

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



4
2007

Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

4(20) жовтень-грудень
2007

4(20) October-December
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

Економічна теорія	ФАІЗОВА О.Л. Соціальна складова інноваційного розвитку 6
	ПИЛИПЕНКО Г.М. Теорія виникнення держави як методологічна основа дослідження державної присутності в економіці 13
	ГАРКУША В.В. Еволюція інституціональних та організаційних форм регулювання конкуренції 20
Економіка регіонів	ВАСИЛЬОНОК А.Ю. Механізм реалізації промислового потенціалу розвитку міста на основі індустріальних кластерів . . . 26
Економіка підприємства	КРАВЧЕНКО Т.В. Оцінка ефективності процесів формування та використання оборотного капіталу фармацевтичних підприємств. 32
	ДЕДІКОВ О. І. Про деякі аспекти аналізу діяльності підприємств. . 38
	ДОВБНЯ С.Б., ОХЛОПКОВА Т.Л. Методичні засади формування інвестиційної привабливості підприємства. 43
	КАЗИМИРЕНКО О.В., КУЧЕРЯВЕНКО Г.В. Лізинг обладнання як перспективна форма оновлення основних фондів вітчизняних підприємств. 51
	ОСТАПЕНКО А.В. Нематеріальні активи в інноваційному розвитку підприємства. 57
Менеджмент	ГАЛАН Н. І. Інтернет-технології в управлінні малим та середнім бізнесом: досвід розвинених країн та можливість його адаптації в Україні 63
Економіка природо-користування	БОЙЧЕНКО М.В. Оцінка перспектив трансформації природного середовища як результату антропогенного впливу на довкілля. 69
Економіко-математичне моделювання	ПІСТУНОВ І.М., ЧУРІКАНОВА О.Ю. Кореляційний аналіз типів інвестицій, та їх вплив на прибутковість вугільної шахти. 75
Маркетинг	КОМИССАРОВ В.Ф., КОМИССАРОВ В.В. Оцінка надійності маркетингової стратегії експертно-орієнтованого підприємства . . 81
	МИРОНИШИНА О.В. Маркетингове формування інноваційного потенціалу підприємств фармацевтичної індустрії. . 86
	САЛОГУБОВА В.М. Оцінка ризику маркетингової діяльності ВНЗ на регіональних ринках освітніх послуг і праці 96

**Розвиток
економічної освіти**

- ТКАЛІЧ Т.І., РЕХТЕТА О.М.** До питання про професійно-педагогічну підготовку майбутнього викладача з основ економічних знань 103
- ЧЕКУШИНА Ю.В.** Удосконалення Системи вищої освіти як фактор розвитку ринку інтелектуальної праці України. 108

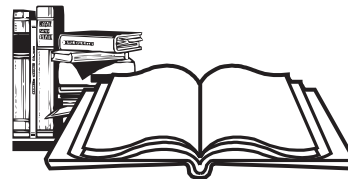
CONTENTS

Economic Theory	FAIZOVA O.L. Social aspects of innovation development. 6
	PYLYPENKO H.M. The methodological fundaments of government regulation of the economics considering the theories of State's origin. 13
	GARKUSHA V.V. The evolution of institutional and organizational forms of competitiveness regulation. 20
Regional Economics	VASYLIONOK A.Y. The mechanism of city's industrial potential realization on the basis of industrial clusters 26
Business Economics	KRAVCHENKO T.V. Efficiency estimation of working capital formation and usage in pharmacological enterprises. 32
	DEDICOV O.I. Considering the aspects of enterprises' economic analyses 38
	DOVBNYA S.B., OKHLOPKOVA T.L. Methodical basis of an enterprise's investment attractiveness formation. 43
	KAZIMIRENKO O.V., KUCHERYAVENKO H.V. The leasing of equipment as the perspective form of fixed assets renovation for the national business 51
	OSTAPENKO A.V. Intangible assets in innovation development of an enterprise. 57
Management	GALAN N. I. Information technologies in small and medium size businesses management: Advanced countries experience and possibilities of its adaptation in Ukraine 63
Rational Management of Nature	BOYCHENKO M.V. The estimation of the natural environment transformation perspectives as a result of anthropogene influence 69
Economic-Mathematical Simulation	PISTUNOV I.M., CHURIKANOVA O.Y. Correlation analyses of investments' types and their influence on a coal mine profitability. 75
Marketing	KOMISSAROV V.F., KOMISSAROV V.V. The estimation of export oriented enterprise's reliability of marketing strategy. 81
	MIRONISHINA O.V. Marketing development of pharmaceutical firms' innovation potential. 86
	SALOGUBOVA V.M. Marketing Risk Estimation for Higher Schools in regional labour markets. 96

**Economic
Education**

- TKALICH T.I., REKHTETA O.M.** Considering the requirements to professional and pedagogical background of future fundaments of economics teacher 103
- CHEKUSHINA Y.V.** The higher education system's improvement as a factor of Ukrainian intellectual labour market development. . . . 108

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ



УДК 65.012

Фаїзова О.Л.

СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Аналізуються політекономічні аспекти становлення „середнього„ класу як головної складової соціальної структури сучасної ринкової економіки. Дана оцінка макроекономічних факторів соціальної реструктуризації в контексті інноваційного розвитку.

Some political and economic aspects of an "average" class establishment are analyzed as the main factor of social structuring in modern market economy. The estimation of macroeconomic factors of innovation development to influence on social restructuring is given as well.

Розвиток трансформаційних систем здійснюється у руслі загальносвітових тенденцій. Провідною є зміна факторних пріоритетів соціально-економічного прогресу, що не ліквідує існуючу між факторами субординацію. У державах із ринковою економікою рівень розвитку економічних факторів настільки високий, що вони перетворюються в очевидну, завжди існуючу передумову загального розвитку, йдуть до „основи“, залишаючи головне поле діяльності факторам поверхневим, похідним, соціокультурним. Це закономірно зміщує акценти на переосмислення ролі і значення соціальної структури у становленні інноваційної моделі економічного зростання в Україні.

В останні роки з'явилися роботи, присвячені проблемам соціальної стратифікації трансформаційних систем, проблемам становлення „середнього“ класу. Проте політекономічні аспекти цих проблем аналізуються недостатньо. Соціально-класова структура суспільства залишається об'єктом аналізу соціології і політології. Разом з тим, жвава диверсифікація предмету політекономії у надбудовну, у тому числі соціальну сферу, припускає і політекономічні підходи до проблем соціальної структури, яка відображає співвідношення між різними організаційно-правовими формами підприємництва, диференціацію доходів різноманітних груп населення, класову структуру суспільства.

В умовах становлення в Україні інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання впевнено домінує концептуальний підхід, орієнтований на аналіз основ довготривалої рівноваги і стійкого економічного розвитку, на виявлення критеріїв оптимальності економічного зростання. У рамках даного підходу використовується побудова формальних моделей, які відображають взаємодію між витратами факторів, збільшенням випуску, заощадженнями та інвестиціями в процесі економічного зростання.

Провідні українські вчені В. Геєць, А. Гальчинський, П. Саблук та ін. вказують на необхідність реалізації стратегії випереджаючого розвитку перехідної української економіки, яка зуміла б забезпечити щорічні темпи приросту ВВП на рівні 6-7%. Головною умовою називають інтенсивне технічне й технологічне відновлення виробництва і збільшення на цій основі можливостей вирішення назрілих соціально-економічних

проблем. Проте ця модель, на наш погляд, страждає певним технократизмом, тому що наслідки зростання ВВП переважно осідають у кишенях олігархічних структур, найбільш заможних верств надзвичайно поляризованого українського суспільства, створюючи базу для хронічної бідності, марна боротьба з якою синхронізується у часі з прискореним розвитком української економіки. Це передбачає активізацію аналізу впливу соціальної складової на економічне зростання, змінюючи місцями причину і наслідок.

У державах Євросоюзу саме „середній” клас є сьогодні основною виробничою силою, носієм культури, науки та інновацій. В Україні відсутня стратегія формування економіки „середнього” класу, як необхідної складової стійкого інноваційного розвитку. Відповідно й дії національного уряду не відповідають економічним інтересам її двигуна - „середнього” класу.

Метою роботи є аналіз ролі та значення соціальної реструктуризації трансформаційних систем як фактора інноваційного розвитку.

За роки реформування відбулись кардинальні зміни у розподілі прибутків і національного багатства держави поміж різними верствами населення. Індикатор концентрації грошових ресурсів (коефіцієнт Джині) зріс майже в півтора рази і складає 0,359, що характеризує надзвичайно нерівномірний розподіл прибутків. Відносно експертних даних - фактичний відрив є значно більшим [5]. У державах Євросоюзу цей коефіцієнт складає 0,15 — 0,17.

Аномальний характер розподілу прибутків у контексті загальноекономічної ситуації деякими спеціалістами кваліфікується як свідчення відсутності в Україні „середнього” класу, який повинен бути основою соціальної стабільності та економічного процвітання. На наш погляд, жорстка прив'язка питання про існування „середнього” класу до зростання нерівності у прибутках містить фундаментальну помилку: ніякі вимірники нерівності не відображують зникнення „середнього” класу (не відрізняють поляризацію суспільства від інших видів нерівності). Відомо, що за допомогою серії прогресивних трансферів Пігу-Дальтона можна отримати розподіл без „середнього” класу, але з меншим значенням коефіцієнту Джині. Але найголовніше полягає у суттєвій модифікації визначення „середнього” класу у трансформаційних системах.

„Середній” клас, як базова соціальна страта ринкової економіки і демократичної правової держави у так званих цивілізованих країнах, історично бере початок від дрібної та середньої буржуазії, тобто від особисто вільних громадян, які мають власність та самостійно ведуть економічну діяльність. Ключові ознаки „середнього” класу - особиста свобода та наявність власності - досить необхідні, але не достатні. Головна додаткова визначеність - це рівень прибутку, який забезпечує нормальне (середнє) для даної країни і даного періоду часу життя індивіду.

Розмірові прибутку (відповідно, і якості життя, яка їм визначається) нами відводиться роль основного критерію віднесення індивідів до „середнього” класу в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки. По-перше, це відносно доступний статистичний показник. По-друге, він є надзвичайно ліберальним і демократичним, дозволяючи розширити поняття „середнього” класу і перевести розгляд з області відносин виробництва і власності до сфери споживання, у тому числі споживання соціально-культурних благ. При цьому слід мати на увазі, що критеріальні акценти зміщуються відповідно специфіці існуючої економічної системи. Використання рівню прибутку як основного критерію, фактично ототожнює „середній” клас із середніми групами на шкалі прибутків, які, на наш погляд, є скоріше номінальними, ніж реальними групами, носять міжкласовий характер. У нормальній (у економічному, політичному і соціальному планах) ситуації це надає додатковий стабілізуючий вплив, тому що прибуток дрібної та

середньої буржуазії може бути доступним також висококваліфікованим найманим робітникам. Забезпечуючи відповідну якість життя, споживацькі уподобання, включаючи культурні, він таким чином сприяє розповсюдженню ідей, цінностей і соціально-етичних правил буржуазії щодо вказаного пласту робітників за наймом. Таким чином, „середній” клас стає скоріше соціально-культурним прошарком, ніж економічним класом (групою людей, що їх виділяють за місцем і роллю в економічному житті) при явному гіпертрофуванні «ваги» ціннісних, світоглядних і соціально-етичних аспектів поведінки людей.

В економічно розвинених державах з високим рівнем життя, а, отже, і відносно довгочасною стійкістю матеріального забезпечення вказаних аспектів, останні набувають визначеної самостійності і починають розглядатися як атрибутивні характеристики. При цьому не тільки дослідниками, але й особисто носіями цих характеристик: робітників-найманець з вищою освітою починає щиро зачисляти себе до „середнього” класу, незалежно від рівня прибутку і наявності власності.

Револьюційні події в Україні показали, що майновий підхід у соціальній стратифікації скоріше відповідає сучасному стану „західних” суспільств. Револьюційна ситуація об'єктивно „стиснула” розширене трактування „середнього” класу до економічно обумовлених меж. Це вказує на необхідність орієнтації при оцінці соціально-класової структури нестійких трансформаційних систем перш за все на функціональні критерії.

Відповідно, твердо до „середнього” класу належать управлінці, представники малого і середнього бізнесу, самозайняті. Їх економічні функції зводяться до забезпечення ефективного функціонування капіталу, до організації, управління і контролю виконання економічних функцій найманими робітниками, до удосконалення виробничих процесів та технологій, їх інформаційного забезпечення.

Реалізація економічних функцій „середнім” класом у сучасному суспільстві пов'язана не з власністю на засоби виробництва, а з володінням кваліфікаційними та організаційними ресурсами. Знання, інформація перетворились у самостійний фактор виробництва. Це якісно змінює економічне становище володаря знань, прирівнюючи його до власника капіталу.

Складність соціальної стратифікації у трансформаційних системах полягає в деформації логічного ланцюжка: освіта — професійність — рівень доходу — рівень споживання. Має місце незатребуваність головного ресурсу „середнього” класу - знань та досвіду, внаслідок цього, невідповідність рівня освіти рівню споживання і доходу. Специфіка розвитку підприємництва також виринає початкові ланки цього ланцюжка. Ці викривлення об'єктивно трансформують стратифікацію, яка формується в результаті ринкової діяльності, в соціальну стратифікацію, що заснована на статусі, у всякому разі, на рівні буденної свідомості. За Вебером соціальна стратифікація, яка заснована на статусі, переважає в традиційних системах [3,305]. Статус забезпечував індивіду певний рівень споживання. Статус за Вебером пов'язаний не з ринковою активністю, а з соціальним престижем. Деформовані поведінкові цінності у трансформаційних системах міцно пов'язують соціальний статус з рівнем доходу і споживання, по суті, ототожнюючи їх. Якщо орієнтуватися на цей критерій, то „середній” клас в Україні існує. За даними офіційної статистики кожний третій українець має мобільний телефон, кожний п'ятий - автомобіль, кожний восьмий - персональний комп'ютер. Якщо ж у стратифікації орієнтуватися на функціональний критерій, то „середній” клас, який відрізняється і своєю масовістю, знаходиться лише у стадії становлення. Не випадково за даними соціологічного опитування „Барометром України” лише 35% українців пов'язують свій добробут з малим бізнесом.

Використання в Україні майнового підходу як провідного проблематично і внаслідок невідповідності офіційних статистичних даних реальності. 50 - 60% ВВП виробляється нелегально. Розрив між рівнем споживчих витрат та офіційними прибутками - значний, особливо у відношенні малозабезпечених.

„Помаранчева” революція визначила наявність „середнього” класу в Україні, чіткі ознаки формування у „середньому” класі групової ідентичності з точки зору рівня самовпорядкування, взаємодії, у тому числі і за захистом своїх власних інтересів. Втім, виявилась також незавершеність процесу становлення „середнього” класу як відносно цілісної соціальної структури, його майнова неоднорідність та суперечність економічних інтересів.

До факторів, які перешкоджають становленню „середнього” класу як цілісної спільноти слід віднести орієнтацію влади на збільшення прибутків переважно найбільш прошарків населення. За світовими стандартами середня заробітна плата повинна перевищувати прожитковий мінімум у 2-3 рази. Радою Європи справедливо вважається мінімальна заробітна плата, яка сягає 68% середньої заробітної плати. За даними МОП, мінімальна заробітна плата у більшості країн світу складає 40 - 60% середньої заробітної плати і в декілька разів перевищує фізіологічний прожитковий мінімум. Середньомісячна номінальна заробітна плата в Україні в 2001 р. складала лише 311,08 грн., при встановленому прожитковому мінімумі у 311,08 грн.

У 2004 р. середньомісячна заробітна плата перевищувала відповідний рівень прожиткового мінімуму в 1,5 рази. Відповідно до звіту про роботу уряду в першому кварталі 2005 р. середньомісячна заробітна плата зросла на 1/3, склавши 666 грн., тобто 1,47 від рівню прожиткового мінімуму для працездатних членів суспільства. При цьому навряд чи можна вважати такий стан речей справедливим (хоча встановлений рівень мінімальної заробітної плати сьогодні точнісінько складає 68% від досягнутого рівню середньої заробітної плати!), оскільки прибутки найбільш прошарків населення все ще не виходять за межі прибутків, необхідних для придбання товарів першої необхідності. Достатньо сказати, що при середньому рівні заробітної плати в країнах ЄС 2 - 2,5 тис. євро, її мінімальний розмір складає 900 - 1100 євро. Тобто ключовим питанням у сфері вдосконалення розподільчих відносин повинно стати об'єднання функцій мінімальної заробітної плати як базового елементу відтворення робочої сили з функціями макроекономічної політики.

Формування шкали заробітних плат на основі мінімальної зарплати, відповідно, розміру прожиткового мінімуму, при дефіциті бюджетних коштів неминує призводити до „стискання” шкали заробітних плат, до несправедливої зрівнялівки. Такий стан речей негативно впливає на трудову мотивацію, на рівень продуктивності праці і темпи економічного зростання. Безперечно, збільшення мінімальної заробітної плати до рівня 435 грн. і мінімальних пенсій до 332 грн. необхідно, оскільки стискання зони бідності є головним резервом кількісного зростання „середнього” класу. Проте вкрай необхідним стає перетворення соціальної політики у фактор інноваційного розвитку, тобто її орієнтацію перш за все на прискорене формування „середнього” класу. Саме „середній” клас створює основу підвищення інвестиційного попиту за рахунок зростання схильності до заощадження. На наш погляд існують серйозні проблеми реалізації моделі економічного зростання, яка орієнтована на акселеративний ефект збільшення платоспроможного попиту населення через надмірну соціальну орієнтацію бюджету. Тільки на підвищення мінімальної заробітної плати до рівню прожиткового мінімуму і відповідного підвищення пенсій необхідно у 2005 р. близько 11,2 млрд. грн. бюджетних коштів. Консервація вкрай низького ступеню диференціації вартості кваліфікованої та

некваліфікованої робочої сили призведе до поширення зони бідності, нехай і на більш високому майновому рівні. Це створює базу для подальшого збільшення споживчого попиту, що характерно для зuboжілого населення з високим рівнем схильності до споживання. Така тенденція має місце протягом останніх 3-х років, але вона не в змозі створити акселеративне зростання інвестиційного попиту у базових інвестиційних галузях за умови відсутності інноваційної спрямованості і комплексності економічної політики. По-перше вона не орієнтована на переважний розвиток малого і середнього бізнесу, який є необхідним суб'єктом моделі акселератору. По-друге, сучасний стан інвестиційної сфери не створює відповідні імпульси акселеративному ефекту: технології виробництва - застарілі, виробничі фонди - спрацьовані. За умови збереження низької вартості кваліфікованої праці відсутні стимули для запровадження нової техніки, технологій, реконструкції та ґрунтовної модернізації. Нарешті вважаємо невиправданим значне соціальне навантаження на бюджет, за умови відсутності селективного підходу у соціальній політиці, оскільки бути бідним стає вигідніше, а прорив у „середній” клас коштує все „дорожче”.

Збільшення середньої заробітної плати розглядається урядом як матеріальна база для зростання місячних прибутків найбільш вразливих верств населення. Такий підхід не може забезпечити відчутний прорив у підвищенні середньої заробітної плати. Дія того щоб з 2006 року Пенсійний фонд не дотувати з Держбюджету, наприкінці 2005 року середня заробітна плата повинна скласти за нашими даними не менш як 1000 грн., тобто, з урахуванням існуючої динаміки, яка представлена у таблиці 1, це передбачає на 70% збільшення номінальної середньомісячної зарплати.

Таблиця 1.

Динаміка середньомісячної номінальної та реальної заробітної плати

Роки	Номінальна заробітна плата а. грн.	У % до попереднього року	
		Номінальна заробітна плата	Реальна заробітна плата
1997	143	113,7	96,6
1999	178	115,7	91,6
2000	230	129,6	99,1
2001	311	135,2	119,3
2002	376	121,0	118,2
2003	462	122,8	115,2
2004	580	125,4	124,1

Складено за: Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 - 2015 роки): Шляхом Європейської інтеграції. - К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004, с. 253.

У країнах, за стандартами яких ми завдаємося до спроби класифікувати український „середній” клас, еталоном визначення середньої заробітної плати є розрахунок її платоспроможності, яка забезпечує створення ефективного сукупного попиту, стійкі темпи економічного зростання, значну податкову базу, зростання національних накопичень та активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності. Наприклад, в Австрійській республіці середня заробітна плата визначається вартістю умовних 884 кг житнього хліба. Витрати на харчові продукти в Австрії складають 12,5% споживчих витрат, а в Україні -56%. Якщо припустити, що 226 грн. на місяць, які дорослий українець витрачає на харчові продукти, складають, як і в Австрії 12,5% його споживчих витрат, то останні складуть 1 807 грн., а середня заробітна плата 2602 грн. Це свідчить про те, що за

європейськими стандартами доходів і споживання український „середній” клас займає занадто високе місце і тому не в змозі реально відігравати тієї ролі, яку він відіграє в „цивілізованих” країнах.

Залишається низькою і такою, що не відповідає загальносвітовій практиці доля заробітної плати у ВВП та собівартості продукції. За роки економічного зростання доля заробітної плати у ВВП складала менше ніж 45%, відповідно у країнах Євросоюзу - в середньому 65%. Згідно розрахункам академіка Геєця для досягнення прогресивних змін у структурі ВВП і прискорення темпів економічного зростання необхідно змінити співвідношення між зростанням продуктивності праці та зростанням оплати праці на користь останнього [2, 14-25].

На наш погляд така політика містить у собі серйозні проблеми. По-перше, декілька передчасно говорити про реалізацію в Україні інноваційно-інвестиційної моделі розвитку як такої, що відбулася. Зокрема за останні п'ять років темпи приросту основного капіталу були у 3,4 рази нижчими, ніж у США. Вибуття капіталу, як основного, так і оборотного, перевищує його введення. Відповідно технологічний рівень старішає набагато швидше, ніж введення нових технологій. При цьому інноваційну діяльність в Україні здійснює лише кожне десяте підприємство, тоді як у розвинених країнах доля інноваційно-активних підприємств сягає 70%. Як результат - частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислового виробництва складає менше 7%. На відміну від розвинених країн, де 85-90% приросту ВВП припадає на виробництво наукоємної продукції, наша економіка розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень. Все це свідчить про індустріальну стадію розвитку української економіки, загальним законом розвитку якої є випереджаюче зростання продуктивності праці по відношенню до зростання її оплати. При тому, що за останні 5 років середньорічні темпи приросту оплати праці на одного працюючого на 1% перевищували темпи приросту продуктивності праці, Україна не змогла довести частку оплати праці у ВВП до рівня країн з високою продуктивністю праці.

На наш погляд суттєве підвищення частки оплати праці у собівартості продукції та ВВП - мабуть найбільш складна проблема становлення інноваційного розвитку. Низька вартість робочої сили - це конкурентна перевага української економіки, яка забезпечує зовнішні вектори прискореного зростання. Втратити її за умови значного соціального навантаження на бюджет і вкрай застарілої техніко-технологічної бази виробництва — ризиковано.

Але мабуть це єдиний шлях геополітичного прориву України. Залишаються лише дві перспективи: потрапити до країн „третього” світу, експортуючи дешеву робочу силу, інтелект та сировину у розвинені країни, або створити ринок, поєднаний з інтенсивним використанням у господарській діяльності нових знань і технологій. Це дасть можливість входу України на ринки саме «третіх країн». Реальністю є перерозподіл ролей у сучасному світовому господарстві. Фірми розвинених країн, які мають високу долю оплати праці у структурі ВВП, компенсують можливі втрати норми прибутку лише за рахунок використання більш дешевої робочої сили інших країн.

Негативні тенденції, що ми наголосили вище, у оновленні технологічного рівня виробництва, дозволяють віднести Україну до категорії країн з рівнем капіталоозброєності, меншим за рівень відповідний золотому правилу накопичення. Внаслідок цього перспективи прискореного зростання української економіки безпосередньо пов'язані з суттєвим підвищенням норми валового накопичення у структурі ВВП від 21,5% в середньому за період 1999-2004 рр. до 30%. Саме таку, а то й більшу норму накопичення мали світові лідери економічного зростання, йдеться про

Японію та Китай (до 40% у 2000 р.). Таким чином, синхронізація зазначеної тенденції зростання норми накопичення з підвищенням долі оплати праці у структурі ВВП можлива лише за рахунок перерозподілу доходу між основними суб'єктами української економіки із зміщенням пріоритетів на користь „середнього” класу.

Безумовно, реалізація концепції „дорогої” робочої сили пов'язана з динамікою державної квоти (як відносної величини податкового тягарю держави або державних видатків у ВВП).

Підвищення частки оплати праці у собівартості продукції з 14% до 30-35%, як у країнах Євросоюзу, неможливе без скорочення податкового тиску на бізнес. Статистичні дослідження впливу розмірів держави на економічне зростання, що проведені ліберальними економістами, дозволяють зробити висновок про те, що для досягнення максимальних темпів зростання у середньорозвинених країнах, до яких зараховують більшість пострадянських країн, в тому числі Україну, розміри держави повинні знаходитись на досить низькому рівні. При цьому виділяється тенденція зниження оптимальних розмірів держави при переході від багатих країн до бідних: у бідних країнах частка держави у ВВП повинна бути мінімальною і зростати відповідно до зростання добробуту країни. На наш погляд формальний державний тягар у межах 28% - надмірний, і його необхідно знижувати, акцентувавши увагу на скорочення реального тягаря в процесі антикорупційної політики.

Соціальна реструктуризація, як фактор інноваційного розвитку передбачає розробку і реалізацію національної стратегії формування економіки „середнього” класу. Головною її складовою ми бачимо перетворення власності в основу отримання доходу, як за рахунок реалізації прав міноритарних акціонерів, так і упорядкування механізму приватизації, трансформації номінального володіння в реальне. Лише на такій основі можливе використання статусу власника для підвищення ефективності виробництва, його інвестування, модернізації та структурної перебудови. Лише на такій основі формується ринковий погляд на власність, який і складає базу соціально-економічних цінностей „середнього” класу. Принциповим напрямком соціальної реструктуризації є масований розвиток малого і середнього бізнесу на фоні детінезації економіки, як основи самостійної і дійсно вільної економічної діяльності. Стратегія формування економіки „середнього” класу передбачає і суттєве реформування розподільчих відносин у напрямку реалізації концепції „дорогої” робочої сили.

Література.

1. Геец В.М. Уроки и перспективы,! рьжочных реформ и долгосрочного экономического роста в Украине//Экономическая теория №2, 2004: №3.2004.
2. Илларионов А.. Пивоварова Н. Размеры государства и экономический рост. Вопросы экономики №9, 2002.
3. Новиков В.М., Сітнікова Н.П., Мусіна Л.М., Семенов В.В. Соціальні трансформації : міжнародний і вітчизняний досвід. Монографія. НАМ України. Ін-т економіки НАНУ, 2003.
4. Разумнова И.И. Американский средний класе в условиях регулируемой экономики. США. Канада: экономика, политика, культура №4, 2004.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тарасевичем В.М. 24.12. 07*

*Надійшло до редакції
9.12.07*

УДК 330.322.01

Пилипенко Г.М.

**ТЕОРІЇ ВИНИКНЕННЯ ДЕРЖАВИ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА
ОСНОВА ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПРИСУТНОСТІ В
ЕКОНОМІЦІ**

У статті досліджуються контрактна і експлуататорська теорії виникнення держави, на їх основі виводяться гносеологічні корені сучасних теоретичних підходів до визначення ролі держави в економіці, обґрунтовуються системні функції держави.

In article it is investigated contract and exploiter theories of occurrence of the state, on their basis gnosiological roots of modern theoretical approaches to definition of a role of the state in economy are deduced, system functions of the state prove.

Теорія і практика сьогодення свідчать про те, що не може існувати ефективної, заснованої на сучасних науково-технічних досягненнях соціально орієнтованої ринкової економіки без активної регулюючої ролі держави. Однак, масштаби державного регулювання, його конкретні форми і методи суттєво відрізняються у різних країнах. Вони відображають і історію, і традиції, і тип національної культури, масштаби країни та її геополітичне становище. Саме тому неможливо знайти у світовій практиці готову схему побудови механізму регулювання національної економіки. Це складне завдання може бути вирішеним тільки у площині пошуку факторів, які впливають на встановлення співвідношення механізмів саморегулювання і державного регулювання у національній економіці, шляхом визначення системних функцій держави.

