтобы не только снизить расходы на поддерживающую деятельность и повысить эффективность использования активов, но и для подготовки своего персонала таких условий, которые бы позитивно повлияли их производительность на прибыль общества и на качество товаров или услуг. Задачей является уверенность в том, что за предложенную службу FM, качественно и количественно отвечающему нашему требованию, платим именно столько, сколько того то требует. Отсюда и возникает совместная деятельность, стратегический альянс суммарной цепи. Отношение, напоминает брак со всеми его невыгодами, но в основном с выгодами, если только предположить, что это подходящие друг другу партнеры.

Література:

1. В.К.Высочил, О.Штруп – Вспомогательные процессы и понижение накладных расходов (Facility management) (Podpůrné procesy a snižování režijních nákladů), Professional Publishing, Прага, 2003, ISBN 80-86419-45-2
2. В.К.Высочил – Facility management. Сборник EDMAN 03, Acta EVIDA No 22, ISBN 80-86598-25-7, Сообщество EVIDA, Пльзень, стр. 367-378
3. В.К.Высочил – Facility менеджмент – стратегические изменения вспомогательных процессов (Facility Management – strategická změna podpůrných procesů); сборник GEMAN 03, Acta EVIDA No 23, ISBN 80-86596-26-5; Сообщество EVIDA, Пльзень, стр. 325-351
4. В.К.Высочил – Facility менеджмент– служба заказчику. Зачем и как вводить Facility management? (Facility management – služba zákazníkovi. Proč a jak zavádět FM?) Сборник PROMA 03, Acta EVIDA No 25, ISBN 80-86596-28-1; Сообщество EVIDA, Пльзень, стр. 203-228
5. В.К.Высочил – Facility менеджмент. Экономика и менеджмент 2003 без границ. ВШЭ Прага 10 аж 12 сентября 2003 (Facility management. Ekonomika a management 2003 bez hranic. VŠE Praha 10. až 12. září 2003). Абстракт стр. 15
6. В.К.Высочил – Facility менеджмент и законодательство (Facility management a legislativa). Сборник JUMAN 02, Acta EVIDA No 34, ISBN 80-86596-52-4, Сообщество EVIDA, Пльзень, стр. 261-69
7. В.К.Высочил – Людские источники и методы Facility менеджмента (Lidské zdroje a metoda Facility Management). Сборник PEGMAN 05, Acta EVIDA No 40, ISBN 80-86596-5, Сообщество EVIDA Plzeň, стр. 217-226
8. В.К.Высочил – Позиция и роль facility менеджера (Pozice a role facility managera). Сборник EDMAN 05, Acta EVIDA No 43, ISBN 80-86596-67-2, Сообщество EVIDA Plzeň, стр.371-373 [4]
9. В.К.Высочил – основа и управление вспомогательными процессами (Podstata a řízení podpůrných procesů). Сборник MOMAN 06, Acta EVIDA No 46, ISBN 80-86596-74-5, Сообщество EVIDA Plzeň, стр.351-363
10. В.К.Высочил – FM путь к снижению накладных расходов. Сборник международной конференции Новая теория экономики и менеджмента организаций (FM – cesta ke snižování režijních nákladů. Sborník mezinárodní konference Nová teorie ekonomiky a managementu organizací), ВШЭ Прага, ISSN 80-245-1091-X, стр. 1675-1689
11. В.К.Высочил – FM – основа управления вспомогательными процессами, сборник 1 международной конференции FM – метод эффективного управления строительными объектами (FM – podstata řízení podpůrných procesů, Sborník 1. mezinárodní konference FM – metoda efektivního spravovania stavebních objektov). STU StF Братислава, 12/2006, ISBN 80-227-2541-2, стр.76-82
12. В.К.Высочил – Менеджмент в моей жизни (Management v mém životě). Сборник MOMAN 07, Acta EvidA No54, ISBN 80-86596-87-7, Сообщество EVIDA Пльзень, стр. 301-315
13. В.К.Высочил – Стоимостная цепь podnikательской деятельности (Hodnotový řetězec podnikových činností). Facility management news. č. 2/2003, стр. 8-9, Wagner Press совместно с IFMA., регистр. Zn. MK ČR E 14106
14. В.К.Высочил – Facility менеджмент. Bulletin ČMA № 1/2003, стр. 25-29
15. Информационная система IFMA CZ в Праге (Informační systém IFMA CZ v Praze) [on-line] www.ifma.cz