Якщо звернутися до теоретичних напрацювань з даної проблематики, то перед нами постає широке розмаїття теорій, які тим або іншим чином обґрунтовують необхідність присутності держави в економіці, визначають місце даного інституту в ієрархії суспільного устрою. Розглядаючи генезу поглядів на роль держави в економіці, ми приходимо до висновку про існування досить різноаспектних досліджень, які виникають на основі загальновідомої дихотомії «риннок – держава». Про це, зокрема, свідчить майже тисячолітня історія світової філософсько-політичної та економічної думки з вище означених проблем, сучасні дискусії з приводу ролі та місця держави в економіці, в яких досить значне місце займають дослідження вітчизняних та російських авторів.

Особливо слід відзначити у даному відношенні фундаментальні праці російських науковців С. Сєрьогіної та Ф. Шамхалова, в яких досліджується взаємодія держави з іншими інститутами суспільства [1-2]; ґрунтовний аналіз інституціональної економіки і визначення в ній місця держави І. Агапової, Р. Нурєєва, О. Сухарєва [3-5] та багатьох інших.

Серед напрацювань українських вчених заслуговують на увагу роботи, які торкаються взаємодії державного регулювання і ринку В. Мамутова, М. Чумаченко, В. Новицького, М. Павлишенко, В. Сікори та В. Гейця. Встановлення співвідношення і взаємодії базових інститутів суспільства є предметом фундаментальних досліджень В. Дементьєва, В. Ляшенко, В. Якубенко та інших дослідників. Такий інтерес вітчизняної економічної думки до проблем державного регулювання економіки пояснюється особливою актуальністю відповідних проблем для країн, що трансформуючи свої соціально-економічні відносини одночасно будують нові механізми координації діяльності економічних суб'єктів.

Метою даної статті є дослідження еволюції поглядів на виникнення і роль держави в економіці, визначення факторів, що здійснювали вплив на виокремлення системних функцій даного регулюючого інституту.

Відразу зауважимо, що в континентальній економічній традиції функціональна роль держави не досліджувалась у чистому вигляді: з одного боку, окреме виділення даного координаційного механізму та пізнання його сутності відбувалося через його поетапне «очищення» в аналізі від існуючих в реальній дійсності інших регулюючих інститутів, а з іншого – його аналіз у якості нерозривної єдності з культурологічними, правовими, психологічними та іншими інститутами.

Якщо звернутися до історії формування поглядів на роль держави, то ми можемо констатувати існування двох теоретичних концепцій, а саме, теорій контрактної і експлуататорської держави, які дали поштовх до становлення сучасної теорії державного управління. Їх поява була цілком зумовлена дією цілого комплексу факторів інституціонального порядку, які детермінували зміну уявлень про регулюючі механізми економіки.

Аналіз філософсько-політичних досліджень інституту держави дає можливість звернути увагу на той очевидний факт, що для античності і Середньовіччя було характерним фактичне злиття всіх найважливіших сфер життєдіяльності людей – духовної, соціальної, економічної, політичної, культурної і релігійної. Причому релігія самим безпосереднім чином була пов'язаною із формуванням уявлень про суспільство і роль держави. Походження держави, верховної влади, законів практично у всіх народів мало чітко виражене релігійно-міфологічне пояснення.

Так, згідно Біблії Син Божий передав людям через пророка Моїсея закони, вибиті на скрижалях. Божественний характер походження законів і царської влади закріплено і в самих історичних пам'ятках правової думки – «Законах із Єшнуни» (XX ст. до н. е.), «Законах Хаммурапі» (XVIII ст. до н. е.) і інших. Базальтова стела, на якій викарбовано текст законів Хаммурапі, містить зображення царя в молитовній позі перед богом Сонця і справедливості Шабашем, який вручає царю закони.

Однак, вже в XVI ст. в епоху Великих географічних відкриттів і першопочаткового накопичення капіталу починають формуватися крупні державні утворення, в яких уряд підтримував майже до XVIII ст. промисловість і торгівлю, забезпечував виконання контрактів, підтримував створення правових форм, що відповідали характеру економічного розвитку.

Саме в цей період відбувається реформування системи права і поступовий відхід від соціальних відносин і зобов'язань, характерних для традиційних суспільств. Щодо безпосередніх причин такої трансформації, то ми пов'язуємо їх із розвитком товарно-грошових відносин і обміну, поділяючи у цьому відношенні позицію інституціональної теорії, і, зокрема, К. Поланьї [6]. Якщо у традиційних економічних системах обмін відбувався надто нерегулярно і поширювався у гомогенному середовищі, то разом із зростанням масштабів ведення торгових операцій за межі локальних ринків і персоніфікованих угод виникла необхідність забезпечення контрактів за допомогою формальних інституційних механізмів, які змушували б дотримуватися угоди. Тобто, з моменту, коли розподіл праці і зростаюча спеціалізація виробництва стали детермінувати включення в процес обміну індивідів, особисто не знайомих один з одним і, внаслідок цього, не здатних гарантувати визначеність результату складних економічних відносин, виникає необхідність участі у обмінних операціях третьої сторони – гаранта виконання угод і захисту прав власності. Такою стороною поступово стає держава, яка забезпечує

захист прав власності і виконання контрактів, підтримує створення правових форм, що відповідають потребам економічного розвитку.

Слід зауважити, що такий погляд на економічні функції держави і їх реалізації в країнах розвинутої ринкової економіки склався у результаті довготривалої еволюції теорії і практики, результатом якої і стало формування концепції контрактної держави і політики лібералізму. Причому, головну роль у цьому процесі відіграли ідеї не відчуженого права кожного члена суспільства на власність і особистість, яка може протиставити свої інтереси інтересам суспільства і держави.

Вперше такі ідеї виникають у Новий час в роботах Н. Макіавеллі, Б. Спінози, Т. Гоббса, Дж. Локка та інших мислителів. Їх заслуга полягала в обґрунтуванні тези, згідно якої держава і суспільство складають хоча і взаємозалежні, але все ж таки самостійні і автономні сфери діяльності людей, які, до речі, можуть суперечити одна одній.

Н. Макіавеллі стає першим мислителем, який виокремлює політику у особливу сферу, непідвладну моралі. Ідеалом мислителя є самостійність, велич і міцність держави. Для формування такої ідеальної конструкції є необхідним використання політиками всіх доступних, не обмежених моральними нормами, засобів. Такий новий погляд на політику означав, що природа взагалі і природа держави мають бути поясненими виходячи із власної природи, із внутрішніх сил. Головне – це «сам устрій людської природи», із якого належить виводити принципи організації суспільства і роль держави. Оскільки головною причиною людської діяльності Макіавеллі вважає інтерес, то держава має враховувати інтереси і прагнення людей, із яких складаються їх відносини. Отже, метою держави і основою її міцності є безпека особистості і недоторканність власності. «Самим небезпечним для правителя, - підкреслює мислитель, - є прагнення посягати на майно своїх підданих: це породжує ненависть. Безпека особистості і недоторканність власності виступають благами свободи» [7, с.122].

Природа людини знаходиться в центрі конструювання держави і у концепції Б. Спінози. Англійський мислитель наголошує, що природа людини побудована так, що у своїх діях індивіди керуються, перш за все, мотивами власної вигоди. Страсті і афекти досить часто перемагають розум. Отже, ні одне суспільство не може існувати без влади і сили, а відповідно, і без законів, здатних стримувати страсті і неконтрольовані пориви людей. Державна організація суспільства має будуватися на підпорядкуванні одних індивідів іншим, а влада стає центром суспільних відносин. Регулювання діяльності людей у моделі Спінози відбувається посередництвом оцінки їхньої діяльності, того, що зримо проявляється у вчинках, і реалізується за допомогою сили і влади. Щодо думок і почуттів, то тут людина має бути вільною. Таким чином, у концепції Спінози природні права з метою запобігання руйнівних наслідків егоїстичної поведінки людей замінюються суспільним договором, запровадженням інституту держави.

На вивченні природи людини будує свою теорію держави і Т. Гоббс. За думкою вченого, люди є рівними від природи, але на основі такої рівності виникає недовіра. До того ж людині притаманні егоїзм, жадність, страх і честолюбство. Тому, робить висновок вчений, доки люди живуть без загальної влади, яка тримає їх на основі страху, вони знаходяться в стані «війни проти всіх». Отже, природні права породжують суперечності, що і збуджує людей до пошуку шляхів їх вирішення.

Такий шлях вказують людям настанови розуму, природні закони. В силу цього право і закон розрізняються між собою точно так, як свобода і зобов'язання. Природне право Т. Гоббс визначає як свободу людини здійснювати певні дії або ухилятися від них заради свого збереження. Навпаки, природній закон вимагає прагнення до миру, здійснювати те, що неприйнятне для життя. На основі такого протиставлення права і закону вчений

формує три основні закони, які підпорядковуються один одному. По-перше, необхідним є пошук миру і слідування йому. По-друге, в інтересах миру і самозахисту слід задовольнитися таким ступенем свободи, який би індивід допускав би у інших по відношенню до себе так як протилежному випадку право необмеженої свободи приводить до війни. І, по-третє, люди повинні виконувати свої зобов'язання оскільки вони є початком і джерелом справедливості.

Т. Гоббс вважає, що справедливість і власність розпочинаються із заснування держави. Для усунення загрози порушення природних законів необхідною є сила, примусова влада, яка б за допомогою погрози покарання заставила б всіх однаковою мірою виконувати угоди, закріпила б ту власність, яку люди отримують шляхом взаємних угод взамін відмови від загального права. Така примусова влада з'являється разом із заснуванням держави, а сила – з появою громадянських законів. І влада, і сила у концепції Гоббса втрачають божественне походження, вони виступають результатом суспільного договору в результаті якого з'являється абсолютна влада держави. Остання ототожнюється з Левіафаном, біблійським чудовиськом, «який створено людським мистецтвом і який названо Республікою або Державою... яка є лише штучною людиною. Хоча і більш крупним за розмірами і більш сильним, ніж природна людина, для якої він був створений. В цьому Левіафані верховна влада, що надає життя і рух всьому тілу, є штучна душа; посадові особи і інші представники судової і виконавчої влади – штучні суглоби, нагороди і покарання – нерви...» [9, с.302]

Дж. Локк, як і його попередники, відшукує витoki права і держави в природному стані людей. Однак, він впевнений, що люди були наділені правами незалежно від існування уряду – саме тому їх називають природними правами, існуючими від природи. Люди створюють уряд для захисту своїх прав «роль уряду – захищати життя, свободу і майно народу». Вони могли б це здійснювати самостійно, але уряд є ефективною системою захисту прав....

Однак, коли уряд виходить за межі відведеної йому ролі, індивіди мають право на бунт. Представницький уряд – кращий спосіб утримати його на необхідному для суспільства шляху. «Уряд не вільний чинити, як йому забайдужиться.... Закон природи виступає як вічне керівництво для всіх людей, для законодавців у тій же мірі, як і для інших» [10, с.98].

Таким чином, у концепції Дж. Локка, ми вбачаємо дещо відмінне твердження про роль держави – суспільство виникає раніше за державу, яка має не обмежувати свободу і ініціативу, а гарантувати їх. Причому у Локка сфера свободи держави значно обмежується. Індивід постає як громадянин, який абсолютно рівний іншим громадянам у економічній і правовій сфері, а у політиці підкоряється тільки добровільно обраним правителям.

Здійснивши екскурс в історію формування поглядів на роль держави в епоху становлення правових взаємовідносин суспільства, ми можемо зробити висновок про те, що саме завдяки теоретикам природного права вперше було виокремлено політику в окрему сферу функціонування суспільства, сформовано раціональне уявлення про правове походження держави і теоретично обґрунтовано модель громадянського суспільства. Разом з тим, було визначено основні природні права і свободи людини, розроблено механізми їх реалізації у громадянському суспільстві. Все це послугувало формуванню економічного принципу вільної конкуренції, політичним виразом якого стало створення класичною політекономією теорії мінімальної держави і основ лібералізму.

Так, у загальновідомій концепції «невидимої руки» А. Сміта, яка, до речі, стала першим систематизованим теоретичним обґрунтуванням механізму саморегулювання

економіки, першоосновою раціональної поведінки незалежно діючих економічних суб'єктів є умова повної економічної свободи. Завдяки останній у суспільстві формується механізм конкуренції, який виконує функцію погодження економічних інтересів і є механізмом ринкового регулювання. Державі за таких умов відводиться роль забезпечення безпеки і правопорядку, включаючи захист приватної власності. «Для того, щоб підняти країну із самого низького ступеня варварства до найвищого ступеня добробуту потрібні лише мир, легкі податки і терпимість в управлінні – все інше забезпечить природний рух речей» [11, с.332]. Економіка, поряд із широким комплексом інститутів, відносин, цінностей громадянського суспільства майже до XIX ст. розглядалась як сфера, в яку держава не має права втручатися.

Однак, вже у першій половині XIX ст. разом із загостренням соціально-економічних суперечностей, які проявилися у періодично повторюваних кризах надвиробництва, зростанні безробіття і масового зубожіння населення, масових банкрутств підприємств, основні принципи класичного лібералізму починають поступово переглядатися. В першу чергу це стосувалося віри в ефективність регулюючих функцій вільного ринку. У подальшому внаслідок поглиблення процесів усупільнення виробництва, концентрації і централізації капіталу, посилення монополістичних тенденцій і загальноекономічної нестабільності відбуваються принципові зміни у поглядах на механізм координації економіки. Весь подальший розвиток економічної теорії характеризується відмовою від більшою мірою абстрактних схем ринкової рівноваги і переходом до дослідження реальної економіки, в якій ринок функціонує в умовах впливу на нього екзогенних факторів. Різні школи і напрями вже не могли залишити без уваги сферу свідомого впливу на ринкові процеси, наділяючи, однак, регулюючі структури різним ступенем втручання у спонтанний порядок.

Неокласичний напрям починає розглядати діяльність держави в економіці у якості компенсатора недоліків ринку. Даний напрям повною мірою реалізується у підходах до визначення функцій держави в економіці майже всіх авторів найбільш популярних підручників з «економікс». Так, К. Макконнелл і С. Брю з даного приводу стверджують, що «деякі економічні завдання уряду мають за мету підтримувати і полегшувати функціонування ринкової системи. Забезпечення правової бази і суспільної атмосфери, що сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи, а також захист конкуренції – це два найбільш важливі види діяльності уряду. Виконуючи функції перерозподілу доходу і багатства, коригуючи розподіл ресурсів з метою зміни структури національного продукту і здійснюючи стабілізацію економіки, уряд модифікує функціонування ринкової системи» [12, с.200]. Таким чином, держава виконує те, що не може ринок.

На відміну від представлення держави у якості компенсаторної сили неокласикою, марксистська теорія і окремі представники неоінституціоналізму розглядають даний інститут як агента пануючої групи або класу, функцією якого є вилучення доходу із інших груп на власну користь. В основі держави, таким чином, лежить розподільчий конфлікт: ресурс, що використовується одним суб'єктом (розподілений на його користь) не може бути використаним іншими суб'єктами.

Така теорія отримала назву експлуататорської держави, в якій остання виконує функцію переміщення доходів шляхом оподаткування від однієї частини суспільства до правлячої. За такого типу держави не існує суттєвих обмежень функцій державного апарату, відбувається розширення і захоплення все більших повноважень в суспільстві і встановлення таких прав власності, які максимізують дохід владної групи, незважаючи на суспільний добробут. Американський економіст М. Олсон порівнює експлуататорську державу з «осілим бандитом», який відбирає частину доходу у населення. Однак, у своїй

теорії автор наголошує на позитивних моментах такої ролі держави: у порівнянні з анархією або ситуацією, коли держава ще не існувала, експлуаторська держава по-перше, відбирає тільки частину доходу, залишаючи стимули до господарювання, і, по-друге, за рахунок податків утримує армію і захищає своїх підданих від зовнішніх посягань.

Здійснивши аналіз двох домінуючих теорій держави, а саме, контрактної і експлуаторської, ми приходимо до висновку, що незважаючи на існуючі між ними розбіжності, обидві теорії не суперечать у визначенні функцій держави. Дійсно, і в контрактній, і в експлуаторській теоріях функції держави нам уявляються однаковими – це встановлення і перерозподіл прав власності своїх підданих. На користь даного твердження можна привести концепцію Нобелівського лауреата Д. Норта, який тлумачить державу як організацію з порівняльними перевагами у здійсненні насильства на певній географічній території, чії межі визначаються здатністю держави оподатковувати своїх громадян. Більш того, за думкою вченого, тільки організація, що володіє порівняльними перевагами у насильстві, є здатною специфікувати і захищати права власності, сутність яких і втілюється у праві на виключення доступу до ресурсу інших осіб.

Різниця між моделями контрактної і експлуаторської держави, на нашу думку, полягає у тому, хто отримує вигоду в процесі захисту і специфікації повноважень. Вважається, що у контрактній моделі таку вигоду отримує кожна окрема особа в силу делегування захисту своїх інтересів державі, яка у якості централізованого органу виконує дані функції з найменшими витратами. В моделі експлуаторської держави розподіл і захист прав власності здійснюється в інтересах правлячої соціальної групи, клану. Відповідно вигоду або дохід отримує панівна група у якості плати за монопольне право на владу і насильство.

Ми дозволимо собі виявити незгоду з такою категоричною позицією. Якщо розглядати дохід не виключно у грошовій формі, а у якості від забезпечення захищеності і упорядкованості обміну, а, відповідно, і прав власності, то обидві теорії держави будуть виглядати не надто відмінними. І одна, і інша визнають незворотність введення порядку державою і, як наслідок, зменшення рівня невизначеності при прийнятті індивідуальних рішень. Таким чином, сама функція введення порядку не залежить від характеру походження держави. В будь-якому із випадків відмінною рисою держави є монополія на насильство або загроза застосування сили, що є необхідним як для підтримання панівного становища, так і для охорони суспільного договору.

Отже, якщо розглядати державу з даних позицій, то головною її функцією буде виступати підтримання порядку з найменшими транзакційними витратами. Іншими словами, роль держави, з одного боку, полягає у підтриманні цілності суспільства для чого необхідно відображати інтереси всіх верств суспільства з метою недопущення порушення рівноваги, збурень на мікро- та макrorівнях економіки, які розростаючись, могли б привести до руйнації системи в цілому. З іншого боку, як самостійна підсистема, держава сама є певною цільністю, яка може розвиватися незалежно від суспільства. На основі цих особливостей, на наше переконання, слід виділяти і конкретні функції держави по відношенню до економіки.

У якості представника всіх громадян країни держава за допомогою законодавчої, виконавчої та судової влади структурує і погоджує інтереси всіх членів суспільства і соціальних груп. Це проявляється у підтриманні правопорядку і регламентації взаємовідносин з іншими державами від імені і в інтересах самих громадян, тобто у реалізації загальнонаціональних інтересів. Держава формує правові межі функціонування економіки (розробляє правила гри) і гарантує їх виконання. Так, уряди забезпечують

права власності, умови виконання угод, тобто створюють правовий простір для різного роду трансакцій в економіці.

Разом з цим держава підтримує існуючі економічні відносини і ринок як основну форму зв'язку між господарюючими суб'єктами, а також головну умову існування ринку - конкуренцію. У цій функції держава забезпечує вільний доступ на ринки і правове обмеження руйнівних форм прояву монопольної влади, які знижують ефективність використання ресурсів і наносять збиток споживачам і виробникам певних видів продукції.

Підтримуючи ринкову форму зв'язку, держава має враховувати і компенсувати зовнішні ефекти ринку (екстерналії). Останні представляють собою пов'язані з економічними трансакціями витрати (вигоди), які несуть (отримують) не продавці або споживачі, а особи, які безпосередньо не приймають участі в угодах. Самі учасники трансакцій не враховують екстерналії при вирішенні питання про свою діяльність. Прикладом таких зовнішніх ефектів може слугувати забруднення навколишнього середовища, яке супроводжує процеси виробництва і споживання продукції. Тому важливою функцією держави є управління такими втратами або вигодами з метою як підтримання ринкових стимулів у економічних агентів, так і забезпечення національних інтересів.

Оскільки для нормальної життєдіяльності суспільства є необхідним стійкий і по можливості безконфліктний розвиток всіх його підсистем, то перед державою виникає завдання гармонізації різних сфер суспільства. На практиці виявляється, що ринкова форма організації окремих елементів соціальної інфраструктури не завжди забезпечує їх прибуткове функціонування, а значить й інтерес приватного сектора. Тому держава бере на себе організацію діяльності або стимулює приватний сектор до створення бізнесу у таких галузях, як охорона здоров'я, освіта, культура, наука. Тим самим створюються умови гармонійного розвитку всіх сфер суспільства. Необхідність зазначеної гармонізації вимагає від держави таких дій, які б запобігали конфліктам між поведінкою індивідів як суб'єктів ринкових відносин, і їх поведінкою, як суб'єктів інших соціальних відносин. Тому держава за рахунок перерозподілу доходів підтримує умови нормальної життєдіяльності всіх членів суспільства.

Література

1. Серегина С. Роль государства в экономике. Синергетический поход. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2002. – 288 с.
2. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес. - М. ЗАО «Издательство экономика», 2005. – 714 с.
3. Агапова И. Институциональная экономика.- М.: Экономистъ, 2006. – 254 с.
4. Нуреев Р. Институциональная экономика. М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 482 с.
5. Сухарев О. Институциональная теория: Методологический эскиз. – М.: Экономика, 2007.-516 с.
6. «Великая трансформация» К. Поланьи: прошлое, настоящее, будущее.- М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 406 с.
7. Макиавелли Н. Государь: трактаты.- М.: АСТ Профиздат, 2005. – 509 с.
8. Спиноза Б. Избранные произведения. Т.2. – М.: Политиздат, 1957. – 263 с.
9. Гоббс Т. Левиафан. – М.: Республика, 1991. – 608 с.
10. Локк Д. Два трактата о правлении. - Челябинск: Социум, 2007. – 198 с.
11. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. О.Васильєвої, М.Межев'якіної, А. Малівського. - К.:Port-Royal, 2001. – 594 с.
12. К. Макконнелл, С. Брю. Экономикс. Т.2.– М.: Республика, 1992. - 400 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. . Задосю А.О. 10.10.07*

*Надійшло до редакції
13.10. 07*

УДК 338.8

Гаркуша В.В.

ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ

У даній статті аналізується еволюція інституціональних та організаційних форм конкурентної політики у світовій практиці та можливість врахування світового досвіду в умовах України.

In given article evolution institutional and organizational forms of competitive policy in a world practice and an opportunity of the account of world experience in conditions of Ukraine is analyzed.

Світова практика антимонопольного регулювання має довгу історію і, отже, набагато більший досвід впливу на конкурентний режим функціонування ринкових структур, ніж вітчизняні антимонопольні органи. Тому, безперечно, в економічну дійсність сучасної України повинні залучатися правові та економічні норми регулювання конкуренції, які мають місце в світовій практиці. Звичайно, подібне залучення повинно враховувати специфічні трансформаційні процеси нашої економіки, гармонічно адаптуватися до процесів створення принципово нових, відмінних від попередніх, механізмів діяльності економічних суб'єктів, поєднувати завдання регулювання ефективного рівня конкуренції з підтримкою вітчизняного підприємництва за умов глобалізації економічних процесів тощо.

Теоретичні здобутки світової та вітчизняної науки щодо формування уявлень про конкуренцію і антимонопольну діяльність держави досить вагомі. Такі вчені, як Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, А. Курно, К. Маркс, С. Мочерний С., Дж. Робінсон, І. Стародубровська, Ф. фон Хайек, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер досить ґрунтовно досліджували різні аспекти діяльності монополістичних суб'єктів на ринку та форм їхньої протидії. Однак, при всій увазі до даної проблематики зі сторони зарубіжних та вітчизняних науковців, багато теоретичних, і, особливо, практичних питань з антимонопольної практики залишаються нерозв'язаними, а в окремих випадках навіть не поставленими. Це стосується, наприклад, проблем кількісної оцінки монопольної влади, поведінкового аспекту функціонування монополізованих ринків, встановленням соціального контролю над монополіями тощо.

На наш погляд, в сучасних умовах вести мову лише про державні форми регулювання монополії не буде науково та практично виправданим. Справа в тому, що еволюція ринкової економіки супроводжується адекватними інституційними змінами, які не обмежуються тільки формами державного впливу. Тому, метою даної статті є аналіз еволюції інституційних та організаційних форм конкурентної політики у світовій практиці та можливість врахування світового досвіду в умовах України.

Поняття „економічні інститути” було введено до наукового обігу інституціонально-соціологічним напрямом економічної теорії і визначається як сукупність створених людьми формальних і неформальних правил, що виступають у вигляді обмежень для економічних агентів, а також відповідних механізмів контролю за їх дотриманням та захисту. Під механізмом контролю розуміється набір засобів, за допомогою яких можна ідентифікувати дотримання або порушення правил, а також застосування стимулюючих або де стимулюючих санкцій. Інститутами є як формальні закони, так і неформальні правила (традиції, звичаї, кодекси поведінки). Такі інститути створюються суб'єктами з

метою забезпечення порядку і усунення невизначеності у обміні. Ці інститути, разом із стандартними обмеженнями, прийнятими в економіці, визначають набір альтернатив, витрати виробництва і обміну і, відповідно, прибутковість і вірогідність ведення економічної діяльності.

Зауважимо, що „інститути” досить дискусійне питання. На сьогоднішній день у науковій літературі все ще не дано їм чіткого визначення. Більш того, з точки зору економічних перспектив інститути визначалися по-різному. За визначенням Д.Норта, лауреата Нобелівської премії за створення нової інституційної економіки, інституції — це „правила гри” для суспільства”, тобто сукупність традицій та звичок, формальних та неформальних норм і правил, які управляють економічним і соціальним обміном, та ефективність, з якою вони реалізуються [1, с.71]. У.Ельстер, наприклад, вважає, що інститут характеризує законодавчо примусовий механізм, що змінює економічну поведінку за допомогою силових методів. Для Дж.Найта інститути є набором правил, що структурують суспільні взаємовідносини і знання яких повинні розділяти всі члени даного суспільства [2, с.56]. Не вдаючись до дискусії щодо дефініцій поняття „інституція” ми будемо розуміти їх у якості набору правил і законів, які визначають взаємодію окремих суб’єктів.

Поряд із інституціями у коло проблем нашого наукового аналізу залучається категорія „організація”, під якою буде розумітися група людей, об’єднаних інтересом спільного досягнення якої-небудь мети [3, с.72]. У поняття організації входять політичні органи і установи, економічні структури (окремі фірми, корпорації, підприємницькі союзи тощо), освітні заклади, профспілки та інші суспільні організації. Причому інституційні рамки здійснюють досить вагомий вплив на те, які саме організації виникають у процесі економічного розвитку, і на те, як вони еволюціонують. Одночасно, самі інституції є кумулятивним набуток минулих заходів, їх характер впливу на соціально-економічні процеси визначаються тим середовищем, в якому вони еволюціонують.

Так, наприклад, сучасний стан правової бази регулювання монопольної діяльності у світі є результатом досить принципових змін у суспільній свідомості (які, об’єктивно, змінювалися в результаті еволюції соціально-економічної дійсності) поглядів на роль монополії в економіці, що відбивалося і на еволюції антимонопольної практики. Можна відзначити, що разом із появою нового погляду на монополію в економічній науці відбувалися і адекватні зміни у антимонопольній правовій базі її регулювання, а також з’являлись принципово нові організації і структури, що реально здійснювали регулюючий вплив.

Досить чітко ці паралелі можна прослідкувати на прикладі, де об’єктивно вперше в найбільш гострій формі проявилися проблеми, пов’язані із глобальним процесом переходу від економіки вільної конкуренції до переважно монополістичної. Це стало однією з причин того, що США стали піонерами антимонопольних заходів, які адміністрація цієї країни апробувала ще в кінці XIX століття. Необхідність подібних заходів виявилася в подальшому очевидною і для інших урядів розвинутих країн світу.

Перші спроби антимонопольного регулювання економіки США відносяться до періоду кінця XIX - початку XX ст., коли в американській промисловості складаються сприятливі умови для індустріального розвитку на основі науково-технічних досягнень другого етапу промислового перевороту. Зростання акціонерного капіталу і організація підприємницької діяльності у вигляді трестів зумовили швидку монополізацію нафтової, вугільної, харчової, тютюнової промисловості, а також залізничного транспорту.

Антимонопольні закони того часу, першим з яких був закон Шермана (1890 р.), формально забороняли трести та деякі інші (наприклад, пули) форми монополії. Ці закони

базувалися на розумінні монополії як повного (абсолютного) панування однієї компанії або об'єднання декількох компаній, або як повного виключення конкуренції. Подібне розуміння сутності монополії майже не стосувалося олігополій, які, як правило, тоді ще не набули широкого розповсюдження і, відповідно, не підпадали під дію антимонопольного законодавства. Разом з тим, Верховний суд США розробив доктрину, згідно з якою панівне положення корпорації у виробництві та її крупні розміри не можуть самі по собі розглядатися як монополізація.