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Швецом В.Я. 19.03.07*

*Надійшла до редакції
12.03.07*

НАШІ АВТОРИ

Любченко Олександр Миколайович	кандидат економічних наук, докторант Ради по вивченню продуктивних сил України при Національній Академії наук України (м. Київ)
Товста Тетяна Леонідівна	аспірант кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім.В. Стефаника (м. Івано-Франківськ)
Прушківська Емілія Василівна	кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, завідувач кафедрою економічної теорії Запорізького національного університету (м. Запоріжжя)
Богма Олена Степанівна	аспірант кафедри економічної теорії Запорізького національного університету (м. Запоріжжя)
Саллі Володимир Ілліч	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Петренко Дмитро Олександрович	аспірант кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Герасимова Ірина Юрївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Трифонов Олена Василівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Павленко Ганна Миколаївна	аспірант кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Варяниченко Олена Володимирівна	асистент кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Ільїнський Вячеслав Вікторович	аспірант кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Швець Василь Якович	доктор економічних наук, професор кафедри економічного аналізу та фінансів Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Опанасова Ганна Валеріївна	аспірант кафедри економічного аналізу та фінансів Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Івченко Лариса Володимирівна	аспірант Харківського державного університету харчування і торгівлі (м. Харків)
Бобкова Олена Олександрівна	асистент кафедри економічної теорії Запорізького національного університету (м. Запоріжжя)
Прокопенко Василь Іванович	доктор технічних наук, професор, завідувач кафедрою прикладної економіки Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Тирехов Євген Володимирович	аспірант кафедри прикладної економіки Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
В'юн Валентин Георгійович	доктор економічних наук, професор Південнослов'янського інституту Київського славістичного університету (м. Миколаїв)
Гайдаєнко Ольга Миколаївна	здобувач Південнослов'янського інституту Київського славістичного університету (м. Миколаїв)
Гушко Сергій Володимирович	кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана» (м. Кривий Ріг)
Турило Анатолій Анатолійович	старший викладач кафедри обліку та аудиту Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана» (м. Кривий Ріг)

Коломоєць Дарія Олександрівна	аспірант кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Вискочіл Властиміл Карел	професор, старший викладач кафедри менеджменту Вищої Школи Економіки (м. Прага, Чеська Республіка)
Пилипенко Ганна Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Чернобаєв Владислав Володимирович	асистент кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)

OUR AUTHORS

Lyubchenko Oleksandr Mykolayovych	Candidate of economic sciences, doctoral student of Council for research of productive forces of Ukraine of the National Academy of Sciences of Ukraine (Kyiv)
Tovsta Tetyana Leonidivna	Post-graduate student of the Chair of Economic Cybernetics of the Pre-Carpathian National University named after V. Stefanyk (Ivano-Frankivs'k)
Prushkivs'ka Emiliya Vasylivna	Candidate of economic sciences, associated professor, dean of the Economics department, head of the Chair of Economics of Zaporizzhya National University (Zaporizzhya)
Bogma Olena Stepanivna	Post-graduate student of the Chair of Economics of Zaporizzhya National University (Zaporizzhya)
Salli Volodymyr Illich	Doctor of technical sciences, professor, head of the Chair of Management of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Petrenko Dmytro Oleksandrovych	Post-graduate student of the Chair of Management of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Gerasymova Iryna Yuriivna	Candidate of economic sciences, associated professor of the Chair of Economic Analyses and Finance of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Tryfonova Olena Vasylivna	Candidate of economic sciences, associated professor of the Chair of Management of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Pavlenko Ganna Mykolaivna	Post-graduate student of the Chair of Management of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Varyanychenko Olena Volodymyrivna	Assistant lecturer of the Chair of Management of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Illins'ky Vyacheslav Viktorovych	Post-graduate student of the Chair of Management of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Shvets Vasyl Yakovych	Doctor of economic sciences, professor of the Chair of Economic Analyses and Finance of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Opanasova Ganna Valeriivna	Post-graduate student of the Chair of Economic Analyses and Finance of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Ivchenko Larysa Volodymyrivna	Post-graduate student of Kharkiv State University of Nutrition and Trade (Kharkiv)
Bobkova Olga Oleksandrivna	Assistant lecturer of the Chair of Economics of Zaporizzhya National University (Zaporizzhya)
Prokopenko Vasyl' Ivanovych	Doctor of technical sciences, professor, head of the Chair of Applied Economics of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Terekhov Evgen Volodymyrovych	Post-graduate student of the Chair of Applied Economics of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
V'yun Valentyn Gorgiyovych	Doctor of economic sciences, professor of Southern Slavic Institute of Kyiv Slavonic University (Mykolaiv)
Gaydaenko Olga Mykolayivna	Competitor for candidate degree of Southern Slavic Institute of Kyiv Slavonic University (Mykolaiv)
Gushko Sergij Volodymyrovych	Candidate of economic sciences, associated professor of the Chair of Accounting and Audit of Kryvyi Rih Economic Institute of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Kryvyi Rih)

Turylo Anatoliy Anatoliyovych	Chief lecturer of the Chair of Accounting and Audit of Kryvyi Rih Economic Institute of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Kryvyi Rih)
Kolomoets' Dariya Oleksandrivna	Post-graduate student of the Chair of Management of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Vyskochil Vlastimil Karel	Professor, Chief lecturer of the Chair of management of the Higher School of Economic (Prague, Czech Republic)
Pylypenko Ganna Mykolaivna	Candidate of economic sciences, associated professor of the Chair of Economics and Fundaments of Entrepreneurship of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Chornobaev Vladyslav Volodymyrovych	Assistant Lecturer of the Chair of Economics and Fundaments of Entrepreneurship of National Mining University (Dnipropetrovs'k)

Шановні колеги!

Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ, Україна) започаткував випуск науково-теоретичного й інформаційно-практичного журналу “Економічний вісник Національного гірничого університету” (“Economic Messenger of the National Mining University”).

Програмні цілі (основні принципи): висвітлення проблем, питань та пріоритетних напрямків розвитку економічного механізму забезпечення ефективного використання виробничого та підприємницького потенціалу гірничо-збагачувальних підприємств та підприємств, що мають з ними технологічні та кооперативні зв'язки за **тематичною спрямованістю**:

- **економічна теорія** (теоретичні питання трансформації економіки в умовах розвитку ринкових відносин та входження України у світове економічне співтовариство);
- **економіка регіонів** (економічний та соціальний розвиток регіонів розташування гірничодобувної промисловості);
- **економіка промисловості** (теоретичні питання розвитку економіки галузі та інформування фахівців з питань розвитку економіки паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексів країни та досвіду зарубіжних країн з цих питань);
- **економіка підприємства** (економічні проблеми та питання забезпечення ефективного функціонування підприємств гірничодобувної та пов'язаних з нею галузей в умовах розвитку ринкових відносин і посилення внутрішньої та міжнародної конкуренції);
- **фінансовий ринок** (фінансово-кредитна підтримка підприємств та розвиток можливостей підвищення прибутковості підприємств за умови функціонування фінансового ринку);
- **фінанси галузі та підприємства** (проблеми підвищення ефективності використання фінансових ресурсів галузі та підприємств паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексу);
- **економіка природокористування** (проблеми та питання підвищення ефективності використання природних ресурсів, питання обґрунтування ефективності ресурсозбереження, пошуку та обґрунтування доцільності використання тих чи інших джерел отримання сировини, обґрунтування податкової політики, стимулюючої ресурсозбереження та охорону навколишнього середовища);
- **економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень** (розвиток методів, що підвищують наукову обґрунтованість прийняття управлінських рішень в економіці галузі та підприємства);
- **менеджмент** (результати економічних досліджень з організації ефективного менеджменту на рівні галузі, регіону та підприємства);
- **маркетинг** (теоретичні та практичні питання розвитку маркетингового підходу до розвитку галузі та підприємства);
- **розвиток економічної освіти** (актуальні питання фахової та мовної підготовки економічних кадрів).

Мова видання: **українська** (для іноземних громадян можлива публікація **англійською** та **російською** мовами).

Вимоги до статей:

Під час подання статті до опублікування в журналі автори, відповідно до вимог ВАК України, повинні висвітлити у ній такі питання (обов'язкові елементи наукової публікації):

1. Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.
2. Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких розпочате вирішення даної проблеми і на які спирається автор.
3. Виділення невирішених раніше питань загальної проблеми, яким присвячується дана стаття.
4. Формулювання цілей статті (постановка задачі).
5. Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів.
6. Висновки за даними дослідження.
7. Перспективи подальших пошуків (розробок) у даному напрямку.

Просимо Вас також звернути увагу на такі моменти:

До публікації в журналі “Економічний вісник НГУ” приймаються не опубліковані раніше роботи, які відповідають його теоретичному та практичному профілю.

Стаття повинна відрізнятися науковою новизною та практичною цінністю. Викладені у ній наукові положення повинні бути обґрунтовані, а також повинні бути запропоновані конкретні напрямки поліпшення існуючого стану економіки підприємств, регіонів, економіки України в цілому, можливі напрямки використання викладених у статті результатів наукових досліджень.

Рукопис, підготовлений за допомогою редактора Microsoft Word, повинен бути поданий українською (російською або англійською для іноземних громадян) мовою у двох примірниках, якісно надрукованих на білих аркушах паперу формату А4 (210×297 мм). Рукопис також може бути надісланий електронною поштою. Шрифт – Times New Roman, 14 pt, з інтервалом 1,5. Якщо рукопис поданий на паперових носіях, до нього необхідно додати електронну версію статті на дискеті 3,5 дюйма. Орієнтація сторінки – книжкова, відступи: зверху та знизу – 3 см, лівий і правий – 2 см, від краю до верхнього і нижнього колонтитулів – 1,25 см.

Обсяг рукопису – 10–12 пронумерованих сторінок разом із таблицями та рисунками.

Стаття починається з індексу УДК у верхньому лівому кутку сторінки без відступу, вирівнювання по лівому краю сторінки.

З нового рядка – автори статті. Попереду прізвище, потім ініціали через крапку. Якщо авторів декілька, їх прізвища розділяються комами, після останнього прізвища крапка не ставиться.

З нового рядка – назва статті – розмір 12 pt, без абзацу, вирівнювання по центру, великі літери, шрифт жирний, інтервал між рядками – 1, переноси не припустимі, наприкінці назви крапка не ставиться.

Після назви статті, через 2 інтервали в таблиці з двох колонок із схованою рамкою подаються 2 анотації (українською /російською/ та англійською мовами). Розмір – 10 pt, відступ – 0,5, вирівнювання по ширині. Анотації не повинні перевищувати 8 рядків.

Після анотацій через подвійний інтервал друкується текст статті. Формули друкуються за допомогою редактора Equation Editor (MathType v. 4–5).