Звичайно, що цей закон не відбивав всієї специфіки діяльності монополістичних структур в економіці США. Монополії досить успішно обходили закони, створюючи холдингові компанії, здійснювали повне злиття корпорацій, при якому втрачалась виробнича і правова самостійність компаній, що поглинались. Картельні угоди замінювалися джентльменськими угодами або так званим “лідерством у ціноутворенні”.

Об'єктивне посилення концентраційних тенденцій в економічній системі США привело до адекватного посилення і правової бази регулювання монополії. Своєрідним другим етапом еволюції антимонопольного законодавства США став закон Клейтона від 1914 року, який дещо конкретизував та розширив сферу антимонопольного регулювання, закладену законом Шермана. Закон Клейтона наголошував на тому, що цінова дискримінація, примусові угоди, міжкорпоративна участь у капіталах, шляхом взаємного пайового володіння акціями і взаємної участі в управлінні конкуруючих компаній є незаконними, якщо внаслідок подібних дій послаблюється режим конкуренції. У цьому ж році спеціальним законодавчим актом було створено федеральну торгову комісію (ФТК), яка отримала повноваження щодо розслідування антиконкурентних дій та можливість притягнення винних в порушенні антимонопольних законів до суду.

Потрібно відмітити, що вищезазначені три правових акти – закон Шермана, закон Клейтона та “Акт про федеральну торгову комісію” утворили основу антимонопольного законодавства США, в тому числі і сучасного, а подальші правові доповнення лише вносили певні корективи в цю правову базу.

Подібні корективи були необхідні, зважаючи на якісні зміни в економічній системі США, викликані, зокрема, наслідками економічної кризи 1929-33 рр. Як вже відзначалося, прагнення підприємницьких структур дещо зменшити ризик в своїй діяльності та пом'якшити наслідки економічних криз зумовило поширення вертикальних концентраційних тенденцій в американській економіці та зростання випуску диференційованої продукції.

Подібні реалії економічної практики відобразились у розумінні монополії як невеликої кількості підприємств на ринку, що обмежують конкуренцію на основі диференціації продукту і багато в чому визначили необхідність внесення поправок до антитрестовської правової бази. Це втілювалося в економічне життя шляхом прийняття так званих актів Робінсона-Патмана (1936 р.) та Уілера-Лі (1938 р.). Ці акти були спрямовані проти дискримінації в цінах, наприклад, продажу за “нерозумно низькими цінами” (акт Робінсона-Патмана), а також на захист споживачів від недобросовісної або такої, що вводить в оману, реклами, від спотвореної інформації про якість продукції тощо (акт Уілера-Лі) [4, с. 224-225].

Наступний етап еволюції антимонопольного законодавства США можна пов'язати з епохою НТР, співробітництвом корпорацій у сфері науково-дослідної діяльності, укрупненням підприємств на основі диверсифікації і формуванням конгломеративної форми злиття компаній. Саме прагнення привести у відповідність антимонопольну базу США до нових вимог ринку, підвищити мобільність та конкурентоздатність американських підприємницьких структур у світовій економіці вилилося в цілу низку

законодавчих актів антимонопольного спрямування 50-60-х років XX сторіччя. Вони були спрямовані, по-перше, на створення більш жорстких бар'єрів на шляху горизонтальних концентраційних тенденцій і, по-друге, на певну лібералізацію умов для концентрації вертикального типу.

Так, акт Селлера-Кефопера від 1950 року уточнював поняття незаконного злиття і став відбитком масової практики спроб обійти антимонопольне законодавство за рахунок купівлі не акцій конкуруючих компаній, а їх майнових активів. Даним актом ці дії заборонялися, якщо вони призводили до послаблення конкуренції. Акт Макгайра від 1952 року був спрямований на посилення вимог до підприємницьких структур щодо виконання ними угод про фіксовані ціни, "Акт про громадянські антитрестовські процеси" 1962 року – на обмеження кримінальних антитрестовських справ за рахунок деякого підвищення питомої ваги справ громадянських [5, с.76-78].

Сучасний етап еволюції антимонопольного законодавства США базується на концепції ліберального, монетарного підходу до форм і методів економічної політики держави, основним принципом якої є необхідність обмеженого втручання держави у ринкові процеси. Ця нова концепція була реалізована через прийняття ряду законодавчих актів та практичних рекомендацій. Насамперед, це законодавство 1982 року "Про експортні торгові компанії", в якому відмінялася попередня норма про створення асоціацій виробників товарів лише виключно для мети експорту і дозволялося американським підприємствам залучати капітал з будь-яких секторів економіки з метою створення експортно-торгових компаній.

У 1982 році міністерство юстиції США прийняло нові, більш ліберальні порівняно із попередніми, правила, що регулюють процеси злиття і поглинання фірм. Відповідно до цих нових правил вертикальні та конгломеративні злиття підпадають під сферу дії антимонопольного регулювання тільки в тому випадку, якщо вони мають "суттєвий антиконкурентний горизонтальний ефект", тобто практично виводяться із сфери регулювання взагалі.

Нові правила антитрестовського управління, прийняті 1984 року, передбачають можливість проведення злиття горизонтального типу навіть у галузях з високим ступенем концентрації, якщо воно усуває невинуватене дублювання у виробництві, допомагає зростанню ефективності за рахунок збільшення масштабів виробництва або рятує одного із партнерів від втрати ринкової долі та витіснення з ринку.

Закони 1983 р. "Про продуктивність праці і нововведеннях" та 1984 р. "Про спільні дослідження" значно розширюють можливості діяльності крупних корпорацій та дозволяють концентраційні тенденції у сфері науково-технічного прогресу. У найбільш загальному вигляді ці закони зобов'язують антимонопольні органи при розгляді справ порівнювати потенційний збиток конкуренції і відповідній галузі від спільних науково-дослідних проектів з тією користю, яка може бути отримана від нових передових технологій у результаті об'єднання фірм при проведенні наукових досліджень [6, с.19-20].

Отже, у сучасних умовах головним антимонопольним фактором є не саме антимонопольне законодавство, а реальна структура підприємств і корпорацій, їх багато чисельність і закріплена всією сумою державних законів і традицій свобода дій. Проте, у цій сумі антимонопольні закони займають далеко не останнє місце. Від інших законів громадянського і кримінального права вони відрізняються порівняно високим ступенем невизначеності, можливістю тлумачення тих або інших статей по різному. Така невизначеність носить цілеспрямований характер – законодавство враховує той факт, що у певній сфері різниця у конкурентних умовах може бути такою, що необхідними стають „вилки", свобода у тлумаченні основних позицій відповідних законів. Тому діапазон

законів і урядових постанов у сфері антимонопольного законодавства особливо великий - наприклад, від суворої заборони картельних угод до розпоряджень про їх створення на конкретні строки при певних обставинах.

Отже, суспільна роль антимонопольних законів не в них самих, а у тому, що створені на їх основі спеціальні органи втручаються у економічні процеси з рекомендаціями, які, у одних випадках, є обов'язковими, а у інших – такими, з якими (не зважаючи на їх необов'язковість) керівники підприємств не можуть не рахуватися.

Таким чином, сучасна практика регулювання монополії представляє собою органічну взаємодію різноманітних інституцій, вплив яких на діяльність домінуючих ринкових структур носить системний характер. На наш погляд, з теоретичної точки зору, подібний вплив можна розмежувати за структурно-функціональним підходом, тобто виділити основні організаційні форми, які створюють певні межі на шляху антиконкурентної поведінки монополістичних структур.

Як уявляється, таких найважливіших організаційних елементів регулювання монополії три: державне регулювання, регулювання з боку громадянських структур (партій, профспілок, асоціацій, інших підприємств тощо) та ринкових механізмів саморегулювання (попит, пропозиція, рух цін).

Державне регулювання в найбільш широкому аспекті представляє собою вплив держави на економічні процеси та суб'єкти, що в них приймають участь, для надання процесам організованого характеру, упорядкування діяльності економічних суб'єктів з метою реалізації державних та суспільних інтересів.

Використовуючи подібний суб'єктно-об'єктний підхід до визначення сутності державного регулювання, виділимо складові державного впливу в сфері регулювання монополії. Об'єктом такого регулювання, або процесами, на які держава повинна впливати, є відносини з приводу обмеження конкуренції на відповідних ринках економічних ресурсів. Суб'єктами ж такого регулювання є економічні суб'єкти, які володіють ринковою (монопольною) владою на цих ринках, або прагнуть її набути за рахунок відповідних індивідуальних або узгоджених дій.

Зважаючи на це, державне регулювання монопольної діяльності представляє собою системний вплив держави на діяльність економічних суб'єктів з метою запобігання обмеження конкуренції на відповідних ринках та недопущення зловживання господарюючими одиницями своєю ринковою владою в збиток суспільному та іншим індивідуальним інтересам.

Громадянське регулювання, на наш погляд, представляє собою вплив окремих економічних суб'єктів або їх об'єднань, політичних, профспілкових, громадянських організацій тощо на діяльність монополістичних структур з метою запобігання зловживання ними своєю ринковою владою або усунення негативних наслідків від такого зловживання. Подібний вплив може здійснюватися за рахунок участі в розробці програм діяльності державних органів управління, участі у формуванні правових засад регулювання конкуренції тощо.

Нарешті, ринок представляє собою спосіб взаємодії економічних суб'єктів, заснований на цінній системі та конкуренції, дії об'єктивних економічних законів, насамперед, законів попиту та пропозиції. Саме ці складові ринкової економіки і представляють собою механізми її регулювання.

Необхідно зауважити, що за останні десятиріччя найбільш суттєво зросла роль недержавного регулювання в системі впливу на монополістичні структури. Сьогодні важливу роль у цьому процесі відіграють підприємницькі організації, фінансові групи та „групи тиску”. Останні зародилися у США і у сучасних умовах широко використовуються

у країнах Західної Європи. Формуються вони з метою впливу на офіційних представників державної адміністрації та уряду при розв'язанні таких питань як ціноутворення, регламентації ринків, отримання дозволів на концентрації, формування принципів оподаткування тощо.

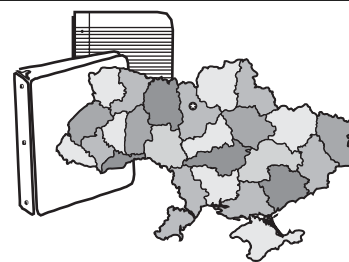
Еволюція вітчизняного антимонопольного законодавства в цілому підтверджує факти врахування світових тенденцій у сфері конкурентної політики і значне поліпшення, насамперед, правової бази регулювання монополістичних структур в нашій країні. Одночасно, на відміну від досвіду передових країн, в Україні ще досить не значна питома вага у системі протидії монополістичним тенденціям та стимулюванні ефективної конкуренції елементів громадянського регулювання. Отже, головним напрямом у системі конкурентної політики у найближчій перспективі повинна стати активізація недержавних організаційних структур, вплив яких на розробку та реалізацію механізмів конкурентного регулювання вітчизняної економіки необхідно підсилювати.

Література.

1. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. – THESIS. – 1993. – С.70-75.
2. Акімова І. Інституції та економічний розвиток // Актуальні проблеми економіки. - №2(32). – 2004. – С.56-63.
3. Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства. – М.: Изд-во МГУ. – 1990. -382с.
4. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.2. – М.: Республика, 1992.- 400с.: табл., граф.
5. Особенности регулирования банковской деятельности в антитрестовском законодательстве США. Аналитический обзор: подготовлено В.П.Супруном // Актуальні проблеми економіки. - №6(24). – 2003. – С.75-82.
6. Розанова Н. Эволюция взглядов на конкуренцию и практика антимонопольного регулирования: опыт стран с развитой рыночной экономикой // Экономический журнал РГГУ. – 2001. – №2. – С.17-38.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Задоя А.О. 4.10.07*

*Надійшла до редакції
13.10. 07*



УДК 658.589

Васильонук А.Ю.

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ МІСТА НА ОСНОВІ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ

У статті розглядається використання кластерного механізму в промисловому комплексі регіону. Показана можливість застосування індустріальних кластерів в крупному місті на прикладі реальних підприємств.

In article the cluster mechanism is used in consideration of industrial complex of a region. The opportunity of industrial clusters application in large city on an example of the real enterprises is shown.

Державна інноваційна політика в промислово розвинених країнах направлена на створення сприятливого економічного клімату для здійснення інноваційних процесів - об'єднуючих науку, техніку, економіку, підприємництво і управління. У вирішенні завдань виходу країн з перехідною економікою, (якою є і Україна) з кризи, забезпечення динамічно стійкого розвитку економіки першорядна роль належить інноваціям. У Україні велика кількість регіонів що володіють розвинутою промисловою базою, науковим потенціалом, які могли б застосувати на практиці всю різноманітність інноваційної політики, що включає технопарки, бізнес-інкубатори, технополіси, кластери.

Теоретико-методологічною основою статті з'явилися наукові розробки учених по питаннях формування, становлення, розвитку і функціонування кластерних систем, опубліковані в періодичній літературі і матеріалах науково-практичних конференцій з теми дослідження М.Портера, П.Друкера, А.Сміта, З. Глазьева, А. Гальчинського, В.Гееця, М.Долішнього, В.С. Яцківа.

Наукові досягнення учених послужили базою для глибшого вивчення зразків кластерних систем, що може з'явитися одним з варіантів розвитку промислових регіонів.

Існує велика кількість різних теорій регіонального розвитку, але необхідно шукати нові методи, які можна було б реально застосувати на практиці. Найбільш ефективною формою економічного зростання є теорія кластерного механізму, яку можна застосувати абсолютно до будь-якого регіону або міських систем. Перспектива застосування кластерної системи в розробці методології соціально-економічного розвитку міст має велике значення, оскільки в багатьох секторах економіки переважають мережеві зв'язки. Теоретико-методологічною основою статті з'явилися наукові розробки учених по питаннях формування, становлення, розвитку і функціонування кластерних систем, опубліковані в періодичній літературі і матеріалах науково-практичних конференцій з теми дослідження.

Метою даної статті є дослідження механізму застосування кластерного методу в промисловому комплексі для реалізації промислового потенціалу крупного міста.

Кластерну політику проводять сьогодні в багатьох розвинених країнах, що розвиваються, зокрема в Японії, Південній Кореї, Сінгапурі, Канаді, США, країнах Євросоюзу і інших. На думку багатьох учених, кластер - локалізована мережа спеціалізованих організацій, чії виробничі процеси тісно зв'язані за допомогою обміну товарами, послугами або знаннями [1, с.70].

Кластери включають весь ланцюжок взаємозв'язаних видів діяльності від виробництва до кінцевого продукту і сфери послуг. У сучасній економіці, для якої характерні розгалужені мережі підприємств, що працюють в кооперації один з одним, такі утворення дають позитивний ефект. Зростання кластерів залежить від трьох взаємозв'язаних елементів (рисі):

У основу кластерної політики повинні бути покладені сфери діяльності, складові основу перспективної спеціалізації економіки регіону і що мають високий потенціал зростання.

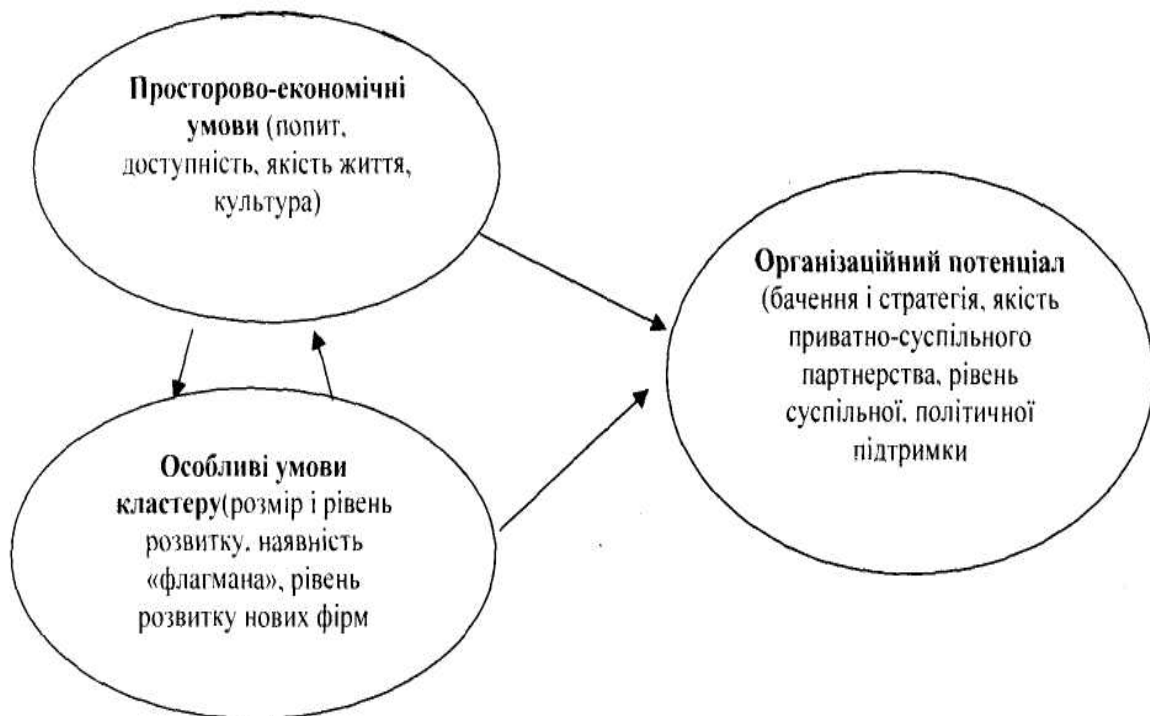


Рис 1. Умови розвитку кластера

Кластерний механізм, можна визначити як мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозв'язаних в процесі створення додаткової вартості. Даний підхід ґрунтується на обліку позитивних ефектів регіональної агломерації, тобто близькості споживача і виробника, мережових ефектах і наявності знань і умінь за рахунок міграції персоналу і виділення бізнесу. Відсутні межі між секторами і видами діяльності і всі вони розглядаються у взаємозв'язку. Кластерний підхід корінним чином міняє зміст регіональної промислової політики: зусилля органів влади прямують не на підтримку окремих підприємств і галузей, а на розвиток системи взаємин між суб'єктами економіки і державними інститутами. У практичному плані такий підхід важливий в першу чергу тим,

що дає можливість сформувати і реалізувати крупні міжгалузеві і міжрегіональні інвестиційні і інноваційні проекти національного значення.

Об'єднання підприємств інноваційних галузей промисловості на основі кластерного підходу дозволить учасникам досягти наступних основних цілей:

- задовольнити вимогам ринку, що потребує регулярних постачань товарів і послуг, вироблених в рамках підприємств кластера і що відповідають найсучаснішим вимогам якості;
- отримати ефекту від масштабу закупівель матеріалів;
- забезпечити навчання персоналу, дослідження ринку, а також логістичні і технологічні дослідження;
- охоплювати нові ринки збуту продукції на основі активної маркетингової діяльності і політики інновацій;
- досягти стійких контактів з фінансовими і кредитними установами на основі сформованого іміджу кластера.

У Запорізькому регіоні можливість побудови і функціонування кластерів велика, оскільки в м. Запоріжжі, що проводить понад 90 % обласного об'єму промислової продукції, існує широке поле могутніх секторів, які забезпечать реалізацію кластерного підходу: промисловий, авіаційний, автомобілебудування, туристичний, охорона здоров'я, соціокультурний. Наявність морських і річкових портів, міжнародної автомагістралі і аеропорту допоможе Запорізькій області сформувати міжнародні транспортні коридори, стати загальноукраїнським логістичним центром, який консолідує відповідні вантажопотоки і розвинути кластер транспортно-логістичних послуг.

Саме у цих секторах зможу ь сформуватися кластери, ядром яких стануть крупні промислові підприємства в рамках галузевого і географічного сегменту регіонального ринку.

Прикладом промислового кластера може служити Запорізький алюмінієвий комбінат (рис. 2), де враховані всі елементи розвитку кластера. ВАТ "ЗАЛК" став єдиним підприємством в Запорізькій області і одним з небагатьох в Україні, яке успішно упровадило три міжнародні системи менеджменту: систему якості, охорону праці і навколишнього середовища. У листопаді 2006 р. Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат отримав сертифікати, підтверджуючі відповідність повного циклу його виробництва міжнародному стандарту ON8A8:18001 у сфері охорони праці і стандарту 180:14001 в природоохоронній діяльності. Наявність сертифікату на Систему менеджменту якості компанії "T1\Ю СЕК.ТІРІСАТ\ЮІЧГ" дозволяє упевнено завойовувати довіру споживачів до якості продукції, а також дає упевненість колективу комбінату дивитися в майбутнє з оптимізмом [2].

Визначальною умовою функціонування кластера є присутність «флагмана», кластероутворювального підприємства - ЗАТ "ЗАЛК", як могутнього і інвестиційного привабливого, на 70% експортно орієнтованого підприємства. Комбінатом є виробництво з повним технологічним циклом. Виробнича потужність комбінату в 2006 р. склала 113 тис. т алюмінію, 261 тис. т глинозему, 6 тис. т кремнію.

На схемі визначені стратегічні взаємодії між підприємством -«флагманом» і компаніями, учбовими закладами, які розширюють діяльність, використовують знання один одного, застосовують мережеві структури сумісного вирішення загальних проблем. Особливим елементом кластера, що визначає його динаміку, є бізнес-інкубатор. Нові фірми динамічніші, винахідливіші, в основному є постачальниками діяльності «флагмана», важливими партнерами у сфері інновацій, а також створюють нові робочі

місця і прив'язують молодих талантів до регіону, забезпечують базу практичних досліджень в технопарках (Табл. 1-2).

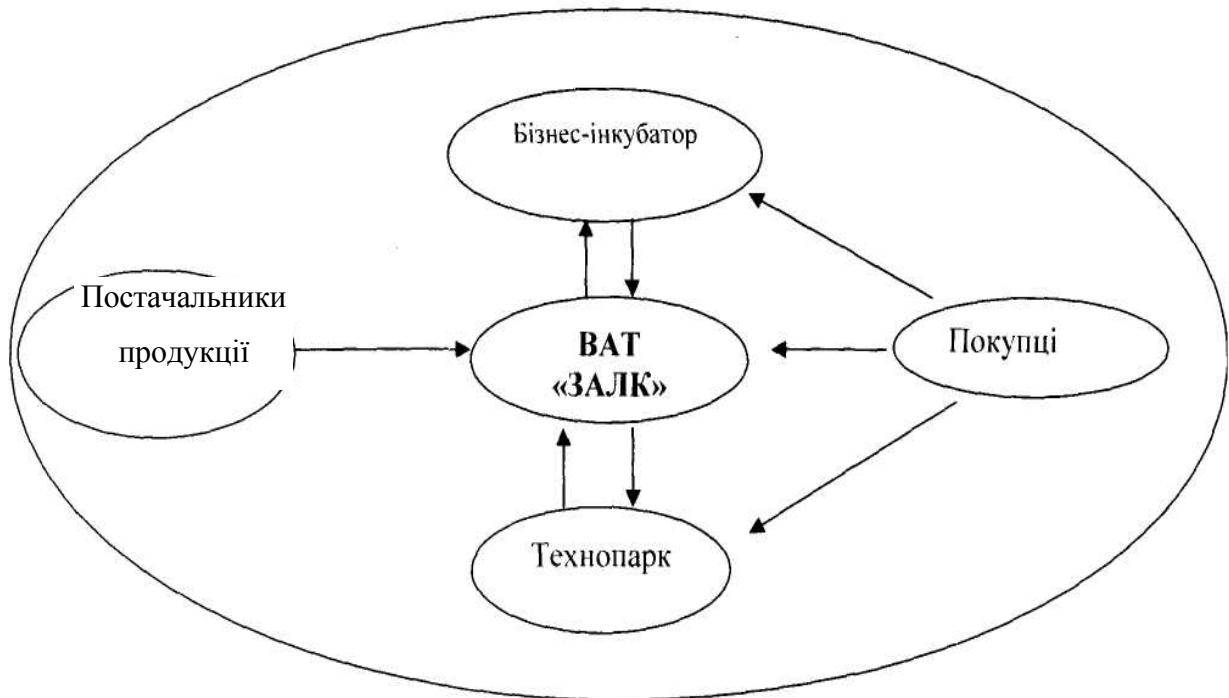


Рис. 2. Схема індустріального кластера на прикладі ВАТ «ЗАЛК»

Таблиця 1
Основні показники діяльності ВАТ «ЗАЛК» за перше півріччя 2006 р.
(постачальники продукції)

Постачальники	Товар/послуга	Тис. грн
ВАТ «Запоріжжяобленерго»	Ел.енергия	25836
ТОВ «Арлан- Мет»	Анодна маса	150
	Готова продукція	103
ВАТ «Український графіт»	Анодна маса	2152
ВАТ «Кримський ТИТАН»	Гідрат алюмінію	131
ВАТ «Запоріжвогневитрив»	Литво	98
ВАТ «Бучанський завод» склотари»	Готова продукція	145

Таким чином, при використанні кластерного механізму всі підприємства знаходяться в «мережі»: постачальники, підприємство «флагман», покупці мають позитивний ефект від своєї діяльності, оскільки можуть набувати продукції по цінах виробника, минувши фірми - посередники. А реалізовувати готову продукцію завод - виробник ВАТ «ЗАЛК»

може через підприємства, що входять в систему бизнес-інкубатору - ТОВ «Арлан - Мет», ТОВ «Запоріжжялюмінторг», які безпосередньо займаються пошуком покупців, розробляють механізми виходу підприємства на внутрішні і зовнішні ринки [3]. Підвищений місцевий, регіональний і міжнародний попит на продукцію, доступність Запорізького регіону (внутрішня і зовнішня), висококваліфіковані фахівці - це чинники, що роблять благотворний вплив на розвиток даного кластеру.

Таблиця 2.

**Основні показники діяльності ВАТ «ЗАЛК» за перше півріччя 2006 р.
(основні покупки продукції)**

Покупці	Продукція	Об'єм тонн	Об'єм, тис. грн
ТОВ «Запоріжжялюмінторг»	Алюміній первинний	15809	184 514
ЗГП Кремнійполімер	Злитки циліндрич.	2 813	35 743
ВАТ «Сумихімпром»	Сплави алюмін.	1 635	19 854
ВАТ «Кримський титан»	Катанка алюмін.	8 061	105 379
ВАТ «ПХЗ «Коагулянт»	Глинозем	2 456	6 025
ТОВ «Арлан-Мет»	Гідроокис алюмін.	2 884	6 397
Всього по Україні			375137

Використання теорії кластерного механізму в розвитку потенціалу регіону, реалізації стратегічного плану розвитку області дозволить вирішити широкий спектр завдань: добитися поліпшення інноваційної і інвестиційної привабливості регіону, кадрової інфраструктури, підвищення зайнятості населення і зростання податкових надходжень до бюджету, а також дозволить молодим фахівцям на практиці підвищувати свій професіоналізм, реалізовувати найсміливіші інноваційні проекти.

Тому регіональним Асоціаціям промисловців і підприємців, директорському корпусу, місцевим громадам необхідно сприяти реалізації кластерного методу в управлінні корпоративним сектором області, позначити ступінь пріоритетності для розвитку території (найбільша продуктивність праці; найбільші можливості для розвитку взаємозв'язаного бізнесу; велике число зайнятих; значний об'єм виробництва; найбільша кількість внутрішніх взаємозв'язків) і спільно з науковим потенціалом регіону розробляти механізм використання кластерного підходу в управлінні промисловим потенціалом Запорізької області.