Рисунки, які входять до статті, повинні бути зроблені як "Об'єкт" Microsoft Word, тобто жодний графічний елемент рисунка не може бути вільним – вони повинні бути згруповані та вставлені в окреме вікно, створене як "Напис" (в Word "Надпись"), або "Рисунок Word". Вони не повинні бути кольоровими, а лише відтінками сірого кольору або заливкою візерунком. Графіки припустимо виконувати в програмі Microsoft Excel або в звичайних графічних редакторах (наприклад Corel Draw, Adobe Illustrator та ін.), а в текст вставляти як об'єкти. Якщо використовуються наведені графічні редактори, то можна в тексті вказати місце розташування рисунка, а сам рисунок подавати в окремому файлі, зробленому в графічному редакторі. Растрові графічні об'єкти слід подавати в форматі TIFF без компресії, розподільна здатність не менш 300 dpi. Не слід намагатися зменшити об'єм за допомогою форматів JPEG або GIF, бо втрата якості зображення неминуча (ці формати застосовують лише в Internet). Схеми, які містять вікна з тестом, можна виконувати також в наведених графічних редакторах або в самому редакторі Microsoft Word. Якщо вони виконуються в Microsoft Word, тоді кожне вікно з текстом треба готувати як "Надпис", з'єднувати при необхідності з іншими стрілками або лініями, після цього групувати (командою "Дії ("Действия", рос.)" \ "Групувати ("Группировать", рос.)). Шрифт, використаний на рисунках, не повинен бути менший за 10 pt. Підпис також бажано згрупувати з рисунком. Шрифт підпису – 12 pt.

Перелік літератури подається наприкінці статті і формується у порядку посилань у тексті. Список літератури друкується шрифтом 10 pt, через 1 інтервал після слів "Література".

Після переліку літератури без відступу українською мовою вказується: "Рекомендовано до публікації", прізвище та ініціали рецензента, науковий ступінь, дата рецензії. Розмір 10 pt, курсив, вирівнювання по лівому боку.

Разом із статтею в редакцію необхідно подати відомості про автора (авторів) статті з його особистим підписом і датою. У відомостях про авторів необхідно вказати: прізвище, ім'я, по батькові автора, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посаду, службову адресу, адресу для листування, телефони, факс, E-mail. Треба вказати необхідність пересилки журналу, у якому буде надрукована стаття автора, поштою (вказавши кількість примірників, що необхідно надіслати).

У тому випадку, якщо стаття не відповідає викладеним вимогам, вона може бути відправлена на доопрацювання.

Шановні автори, радьтеся з фахівцями редакції. Вони завжди допоможуть порадою як оптимально підготувати статтю для видавництва.

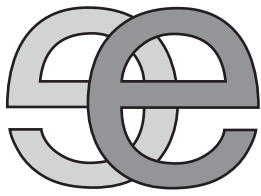
Адреса редакції:

Кафедра економічного аналізу і фінансів,
Національний гірничий університет,
пр. К. Маркса, 19, м. Дніпропетровськ,
Україна,
49027.

Телефон для довідок та факс: (056) 744–61–91.

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Редакційна колегія журналу "Економічний вісник НГУ"



НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ І Н С Т И Т У Т ЕКОНОМІКИ

Прагни кращого –

досягнеш більшого!

Місія інституту економіки – сприяти становленню високоефективної економіки України та її інтеграції у світове співтовариство шляхом підготовки економістів і менеджерів для економіки з рівнем кваліфікації, що відповідає міжнародним стандартам.

Спеціальності: Менеджмент організацій. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Фінанси. Облік і аудит. Економіка підприємства. Економічна кібернетика. Маркетинг.

Кваліфікаційні рівні підготовки: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Форми навчання: очна, заочна, друга вища освіта заочно, екстернат.

Умови навчання: за рахунок коштів державного бюджету, за рахунок позабюджетних коштів фізичних та юридичних осіб.