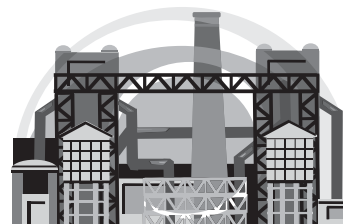
Література

1. Гринчель Б.М., Шуссманн Д.О., Костилова Н.Е. Экономические стратегии активных городов. - Спб.: Наука, 2002. - 499 с.
2. „ЗАЛК" стал единственным предприятием в области и одним из немногих в Украине, которое успешно внедрило три международных системы менеджмента // <http://alextrv.zp.ua/news1980.html>
3. Официальный сайт ОАО «Алюминторг» // <http://www.alum.com.ua/index.htm>

4. Инновационная деятельность в Запорожской области: статистический сборник / Государственный комитет статистики Украины, Главное управление статистики в Запорожской области. - Запорожье, 2006. - 54 с.
5. Онуфриенко Н.Л. Состояние развития инновационной деятельности промышленных предприятий Запорожской области // Прометей. - 2006. - №2(20). - С.88-90.
6. Лукьянченко А.А. Развитие градообслуживающей системы: инновационно инвестиционный аспект // Экономика и право. - 2005. - №3(13).-С.98-103.
7. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник КРСУ//<http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>
8. Проблемы создания бизнесового инкубатора в г. Новокузнецке // <http://www.nisse.ru/analitics.html?id=bi&part=p 1>

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Гудзь П.В. 15.11.07*

*Надійшла до редакції
23.11.07*



УДК: 330.142.26

Кравченко Т.В.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено методичним засадам оцінки ефективності процесів формування та використання оборотного капіталу фармацевтичних підприємств. Запропоновано систему взаємозалежних показників за групами достатності, рентабельності, ризику, яка дозволяє здійснювати комплексну оцінку управління оборотним капіталом, а також обґрунтовувати політику його формування та використання за умов невизначеності зовнішнього середовища.

The article is devoted to methodical principles of estimation the efficiency of the processes of forming and use pharmaceutical enterprises' current capital. The system of interdependent indexes by the groups of sufficientness, profitability, risk, which allows to make complex estimation of current capital's management, and also to confirm policy of its forming and use in the condition of external environment's vagueness, is offered.

Діяльність підприємств фармацевтичної галузі охоплює широкий спектр питань організаційного й соціального, економічного й фінансового характеру, якість вирішення яких в значній мірі визначається станом оборотного капіталу. Його достатність, ступінь завантаження в обороті, забезпеченість джерелами фінансування визначають не тільки рівень ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, але й можливості підприємств у досягненні стратегічних цілей діяльності: максимізації прибутку та мінімізації ризику як найважливіших індикаторів ефективності функціонування.

Функціонування фармацевтичних підприємств в сучасних економічних умовах характеризується низьким рівнем фінансової стійкості; значним дефіцитом грошових коштів; високою часткою низьколіквідних оборотних активів; недосконалістю державного регулювання діяльності; високим рівнем конкуренції та створенням мереж аптечних закладів; значною роллю цінового фактору для вітчизняних споживачів; використання товарних кредитів як вагомого джерела формування оборотного капіталу; зловживання короткостроковими позиковими джерелами фінансування. Зазначені тенденції діяльності підприємств галузі обумовлюють потребу в нових підходах до організації управління оборотним капіталом в цілому на основі розробки науково-обґрунтованої політики формування та використання оборотного капіталу, яка враховує відмінності сучасного українського ринку від радянських засад функціонування, а також пріоритети розвитку фармацевтичних ринків розвинутих країн.

Вивчення опублікованих робіт і практика господарської діяльності свідчать про відсутність достатнього висвітлення питань, пов'язаних з оцінкою ефективності політики

формування та використання оборотного капіталу, особливо враховуючи специфіку підприємств фармацевтичної галузі. Залишаються недостатньо розробленими критерії й система показників, а також питання, пов'язані з аналізом рівня достатності, рентабельності та ризику авансування оборотного капіталу.

Розв'язання поставленої задачі потребує конкретизації основних теоретичних визначень. Так, ми будемо спиратися на класичне визначення ефективності як стану, при якому неможливо зробити ні однієї заміни, щоб більш повне задоволення бажання одного суб'єкту не погіршувало б стан іншого [1]. Визначення ефективності суб'єкта пов'язане з вибором кола питань, які характеризують економічну раціональність діяльності підприємства [3] та враховують стан ресурсів і взаємовідносини з зовнішнім середовищем [4]. Отже, аналізуючи діючу або здійснюючи вибір політики формування та використання оборотного капіталу із сукупності альтернатив необхідна оцінка, яка в економічній літературі визначається як аналітична процедура, у процесі якої за рахунок порівняння можливих або фактичних результатів діяльності з поставленими цілями відбувається перехід від кількісної інформації до якісних висновків [5].

Соціальний аспект лікарських засобів та виробів медичного призначення як товару пред'являє посилені вимоги до відповідності пропозиції фармацевтичних товарів попиту, а отже, до ефективних стратегій та методів управління оборотним капіталом. При цьому науковці по-різному визначають головну мету управління оборотним капіталом підприємства: певна частина з них обирають максимізацію прибутку на вкладений капітал при забезпеченні стабільної та достатньої платоспроможності підприємства [6, 7]; інша частина – вважають формування необхідного обсягу та складу оборотних активів, раціоналізації і оптимізації структури джерел їх фінансування, що є достатніми для забезпечення оптимального рівня рентабельності довгострокових інвестицій та досягнення довгострокових цілей проекту [8, 9, 10, 11]. На думку автора, управління оборотним капіталом фармацевтичного підприємства повинно спрямовуватися на максимізацію прибутку підприємства за умов прийнятного рівня ризику, раціонального формування та використання достатнього обсягу оборотного капіталу. Це дозволяє розподілити показники оцінки ефективності формування та використання оборотного капіталу за групами достатності, рентабельності та ризику.

Дослідження ефективності управління оборотним капіталом підприємств фармацевтичної галузі за допомогою фінансових коефіцієнтів створює базу для фінансового прогнозування та виступає інструментом контролю за їх діяльністю [12]. Використання фінансових показників з урахуванням таких вимог як визначення мети дослідження групи коефіцієнтів та порівняння розрахованих показників з певною базою (стандартними параметрами, середньогалузевими показниками, показниками підприємства за ряд періодів, аналогічними показниками конкуруючих підприємств) дозволяє елімінувати вплив різних факторів, а це має велике значення при прогнозуванні фінансових показників у середньостроковій та довгостроковій перспективі [13, 14]. А те, що перед підприємством завжди існує альтернатива використання ресурсів, яка пов'язана з певним моментом та потребує розробки управлінських рішень щодо поточного та перспективного формування та використання оборотного капіталу як джерела прибутку, ще раз підкреслює необхідність проведення комплексного, системного аналізу ефективності управління оборотним капіталом з використанням системи показників за групами достатності, рентабельності, ризику.

Розмір оборотного капіталу, насамперед, повинен відповідати потребам і можливостям підприємства по веденню поточної господарської діяльності, тобто відповідати вимозі достатності. Підприємства втрачають свої фінансові позиції не через

те, що не використовують можливості отримання прибутку, а через те, що мають недостатній обсяг оборотного капіталу [13]. Отже, проведення оцінки ефективності управління оборотним капіталом, в першу чергу, вимагає дослідження динаміки показників обсягу оборотного капіталу та структури джерел його формування.

Аналіз динаміки обсягу оборотного капіталу, порівняння фактичної наявності оборотних активів з нормативом чи середнім значенням серед підприємств галузі надає можливість визначити їхню нестачу або надлишок. Оцінка динаміки обсягів власного та позикового (короткострокового та довгострокового) капіталу підприємств, змін в напрямках їх розміщення дозволяє побачити, які джерела фінансування та в якому розмірі використовують підприємства, якою є структура джерел формування оборотного капіталу і як це впливає на ефективність здійснення господарської діяльності. Показник власного оборотного капіталу є абсолютним і збільшення його обсягу повинне залежати від зростання обсягу реалізації товарів і швидкості обороту. Для показника чистого оборотного капіталу позитивною тенденцією вважається зростання. Коли величина власного оборотного капіталу є меншою за суму чистого оборотного капіталу, але більшою від нуля, то різниця між цими двома рівнями фінансується за рахунок довгострокового позикового капіталу. Оцінка змін показників власного та чистого оборотного капіталу, а також їх часток у загальному обсязі оборотного капіталу дозволяє простежити характер впливу приросту оборотних активів, короткострокових зобов'язань та довгострокової заборгованості на величину чистого та власного оборотного капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами характеризує частку оборотного капіталу сформованого за рахунок власного оборотного капіталу, а також дозволяє здійснювати оцінку фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Не менш вагоме значення має і коефіцієнт забезпеченості чистим оборотним капіталом як один з наважливіших показників прогнозування майбутнього фінансового стану підприємства [15, 16]. Перевищення значення коефіцієнта чистого оборотного капіталу в порівнянні зі значенням коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власним капіталом свідчить про фінансування оборотних активів за рахунок довгострокового позикового капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власним оборотним капіталом показує частку матеріальних запасів, що фінансуються за рахунок власних джерел, у загальній їх вартості. Коефіцієнт забезпеченості грошовими активами вказує на ступень участі грошових активів в оборотному капіталі підприємства. Позитивним вважається зростання даних показників в динаміці.

На думку автора, обов'язковим для розгляду серед показників достатності є показник поточної фінансової потреби підприємства, який показує непокриту кредиторською заборгованістю частину оборотних активів [8, 10]. Чим менше величина поточної фінансової потреби, тим краще для фінансового стану підприємства. Доцільним є розрахунок показника оборотності поточної фінансової потреби, так як він дозволяє простежити її співвідношення з обсягами діяльності підприємства. Прискорення оборотності поточних фінансових потреб позитивно характеризує політику формування та використання оборотного капіталу.

Враховуючи те, що фінансування оборотного капіталу здійснюється з метою досягнення максимально необхідних результатів діяльності підприємства, то виникає об'єктивна необхідність доповнення аналізу ефективності процесів формування та використання оборотного капіталу підприємств оцінкою показників рентабельності.

Визначення здатності оборотних активів генерувати прибуток здійснюється шляхом розрахунку показників валової та чистої рентабельності оборотного капіталу, які вказують

на кількість одиниць валового та чистого прибутку на одиницю оборотних активів. А розрахунок показника рентабельності власного оборотного капіталу характеризує доцільність використання визначеного обсягу власного капіталу для фінансування оборотних активів.

Безсумнівний зв'язок, що робить прискорення або уповільнення оборотності оборотного капіталу на кінцеві результати господарської діяльності підприємства визначили логічні віднесення показників оборотності до групи показників рентабельності. Оборотність оборотного капіталу характеризують коефіцієнт оборотності та період обороту, який дозволяє встановити, протягом якого часу оборотний капітал проходить всі стадії кругообігу на даному підприємстві. Чим вище оборотність у днях, тим ефективніше використовуються фінансові ресурси, тим менше потреба підприємства в них. В свою чергу, аналіз оборотності окремих елементів оборотного капіталу дозволяє визначити на яких стадіях кругообігу відбулося прискорення його оборотності, а на яких - уповільнення. Зіставлення коефіцієнтів та періодів оборотності елементів оборотного капіталу в динаміці дозволяє оцінити швидкість обороту всіх складових оборотного капіталу підприємства. Якщо число оборотів збільшується або залишається стабільним, то підприємство працює ритмічно й раціонально використовує фінансові ресурси. Зниження числа оборотів свідчить про падіння темпів розвитку підприємства, нестійкий фінансовий стан.

Зіставлення коефіцієнтів оборотності та періодів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей дозволяє при оцінці фінансового стану підприємства виявити нестачу коштів в обороті та необхідність залучення додаткових позикових джерел; або надлишок коштів та необхідність підвищення ефективності їх використання.

Важливим є розгляд і коефіцієнту завантаження оборотних активів, який дозволяє визначити співвідношення змін обсягу оборотного капіталу та доходу від реалізації, характеризує обсяг оборотного капіталу авансованого в одну гривню реалізованої продукції, отже, позитивним є зменшення даного показника в динаміці.

Період операційного циклу підприємства характеризує тривалість повного обороту загального обсягу оборотних активів. Зменшення даного показника вказує на раціональне використання оборотного капіталу підприємства, прискорення оборотності оборотних активів. А період фінансового циклу характеризує тривалість повного обороту грошових коштів, інвестованих в оборотні активи. Від'ємні значення періоду фінансового циклу свідчать про наявність залучених коштів у безоплатному користуванні підприємства, позитивні – про нестачу грошових коштів.

Діяльність підприємств фармацевтичної галузі спрямована на раціональне використання оборотного капіталу, тому для прийняття адекватних управлінських рішень щодо поточного фінансування діяльності необхідний аналіз показників ризику формування та використання оборотного капіталу.

Залежно від розміщення, умов організації виробництва й реалізації продукції оборотний капітал має різні рівні ліквідності, а отже, і різні рівні ризику використання. Коефіцієнти загальної, проміжної та абсолютної ліквідності показують в якому ступені наявні елементи оборотного капіталу можуть бути повністю переведені в кошти протягом одного року для задоволення поточних зобов'язань. При цьому актуальним стає аналіз динамічного коефіцієнту загальної ліквідності, заснованого на комбінації складових коефіцієнта загальної ліквідності та їх оборотності, для якого позитивно вважається тенденція до збільшення. Даний показник не дозволяє завищувати рівень короткострокової ліквідності підприємства як коефіцієнт загальної ліквідності та занижувати як коефіцієнти проміжної та абсолютної ліквідності [17]. Важливість

розрахунку даного показника для фармацевтичних підприємств обумовлена галузевими особливостями, зокрема, високою часткою найменшліквідних активів у структурі оборотного капіталу (запасів). У зв'язку з цим доцільним, на нашу думку, також є розрахунок коефіцієнта участі матеріальних запасів у покритті короткострокових зобов'язань. Даний показник, з одного боку, надає оцінку рівня розміщення оборотного капіталу у його найменш ліквідній частині, а з іншого боку - оцінку захищеності оборотного капіталу від інфляційного знецінювання. Оптимальною є підтримка стабільного значення цього показника, оскільки його збільшення свідчить про погіршення структури оборотного капіталу з погляду ліквідності, а зниження - погіршує його захищеність.

Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу показує, яка частина власного капіталу перебуває в обороті, тобто в тій формі, яка дозволяє вільно маневрувати цими коштами. Оптимальною вважається ситуація, при якій коефіцієнт маневреності складає 0,4 – 0,6 і в динаміці незначно збільшується. Оскільки збільшення даного коефіцієнта можливо або при зростанні власного оборотного капіталу, або при зменшенні власних джерел фінансування, різке його зростання автоматично викличе зменшення інших показників, наприклад, коефіцієнта фінансової автономії, що призведе до посилення залежності підприємства від кредиторів.

Коефіцієнт фінансової стійкості дозволяє здійснювати оцінку рівня фінансування діяльності за рахунок довгострокового капіталу і характеризує частку власного та довгострокового позикового капіталу в загальному обсязі капіталу підприємства, оптимальний розмір якої складає 0,85 – 0,9. Для аналізу довгострокової оцінки фінансової стійкості може бути використаний коефіцієнт фінансової незалежності, який характеризує можливість підприємства виконувати зобов'язання за рахунок використання власних коштів. Значення коефіцієнта більше 0,5 та його зростання свідчить про збільшення фінансової незалежності й зниження ризику фінансових ускладнень [2, 6]. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу має протилежне значення і визначає питому вагу позикового капіталу в загальній сукупності капіталу підприємства. Зростання коефіцієнту концентрації позикового капіталу призводить до збільшення ступеня фінансового ризику.

Коефіцієнт поточної заборгованості – показник, що відображає частку короткострокового позикового капіталу в сукупності капіталу підприємства. Чим більшим є значення цього показника в порівнянні з коефіцієнтом концентрації позикового капіталу, тим більшою мірою для фінансування активів використовується короткостроковий позиковий капітал, що свідчить про агресивність фінансової політики підприємства.

Доповненням до зазначених показників є коефіцієнт фінансової стабільності, який характеризує рівень використання власного капіталу у порівнянні з позиковим капіталом та повинен мати значення більше 1 [15]. А за рахунок розгляду співвідношення короткострокового позикового капіталу та власного капіталу (нормативне значення менше 1); співвідношення суми довгострокового позикового капіталу та загального обсягу довгострокового капіталу (нормативне значення менше 0,5) здійснюється оцінка відносних часток різних джерел формування капіталу в динаміці, що є більш інформативним, ніж аналіз абсолютних величин даних показників.

Таким чином, в роботі окреслено основні методичні засади оцінки ефективності управління оборотним капіталом фармацевтичних підприємств. Дослідження ефективності політики формування та використання оборотного капіталу за допомогою розробленої системи органічно взаємозалежних показників за групами достатності, рентабельності, ризику дозволяє визначити напрямки розміщення коштів, ступінь залежності підприємства від кредиторів, ефективність використання капіталу,

відповідності обраних форм фінансування та напрямків розміщення коштів стратегічним цілям підприємств, а також виявити шляхи підвищення прибутковості при забезпеченні безпечного рівня ліквідності суб'єкта господарювання. Отримані результати служать підґрунтям для здійснення якісного оперативного управління, проведення науково-обґрунтованого фінансового планування та контролю.

Для фармацевтичного бізнесу ефективність управління оборотним капіталом підприємств галузі відіграє особливу роль. Соціальна спрямованість фармації головними задачами управління оборотним капіталом у сучасних умовах ставить досягнення достатності, підвищення рентабельності та зниження ризику, а запропонована система показників може бути використана для комплексної оцінки процесу управління оборотним капіталом, виявлення резервів підвищення його ефективності, а також для обґрунтування політики формування та використання оборотного капіталу відповідно до загальних цілей розвитку підприємства. Крім того застосування зазначеної системи дозволяє визначати напрямки оптимізації та можливості прогнозування характеру джерел формування й принципів використання власного і позикового оборотного капіталу як вирішальних факторів впливу на ефективність використання не тільки оборотного, але й всього капіталу підприємств.

Література

1. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т./СПб: Экономическая школа, 2001. – Т.1. 468 с.
2. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика: Сокр. Пер. с англ. – М.: "Экономика", "Дело", 1992. – 510 с.
3. Экономика предприятия: Пер. с нем. / Под ред. Ф. К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайцера. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 928 с.
4. Менар К. Экономика организаций – Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1997.
5. Управление торговлей / Виноградский Н.Д., Петров Н.Я. – К. – 1982. – 200 с.
6. Управление инвестициями: В 2 т./Шеремет В.В., Павлюченко В.М., Шапиро В.Д. и др. – М.: Высшая школа, 1998. – Т. 1. – 416 с.
7. Экономика предприятия / Под ред. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 416 с.
8. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. – К.: Ника-Центр, 1999. – Т. 1. – 592 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
10. Управление оборотным капиталом / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1998. – 128 с.
11. Хелферт Э. Техника финансового анализа: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 663 с.
12. Harris Andrew Keys To Successful Working Capital Management // CapitalEyes. – July, 2005.
13. Assessing Your Working Capital // BNET Editorial. – May, 2007.
14. Measuring Working Capital Productivity // BNET Editorial. – March, 2007.
15. Merwin C. Financial Small Corporations in five Manufacturing Industries 1926-1936 // National Bureau of Economic Research, 1942.
16. Winaror A. & Smith R. F. Changes in Financial Structure of Unsuccessful Firms // Bureau of Business Research, University of Illinois Press, 1935.
17. Cars Andreas The Dynamic Current Ratio // Investopedia. – September 3, 2002.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоною О.Г. 23.10. 07

Надійшла до редакції
14.11.07

УДК 330.142.2

Дедіков О. І.

ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Викладено деякі проблеми, що виникли перед українськими підприємствами і компаніями у сфері економічного аналізу результатів їхньої діяльності. Розглянуто можливість використання новачій в процесах реорганізації аналітичної роботи на підприємствах. Запропоновано нові підходи до організації аналітичної роботи суб'єктів господарювання

Some problems arisen in the face of Ukrainian enterprises and companies in the sphere of economical analysis of their activity results were stated. The possibility of use of innovations in the enterprises analytical work reorganization processes was reviewed. New approaches to enterprises analytical work organization were offered.

Аналіз наявного досвіду діяльності підприємств дозволив виявити труднощі і проблеми, з якими стикаються менеджери і власники, вирішуючи задачі оптимізації функціонування підконтрольних їм господарчих структур. Це – проблема досить значного управлінського персоналу, перш за все, працівників відділів економіки, праці і заробітної плати, фінансових служб, яка особливо актуальна для складних за структурою господарюючих суб'єктів – великих промислових підприємств і компаній, але, крім того, дана проблематика досить актуальна також для малого і середнього бізнесу.

Значність і актуальність цієї проблеми для українських підприємств зростає внаслідок наявної тенденції піднесення економічної ефективності ведення бізнесу і відповідної трансформації, згідно вказаної мети, всіх управлінських складових організації бізнесових процесів і отриманого результату діяльності на основі поміркованого підходу до організації виробничого циклу.

Дослідженню особливостей аналітичної роботи на підприємствах і проблемам її поглиблення присвячено багато робіт як зарубіжних, так і вітчизняних авторів [1-7]. Огляд і аналіз публікацій дозволив дати оцінку їх внеску у розв'язання багатоаспектних проблем вдосконалення аналітичної роботи, яка провадиться господарюючими суб'єктами. В них викладено деякі підходи до складання методик аналітичних програм; принципів аналітичних досліджень; структури аналітичних звітів підприємств і етапів їх розробки; місця і ролі економічної аналітики в системі фінансово-економічної роботи на підприємстві; особливості вітчизняного і зарубіжного досвіду аналітичних досліджень; визначено вплив розміру підприємства на рівень аналітичної роботи і інші питання. Однак в них не приділено достатньо уваги визначенню проблем трансформації та адаптації цілей і структури аналітичного дослідження результатів діяльності підприємства до умов функціонування даного суб'єкта, впливу факторів зовнішнього економічного середовища на його динаміку.

Метою статті є розробка пропозицій щодо вдосконалення методичних аспектів впровадження адекватних сучасному рівню економічного розвитку країни аналітичних методів і прийомів аналізу господарської діяльності підприємств, відповідної організаційної структури шляхом визначення головної мети у проведенні аналітичного дослідження. Відповідно до поставленої цілі вирішено наступні завдання: виявлено прояви зниження економічної культури у діяльності управлінських служб підприємств; оцінені наслідки зниження методичного забезпечення аналітичної оцінки економічних результатів діяльності підприємства, відсутності відповідних критеріїв оцінки достатності аналітичної роботи; обґрунтовано деякі критерії для визначення достатності рівня

економічної роботи завданням розвитку підприємств на основі досвіду, який нагромаджено західними компаніями в результаті застосування системи стандарт-косту; оцінено фактичний рівень перетворень у аналітичній роботі підприємств відповідно до заданих критеріїв відповідності.

Сучасний стан розвитку економіки України вимагає від усіх суб'єктів економічної діяльності ретельного аналізу факторів та наслідків своєї діяльності, приведення її у відповідність із сучасним рівнем вимог до організації, впорядкування та техніко-технологічної забезпеченості виробництва. Особливо це стосується малих підприємств як найбільш вразливих суб'єктів господарювання, що тільки завойовують своє місце у економічній системі України.

Світ сучасних економік - це світ точного розрахунку та кмітливого передбачення. Успіху в економічному змаганні досягає той, хто у змозі неупередженим оком оцінити ситуацію, що склалася в тому чи іншому сегменті ринку, проаналізувати своє наявне чи можливе місце у ньому, розрахувати свої ресурси та можливості, запровадити систему заходів щодо оптимізації виробництва певного виду продукції, послуг, робіт тощо.

В процесі формування ринкових відносин в економіці країни, менеджмент підприємств, в тому числі малих, подекуди продовжує орієнтуватись на застарілу аналітичну базу економічних досліджень та використовує методики аналізу діяльності підприємств, які застосовувались у радянський період, хоча умови діяльності суб'єктів господарювання змінилися кардинальним чином.

Це тим більш актуально, що необхідність вдосконалення економічного аналізу визначається реформою бухгалтерського обліку, його наближенням до західних стандартів, запровадженням Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, введенням в практику економічної діяльності аудиту підприємств та управлінського обліку.

Можна констатувати, що економічний аналіз на підприємствах України, загалом, перебуває на низькому рівні. При цьому динаміка прибутку в усіх галузях економіки країни свідчать про те, що відносний розмір прибутку за останні роки є досить низьким.

Цілком очевидно, що падіння обсягу матеріального виробництва у 90-ті роки ХХ ст. призвело, відповідно, до зниження розміру прибутку. Але, як показує аналіз, переважна частина зниження прибутку є результатом зростання собівартості виробленої продукції. А це – результат байдужості до технологічних рівнів виробничих процесів, піднесення їх інноваційної складової. Автор з власного досвіду може стверджувати, що у переважній частині промислових підприємств оптимізацією виробничих процесів серйозно відповідні служби не займаються, що і відбивається на рівні економічних показників діяльності підприємств.

Основною причиною зниження рівня економічної роботи підприємств слід вважати вплив економічного романтизму, що виявився при незнанні законів ринкових відносин, у наївній вірі у чудодійну регулюючу силу ринку. Потім з'явилася зневага до планової і аналітичної роботи, що проявило себе у ліквідації відповідних посад, а подекуди і відповідних служб на підприємствах. Нові вітчизняні бізнесмени вважали, що відсутність економічної роботи, аналізу й виявлення резервів ефективності можна компенсувати підвищенням цін на вироби і послуги, зниженням рівня заробітної плати, її тривалої затримки і т. ін.

Але дійсність свідчить про зворотнє: з метою зміцнення економічної основи діяльності підприємств вкрай необхідно піднімати рівень економічної роботи в первинній ланці економіки на підприємствах. Це насамперед стосується вдосконалення економічного аналізу на середніх і малих підприємствах.

Централізоване планування діяльності підприємства передбачало охоплення планом усіх основних показників протягом календарного року, директивність показників плану і державну звітність про його виконання. Передбачалося, що кожне міністерство розподіляє планові показники по головних управліннях, а останні, у свою чергу, доводять планові завдання до об'єднань і підприємств. За цих умов усувалася можливість зміни планів протягом року, існувало "подвійне" планування, тобто траплялись випадки, коли сума планів за показниками підприємств і об'єднань не збігалася з плановими завданнями головного управління.

Такий річний цикл планування і звітності підприємства позначився на економічному аналізі, його основним призначенням стало забезпечення аналітичними даними пояснювальної записки до річного звіту підприємства.

Подібні підходи не прийнятні нині в практиці діяльності підприємств, що реально і відбувається – від таких підходів в організації аналітичної роботи нині відмовились. Для відповіді на запитання чому вони не застосовуються в діяльності підприємств, вважаємо за доцільне навести таку думку акад. М.Г. Чумаченка: "Відомо, що методикою нормативного обліку витрат на виробництво передбачено документоване оформлення відхилень від норм з установленням причин і винуватців цих відхилень. У період стажування в Іллінойському університеті США в 1967—1968 рр., при вивченні літератури із стандарт-косту я не знайшов аналогічних документів щодо відхилень від стандартів. В університеті на той час працював професор Р. Діккі - науковий редактор солідного за обсягом «Довідника бухгалтера-калькулятора». У бесіді з ним на запитання про документування відхилень професор відповів: «А навіщо? Розраховані стандарти ми погоджуємо з майстром-виконавцем і подальшим його завданням є слідкувати за їх дотриманням. Якщо наприкінці місяця відхилення по витратах перевищать допустимий відсоток відхилень (2—3 %) і він не зможе пояснити причини цього, він підлягає покаранню або звільненню»[8,17].

З досвіду діяльності підприємств у різних галузях господарства країни автору відомо, що на підприємствах, переважно інтуїтивним шляхом, дійшли того, що виконавці повинні займатися не оформленням "підстраховочної" документації, а оперативно усувати причини відхилень, що виникають. І завдання економіста, у цьому випадку, зводиться до того, що він наприкінці місяця повинен визначити по кожній ділянці відхилення від норм і у разі істотних відхилень одержати пояснення, розробити систему мір і вжити відповідних заходів, а не нагромаджувати масу документів про причини відхилень від норм.

Цілком очевидно, що в сучасних методиках економічного аналізу необхідно виключити зіставлення фактичних показників за рік з річними плановими показниками. По-перше, тому, що такі показники одержати вкрай складно, так як номенклатура замовлень, договорів дуже мінлива і динамічна, все передбачити на рік, півроку наперед неможливо. По-друге, в результаті такого підходу у менеджерів та аналітиків, які зайняті у бізнесі, складається неправильне уявлення про те, що аналітичну роботу протягом року на підприємстві вести не обов'язково, а аналітичний "аврал" повинен починатися після одержання річних або піврічних показників.

Теорія і практика економічного аналізу створили ряд методів порівняння фактичних показників з базовими для виявлення відхилень і подальшого встановлення причин. Це, насамперед, зіставлення з нормами, показниками передових суб'єктів господарювання, середньо-галузовими стандартами, міжнародними еталонами і т. ін. Але за інерцією, в сучасній практиці економічного аналізу на підприємствах, подекуди, переважає порівняння фактичних даних із плановими.

На Рис. 1 представлена схема планування в системі прийняття рішень на підприємстві [8,9]. При цьому оперативне планування повинно охоплювати поточну діяльність підприємства і мати горизонт не більше одного року. Воно повинне представлятися в помісячній і подекадній розбивці. Дані оперативного плану підприємства і повинні використовуватися в економічному аналізі.

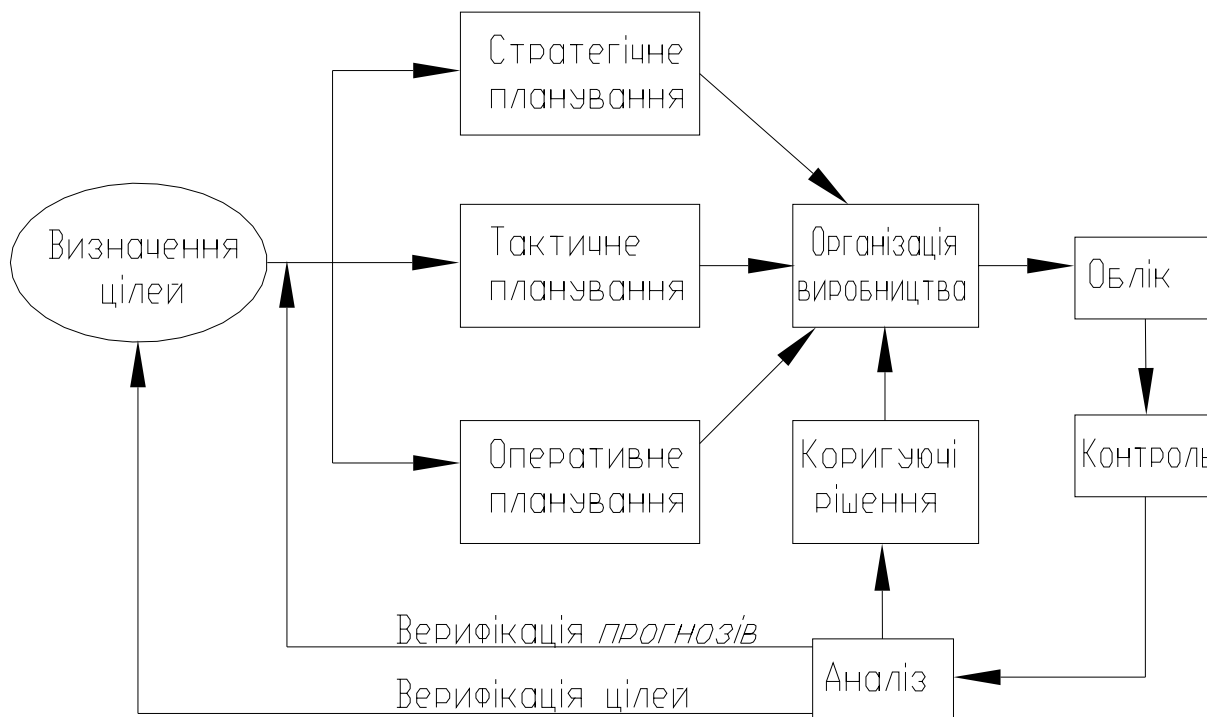


Рис. 1. Планування в системі прийняття рішень підприємства

Слід зазначити, що літератури з сучасних методик планування і аналізу ще мало і багато актуальних питань залишаються невирішеними. Так, В.Н. Нелеп справедливо підкреслює: " Дієвість планування залежить від ступеня відповідності плану реальним умовам. Оскільки ситуація в ринковій економіці поступово змінюється, а підприємство може контролювати тільки невелику частину тих умов, в яких воно перебуває, план не може залишатися незмінним. Немає нічого більш нерозумного, ніж виконувати застарілий план або дотримуватися плану, що не враховує зміни внутрішні або зовнішні у конкретній ситуації" [9,372].

Щоб відповідати сучасним вимогам, методика економічного аналізу повинна наближатися до життєвих потреб підприємства, відповідати повсякденним запитам управління, бути надійним економічним інструментом управління підприємством. Ця методика повинна враховувати динамічний стан діяльності підприємства, наявність конкуренції й інфляції, стан попиту та пропозиції на ринку на продукovanі підприємством вироби і послуги. Економіст-аналітик повинен орієнтуватися не лише на складання аналітичних звітів і записок, а на оперативну підготовку, на підставі даних аналізу, проектів управлінських рішень і доведення їх до вищого керівництва.

Досить важливим є скорочення періоду, за який проводиться аналіз. В економічному аналізі вкрай необхідний моніторинг та постійне аналітичне спостереження за

найважливішими показниками діяльності галузі і сектору ринку. Але при цьому не слід недооцінювати важливість проведення стратегічного аналізу для визначення перспективи підприємства, порівняння його можливостей з можливостями споріднених і аналогічних підприємств на національному і міжнародному ринках, ретроспективного аналізу втрачених можливостей, аналізу наявних управлінських проблем, аналізу рядів динаміки з різних сторін діяльності суб'єкта господарювання, прогностичних оцінок тощо.

Ефективна організація роботи економічних служб підприємства надасть можливість збалансувати обсяг наявних економічних ресурсів підприємства з ефективним попитом на даному ринку на продукцію суб'єкта господарювання, сформувати ефективну інвестиційну програму підприємства, відшукати і обґрунтувати вивір адекватних джерел інвестиційних ресурсів для потреб підприємства, стабілізувати його діяльність і забезпечити економічний прорив. Крім того, саме це дозволить зменшити інвестиційні ризики і, що особливо важливо, не допустити спаду ефективності реалізованих проєктів на стадії комерціалізації. При цьому в процесі управління економікою підприємства, слід враховувати, що результатом такого підходу до організації аналітичної роботи підприємств буде виступати також і нова якість організаційної структури підприємства, нові методи економічного і фінансового управління, нові засади економічного стимулювання структурних підрозділів і персоналу, які дозволять покращити економічне забезпечення його інвестиційної і інноваційної діяльності.

Література

1. М.М. Алексеева. Планирование деятельности фирмы: Учеб.-метод. пособие.- М.: Финансы и статистика, 2000.
2. М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. Теория экономического анализа: Учебник. 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Е.Ф. Брігхем. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. - К.: Молодь, 1997.
4. С.Ф. Голов. Управленческий бухгалтерський учет. - К.: СКАРБИ, 1998.
5. К. Друри. Учет затрат методом стандарт-кост: Пер. з англ. - М.: Аудит ЮНИТИ, 1998.
6. В.М. Іваненко. Курс економічного аналізу: Навчальний посібник. - К.: Знання-Прес, 2000.
7. К.В. Ізмайлова. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. - К.: МАУП, 2000.
8. М.Г. Чумаченко. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємств». Наукова доповідь.- К.: КНЕУ, 2001.
9. В.М. Нелеп. Планування на аграрному підприємстві: Підручник.-К.: КНЕУ, 2000

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 11.11. 07*

*Надійшла до редакції
17.11.07*

УДК 330.322

Довбня С.Б., Охлопкова Т.Л

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Запропонована комплексна методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства, яка враховує потенційні можливості об'єкта інвестування щодо генерування прибутку на вкладені кошти, а також ризики, які при цьому виникають. Дає можливість об'єктивно оцінити інвестиційну привабливість конкретного підприємства та виконати зіставлення різних об'єктів.

The complex methodical of an estimation of investment attractiveness of the enterprise is offered which takes into account potential opportunities of object of investment concerning formation of the profit on the enclosed means, and also the risks, which thus arise. Enables objectively to estimate investment attractiveness of the concrete enterprise and to execute comparison of various objects.

Забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства та його стійкого конкурентного положення на ринку значною мірою залежить від обсягу залучених інвестицій та ефективності їх використання.

В процесі залучення інвестиційних ресурсів важливу роль відіграє рівень інвестиційної привабливості підприємства (ІПП). Аналіз та оцінка ІПП є підставою для ухвалення рішення щодо здійснення капітальних вкладень. Визначення рівня ІПП дає змогу керівництву підприємства виявити слабкі місця фінансово-господарської діяльності та прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо покращення стану й подальшого розвитку підприємства, а зовнішнім користувачам (інвесторам, кредиторам, акціонерам) отримати необхідну інформацію щодо потенціалу можливого об'єкта інвестування та вирішити про доцільність вкладання коштів.

У науковій літературі значну увагу надано особливостям оцінки інвестиційної привабливості держави, регіону, галузі, підприємства, інвестиційного портфеля та проекту. Найвідомішими у цих напрямках є роботи В.Беренса, Л.Гітмана, Дж.Сороса, У.Шарпа, А.Шеремета, І.Бланка, А.Пересади, В.Шевчука, П.Рогожина, А.Гойко, М.Крейніної та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць й значні досягнення в теорії і практиці управління інвестиційною діяльністю є питання, які потребують певного удосконалення. Зокрема, визначення цільових напрямків оцінки ІПП та формування обґрунтованого набору локальних показників в рамках кожного напрямку дослідження за допомогою інструментів багатомірної статистики, враховуючи при цьому вимоги сучасного бізнес – середовища. Крім того, обов'язковим є розгляд ризику, який виникає в процесі інвестування потенційного підприємства, тому що в існуючих методиках переважна кількість авторів взагалі не приймає до уваги дану категорію.

Складність, багатогранність та відносна новизна категорії «інвестиційна привабливість підприємства» обумовлює розбіжність думок науковців відносно її визначення. Огляд наукових робіт показав, що ряд вчених дають досить схожі визначення даного терміну. [1,2]. Деякі автори розглядають його досить вузько й акцентують увагу лише на фінансовому стані підприємства та ототожнюють ці поняття [3].

Серед дослідників не існує також певної погодженості відносно оціночних напрямків й системи цільових показників, що визначають ІПП. Деякі науковці при визначенні ІПП враховують лише показники фінансового становища підприємства [1,3]. Ми вважаємо, що такий підхід досить обмежений, оскільки він не дозволяє всебічно й

комплексно оцінити об'єкт інвестування. Фінансові коефіцієнти є важливою інформацією для інвесторів, проте вони недостатньо характеризують підприємство при виборі напрямку інвестування. Крім того, за фінансовими показниками неможливо однозначно оцінити привабливість об'єкта. Частина показників може свідчити про стабільність підприємства й відповідати встановленим нормативам, у той час як інша частина коефіцієнтів може інформувати про негативне становище суб'єкту господарювання. І головне – ці коефіцієнти характеризують поточний фінансовий стан, однак рішення про інвестування коштів повинно базуватись на оцінці перспективності підприємства, враховувати динаміку його розвитку.

Ряд авторів [4,5] при оцінці ІПП більшу перевагу віддають показникам ринкової активності підприємства й акцентують увагу на таких критеріях як дохідність акціонерного капіталу, рівень дивідендів, курс акцій. Необхідно відзначити, що дана позиція має сенс, особливо для портфельного інвестора, проте вона характеризує привабливість підприємства лише з певної сторони, не розкриваючи інші складові ІПП, зокрема ефективність корпоративного управління, маркетингової політики підприємства, інноваційної діяльності та інші.

На наш погляд найбільш обґрунтованим є підхід тих вчених [2,6,7], які при формуванні системи оціночних індикаторів ІПП використовують більш широкий підхід та розглядають крім фінансового стану підприємства й інші показники як зовнішнього так і внутрішнього середовища (рівень конкуренції, характеристики техніки й технології, організаційна структура підприємства, кадровий потенціал, життєвий цикл підприємства, рівень попиту на продукцію, ємність ринку та інші). Саме такий підхід повинен застосовуватись при визначенні інвестиційної привабливості об'єкта інвестування, виходячи з того, що він дозволяє більш повно й комплексно охарактеризувати стан підприємства й задовольнити при цьому вимоги різних груп інвесторів щодо необхідного обсягу інформації.

Не зважаючи на відмінність підходів до формування системи локальних показників, ступінь ІПП необхідно визначати за допомогою інтегрального критерію. Як свідчить поведений аналіз економічних літературних джерел, існують різні варіанти згортки локальних показників для формування інтегральної оцінки. Так, Юхимчик С.В., Супрун С.Д. використовують матричну модель оцінки ІПП на основі узагальненого показника, який враховує кількісні та якісні критерії стану підприємства [7]. Соколова Л.В. для визначення комплексного показника фінансової привабливості об'єкту застосовує математичний апарат теорії нечітких множин [8]. На думку економіста Коюди О.П. оцінити ІПП можливо за допомогою мультиплікативної моделі, яка враховує 45 важливих локальних фінансових коефіцієнтів [9]. Терещенко О. пропонує економетричну модель інтегральної оцінки отриману на основі дискримінантного аналізу [10].

Приймаючи до уваги вищезазначене, метою наших наукових пошуків є удосконалення теоретичних та методичних підходів щодо визначення рівня ІПП, зокрема розкриття економічної сутності поняття «інвестиційна привабливість підприємства», визначення оціночних напрямків й системи локальних показників, які формують інвестиційну привабливість об'єкту й розробка методики оцінки ІПП.

З нашої точки зору інвестиційну привабливість підприємства слід розуміти, як таку оціночну характеристику стану підприємства, що задовольняє вимогам інвестора та переконує його в доцільності вкладання коштів в даний об'єкт.

Виходячи з того, що кожного інвестора (будь – то кредитна організація, або портфельний чи стратегічний інвестор) буде цікавити інформація стосовно потенційних можливостей підприємства генерувати прибуток на інвестований капітал, а також

можливих ризиків, які з цим пов'язані, пропонуємо для визначення ІПП використовувати модель, яка включає дві компоненти: потенціал підприємства (K1) і ризик вкладання капіталу (K2).

При оцінці потенціалу підприємства ми вважаємо необхідно звернути увагу на фінансовий стан об'єкту; раціональність використання ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства – основних фондів, обігових засобів, трудового персоналу й нематеріальних активів, тобто оцінити його виробничі можливості; визначити ефективність системи маркетингу; а також оцінити ринкову активність суб'єкта господарювання. Таким чином перша компонента буде включати слідуєчі напрямки (блоки) дослідження:

- 1 блок – фінансовий стан;
- 2 блок – виробничий потенціал;
- 3 блок – ринкова привабливість;
- 4 блок – ринковий потенціал.

Фінансовий стан об'єкта інвестування на сучасному етапі розвитку економічних відносин виступає найважливішою характеристикою надійності, стійкості й ділової активності підприємства. Лише за умови його стабільності можливо проводити активну інвестиційну й інноваційну діяльність, випускати конкурентноздатну продукцію, динамічно розвиватися й займати лідируюче положення в галузі. На наш погляд цей напрямок повинен включати розрахунок таких груп показників, які дозволять проаналізувати та оцінити майнове становище підприємства; грошові потоки; фінансову стійкість об'єкту; платоспроможність; результати діяльності суб'єкта господарювання.

Аналіз виробничого потенціалу підприємства дозволяє отримати інформацію стосовно ефективності використання ресурсів підприємства, які є в його розпорядженні, а також оцінити потенційні можливості віддачі від їх використання в майбутньому. Складовими виробничого потенціалу суб'єкту господарювання вважаємо основні фонди; оборотні активи; трудові ресурси та нематеріальні активи.

Виходячи з того, що відбувається поступове становлення й розвиток фондового ринку України, актуалізуються питання відносно інвестування в фінансові інструменти. Це обумовлює необхідність розгляду відповідних показників, що характеризують ринкову активність підприємства, зокрема його дивідендну політику, прибутковість акцій, віддачу акціонерного капіталу, динаміку цін акцій та інші. Доцільним є включення цих показників до оціночного блоку «ринкова привабливість».

Цілком зрозуміло, що при визначенні цільового об'єкту для інвестування коштів, стратегічного інвестора крім зазначених факторів буде цікавити інформація стосовно рівня попиту на продукцію компанії, ємності ринку, життєвого циклу продукції, рівня конкуренції, системи збуту продукції. На наш погляд зазначені чинники можуть бути об'єднані в оціночний блок «ринковий потенціал», що характеризує ефективність системи маркетингу на підприємстві та визначає його ринкові можливості.

В таблиці 1 представлено більш детальна інформація стосовно вихідного набору оціночних показників по кожній цільовій групі й напрямку дослідження.

Згідно методичних розробок наступний етап, після визначення основних напрямків дослідження й формування набору локальних показників, передбачає реалізацію методу головних компонент з метою зниження розмірності вихідної матриці показників без втрати інформативності й виявлення більш суттєвих факторів для отримання компактного набору оціночних коефіцієнтів.

Приймаючи до уваги, що по деяким показникам відсутні нормативні (рекомендовані) значення й досить проблематичним є їх встановлення, а також при оцінці

Таблиця 1

Цільові напрямки дослідження, групи та локальні показники

Напрямок дослідження (блок), B_i	Група дослідження, X_{ij}	Початковий набір оціночних показників, X_{ij}
1. Фінансовий стан	1.1 Майнове становище підприємства	Балансова вартість майна підприємства; вартість чистих активів; темпи зростання балансової вартості майна підприємства; темпи зростання чистих активів; співвідношення темпів росту оборотних активів та темпів росту необоротного капіталу; співвідношення темпів росту власного капіталу з темпами росту позичкового капіталу.
	1.2 Грошові потоки	Чистий грошовий потік; чистий грошовий потік по операційній, фінансовій, інвестиційній діяльності; коефіцієнт достатності чистого грошового потоку; коефіцієнт ліквідності грошового потоку; коефіцієнт ефективності грошового потоку.
	1.3 Фінансова стійкість об'єкту	Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу; коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел; коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами; співвідношення темпів росту дебіторської заборгованості та темпів росту кредиторської заборгованості
	1.4 Платоспроможність	Коефіцієнт покриття; коефіцієнт абсолютної ліквідності
	1.5 Результати діяльності суб'єкта господарювання	Чистий дохід, операційний прибуток, чистий прибуток, темпи зростання валового доходу, чистого прибутку; рентабельність активів, власного капіталу, реалізації, продукції; співвідношення темпів росту валового доходу та темпів росту активів; співвідношення темпів росту чистого прибутку та темпів росту валового доходу.
2. Виробничий потенціал	2.1 Основні фонди	Коефіцієнт оновлення основних засобів; коефіцієнт зносу; рівень прогресивної техніки; рівень автоматизації виробництва; фондоддача.
	2.2 Оборотні активи	Оборотність обігового капіталу, виробничих запасів, дебіторської й кредиторської заборгованості.
	2.3 Трудові ресурси	Рівень забезпеченості персоналом; рівень професійної кваліфікації персоналу; співвідношення середньої заробітної плати по підприємству з середньою зарплатою по галузі; темп росту заробітної плати; рівень продуктивності праці; співвідношення темпів росту продуктивності праці і заробітної плати; співвідношення темпів росту прибутку на одного робітника і заробітної плати; рівень стабільності трудового колективу.
	2.4 Нематеріальні активи	Питома вага нематеріальних активів у загальній вартості балансу; прибутковість нематеріальних активів; співвідношення темпів зростання виручки від реалізації продукції з темпами зростання нематеріальних активів; рівень фінансування НДДКР.
3. Ринкова привабливість		Коефіцієнт дивідендних виплат; співвідношення ціни й дохідності акцій; темпи росту ціни акцій; прибуток на одну акцію; рівень віддачі акціонерного капіталу.
4. Ринковий потенціал		Рівень попиту на продукцію; ємність ринку; рівень конкуренції; життєвий цикл продукції; ніша на ринку; система збуту продукції.

ППП передбачається врахування якісних показників, пропонуємо для приведення показників в порівняльний вид використовувати бальну шкалу. Для цього визначається критеріальний рівень локальних показників й формується бальна оцінка.

На основі бальної шкали виконується розрахунок часткових показників ($X_{ij\gamma}$) та формується загальна оцінка по кожному з цільових напрямків дослідження (B_i^p):

$$B_i^p = \sum_{j=1}^m \sum_{\gamma=1}^k X_{ij\gamma}, \quad (1)$$

де B_i^p - загальна оцінка по i – му блоку дослідження;

$X_{ij\gamma}$ – частковий показник в i – му блоці j – тій групі;

i – порядковий номер блоку дослідження;

j – порядковий номер групи дослідження;

γ – порядковий номер часткового показника в i – му блоці j – тій групі;

m - кількість оціночних груп;

k - кількість часткових показників.

Аналогічним чином виконується розрахунок максимально можливої загальної оцінки за кожним блоком $B_i^{\max}$:

$$B_i^{\max} = \sum_{j=1}^m \sum_{\gamma=1}^k X_{ij\gamma}^{\max}, \quad (2)$$

де $B_i^{\max}$ - максимальна загальна оцінка по i – му блоку дослідження;

$X_{ij\gamma}^{\max}$ - рекомендоване значення часткового показника в i – му блоці j – тій групі;

Наступний крок – це порівняння фактичного значення сукупної оцінки з максимально можливою по відповідним напрямкам аналізу, тобто визначення рівня досягнення об'єктом дослідження бажаного стану за кожним оціночним блоком:

$$B'_i = \frac{B_i^p}{B_i^{\max}}, \quad (3)$$

$$B'_i \Rightarrow 1,$$

B'_i - коефіцієнт відповідності фактичного значення показника його рекомендованому значенню.

Для згортки отриманих локальних показників й формування першого узагальнюючого показника моделі – потенціалу підприємства (K_1) пропонуємо використовувати метод середньої геометричної, виходячи з того, що в розрахунку

приймаються відносні значення показників, а також їх кількість незначна. В тому випадку, якщо приймається рівнозначність оціночних блоків, тобто інвестор не віддає перевагу й не виділяє найбільш важливі на його погляд напрямки дослідження, розрахунок показника виконується за допомогою наступної формули:

$$K_1 = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n B'_i}, \quad (4)$$

$$K_1 \Rightarrow 1$$

де B'_i - коефіцієнт відповідності фактичного значення показника його рекомендованому значенню по i – му блоку дослідження;
 i – порядковий номер блоку дослідження;
 n – кількість оціночних блоків (напрямків аналізу).

При умові, якщо серед напрямків дослідження визначаються пріоритетні й більш значимі, необхідно враховувати коефіцієнти вагомості:

$$K_1 = \sqrt[\alpha+\beta+\gamma]{B_1'^\alpha \times B_2'^\beta \times \dots \times B_n'^\gamma}, \quad (5)$$

$$K_1 \Rightarrow 1,$$

де α, β, γ – відповідні коефіцієнти вагомості напрямків дослідження.

Наступний етап методичних розробок включає формування й розрахунок другої компоненти моделі – ризик вкладання капіталу (K2). В умовах ринкової економіки інвестування поєднане з ризиком неотримання очікуваних результатів у встановлений термін. У зв'язку з цим виникає необхідність кількісної оцінки ступеня ризику інвестованих коштів для того, щоб потенційний інвестор мав чітку картину реальних перспектив одержання прибутку і повернення вкладених коштів. В практиці інвестиційного менеджменту для оцінки ступеня ризикованості застосовують різні методичні підходи, зокрема метод поправки на ризик ставки дисконту, аналіз чутливості, метод дерева рішень, аналіз сценаріїв, метод Монте-Карло, мінімаксий підхід, метод нечітких множин та інші.[11]. Деякі з них передбачають побудову економіко-математичної моделі для вирішення поставленої мети. [7].

Не зважаючи на доцільний в конкретних умовах метод оцінки ризиків, їх рівень може бути визначено як низький, середній та високий.

На основі отриманих двох компонент формується матриця ІПП, що включає різні зони пріоритетності інвестування коштів з урахуванням потенціалу підприємства (K1) та ризиків, пов'язаних з вкладанням капіталу в даний об'єкт (K2). В загальному вигляді матриця інвестиційної привабливості «4П» наведена на рис.1.

Кожній з виділених зон матриці «4П» надається загальна характеристика, відзначаються переваги та недоліки. З урахуванням цих характеристик надаються обґрунтовані рекомендації щодо подальших дій інвестора в залежності від цілей

інвестування, його можливостей та ставлення до ризику. Комплексний механізм щодо визначення інвестиційної привабливості підприємства схематично представлено на рис. 2.

Запропонована комплексна методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства, яка враховує потенційні можливості об'єкта інвестування щодо генерування прибутку на вкладені кошти, а також ризики, які при цьому виникають дає можливість об'єктивно оцінити інвестиційну привабливість конкретного підприємства та виконати зіставлення різних об'єктів. Віднесення підприємства до відповідної зони в матриці інвестиційної привабливості «4П» дозволяє прийняти всебічно обґрунтоване рішення (як з огляду його поточного стану, так і перспективності, а також з врахуванням прогнозного ризику) щодо доцільності інвестування коштів.

Рівень ризику (K2) Потенціал підприємства (K1)	Низький	Середній	Високий
Високий $0,9 < K1 \leq 1$			
Достатньо високий $0,8 < K1 \leq 0,9$			
Задовільний $0,6 \leq K1 \leq 0,8$			
Низький $K1 < 0,6$			

	- пріоритетна зона;
	- перспективна зона;
	- прийнятна зона;
	- проблематична зона.

Рис. 1 Матриця інвестиційної привабливості підприємства «4П»

Напрямами подальшого дослідження з даної проблематики є розробка інструментарію, що дозволить об'єктивно визначити рівень ризику вкладання капіталу. Крім того, доцільним є адаптація системи локальних показників, а головне їх критеріальних рівнів для підприємств різної галузі, тобто розробка методичних підходів для отримання комплексного показника ПП з урахуванням галузевої належності підприємства.

Література

1. Пономаренко В. С., Ястремська О. М. Реальне інвестування суб'єктів господарювання: Навч. посіб.- Х.: ХДГУ, 2000.
2. Фльорко В. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: проблеми врахування ризику і зниження його рівня//Регіональна економіка.-2003.-№4.
3. Савчук В.П, Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. – Уч. пос. – К.: Абсолют – В, Эльга, 1999.
4. Білошапка В. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства//Цінні папери України.-2002.-№20.
5. Лещенко М. Анализ инвестиционной привлекательности компаний//Рынок ценных бумаг.- 2001. №14(197).
6. Малова Т. Л., Сільверстова Л. С. Розвиток методичних засад рейтингової оцінки інвестиційної привабливості акціонерних підприємств//Актуальні проблеми економіки.-2003.-№2(20).
7. Юхимчук С.В., Супрун С.Д. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств//Фінанси підприємств.-2003.-№1
8. Соколова Л.В. Фінансова привабливість підприємства: оцінка та перспективи застосування// Актуальні проблеми економіки.-2005.-№6(48)
9. Коюда О.П. Визначення інвестиційної привабливості підприємства//Економіка: проблеми теорії та практики: Зб.наук.праць. Вип.175.-Дніпропетровськ:ДНУ, 2003.
10. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства//Економіка України.
11. Івченко І.Ю. Економічні ризики: Навч. посіб. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004.-304 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Довбню С.Б. 7.11. 07

Надійшла до редакції
15.11.07

УДК 330.142.26

Казмиренко О.В., Кучерявенко Г.В.

**ЛІЗИНГ ОБЛАДНАННЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА ОНОВЛЕННЯ
ОСНОВНИХ ФОНДІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В статті розглядаються питання розвитку лізингу, як однієї з перспективних форм оновлення основних фондів в Україні. Приведено перелік основних чинників, які перешкоджають розвитку лізингових послуг. Запропоновано шляхи вирішення проблем розвитку лізингових послуг в Україні

The article is devoted to some important questions of leasing development as one of the most promising forms of fix assets renewal in Ukraine. The list of impediment factors is given. Proposed approaches to solve the existing problems with leasing development in Ukraine.

Відображаючи накопичений виробничий потенціал, основні засоби відіграють значну роль в діяльності кожного підприємства, оскільки визначають прогресивність та економічність виробництва. З метою збереження та підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції для вітчизняних підприємств одним з основних завдань управління основними фондами є необхідність їх своєчасного оновлення та модернізації.

Протягом останнього десятиріччя показник ступеню зносу основних засобів підприємств в Україні в цілому та у розрізі окремих видів економічної діяльності постійно зростає, і на початок 2005 року досяг рівня майже 50 відсотків по країні, а по деяких видах діяльності - 62 відсотків.

У розвинених країнах капітальні інвестиції у виробництво значною мірою здійснюються за допомогою лізингу. Так, у загальній сумі капітальних вкладень в устаткування на лізинг припадає: в Австралії – 33%, у США – 25-30%, у Франції – 13-17%. Найбільшу питому вагу в загальнонаціональних інвестиціях становлять лізингові операції в таких країнах, як Ірландія (46%) і Англія (35,8%). В Україні ця цифра складає лише 1,2%

Проведений аналіз основних вітчизняних публікацій і досліджень виявив, що лізинг в Україні знаходиться на стадії початкового розвитку - фундаментальних праць з питань лізингу опубліковано небагато.