Інститут економіки для Вас має означати:

- **висококваліфікований професорсько-викладацький склад** (20 професорів, більш ніж 50 доцентів);
- **довірені методики навчання** (на основі досвіду провідних економічних шкіл США, Німеччини, Польщі);
- **сучасна матеріальна навчальна база** (більш ніж 120 сучасних ПЕОМ у 5 комп'ютерних класах, аудіо-відеотехніка, проектори та ін.);
- **глибина і якість навчального процесу** (постійне відновлення і широкий набір навчальних програм);
- **ефективні контакти з закордонними вузами** (навчання в Німеччині, стажування в США, спільні проекти з університетами США, Польщі);
- **розвиток інтелектуальних і творчих здібностей** (можливість активної наукової діяльності, участь в олімпіадах, робота і навчання в численних центрах академії та ін.);
- **глибоке вивчення новітніх комп'ютерних і Internet- технологій, досконале освоєння декількох іноземних мов** (одержання сертифікатів референта-перекладача, програміста та ін.);
- **участь у навчальному процесі закордонних професорів і вітчизняних професіоналів-практиків;**
- **гарантії захисту на ринку праці та впевненість у майбутньому** (на основі глибоких теоретичних знань та практичних навичок).

Навчання в Інституті економіки сьогодні – надійний фундамент життя завтра

Задумайтесь про своє майбутнє!

Не обіцяючи миттєвого результату, ми гарантуємо, що Вам не буде соромно за свої знання.
Ми піклуємося про Ваше майбутнє!

Не пропонуючи нічого надприродного, ми гарантуємо професіоналізм викладачів і комплекс новітніх навчальних матеріалів. **Ми робимо Ваше майбутнє!**

Не заспокоюючись на досягнутому, ми гарантуємо Вам розвиток професійної компетентності, лідерського потенціалу, комунікабельності, заповзятливості, формування Вашого ділового іміджу.
Ми даємо майбутнє Вам і Вашим дітям!

Майбутнє створюється сьогодні! Не упустіть свій ШАНС!

Основні принципи управління в Інституті економіки:

1. Ми – структурний підрозділ Національного гірничого університету і наші дії спрямовані на зміцнення його престижу.
2. Ми орієнтуємо нашу діяльність на потреби економіки України.
3. Ми ведемо підготовку економістів і менеджерів для підприємств із різноманітними формами власності в сфері виробництва, комерційної та фінансової діяльності, у тому числі для гірничодобувної промисловості.
4. Наша мета – досягнення результатів, що відповідають найвищим вимогам.
5. Базуючись на наших компетенції, традиціях, прагненні до постійного вдосконалювання, ми прагнемо бути в числі кращих економічних навчальних закладів України.
6. Ми пропонуємо широкий спектр освітніх і науково-дослідних послуг із найкращим сполученням якості і ціни.
7. Ми надаємо студентам можливість самим визначати рівень засвоєння знань у залежності від своїх індивідуальних здібностей.
8. Ми завжди і в усьому є надійним партнером.
9. Наша етика виявляється в наших діях.
10. Нашою метою є забезпечення співробітників винагородою, відповідно їхньому внеску в загальну справу.

Професійне призначення і посади фахівців

Менеджмент організацій: професійні управлінці усіх рівнів організаційної структури підприємства чи організації. Побудова та удосконалення організаційної структури, прийняття управлінських рішень у сфері виробництва, кадрової роботи, стратегічного планування, досліджень і розробок, а також у сфері фінансів, інвестування. Повний комплекс питань роботи з персоналом. Співробітник, керівник відповідних підрозділів, менеджер, економіст, експерт або радник з питань економіки, співробітник або керівник економічних відділів місцевих органів влади, науковий співробітник, викладач ВУЗу.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: спеціаліст-менеджер у сфері ЗЕД здатний: спланувати та організувати роботу підприємства, у т.ч. у сфері ЗЕД, здійснювати управління валютно-фінансовими відносинами підприємства, страхові операції та бухгалтерський облік у цій сфері. Менеджери за даною спеціальністю можуть займати посади економіста, менеджера ЗЕД, митного брокера, комерсанта, наукового співробітника та викладача ВУЗу.

Маркетинг: управління суб'єктами господарювання у відповідності до потреб ринку. Магістр з маркетингу здатний виконувати у якості керівника комерційної фірми або неприбуткової організації та їхніх підрозділів таку роботу: розробку та прийняття рішень щодо підвищення ефективності роботи капіталу; формування товарної політики фірми; організацію оптового розподілу та роздрібного збуту; рекламну діяльність і стимулювання збуту; формування цінової політики; маркетингові дослідження.

Фінанси: здійснення фінансових операцій та виконання функцій управління фінансами різних суб'єктів господарювання; працюють у фінансових або бухгалтерських відділах підприємств різних галузей господарства, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів влади.

Облік і аудит: здійснення управління обліковими операціями з грошового обігу в процесі виробничо-господарської діяльності різних суб'єктів господарювання; проводять аналітичну і ревізійну роботу; працюють у бухгалтерських відділах підприємств різних галузей, в установах фінансово-банківської системи, аудиторських фірмах, податковій адміністрації.

Економіка підприємства: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики господарювання, використання економічних методів управління виробничою, господарською, інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємств та їх підрозділів; працюють у планово-економічному, фінансовому, оплати праці, бухгалтерському, кошторисному відділах підприємств, установах фінансово-банківської системи, податковій адміністрації, економічних відділах місцевих органів влади, науково-дослідних організаціях.

Економічна кібернетика: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики діяльності підприємств за допомогою кібернетичних методів; працюють у планово-економічних відділах, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів управління; науково-дослідних організаціях.

Система цінностей Інституту економіки:

1. Здійснювати пріоритетну орієнтацію на загальнолюдські цінності, патріотизм та інтелігентність.
2. Виховувати соціально мислячих людей, спроможних приймати відповідальні і зважені стосовно суспільства рішення.
3. Акцентувати увагу на розвиток професіоналізму, лідерського потенціалу, заповзятливості та творчих спроможностей.
4. Постійно піклуватися про престиж свого факультету.
5. Відмінно вчити, відмінно вчитися.
6. Домагатися досконалості у всьому, постійно прямувати до успіху.
7. Орієнтуватися на перспективу, змінюватися до того, як цього зажадають обставини.
8. Допомогати кожному в його прагненні досягти більшого.
9. Забезпечувати збіг задач, компетентності та відповідальності.
10. Стимулювати появу різноманітних ідей, надавати можливість кожному відчутти свою значимість.



***Інститут економіки – це місце,
куди тягне!***

Шановний Друже!

Якщо Ви хочете отримати престижну спеціальність за напрямами “Економіка” або “Менеджмент” з поглибленим вивченням сучасних економічних методів управління, комп’ютерних технологій обробки інформації, однієї-двох іноземних мов, паралельно – вищу військову освіту або за бажанням (за оплату з 40 відсотковою знижкою) другу спеціальність,

запрошуємо в

***Інститут економіки
Національного гірничого університету!***

Адреса університету:

49027, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19, корп. 4.



приймальна комісія: (0562) 45-05-60

служба маркетингу: (0562) 47-03-16

деканат Інституту економіки: (0562) 47-14-32

кафедра менеджменту: (0562) 45-99-36, 47-39-97

кафедра маркетингу: (0562) 45-85-55, (056)744-62-10

кафедра економічного аналізу і фінансів: (0562) 45-85-23

кафедра обліку і аудиту: (0562) 45-99-68

кафедра економіки підприємства: (0562) 45-85-15

кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій: (0562) 47-05-67.

***Директор Інституту економіки
професор Шаров Олександр Іванович***