Характеристика становища лізингових операцій в світі, особливості лізингових відносин в зарубіжних країнах представлена у роботі Міщенко В.І., Луб'яницького О.Г., Слав'янської Н.Г. "Основи лізингу" [3]. Поза увагою авторів залишилися питання запозичення Україною позитивних моментів закордонного досвіду у цій сфері.

У праці Прилуцького Л.Н. "Фінансовий лізинг. Правові основи, економіка, практика" розкрито сутність митного, валютного та податкового регулювання лізингових відносин [4].

Правовому регулюванню лізингу, його міжнародній уніфікації приділена увага у роботі Кабатової Є.В. "Лізинг: правове регулювання, практика" [5].

У праці Кочеткової В.Н., Краєвої Є.В., Кочеткової О.В. "Організація лізингових операцій" [6] проаналізована практика здійснення лізингових операцій в Україні, зроблена спроба виявити перспективи майбутнього розвитку лізингу.

Практичні питання укладання договорів фінансового лізингу з метою вирішення підприємством інвестиційних проблем шляхом придбання промислового обладнання на умовах міжнародного лізингу розкрито у роботі Карпи М.В., Махмутової Р.А. "Фінансовий лізинг на підприємстві" [7].

Щодо зарубіжних праць, то слід зазначити роботи Європейської асоціації лізингових компаній "Практичне керівництво з лізингу" [8], "Лізинг у Європі" [9] та "Лізинг у Європейському Союзі" [10], матеріал в яких подається у формі огляду оподаткування, регулювання лізингової діяльності в країнах Європи. Науково-дослідницька та практична цінність, досвід та розробки з лізингу європейських країн заслуговують на вивчення для можливого подальшого впровадження в Україні.

Метою даної статті є виявлення основних тенденцій розвитку та характеристика сучасного стану лізингових операцій в Україні як однієї з перспективних форм оновлення основних фондів вітчизняних підприємств.

За даними офіційної статистики для відновлення існуючих основних засобів економіка України потребує щонайменше 563 млрд. грн. І хоча обсяг інвестицій в основний капітал в Україні постійно зростає, в 2006 році було освоєно лише 125,3 млн. грн. (23,0 % у співвідношенні до ВВП, Табл. 1), при цьому оновлення основних фондів практично на 58 відсотків профінансовано за рахунок власних коштів підприємств та організацій (Рис. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів інвестицій в основний капітал в Україні за період 2002-2006 р.р.

Показник	Рік				
	2002	2003	2004	2005	2006
Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	225 810	267 344	345 113	441 452	544 153
Інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення), млн. грн.	38 851	51 011	75 714	93 096	125 254
Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до валового внутрішнього продукту, %	17,2	19,1	21,9	21,1	23,0

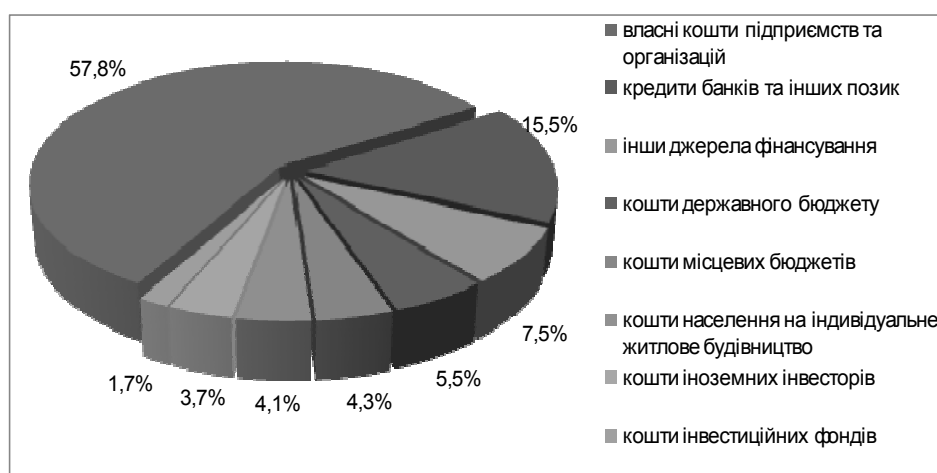


Рис. 1. Структура інвестицій в основний капітал в 2006 році

Незважаючи на активний розвиток фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення.

Історично розвиток лізингових послуг в Україні розпочато зі становлення діяльності АКБ "Україна" та створення в 1996 році Фінансово-лізингового Дому [2].

Головними операторами на ринку лізингових послуг в Україні були вітчизняні компанії: банки (до них зверталися за лізинговими послугами 46% підприємств) та лізингові компанії (40%). До іноземних лізингодавців звертались 16% підприємств від загальної кількості тих, хто планував отримати обладнання в лізинг [11].

Лідером серед лізингодавців з обладнання та устаткування виступає НАК "Укراгролізинг", яка з-поміж вітчизняних лізингових компаній вирізняється наданням в оренду сільгосптехніки. Також до найбільших українських лізингових компаній належить ТОВ "Універсальна лізингова компанія", ТОВ "Перша лізингова компанія" (див. табл. 1). Більшість компаній об'єднані у Всеукраїнську асоціацію лізингу "Укрлізинг" [2].

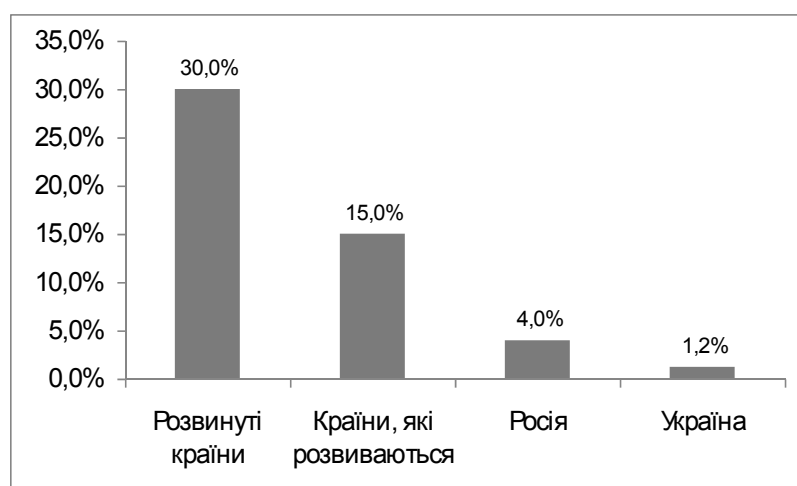


Рис. 2. Обсяг інвестицій в основні фонди, які здійснюються за допомогою лізингу

Лізинг в Україні не є поширеним для малого бізнесу. Основними клієнтами лізингових компаній виступають великі та середні підприємства (Рис. 3).

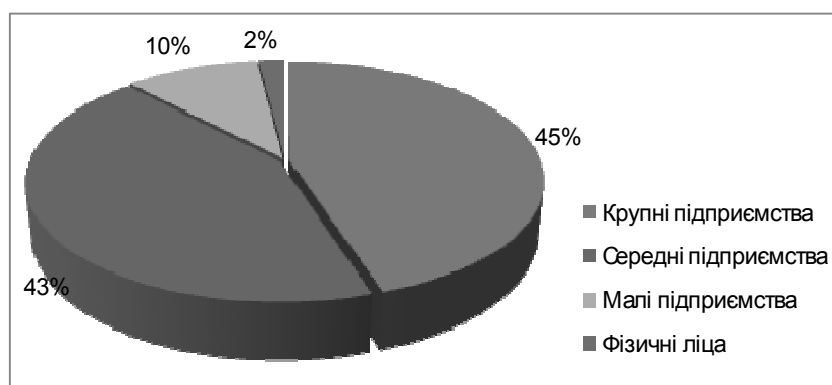


Рис. 3. Розподіл лізингоотримувачів в портфелі лізингових договорів

В основному лізинг використовується для фінансування проектів по придбанню авіатехніки (28,8% від портфелю активів лізингових компаній України), легкового

автотранспорту (28,3%) та вантажного транспорту (21,2%), при цьому частка активів, яка припадає на автотранспорт, в 2006 році значно зросла в порівнянні з 2005 роком (Рис. 4 та 5).

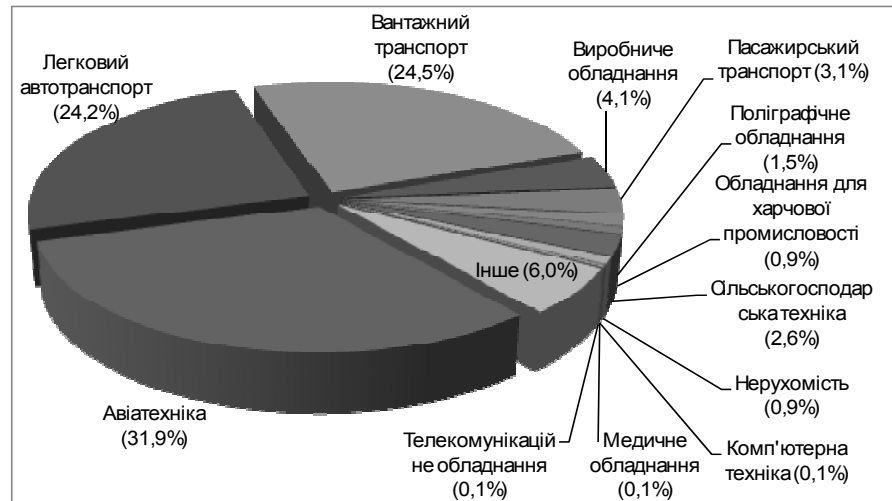


Рис. 4. Структура портфелю активів лізингових компаній України в 2005 році

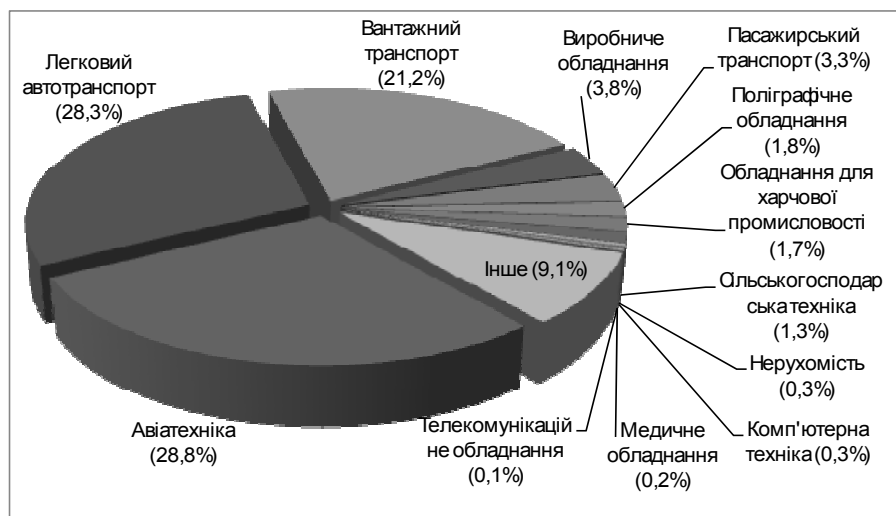


Рис. 5. Структура портфелю активів лізингових компаній України в 2006 році

Фінансування лізингових операцій здійснювалось за рахунок наступних джерел: банківські кредити (80,7%), власні кошти (16,3%), позикові кошти юридичних осіб (3,0%) [12].

Серед чинників, які перешкоджають розвитку лізингових послуг в Україні, насамперед виділяють наступні:

1. Законодавчі.

Законодавством визначені лише правові рамки для операцій з фінансового лізингу. Угоди з оперативного лізингу нині трактуються як оренда, що не відповідає природі лізингу та призводить до певних ускладнень у податковому обліку. Законодавча невизначеність операцій з оперативного лізингу дає можливість прирівнювати такі

операції до операцій з фінансового лізингу, що негативно відбиватиметься на загальному фінансовому стані лізингових компаній. Це можна пояснити відмінністю обліку операцій при фінансовому та оперативному лізингу - різні періоди віднесення платежів за договорами на валові доходи та різні підходи до оподаткування ПДВ.

До цього часу зберігаються відмінності щодо визначення лізингу в законах "Про лізинг" і "Про оподаткування прибутку підприємств", невідпрацьований механізм вилучення техніки у безспірному порядку за несплату чергових лізингових платежів.

Не до кінця вирішене в нормативно-правових актах і питання права власності на лізингове майно, що перешкоджає розвитку лізингових відносин.

Потрібно також привести українське законодавство з лізингу у відповідність до міжнародного, насамперед, європейського.

2. Фінансово-економічні.

До економічних переваг лізингу належить те, що у всіх країнах можливе застосування прискореної амортизації на об'єкт лізингу, а також нормативне регулювання захисту права власності лізингодавця на об'єкт лізингу. Проте, на відміну, наприклад, від російського законодавства, а також молдавського, деяких країн СНД, що знаходяться в Середній Азії, в Україні відсутні податкові пільги відносно лізингу [11].

Крім того, значною є проблема недостатності мобілізації грошового капіталу, який міг би стати джерелом закупівлі обладнання з метою подальшої передачі його лізингоотримувачу. Високу вартість лізингу спричиняють високі ставки на кредити комерційних банків. За розрахунками фахівців, щоб лізингова операція давала хоча б мінімальний прибуток, кредитна ставка не повинна перевищувати 22% [13].

Підвищує вартість лізингових послуг і нотаріальна реєстрація договорів. З одного боку, вона захищає права лізингодавців, а з іншого, спричиняє фінансове навантаження - вартість нотаріальної послуги (державне мито) сьогодні становить 5% від суми операцій за договором [2].

Українські лізингові компанії зазначають, що ключовою умовою розвитку їх бізнесу є доступ до фінансових ресурсів. Брак фінансових ресурсів є результатом макроекономічної нестабільності, високого рівня інфляції, недостатності довгострокових кредитів, а також високих відсоткових ставок та комісії банку.

3. Інформаційні.

В Україні відсутня необхідна достовірна інформаційна база не тільки по кількісних, але і по якісних показниках, що характеризують вітчизняну лізингову діяльність. Державні статистичні органи не мають даних по обсягах лізингових послуг, кількості укладених, виконаних і невиконаних договорів, джерелах фінансування, вартості техніки і обладнання, переданого у лізинг, у розрізі видів економічної діяльності, суб'єктів господарювання та економіки в цілому [14].

Розвиток українського ринку лізингу гальмується також низькою проінформованістю потенційних клієнтів про лізинг.

4. Організаційні.

По-перше, діяльність існуючих лізингових компаній залежить від корпоративних інтересів власників та партнерських груп компанії. В цьому аспекті можливо використання поняття "кишенькової лізингової компанії" аналогічно поняттю "кишенькового банку" з відповідними негативними наслідками цього явища.

Також до складу організаційних проблем можливо віднести проблему професійної підготовки кадрів з питань лізингу, оскільки підготовка кадрів по даному виду діяльності здійснюється в загальному порядку підготовки спеціалістів економічного напрямку, без певної спеціалізації.

Таким чином, передумовою активного розвитку лізингових операцій в Україні є, перш за все, реформування податкового законодавства в частині стимулювання лізингових операцій: запровадження пришвидшеної норми амортизації для об'єктів лізингу, надання інвестиційних пільг при оподаткуванні прибутку підприємств, застосування спрощеної процедури повернення майна.

Для підвищення стійкості лізингових операцій також необхідно розглянути можливість використання інтегрованих фінансових послуг, наприклад, технологій лізингу і факторингу.

Комплекс заходів, який доцільно провести для активізації розвитку лізингу в Україні, можна доповнити також наступними пропозиціями:

- зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договорів лізингу з метою послаблення фінансового навантаження на учасників лізингової угоди;
- надання податкових пільг щодо операцій з міжнародного лізингу для ввезення на територію України високотехнологічного устаткування;
- створення лізингових центрів, які б спеціалізувалися на обслуговуванні малих підприємств;
- організацію при обласних лізингових центрах відділів з формування бази даних про попит та пропозицію на обладнання й устаткування;
- розроблення державної програми підтримки лізингу, яка б передбачала залучення банківського сектору до розвитку лізингових послуг.

Особливо важливою є саме державна підтримка лізингу в Україні. За її посередництвом лізинг можна розглядати як одну з найперспективніших форм інвестування, що поліпшує фінансовий стан безпосередніх товаровиробників та підвищує конкурентоспроможність вітчизняного малого й середнього бізнесу.

Література

1. За даними статистичного збірника «Основні засоби України», К.: Державний комітет статистики України, 2005 р., с.12, 19.
2. Оніщук Я.В. Розвиток лізингу в Україні// Фінанси України. – 2005. – №7. – С.106.
3. Міщенко В. І., Лубяницький О. Г., Славянська Н. Г. Основи лізингу: Навч. Посіб./Сер. Бібліотечка банкіра. – К.: Тов-во „Знання”; КОО, 1997. – 138 с.
4. Прилуцкий Л. Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. – М.: Ось-89, 1997. – 272 с.
5. Кабатова Е. В. Лизинг: правовое регулирование, практика. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 204 с.
6. Кочетков В. Н., Краева Е. В., Кочеткова О. В. Организация лизинговых операций. – К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса. – 1998. – 103 с.
7. Карп М. В., Махмутов Р. А., Шабалин Е. М. Финансовый лизинг на предприятии. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 119 с.
8. Олійник О.В. Фінансовий лізинг : Проблеми та шляхи вирішення. / Фінанси України. - №9, 2004
9. Пашкевич О. Лізинг - в массы / Галицькі контракти. - №41, 2004
10. Куналова Г.І., Гринчук Ю.С. Лізинг в Україні: статистико -економічний аналіз, прогноз, шляхи подальшого розвитку. Монографія. - Біла Церква: - К.: Вид. ВАН «Білоцерківська друкарня», 2007. - 237 с.
11. Внукова І.М., Бадзим О.С., Череватенко В.А. Оцінка можливостей розвитку фінансового лізингу в Україні// Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9. – С.49.
12. Отченаш К. Г., Драган Т. М. Ринок фінансового лізингу у цифрах// Лізинг в Україні: Інформаційно-аналітичний бюлетень. – 2005. – №2. – С.1.
13. Дорофєєва О.В. Диверсифікація ризиків фінансування лізингової діяльності// Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №5. – С.34.
14. Лавріненко Л.І., Хомин П.Я. Звітність сільськогосподарських підприємств треба удосконалити //Облік і фінанси АПК. - 2006. -№4. - С. 108-111.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоною О.Г. 12.10. 07*

*Надійшла до редакції
29.10.07*

УДК 330.341.1

Остапенко А.В.

**НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Розроблено систему критеріїв класифікації нематеріальних активів. Удосконалено теорію й методологію об'єктів нематеріальних активів. Запропоновано класифікацію об'єктів інтелектуальної власності.

The system of criteria of classification of intangible assets is developed. A theory and methodology of objects of intangible assets is improved. Classification of objects of intellectual property is offered.

Прискорення процесів інтеграції української економіки у світовий економічний простір, майбутня парадигма розвитку економіки характеризується інтелектуалізацією основних факторів господарської діяльності й інноваційним розвитком. Все більша частина сучасної економіки ґрунтується на новому базовому ресурсі - знаннях. І найціннішими стають знання, що оформлені у вигляді інтелектуальної власності й охороняються законом.

Згідно даних ООН ринок високотехнологічної продукції розподіляється між країнами таким чином: Західна Європа - 35%, США - 25%, Японія - 11%, Сінгапур - 7%, Корея - 4%, Китай - 2%, інші країни, в сукупності - 16%, Україна - близько 0,04% [1]. Розуміючи значення інновації як з погляду приватних, так і загальнодержавних інтересів, а також враховуючи закладений у Стратегію економічного розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" базовий принцип сучасної стратегічної мети - реалізації державної політики, спрямованої на проведення інноваційної моделі структурної перебудови економіки, стає очевидним і безумовно актуальним забезпечення інноваційних процесів у державі, становлення її національної інноваційної системи [2].

Значний внесок у вирішення й розробку теоретичних і практичних положень про роль нематеріальних активів у діяльності підприємств внесли провідні вітчизняні й іноземні вчені: В.В. Бабич, В.Д. Базилевич, І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, О.Б. Бутнік-Сіверський, З.Ф. Голів, М.Я. Демьяненко, В.П. Завгородній, С.Я. Зубилевич, В.М. Жук, М.А. Кизим, Л.М. Котенко, В.Б. Масаковський, О.Д. Святоцький, Г.А. Азгальдов, В.М. Алдошин, А. Брукінг, С.В. Валдайцев, Дж. Фендрик, Л.І. Лукичева, Т.В. Теплова й інші.

Одним зі способів формування інноваційної політики може стати кластерний підхід до організації соціально-економічних систем. Іншим способом посилення інноваційної спрямованості економіки, що робить вагомий вплив на конкурентоспроможність підприємства, виступають об'єкти інтелектуальної власності (винаходи й корисні моделі, програмні продукти, патенти й ліцензії) - базова частина нематеріальних активів.

Кластер – інноваційно-економічний комплекс технологічно зв'язаних виробничих структур, сформований на базі територіальної концентрації [3]. Дослідження, проведені М. Портером [4,5] дозволяють представити кластер як групу географічно локалізованих взаємозалежних компаній: постачальників обладнання, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, вишів та малих інноваційних підприємств, що взаємодоповнюють один одного та посилюють конкурентні переваги окремих підприємств і кластера в цілому. Кластер потрібно розглядати як систему, якій властиві загальносистемні й особливі властивості: цілісність, ієрархічність, інтегрованість, динамічність, стохастичність [3,6-8].

Основною метою кластера є розробка, використання й реалізація інноваційних проектів і технологій з метою підвищення активності регіонів. При цьому не відбувається розпорошення ресурсів по регіонах, а самі кластери формують ресурсні важелі регіонального й національного розвитку. Кластер створює й удосконалює механізми взаємодії трьох основних суб'єктів (бізнес - влада - наука) для вирішення конкретних соціально-економічних завдань регіону й країни в цілому. Це створює необхідний синергетичний ефект. Кластерна форма організації приводить до створення особливої форми інновації:

- географічної локалізації, масштаби кластера можуть варіюватися від одного регіону до цілої країни й навіть ряду країн;
- взаємозв'язку між підприємствами. Кластер є особливою формою низки стійких зв'язків взаємозалежних підприємств, причому більш глибокий розвиток зв'язків свідчить про ступінь розвитку самого кластера;
- технологічного взаємозв'язку галузей.

Кластерні технології розглядаються як ефективні засоби посилення впливу екзогенних факторів, що властиві інноваційному процесу, на створення та/або дозрівання ендогенних факторів інноваційної активності всередині кластера [9]. До екзогенних факторів можна віднести: попит на інновації, формування інноваційного середовища, людські активи, інтелектуальні активи, ринкові активи, інфраструктурні активи, припинення несумлінної конкуренції, використання об'єктів інтелектуальної власності. До ендогенних факторів інноваційної активності всередині самих підприємств, організацій, компаній і регіонів у цілому можна віднести: масову зміну потенціалу основних галузей, залучення людського капіталу, що стимулює інноваційну діяльність; створення нових об'єктів промислової власності, що входять до складу нематеріальних активів. Нематеріальні активи - це довгострокові права, які забезпечують власникам певний дохід або іншу користь, що мають певну вартість та не мають речовинного змісту [10].

Ідея, що закладена у відкритті, винаході перетворюється в нововведення (англ. innovation). Формування інноваційних нематеріальних активів полягає в ефективному керуванні процесами трансформації інтелектуального капіталу в реальну вартість за рахунок створення й використання нематеріальних активів:

- максимізація користі від власних інновацій у власному виробництві, в тому числі й від «прихованих» знань;
- максимізація доходів від нематеріальних активів, які не використовуються підприємством у поточному виробництві;
- максимізація вигоди від більш повного використання “зовнішніх” знань (із дотриманням закону).

Значення нематеріальних активів у сучасних умовах постійно зростає, з'являються нові об'єкти, які вимагають правового визначення на всіх стадіях від створення до використання в процесі виробництва. Це знайшло своє відображення в законодавчих актах України:

- Цивільний кодекс України, від 16 січня 2003 р.;
- Закон України “Про авторське право й суміжні права” від 23 грудня 1993 року, № 3792-XII;
- Закон України “Про охорону прав на винаходи й корисні моделі” від 15 грудня 1993 року №3687-XII та інші.

Призначення законодавчих актів полягає в створенні умов для захисту бізнесу. Якщо підприємство має нематеріальні активи, то це означає, що воно спроможне:

- захистити свій бізнес, використовуючи для цих цілей чинне законодавство;

- отримати зі створених об'єктів виключних прав дохід або іншу користь;
- випускати конкурентоспроможну продукцію й конкурувати з аналогічними підприємствами на товарному ринку.

Якщо у підприємства відсутні нематеріальні активи, це означає, що воно не здатне випускати конкурентоспроможну продукцію, забезпечити високоефективний захист свого бізнесу й не має обґрунтованого права претендувати на реалізацію інноваційних проектів і програм, великі інвестиції в розвиток наукомістких технологій, тому що системою гарантій можуть виступати виключні права, що є в наявності у підприємства. З урахуванням існуючої практики роботи західних компаній частка нематеріальних активів може досягати 80-85% (наприклад Microsoft). Так при продажі автомобілебудівної фірми "Додж" з 146 млн. доларів США ціни продажу, 74 млн. доларів США припадало на вартість товарного знаку або товарний знак; Кока-Кола й Microsoft оцінювалися на суму, що перевищує 70 мільярдів доларів США [10].

Формування інноваційних нематеріальних активів повинне підкорятися єдиній ідеології, мати не тільки чітку структуру з добре налагодженими й формалізованими бізнес процесами, враховуючи процеси ухвалення рішень, швидкі зміни до умов, що змінюються, але ефективно перетворювати результати інтелектуальної діяльності в реальний прибуток за рахунок створення власних і використання зовнішніх нематеріальних активів.

Розроблена структура інноваційних нематеріальних активів з наступною класифікацією об'єктів нематеріальних активів (Рис.1), дозволяє визначитися з найбільш важливими для управління об'єктами нематеріальних активів відповідно до основних класифікаційних ознак:

- за ступенем відокремленості від промислового комплексу. Невідокремленими будуть: системи й методи управління й функціонування підприємства, наявність навченого персоналу, ділова репутація компанії, наявність клієнтури, досягнення в сфері реклами й просування своєї продукції;
- за джерелом виникнення;
- за терміном використання (невизначений термін корисної дії; обмежений термін корисної дії);
- за можливостями самостійної оцінки. Деякі активи можуть бути оцінені окремо, вартість інших може бути визначена тільки в сукупності.

При оцінці вартості конкретного нематеріального активу можна застосовувати два підходи:

1-й підхід: оцінювати нематеріальні активи як частку у вартості бізнесу, що характеризується загальними параметрами, які використовуються для оцінки бізнесу

2-й підхід: оцінювати нематеріальні активи як самостійну систему й об'єкт оцінки, що характеризується певними параметрами.

- за ступенем ідентифікації (ті, що можна ідентифікувати та ті, що не можна; відчужувані, невідчужувані);
- за можливістю слугувати в майбутньому джерелами нових нематеріальних активів (умовні або відкладені витрати);
- витрати на розвиток, розширення, злиття, переміщення підприємств і виробництв;
- стартові витрати й витрати на обладнання;
- первісні операційні втрати;
- витрати на злиття і придбання;
- придбані рахунки покупців;
- неконкуруючі угоди;

- витрати на рекламу й стимулювання збуту;
- витрати на випуск боргових зобов'язань;
- майбутні вигоди з податку на доход.

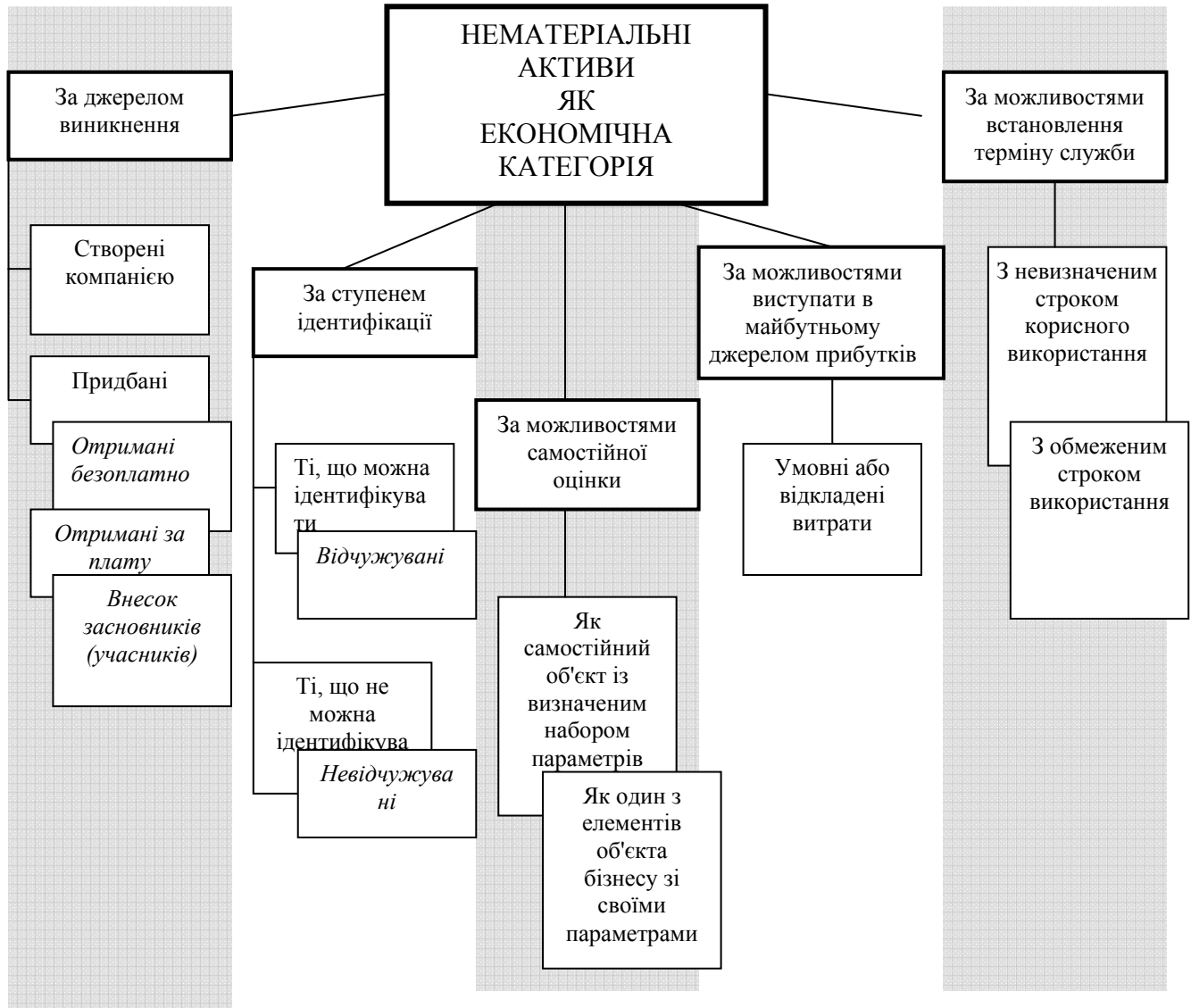


Рис.1 Класифікація нематеріальних активів

У рамках визначених класифікаційних характеристик нематеріальних активів, можна виділяти кілька груп [11,12]. Основу захищених нематеріальних активів складає інтелектуальна власність. До класифікаційних характеристик інтелектуальної власності належать об'єкти авторської власності й об'єкти промислової власності, що охороняються законом. До нематеріальних активів, що не охороняються законом будемо відносити ті види прав, які ще не опрацьовані ані методично, ані методологічно, але являються складовими ринкових, інфраструктурних, людських активів, хоча й не ввійшли в існуючі закони про охорону виключних прав такого нематеріального виду власності. Основний

розподіл об'єктів прав по інтелектуальній власності проведено за віднесенням об'єктів до авторської й промислової власності.

Аналіз об'єктів інтелектуальної власності за основними параметрами довів, що найбільш часто виділяють наступні типи об'єктів інтелектуальної власності [11,13,14,15].

З позицій розподілу за функціональним призначенням промислових об'єктів:

- винаходи у всіх сферах людської діяльності;
- корисні моделі;
- промислові зразки;
- товарні знаки, знаки обслуговування, комерційні найменування й позначення;
- програми й програмне забезпечення ЕОМ, бази даних;
- топографія інтегральних мікросхем;
- селекційні досягнення;
- комерційні таємниці (ноу-хау).

Наукомістка продукція - винаходи, промислові зразки, корисні моделі, товарні знаки, знаки обслуговування тощо - це об'єкти промислової власності в рамках інтелектуальної власності [11,15,7]. Наукові відкриття не належать до жодного з видів інтелектуальної власності, оскільки жодне національне законодавство й жоден міжнародний договір не можуть дати права на власність щодо наукових відкриттів. У Женевському договорі про міжнародну реєстрацію наукових відкриттів (1978 рік) наукове відкриття визначалося як "визнання явищ, властивостей або законів реального світу, які дотепер не були пізнані й не допускали перевірки" [16,17].

З позиції належності до різних видів творчості авторських і суміжних прав:

- література й художні твори;
- музика;
- мистецтво, виконавська діяльність артистів, фонограми й т.п.

Літературні, художні твори й наукові праці як об'єкти інтелектуальної власності охороняються авторським правом. Права на такі об'єкти, як творча діяльність артистів, фонограми, теле- або радіопередачі, зазвичай називають суміжними правами, тобто правами, суміжними з авторськими [11,13,14].

Визнання значення ролі нематеріальних активів повинне полягати у розумінні важливості всього комплексу проблем, які стосуються управління процесами формування й оновлення інноваційних нематеріальних активів, а також ефективного використання їх у діяльності підприємств (кластера).

Формування системи кластерів варто розглядати не як спосіб активізації малого й середнього бізнесу, а як важливий елемент що дозволяє консолідувати сильні сторони великого, середнього малого бізнесу, наукових і некомерційних організацій для того, щоб отриманий у результаті синергетичний ефект використовувати для конкурентоспроможності національної економіки.

Запропоновано класифікацію нематеріальних активів за ознаками, які дозволять виділити найбільш значимі складові нематеріальних активів, як об'єкта бізнесу:

- за джерелом виникнення;
- за ступенем ідентифікації;
- за можливостями самостійної оцінки;
- за можливостями виступати в майбутньому джерелом доходу,
- за терміном служби.

При оцінці вартості певного нематеріального активу рекомендується оцінювати нематеріальний актив як частку у вартості бізнесу.

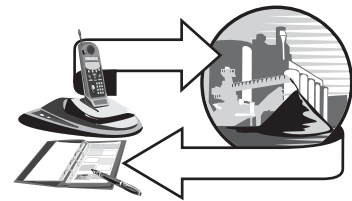
У межах розробки основних положень теорії й методології нематеріальних активів на понятійному рівні розглянуті складові нематеріальних активів і в цілому інтелектуальної власності не з погляду законодавства, а з економічної точки зору, що дозволяє збільшити вартість і конкурентоспроможність підприємства.

Література

1. Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчо забезпечення та правозастосування Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 21 березня 2007року, - К.:Парламентське видавництво, 2007.-320с.
2. <http://www.voskres.ru/articles/muhin.htm>
3. Третяк В.П. Кластери підприємств. М.: Август Борг,2006
4. Портер М.Конкурентна перевага: Як досягти високого результату й забезпечити його стабільність/ Майкл Е.Портер; Пер. с англ. - М.: Альпіна Бізнес Букс,2005.-715с.
5. Портер М. Міжнародна конкуренція.- М.: Міжнародні відносини,1993
6. Ревуцький С.Ф. Вдосконалення правового забезпечення інноваційної діяльності в Україні// Інтелектуальна власність.-№1, 2004
7. Винокурова О.Н. Кластерний підхід до організації підприємництва як спосіб стійкого розвитку. // Економічні й правові фактори стійкого розвитку соціальних систем: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції в 2 ч. під загальною реакцією А.И.Барановського. - Омськ: Видавництво Омського економічного інституту, 2006 -Ч. I.
8. Кизим М.О., Матюшенко І.Ю. Національна інноваційна система як механізм реалізації інтелектуального капіталу України / Інновації: проблеми науки й практики: Монографія.-Х.:ВД "ІНЖЕК",-2006-336с.
9. Сучасні інструменти інвестиційного розвитку регіонів /Під ред.канд.еко.наук А.П.Сисоєва. М.: Статут, 2007.-184с.
10. Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оцінка вартості інтелектуальної власності нематеріальних активів.- М.: Міжнародна академія оцінки й консалтингу, 2006-398с.
11. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник.-К.:Знання,-2006-431с.
12. Даниел Андрессен, Рене Тиссен. Невагоме багатство. Визначте вартість вашої компанії в економіці нематеріальних активів /Пер.с англ.- М.:ЗАТ Олімп-Бізнес, 2004- 304с.
13. Коссак В.М., Якубовський І.Є. Право інтелектуальної власності:Підручник.-К.:Істина,2007.-208с.
14. Судариков С.А. Інтелектуальна власність. - М.: Видавництво ділової й навчальної літератури,2007.- 800с.
15. Оцінка бізнесу: Підручник /Під ред.А.Г.Грязновой,М.А.Федоровій.- 2-е изд., перераб.і доп.-М.: Фінанси й статистика,-2005,-736с.
16. Мухін В.И. Управління інтелектуальною власністю: навчальна посібник для студентів. - М:Гуманітарний видавничий центр ВЛАДОС,-2007
17. Цивільний кодекс України. - К.: Преса України,2006.-334с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. В'юном В.Г. 27.10.07*

*Надійшла до редакції
11.11. 07*



УДК 334.012

Галан Н. І.

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ МАЛИМ ТА СЕРЕДНІМ БІЗНЕСОМ: ДОСВІД РОЗВИНЕНИХ КРАЇН ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ

Критично проаналізовані можливі напрями використання Інтернет-технологій в управлінні підприємствами малого та середнього бізнесу. Особливу увагу приділено можливостям новітніх форм інноваційного співробітництва на основі створення віртуальних співтовариств.

It is made an attempt to critically analyze existing possibilities for Internet based technologies use in small and medium size businesses management. The emphasis is made upon the latest forms of innovative cooperation on the basis of creating virtual communities.

Випереджальний розвиток технологічної підсистеми світового господарства знизив оптимальні розміри підприємств у багатьох галузях і забезпечив підприємства малого та середнього бізнесу технікою, адекватною їх розмірам, що призвело до збільшення частки цих суб'єктів навіть у тих галузях, у яких традиційно домінували великі підприємства. Використання в своїй діяльності суб'єктами малого та середнього бізнесу сучасних інформаційних технологій, зокрема Інтернету, надає їм чимало переваг. По-перше, виникає можливість значно знизити виробничі та операційні витрати; по-друге, розширити клієнтську базу; по-третє, помітно скоротити цикл виробництва та продажу. Все це створює додаткові можливості для проникнення на нові ринки. До того ж, підвищується ефективність прийняття управлінських рішень.

Вагомий внесок у дослідження окремих аспектів управління малим та середнім бізнесом зробили І. Акімова, Ю. Аніскін, З. Варналій, В. Воротін, Л. Воротіна, В. Кравець, А. Крутик, Л. Мартинюк, С. Соболев. Однак використання інформаційних технологій, зокрема Інтернету, у діяльності та управлінні малим та середнім бізнесом досліджується за трьома основними напрямками їх застосування: по-перше, для спрощення процесу комунікацій як у межах, так і поза межами компанії; по-друге, для пошуку інформації; по-третє для здійснення фінансових трансакцій та електронної торгівлі.

Метою статті є узагальнення можливих напрямів застосування Інтернету як однієї з найдоступніших інформаційних технологій у діяльності підприємств малого та середнього бізнесу.

За даними експертів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), підприємства малого та середнього бізнесу все більше і більше використовують Інтернет у своїй діяльності, наздоганяючи в цьому процесі великі підприємства [1]. Хоча підприємства малого та середнього бізнесу зазвичай адаптують нові технології повільніше, ніж великі підприємства, Інтернет-технології вони засвоюють значно швидше. Найактивніші користувачі Інтернету серед підприємств малого та середнього бізнесу

зосереджені в галузях ділових стратегічних послуг, фінансів, загальних послуг, оптовій торгівлі та промисловості.

Підприємства малого та середнього бізнесу застосовують Інтернет у своїй діяльності поступово. Першим кроком є використання Інтернету як засобу комунікацій та отримання інформації. На другому етапі вони використовують Інтернет як засіб організації операцій купівлі-продажу. І, нарешті, на третьому етапі Інтернет використовується для здійснення фінансових трансакцій. Простежуються дві паралельні тенденції: з одного боку, зростає кількість підприємств малого та середнього бізнесу, що створюються для роботи на винятково електронних ринках; з іншого — зростає і кількість тих підприємств, що “мігрують” до галузі електронної торгівлі.

Узагальнюючи, можна виділити наступні цілі підприємств малого та середнього бізнесу в галузі використання Інтернет-технологій:

- просування бренду, розповсюдження реклами;
- збільшення товарообігу та ринкової частки;
- поліпшення взаємодії з зовнішніми партнерами (постачальниками, клієнтами);
- поліпшення взаємодії між працівниками підприємства.

Для більшості суб'єктів малого та середнього бізнесу першочерговою метою використання Інтернету в своїй діяльності залишається забезпечення ефективної стратегії маркетингу [2].

Слід, однак, зазначити, що існує суттєва різниця у сприйнятті Інтернет-технологій як інструмента підвищення ефективності підприємницької діяльності серед підприємств малого та середнього бізнесу, які використовують Інтернет з цією метою та тих, які поки що його не використовують. Так, наприклад, дослідження малого та середнього бізнесу в Канаді свідчать, що половина власників (менеджерів) фірм — користувачів Інтернету впевнена, що він відіграватиме вирішальну роль в їх бізнесі, тоді як тільки 19% власників (менеджерів) підприємств, що не використовують Інтернет, поділяють їхню точку зору [3].

В умовах економіки знань особливої значущості набуває нарощування підприємствами конкурентних переваг шляхом підвищення рівня інноваційної спроможності, тобто здатності до самостійного продукування і комерціалізації інновацій. Розповсюдження і доступність новітніх інформаційних технологій, зокрема Інтернету, сприяли виникненню сучасних технологій інноваційного співробітництва малих та середніх підприємств на основі так званих віртуальних співтовариств, або співтовариств віртуальних знань (англ. — virtual knowledge community).

Історично першою формою такої співпраці було віртуальне підприємство (англ. — virtual enterprise). Віртуальні підприємства з'явилися у 1990-х роках у країнах із високим конкурентним статусом, а згодом ця концепція отримала своє трактування і в науковій літературі. Під віртуальним підприємством розуміють відкриту бізнес-систему, що засновується на формуванні юридично самостійними суб'єктами малого та середнього бізнесу єдиного інформаційного простору з метою спільного використання власних технологічних ресурсів [4].

На початкових етапах такі підприємства передбачали створення спільних електронних торговельних майданчиків та диспетчерських служб. Партнерство в межах віртуального підприємства забезпечувало його учасникам наступні переваги:

- швидкість та своєчасність виконання замовлень;
- зниження сукупних витрат за рахунок ефективного використання базових знань та ключових компетенцій;
- краще задоволення потреб споживачів;

- можливість діяти на ринку від імені віртуального підприємства.

З середини 1990-х років простежується тенденція до інтелектуалізації діяльності віртуальних підприємств. Так, наприклад, з 1995 р. у Швейцарії починають функціонувати віртуальні підприємства, що створені за підтримки урядів кантонів і мають на меті спільне створення таких продуктів як програмне забезпечення, архітектурні, конструкторські та дизайнерські проекти тощо [1, с. 111]. З'являються інші модифікації віртуальних співтовариств — мережі знань (англ. — knowledge network), творчі мережі (англ. — creative network), віртуальні лабораторії (англ. — virtual lab), партнерські інноваційні мережі (англ. — collaborative innovative network), співтовариства обміну знань (англ. — knowledge sharing community) тощо.

Особливістю сучасного етапу розвитку віртуальних співтовариств є активізація діяльності так званих співтовариств практики (англ. — community of practice). Співтовариство практики є віртуальним, постійно діючим семінаром для фахівців певної галузі діяльності, основними завданнями якого є:

- обмін досвідом, інформацією, знаннями;
- підвищення кваліфікації, колективне навчання;
- обмін ідеями, підвищення рівня креативності співробітників;
- формування нових знань.

Останнім часом у багатьох великих компаніях утворені й успішно функціонують тисячі співтовариств практики. Вони об'єднують інженерно-технічних співробітників та менеджерів фірми, які мають спільні виробничі проблеми, та належать до різних структурних підрозділів фірми, що можуть бути розташованими в різних містах та країнах. Співтовариства практики значно сприяють інтенсифікації обміну знаннями шляхом подолання вертикальних та горизонтальних внутрішньофірмових структурних бар'єрів [5—8]. Такі віртуальні семінари з їх самоорганізацією бездоганно доповнюють формальні системи управління знаннями, що існують у будь-якій великій компанії. В сучасних умовах, коли особливої важливості набувають неявні знання, а також знання, що важко піддаються формалізації, оскільки базуються на досвіді та інтуїції фахівців, обговорення нових ідей, розробка інноваційних концепцій та пропозицій здійснюється з більшим ефектом у неформальному середовищі співтовариств практики.

Особливо успішно застосовується така нова організаційна форма з метою підвищення інноваційної активності у великих інженерних корпораціях. Так, наприклад, компанією Caterpillar створено понад 3000 співтовариств практики [9].

Адміністрація великих компаній допомагає забезпечувати діяльність співтовариств практики, надаючи їм ресурси корпоративного порталу та певну частку бюджету робочого часу співробітників (декілька годин на тиждень).

Організація співтовариства практики для фахівців, працюючих у різних компаніях, є вельми складним завданням через те, що інтереси різних фірм можуть не співпадати. Негативними наслідками такої співпраці можуть бути втрата інтелектуальних активів, переманювання фахівців, просочування інформації.

У розвинених країнах успішно функціонують співтовариства практики, що об'єднують фахівців малих, середніх і великих підприємств — учасників одного стратегічного альянсу [6]. Однак приклади створення та функціонування співтовариств практики для малих і середніх підприємств, серед яких можлива конкуренція, поки що нечисленні. Хоча слід зазначити, що успішне функціонування подібних співтовариств можливо за умови інтеграції процесів міжфірмової кооперації. Одним із найвідоміших прикладів успішного функціонування такого різновиду співтовариства є об'єднання директорів з інформаційних технологій 20 середніх за розміром компаній, розташованих у

Силіконовій долині [10]. Створене ще у 1998 році це співтовариство практики має за мету об'єднання ресурсів компаній—учасниць задля вирішення проблем адаптації і модернізації інформаційних систем. За результатами діяльності цього співтовариства практики у 2001 році було прийнято рішення про створення дочірнього співтовариства для розробників програмного забезпечення.

На відміну від великих підприємств, малі та середні підприємства, як правило, не мають чітко сформульованої стратегії співробітництва та партнерства. Вони надто залежать від ланцюжку постачань та системи субконтракції [1]. Ділові зв'язки підприємств малого та середнього бізнесу, які передбачають використання різних мереж, будуються, головним чином, на неформальній основі; вони не структуровані, спонтанні і залежать від галузі функціонування підприємства. З метою підтримання існуючої мережі ділових зв'язків підприємства малого та середнього бізнесу використовують традиційні можливості Інтернету:

- електронну пошту (засіб спілкування між членами співтовариства, який дозволяє організовувати дискусії між двома або більшою кількістю учасників);
- чати (засіб спілкування в режимі реального часу, який також дозволяє проводити дискусії та семінари між учасниками співтовариства);
- технологію моментальної передачі повідомлень (надає учасникам можливість швидко надсилати повідомлення, розпочати дискусію, відкрити Інтернет-сторінку на екрані іншого учасника, спілкуватися засобами Інтернет-телефонії, провести відео-конференцію);
- дошки об'яв (дозволяють учасникам підтримувати дискусії в режимі он-лайн; на відміну від чатів, дошки об'яв мають триваліше життя, є доступнішими і забезпечують обмін інформацією в більшому масштабі);
- веб-конференції (забезпечують економію транспортних витрат, участь усіх зацікавлених учасників та сприяють ефективному використанню часу);
- опитування в режимі реального часу (дозволяють швидко зібрати інформацію від учасників співтовариства);
- бази даних учасників (використовуються для створення та оновлення профайлів учасників; дозволяють знаходити фахівців із необхідним досвідом, схожими інтересами тощо; здійснюють функції контролю за якістю інформації);
- бібліотеки (містять різні документи — довідники, статті, аналітичні звіти тощо);
- віртуальні картотеки (зберігають інформацію на сервері та надають її в користування учасникам співтовариства);
- блоги (онлайнові щоденники, інформаційні одиниці яких не обов'язково мають особистий характер і, як правило, дозволяють переходити до іншого контенту).

Необхідність пошуку кооперативних стратегій для малих підприємств обумовлена гострішою, ніж у великих підприємств, обмеженістю ресурсів. У таких умовах доцільним може бути часткове об'єднання ресурсів малих підприємств, які зберігають при цьому всі можливості для здійснення самостійної підприємницької діяльності. Якщо одне з малих підприємств має тимчасово вільні ресурси (фахівців, обладнання, технології), то інші партнери можуть скористатися цими ресурсами на основі усних або спрощених письмових угод. Таким чином, утворюється нова організаційна форма — співтовариство практики для малих фірм (англ. — *community of practice for firms*), яка вимагає поступової інтеграції процесів міжфірмової кооперації та співробітництва фахівців.

На початковому етапі співробітництва доцільним є створення співтовариства практики для керівників підприємств. Метою створення співтовариства має бути забезпечення ефективного обміну знаннями та досвідом з менеджменту та маркетингу. Ця

мета може бути досягнута шляхом проведення семінарів з актуальних для співтовариства питань із запрошенням висококласних експертів та консультантів. Фінансування діяльності співтовариства на цьому етапі здійснюється шляхом організаційних внесків або залучення спонсорів.

На другому етапі, після отримання повнішої та достовірнішої інформації про можливості партнерів, створюються умови для організації в межах співтовариства стратегічних альянсів. Метою створення альянсів є вирішення конкретних завдань, що вимагає укладання спеціальних угод і регламентування дій учасників. На цьому етапі виникає віртуальне об'єднання колективів малих підприємств, результатом чого має стати організація дочірніх співтовариств практики для співробітників фірм—партнерів відповідно до спеціалізації учасників.

Підвищення довіри, одержання точнішої інформації про рівень кваліфікації фахівців сприяє обміну не тільки знаннями, але й іншими видами виробничих ресурсів. На третьому етапі, використовуючи інформацію про наявні тимчасово вільні ресурси, учасник співтовариства виконання окремих операцій (здійснення розрахунків, проведення експериментів, обробка деталей, підготовка документів тощо) доручає партнерам. Гнучкість у маневруванні ресурсами дозволяє скоротити час виконання замовлень, суттєво підвищити якість робіт.

На заключному етапі зростання взаємної довіри, вдосконалення механізмів співробітництва дозволяють співтовариству поступово трансформуватися у віртуальне підприємство, яке, на наш погляд, за своєю суттю є віртуальним кооперативом. При цьому кожний учасник отримує можливість діяти на ринку або від свого імені, або від імені віртуального підприємства.

В Україні процеси інформатизації тільки розпочинаються. Якщо показники забезпечення підприємств та населення України мобільним зв'язком (96%) відповідають рівню постіндустріальних країн, то за показниками використання Інтернету Україна значно відстає не тільки від рівня розвинутих країн, але й країн із перехідними економіками. Так, у 2005 році показник використання Інтернету населенням України дорівнював тільки 9,7%, тоді як у Росії він складав 15,2%, у Румунії — 20,8%, у Туреччині — 22,2%, Польщі — 26,2%, Словаччині — 46,4%, Словенії — 54,5% [11].

Незважаючи на те, що ринок інформаційно-комунікаційних технологій в Україні демонструє один з найвищих темпів зростання в Європі, новітні інфраструктурні рішення з використанням баз даних, систем планування ресурсів підприємств, управління замовленнями, електронної комерції тощо, доступні, головним чином, великим компаніям. Рівень використання інформаційно-комунікаційних технологій малим та середнім бізнесом поки що незадовільний. На наш погляд, таке становище обумовлено:

- недосконалою законодавчою базою, яка не враховує сучасні тенденції та рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій;
- відсутністю інтегрованої інформаційної інфраструктури та ефективної інформаційної підтримки на ринках товарів і послуг;
- низьким рівнем знань персоналу у галузі використання інформаційно-комунікаційних технологій;
- неспроможністю оцінити можливі переваги від користування інформаційно-комунікаційними технологіями у діяльності підприємств, яка, в свою чергу, підсилюється необхідністю інвестування в обладнання та неминучістю організаційних змін;
- вартістю постійних витрат, пов'язаних із інсталяцією обладнання та придбанням програмного забезпечення;

- необхідністю підвищення рівня безпеки фінансових трансакцій та конфіденційності персональних даних;
- можливістю зараження вірусами комп'ютерів та їх мереж.

Сьогодні українські малі та середні підприємства використовують традиційні засоби для зв'язку, взаємодії та співробітництва в Інтернеті: електронну пошту, розсилку та інформаційні бюлетені, форуми, каталоги посилань. У незначних обсягах використовуються можливості веб-конференцій, спільних проектів із застосуванням інфраструктури підтримки.

Співтовариства практики мають значний, поки що нереалізований потенціал розвитку співробітництва в українському малому та середньому бізнесі. Фактично діють декілька співтовариств практики за участю малих та середніх підприємств. Упровадження нових організаційних форм стримує дефіцит технічних та людських ресурсів, низький рівень довіри та неостаточно сформована культура ділового співробітництва.

Література:

1. Галан Н. І. Державна підтримка малого та середнього бізнесу: досвід розвинених країн: [монографія] / Наталія Іллівна Галан. — Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2007. — 188 с.
2. Best Business Web Sites / [European Commission]. — Brussels, 2005. — 19 p.
3. The SES Web Entrepreneurship Survey / [SES Canada Research Inc.]. — SES Canada Research Inc., 1999. — 22 p.
4. Иванов Д. А. Логистика. Стратегическая кооперация / Д. А. Иванов. — М.: Вершина, 2006. — 174 с.
5. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уилльямс; пер. с англ. — М.: Инфра-М, 2002. — 504 с. — (Серия “Менеджмент для лидера”).
6. Лессер Э. Как превратить знания в стоимость / Э. Лессер, Л. Прусак; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 248 с.
7. Румизен М. К. Управление знаниями / М. К. Румизен; пер. с англ. — М.: АСТ, 2004. — 336 с.
8. Коллисон К. Учитесь летать: практические уроки по управлению знаниями от лучших обучающихся организаций / К. Коллисон, Д. Парселл; пер. с англ. — М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2006. — 296 с.
9. Powers V. Virtual Communities at Caterpillar Foster Knowledge Sharing [Електронний ресурс] / V. Powers // Training & Development. — 58:6. — Р. 40—45. — Режим доступу: <http://www.kmdynamics.com/newspowers.html>.
10. Лейн Д. Просвещенный ИТ-директор. Лучшие примеры из практики Кремниевой долины / Д. Лейн; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 504 с.
11. World Development Indicators 2007 / [The World Bank]. — The World Bank, 2007. — 432 p.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Шевцовою О.Й. 06.12. 07*

*Надійшла до редакції
19.12.07*

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 338.45:622.014.3

Бойченко М.В.

ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК РЕЗУЛЬТАТУ АНТРОПОГЕННОГО ВПЛИВУ НА ДОВКІЛЛЯ

Стаття розглядає питання впливу економічної та виробничої діяльності людини на стан довкілля. Розглянуті основні етапи виробничої діяльності людства, визначені принципи раціонального природокористування, запропоновані управлінські заходи для мінімізації шкідливого впливу на довкілля.

The article considers economic and industrial influence of mankind on the natural environment. The main stages of human beings' industrial activity are analyzed, principles of rational utilization of the natural resources are defined in this article. The managerial measures to minimize the deterioration of environment are proposed.

Людина користується природним середовищем, одночасно проживаючи в ньому. Потреби у воді, повітрі, їжі, предметах, які необхідні для забезпечення життєдіяльності; у предметах для ведення промислового виробництва; скидання відходів, як побутових так і промислових, у навколишнє природне середовище, де вони утилізуються природним шляхом,

належать до життєво важливих та безпосередньо впливають на соціально-економічний рівень розвитку суспільства.

Природокористування техногенного спрямування (тобто нинішнє) характеризується значними відборами ресурсів та викидами відходів у атмосферне повітря, воду, ґрунти, надра. Темпи зростання енерго – та матеріаломісткості виробництва значно випереджують темпи приросту населення, що викликає занепокоєння у вчених та фахівців.

Для забезпечення зростаючих потреб матеріального виробництва виникає потреба у розширенні сировинно – матеріальної бази. Потрібно вводити у виробничий процес нові запаси гірших за якістю корисних копалин, на великих глибинах, зі складними гірничо – геологічними умовами, на прибережному шельфі морів та океанів.

У XX століття людство увійшло з цілим рядом глобальних екологічних проблем: забруднення навколишнього природного середовища хімічними, фізичними, біологічними радіоактивними забрудниками: озоніві дири, парниковий ефект, кислотні опади.

Саме у XX столітті людством було створенно низьку смертельних загроз своєму розвитку та існуванню. Трагічним попередженням для людства стали техногенні катастрофи глобального характеру: аварія на ЧАЕС та атомній станції “Три Майл Айленд” в США, на хімічних підприємствах в Бхопалі (Індія) та Базелі (Швейцарія), трагедія на нафтопроводі “Західний Сибір”, локальні війни, природні та антропогенні катаклізми (повені в Європі, Закарпатті, на Буковині, урагани в Центральній та Північній Америці), неконтрольований розвиток промисловості, широке застосування отрутохімікатів у сільському господарстві, - все це поступово веде до загибелі всього живого на нашій планеті. Вся історія прогресу

людей свідчить про те, що люди не просто “брали” у природи необхідне, а бездумно руйнували довкілля. Наймасштабніше знищення природи відбувається в наш час. Повірюючи у нею ж створений міф про те, що людина є “справжнім царем природи”, вінцем розуму й вершиною досконалості, людина останнім часом впритул наблизилась до межі повного самознищення. Все це не може не позначатися на стабільності функціонування соціально-економічних систем, сприяючи поглибленню кризових явищ та уповільненню економічного зростання значної частини держав світу.

Питання оцінки перспектив антропогенного впливу на довкілля розглядалися у роботах Паламарчука В.О. [2,3], Коренюка П.І. [1,2,3], Яремчука І.Г. [4], Хачатурова Т.С. [5].

Метою даної статті є дослідження перспектив та ризиків, пов'язаних із детеріорацією природного середовища та формуванні на його основі антропогенного з точки зору економічних інтересів учасників господарських процесів.

Основа екодеструктивного впливу на довкілля здійснює господарська діяльність людини, тобто працююча економіка, яка виробляє товари і послуги для задоволення наших потреб. Потужність світової економіки постійно зростає, збільшуючи свій негативний вплив на природу. Світовий валовий продукт людства наприкінці 20 ст. збільшився за століття в 320 разів. Ресурсоспоживання людства за останні 100 років зросло майже у 100 разів. Результатом активного розвитку економіки стали непередбачувано швидкі загрозливі зміни клімату, а повітря, ґрунти і поверхневі води перестали бути відновними ресурсами. Великими темпами зростає видобуток та витрачання енергії. За весь період існування цивілізації людство витратило 120 млрд. т умовного палива, 2/3 якого використано після 1945 року. На сьогодні щорічне використання первинних енергоносіїв пересягнуло 10 млрд. т (в 1945 р. - 2,7) [1]. Лише за 10 років (1990-2000 рр.) споживання енергоресурсів на 1 людину збільшилося приблизно в 5 разів [3].

У XX столітті паралельно із величезним ростом виробництва, зростаючим залученням природних ресурсів у економіку, потужним збільшенням використання енергії, збільшенням забруднення та зростанням загального екодеструктивного впливу на довкілля, що веде до незворотного порушення екологічної рівноваги та знищення екосистем, збільшувалась кількість спровокованих нерозумною людською діяльністю природних катастроф. У щорічнику "Стан світу 2001", що видається Інститутом Всесвітнього Спостереження (США), приводяться дані про кількість великих стихійних лих у світі: 1950-і роки - 20, 1970-і роки - 47, 1990-і — 86 великих стихійних лих. За останні 15 років минулого століття, тобто з 1990 по 2005 рік в світі від стихійних лих загинуло більше ніж 560 тис. людей: з них 49% - від повеней, 30% - від землетрусів і вулканів, 15% - від ураганів. На повені припадає третина всіх економічних збитків від стихійних лих, половина смертей людей, 70% людей втрачають житло [3].

Новий рекорд із катастроф, що відбулися в світі, встановили 90-ті роки минулого століття. Протягом десятиліття стихійні лиха нанесли збитків на 608 млрд. доларів - більше, ніж за попередні 40 років. У жовтні 1998 року ураган Мітч в Центральній Америці (Гондурас, Нікарагуа, Сальвадор, Гватемала) забрав життя у 10 тис. людей. В тому ж 1998 році циклон в індійському штаті Гуярат забрав життя 10 тисяч людей, а наступного року кількість жертв "суперциклону" в Оріссі сягнула вже 50 тисяч людей. Підсумком смертоносного десятиліття стали спустошливі зсуви у Венесуелі, які завдали збитків на понад 3 млрд. доларів і забрали життя у більш ніж 30 тисяч людей. Прямим результатом стало збільшення державної та міжнародної допомоги, зростання податкового навантаження, високі ризики втрат для страхових компаній [2].

Отже, нарощуючи виробництво товарів і послуг для задоволення зростаючих своїх потреб, людина бездумно забруднює та руйнує середовище свого існування. Збереження довкілля стає головним і безальтернативним завданням людства. Для цього потрібно сформувати та впровадити економічний механізм раціоналізації природокористування. Особливо зростає роль економіки природокористування в теперішній час, коли здійснюються ринкові перетворення. Україна потребує еколого-економічної моделі ринкових реформ, стверджують фахівці [4].

В історії виробничої діяльності людства виділяють декілька етапів [3]:

- 1) збирання та мисливства, що зайняло приблизно 4 тисячі років. Примітивні людські спільноти, що знаходилися на цьому етапі розвитку, існували в єдності з природними екосистемами;
- 2) землеробства та скотарства, коли розвиток цивілізації став базувалися, головним чином, на виробництві продуктів харчування, що вироблялись у штучних та напівштучних екосистемах. Цей перехід до виробничих форм господарювання отримав назву "неолітичної революції" та вимагав вирішення таких великих проблем, як одомашнення тварин та введення в культуру рослин. Людина на цьому етапі стала суттєво змінювати природні екосистеми;
- 3) промислового виробництва, зорієнтованого на широке споживання невідтворних ресурсів та енергії. Впродовж цього етапу тиск, що спричинювало людське суспільство на природне середовище, безперервно зростає. Лише з середини ХХ ст. світовий національний продукт зріс в п'ять разів, людство опанувало ядерну енергію та спосіб синтезу багатьох речовин. Стрибкоподібно збільшилося використання нафти та виробництво ряду товарів (автомобілі, добрива). Паралельно з цим йшла деградація біосфери, було втрачено близько 20% родючих ґрунтів, в атмосфері зріс вміст CO₂, з'явилися діри в озоновому шарі планети, всюди стали звичайними кислотні опади, скоротилася ресурсна база, катастрофічно забруднилися усі геосфери планети різного роду відходами та викидами;
- 4) інформаційне суспільство, має прийти на зміну індустріальному суспільству. В інформаційному суспільстві економічне зростання досягається на основі нових технологій, відбувається перехід від товаровироблюваної до обслуговуючої економіки. Поняття цього суспільства означає і новий соціальний порядок, який відрізняється від попередніх форм першочерговим значенням і роллю особистості в соціальній структурі. При переході до суспільства стійкого розвитку соціально-економічний прогрес має втілюватися не стільки в нарощуванні об'єму вироблених матеріальних благ, скільки в зміні відношення людини до самої себе і до свого місця в оточуючому світі.

В другій половині ХХ ст. в період бурхливого розвитку науково-технічного прогресу, потужного зростання матеріального виробництва, зростання чисельності населення у світі стали загострюватись проблеми взаємодії людського суспільства і природи, все гострішими ставали прояви екологічної кризи: смоги, кислотні дощі внаслідок забруднення атмосферного повітря, погіршення здоров'я людей внаслідок викидів та скидів екологічно небезпечних відходів у довкілля, стали проявлятися порушення екологічного балансу Землі, розповсюджувалось радіоактивне забруднення внаслідок випробування потужної ядерної зброї при гонці озброєнь та "прориву" "мирного атому"[5].

Екологічна криза - це критичний стан взаємовідносин суспільства з природою, що характеризується невідповідністю розвитку продуктивних сил і виробничих відносин даного способу виробництва ресурсно-екологічним можливостям біосфери. Інакше

кажучи, екологічна криза виникає там і тоді, де і коли напрями розвитку продуктивних сил, методи природокористування, існуючі виробничі відносини того чи іншого способу виробництва утворюють антагоністичні суперечності з навколишнім природним середовищем, неадекватно і стихійно розв'язувані [5]. Екологічна криза (за іншим визначенням) - ситуація в біоценозах, зумовлена порушенням рівноваги під впливом стихійних природних явищ або антропогенних факторів. Це напружений стан взаємовідносин між людиною і природою [3]. Слід зауважити, що друге визначення екологічної кризи дано з позицій біоекології, а перше - з позицій економіки природокористування.

Професор В.О. Паламарчук [2] вважає, що основними причинами виникнення екологічних проблем є наступні:

- обмеженість природних ресурсів Землі;
- недосконалі технології: за оцінками спеціалістів лише 2-10% сировини при переробці використовується раціонально, 90-98% - становлять відходи.

Екологічна криза є результатом традиційної економічної політики, яка була спрямована передусім на отримання сьогоденних прибутків, зниження собівартості продукції за рахунок забруднення довкілля. Давайте признаємо очевидне, якщо повітрям не можна дихати, воду не можна пити, а їжу не можна їсти, то весь наш прогрес - технічний, економічний, соціальний - втрачає свій позитивний знак[1].

Загроза глобальної екологічної кризи реальна і велика; не можна уникнути значних втрат для людства, якщо не стримувати ріст, а потім не зменшити природоємність світової економіки. Економіка повинна задовольняти потреби людей, але її зростання повинен вписуватись в межі екологічних можливостей планети.

В Україні склалася вкрай нераціональна структура природокористування і управління соціально-економічним розвитком держави, яка є в цілому неефективною і екологічно небезпечною [2]. Потенціально небезпечні виробництва мають велику питому вагу в структурі промислового виробництва: на них припадає 42,8% вартості основних засобів, 33,8% обсягів виробництва і 21% зайнятих [2]. За часів незалежності накопичені деформації в економіці не були виправлені, а, навпаки, посилювали свої негативні прояви. Статистичні дані свідчать, що за останні півтора десятиліття у структурі ВВП України значно зросла частка сировинно- та енергоємних й водночас найбільш забруднюючих довкілля галузей промисловості: гірничо-металургійної та паливно-енергетичної, а також хімічної та нафтохімічної (з 17,3% у 1991 р. до 59,2% у 2000 р.) паралельно зі скороченням частки галузей, які виробляють продукцію кінцевого споживання, насамперед – це машинобудування, легка і харчова промисловості [2].

Людина отримує матеріальні, культурні та духовні блага для задоволення потреб власної життєдіяльності з природних ресурсів, чи то первинним, чи то вторинним шляхами. Людське суспільство вводить в природний кругообіг речовини, яких раніше не було в природі, які справляють негативний вплив на довкілля. Відбувається дестабілізація екологічної стабільності природних, еколого – економічних систем. Особливо відчутний тиск людини розумної на природу почав відбуватись з початком промислової революції, деь орієнтовано з кінця 18 – початку 19 сторіччя, а в кінці 20 сторіччя він досяг апогею.

Науково – технічний процес неоднозначно впливає на стан навколишнього природного середовища. Зростаючі можливості людини перевершують темпи зростання антропогенного тиску, проте екологічний стан не покращується. Вихід можливий лише наступний: масова екологічна культура, екологічна освіта, екологічне виховання. Людина є поєднуючим складовим елементом людина – природа – суспільство. Адже вона є як суспільним, так і природним суб'єктом. Якщо розглядати поняття “навколишнє природне

середовище”, то доцільніше сказати ”природне середовище”. Сутність поняття середовища означає той, хто оточує, то не потрібно робити тавтологію.

Природні можливості біосфери не є безмежними. Природа має властивість по самовідновленню, але повільними темпами і виникає проблематичне питання: а з якої межі винищення? В той час потреби людства зростають, як у кількісному, так і якісному виразі. Наприклад, американець в середньому споживає електроенергії у прямому чи непрямому виразах у 20–30 разів на добу більш як житель відсталого центральноафриканської країни. Важливо, щоб зростаючий антропогенний тиск не перевершував темпи самовідтворення природного середовища. Вихід з такої ситуації є наступний:

- Рациональне використання природних ресурсів;
- Проведенню заходів з охорони та розширеного відтворення природно – ресурсного потенціалу.

Господарська діяльність, як сказано вище, зокрема матеріального виробництва, значно впливає на довкілля. Рациональне природокористування є необхідною вимогою збереження людини як виду. Доцільно виділити наступні принципи рационального природокористування:

- Комплексність;
- Сталість;
- Гармонійність;
- Відсутність антропоцентризму;
- Єдність еколого – економічного підходу.

Для зниження антропогенного впливу доцільно розробити та провести комплекс природоохоронних заходів, зробити оцінку екологічної ефективності даних заходів.

За економічними розрахунками та відповідними експертними висновками має бути вибраний та обґрунтований оптимальний варіант (набір) природоохоронних заходів. Розробка мережевого графіку у рамках стратегічного менеджменту навколишнього природного середовища, проектування природоохоронних заходів, їх розробка являють собою закінчений цикл відтворення природних ресурсів.

Світовий досвід регулювання природокористування і вирішення екологічних проблем у країнах з ринковою економікою говорить про можливість ефективного розв'язання еколого-економічних суперечностей. При цьому, звичайно, треба враховувати ту своєрідність і ті труднощі, що мають місце у вітчизняному природокористуванні та відображають специфіку нашого соціально-економічного укладу.

Слід зазначити, що в Україні існує вельми істотний розрив між науковими рекомендаціями і процедурою підготовки владними структурами програм трансформування національної економіки. Парадокс полягає в тому, що, незважаючи на наявність досить прогресивних, науково обґрунтованих екологічних розробок, реалізація яких, безумовно, могла б дати великий економічний вигравш, нинішні програми переходу до ринку не синхронізовано з питаннями рационалізації природокористування. Перелік основних напрямків реформування економіки України (а саме - стабілізація, приватизація, структуризація, інституціоналізація та інші, що утворюють головні елементи трансформаційного процесу), які адекватно відображають об'єктивні тенденції перехідного періоду, обов'язково мають бути доповнені екологізацією. Її слід розглядати як такий елемент формування і становлення базису суспільного виробництва, що не тільки сприяє виходу країни з системної еколого-економічної кризи, але й закладає надійні, міцні основи для прогресу національного господарства в майбутньому.

Суть корінних змін в економіці природокористування, що відбуваються саме зараз, полягає в тому, що на зміну концепції природоохоронної діяльності, яка не виправдала надій, приходить усвідомлення необхідності екологізації економіки. Але в результаті нерационального господарювання на певних територіях вже перейдено межу допустимого антропогенного впливу на довкілля, порушено рівновагу в екосистемах. В індустріальному суспільстві економіка, яка займається виробництвом товарів і послуг для задоволення потреб населення, вважається пріоритетною галуззю.

Ще недавно науковці-фахівці в галузі економіки природокористування виводили складні формули, намагаючись обрахувати збитки, нанесені довкіллю (атмосфері, гідросфері, екосистемам, здоров'ю людей, матеріальним цінностям) тим чи іншим підприємством з тим, щоб потім відшкодувати збитки.

При новому підході, де пріоритет віддається екології перед економікою, попереду, образно говорячи, повинні йти екологи і вирішувати, де можна ступати економіці, а де ні.

Отже, нова парадигма в природокористуванні полягає в переході від природоохоронної діяльності до екологізації економіки. Це приходить з усвідомленням того, що забруднивши довкілля, ми його ніколи не очистимо до кінця. Не забруднювати, не руйнувати ландшафти, не чинити екодеструктивного впливу на природу. Для цього, в кінцевому рахунку, людству потрібно обмежити задоволення своїх безмежних потреб та спрямувати свої зусилля на постійне вдосконалення та впровадження заходів щодо екологізації виробництва.

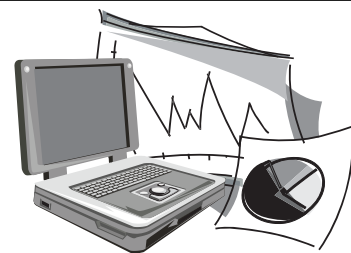
Література:

1. Коренюк П. І. Менеджмент навколишнього природного середовища. – Дніпропетровськ: Національна гірничо-академія України, 2001. – 222с.
2. Паламарчук В. О., Мішенін Є. В., Коренюк П. І. Еколого-економічні та соціальні нариси з проблем природокористування: Монографія. – Д.: Пороги, 2004. – 258 с.
3. Паламарчук В.О., Коренюк П. І. Економіка природокористування.– Запоріжжя: Дике Поле, 2003.– 408 с.
4. Черевко Г. В., Яцків М. І. Економіка природокористування. — Львів: Світ, 1995 — 208 с.
5. Экономика природопользования . Под ред. Т.С. Хачатурова. М.: Изд-во МГУ, 1991.

*Рекомендовано до публікації
д.т.н., професором Салі В.І. 02.10.07*

*Надійшла до редакції
08.10.07*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ



УДК 330.44:622

Пістунів І.М., Чуріканова О.Ю.

КОРЕЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ТИПІВ ІНВЕСТИЦІЙ, ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ВУГІЛЬНОЇ ШАХТИ

Подана необхідність додаткового математичного аналізу у плануванні інвестицій. Розглянуто кореляційний метод аналізу для виявлення математичної залежності між досліджуваними економічними змінними. На основі статистичного набору даних по шахтах проведено кореляційний аналіз залежності типів інвестування від прибутковості шахти.

Substantiated the necessity of additional mathematic analyses in planning the investments. Causal analyses method is considered to find out mathematical dependences between the research economic variables. The correlation analyses is done to determine the type on investments on the basis on coal mine's profitability.

Планування інвестиційної діяльності становить основу управління інвестиційною діяльністю підприємства. Планування – це, насамперед, процес вироблення й прийняття рішень, що дають можливість забезпечити ефективне функціонування й розвиток підприємства в майбутньому. Відомо, що вугільна промисловість через низьку рентабельність і великі строки окупності вкладених коштів, традиційно вважається малопривабливою для інвестора, і тому для підвищення її інвестиційної привабливості необхідна розробка спеціальних інвестиційних програм та удосконалення методів оцінки їх ефективності.

Проблеми реструктуризації вугільної промисловості, підвищення її інвестиційної привабливості постійно знаходяться в сфері уваги вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, будучи предметом фундаментальних досліджень.

Разом із проблемами залучення інвестицій для розвитку вуглевидобутку в Україні, вельми актуальними є аспекти раціонального використання обмежених залучених та власних фінансових ресурсів, їхньої концентрації на найбільш вигідних напрямках та об'єктах. Це і зумовлює необхідність дослідження широкого кола питань теоретичного й методичного характеру пов'язаного з обґрунтуванням оптимальних обсягів видобутку вугілля, підвищення ефективності й надійності інвестиційної діяльності в галузі, оптимального розподілу інвестиційних ресурсів між різними напрямками інвестиційної діяльності. Але все це неможливо без чітко розробленої методики оцінки ефективності інвестиційних проектів, пристосованої до сучасних ринкових умов.

Процес планування не може бути ефективним без досконалого попереднього аналізу. Таким чином приходимо до необхідності застосування математичного апарату для аналізу впливу різних фінансових факторів на інвестиційну діяльність підприємства.

Для цього спочатку потрібно провести економічний аналіз досліджуваного явища, щоб встановити якісний зв'язок між явищами, і визначити загальний характер цього зв'язку. Далі потрібно застосування математичних методів.

У якості інструменту дослідження було обрано кореляційний аналіз. Основне завдання цього методу полягає в аналізі статистичних даних для виявлення залежності між досліджуваними ознаками і встановлення за допомогою коефіцієнта кореляції порівняльної оцінки щільності взаємозв'язку. Кореляційний аналіз полягає у визначенні ступеня зв'язку між двома випадковими величинами X та Y . Як міра такого зв'язку використовується коефіцієнт кореляції. Коефіцієнт кореляції оцінюється по вибірці об'єму n зв'язаних пар спостережень (x_i, y_i) з сумісної генеральної сукупності X та Y . Існує декілька типів коефіцієнтів кореляції, застосування яких залежить від вимірювання величин X та Y . Для оцінки ступеня взаємозв'язку величин X та Y , змінних в кількісних шкалах, використовується коефіцієнт лінійної кореляції (коефіцієнт Пірсона), що припускає, що вибірки X та Y розподілені за нормальним законом.

Коефіцієнт кореляції змінюється від -1 (сувора зворотна лінійна залежність) до $+1$ (строга пряма пропорційна залежність). При значенні 0 лінійної залежності між двома вибірками немає [1,2].

Таким чином, задачею дослідження є використання кореляційного аналізу для:

- визначення тих фінансово-економічних факторів, які найбільше впливають на інвестиційну діяльність підприємства;
- встановити ступінь щільності зв'язку між цими факторами [5].

Для проведення кореляційного аналізу за поставленою задачею була обрана статистична вибірка даних по 15 вугільним підприємствам України за 4 роки [6-21], яка включала в себе данні по об'єму видобутку вугілля, доходу, прибутку, витратам, технічним характеристикам вугілля та обсягу інвестицій за типами, які фрагментарно представлені у Табл. 1-2. Частина цих даних була розрахована авторами за непрямыми показниками.

Інвестиції були класифіковані наступним чином:

- матеріальні,
- фінансові,
- не матеріальні.

До матеріальних віднесли обладнання, споруди, запаси матеріалів. Фінансові інвестиції включають акції, цінні папери, депозити. Нематеріальні це – підготовка кадрів, дослідження та розробки, реклама [22].

Зважаючи на специфіку роботи підприємств і для більш наглядного виявлення залежностей вкладання коштів в обладнання, яке безпосередньо впливає на обсяги виробництва і відповідно дохід підприємств матеріальні інвестиції були додатково класифіковані за типом обладнання:

- вентиляційні установки,
- механізовані кріпці,
- видобувні машини,
- вибійний конвеєр,
- комбайни,
- комплексні установки,
- шахтний підземний транспорт,
- електрообладнання,
- інше обладнання.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Розрахунки коефіцієнтів кореляції було проведено із застосуванням функції „Кореляція” електронних таблиць Excel.

Таблиця 1

Фінансово-економічні показники роботи шахт

ШАХТА	Рік	Обсяг виробництва тис.тон	Доход тис. грн	Прибуток тис.грн
ДХК "Краснолиманська" {1}	2003	5670,00	857549,70	560549,70
	2006	8716,70	1554800,72	1202789,72
Новодзержинська {2}	2003	1200,00	181440,00	160880,00
	2006	2518,58	449111,25	418212,25
Петровська {3}	2003	456,90	51492,63	48292,63
	2006	867,89	115354,62	103009,62
ДП ДХК Макіїввугілля {4}	2003	2200,00	289036,00	247036,00
	2006	3430,00	531459,01	474670,01
Степова {5}	2003	200,00	22720,00	11740,00
	2006	300,00	40192,59	16782,59
ДП ДХК Краснодонвугілля {6}	2003	2780,60	251505,27	41505,27
	2006	4800,00	512030,94	187465,94
Ім. Менжинського {7}	2003	330,00	49368,00	47067,20
	2006	680,00	119973,93	109075,03
ДП Луганськреструктуризація {8}	2003	1450,80	205868,52	139978,52
	2006	2078,00	347755,76	257080,06
Ім. О.Ф. Засядька {9}	2003	2980,00	361474,00	60685,00
	2006	4870,00	696684,51	197917,01
Кіровська {10}	2003	670,00	70953,00	39453,00
	2006	600,00	74936,53	27236,03
Комсомолець Донбасу {11}	2003	2578,50	254240,10	93350,10
	2004	3290,00	340613,70	148844,98
ВАТ "Павлоградвугілля" {12}	2003	1190,00	107427,25	35427,25
	2006	12635,80	1345292,23	465637,93
ВАТ "Добропіллявугілля" {13}	2003	5678,00	455375,60	204586,60
	2006	5150,00	487111,06	166132,26
Львіввугілля {14}	2003	1347,00	149382,30	3592,40
	2006	2616,20	342175,48	126707,78
Жданівська {15}	2003	480,00	47376,00	23076,00
	2006	737,80	85882,01	40204,01

Фінансово-економічні показники інвестицій в обладнання (тис.грн)

ШАХТА	Рік	Вентиляційні установки	Механізовані кріплення	Видобувні машини	Вибійний конверс	Шахтний підземний транспорт	Електрооблад- нання	Інше обладнання
{1}	2003	726,00	834,90	740,52	943,80	1089,00	435,60	609,84
	2006	2904,00	3339,60	2962,08	3775,20	4356,00	1742,40	2439,36
{2}	2003	74,03	85,13	75,51	96,24	111,04	44,42	62,18
	2006	296,11	340,53	302,03	384,95	444,17	177,67	248,73
{3}	2003	23,94	27,53	24,42	31,13	35,91	14,37	20,11
	2006	95,77	110,14	97,68	124,50	143,65	57,46	80,45
{4}	2003	104,36	120,01	106,45	135,67	156,54	62,61	87,66
	2006	417,43	480,05	425,78	542,66	626,15	250,46	350,64
{5}	2003	29,63	34,08	30,22	38,52	44,45	17,78	24,89
	2006	118,52	136,30	120,89	154,08	177,78	71,11	99,56
{6}	2003	370,70	426,30	378,11	481,91	556,05	222,42	311,39
	2006	1482,80	1705,22	1512,46	1927,64	2224,20	889,68	1245,55
{7}	2003	7,04	8,09	7,18	9,15	10,56	4,22	5,91
	2006	28,15	32,37	28,71	36,59	42,22	16,89	23,64
{8}	2003	38,70	44,51	39,47	50,31	58,05	23,22	32,51
	2006	154,80	178,02	157,90	201,24	232,20	92,88	130,03
{9}	2003	436,96	502,51	445,70	568,05	655,44	262,18	367,05
	2006	1747,85	2010,03	1782,81	2272,21	2621,78	1048,71	1468,20
{10}	2003	59,40	68,31	60,59	77,22	89,10	35,64	49,90
	2006	237,60	273,24	242,35	308,88	356,40	142,56	199,58
{11}	2003	182,69	210,09	186,34	237,50	274,04	109,61	153,46
	2004	913,46	1050,47	931,72	1187,49	1370,18	548,07	767,30
{12}	2003	893,57	1027,61	911,44	1161,64	1340,36	536,14	750,60
	2006	3574,28	4110,42	3645,77	4646,56	5361,42	2144,57	3002,40
{13}	2003	201,90	232,19	205,94	262,47	302,85	121,14	169,60
	2006	807,60	928,74	823,75	1049,88	1211,40	484,56	678,38
{14}	2003	269,01	309,36	274,39	349,72	403,52	161,41	225,97
	2006	1076,05	1237,46	1097,57	1398,86	1614,07	645,63	903,88
{15}	2003	29,40	33,81	29,99	38,22	44,10	17,64	24,70
	2006	117,60	135,24	119,95	152,88	176,40	70,56	98,78

Як видно з Табл. 3, значення коефіцієнту кореляції вказує на присутність певного зв'язку між досліджуваними показниками. Очевидно, що кошти вкладені в обладнання відображаються ростом доходу. Також, достатньо висока щільність зв'язку була виявлена між матеріальними інвестиціями (споруди та запаси матеріалів), доходом, обсягом

виробництва та прибутком (0,83, 0,83, 0,67 відповідно), що говорить про те що обсяг та якість інвестицій в ці сфери має прямий вплив на фінансово-економічні показники роботи шахт.

Таблиця 3

Показники коефіцієнтів кореляції між інвестиціями в обладнання та фінансовими показниками роботи шахт

Типи інвестицій	Показники коефіцієнтів кореляції за типами фінансових показників			
	Обсяг виробництва	Дохід	Прибуток	Витрати
Вентиляційні установки	0,72	0,72	0,55	0,65
Механізовані кріплення	0,72	0,72	0,55	0,65
Видобувні машини	0,72	0,72	0,55	0,65
Вибійний конвеєр	0,72	0,72	0,55	0,65
Комбайни	0,72	0,72	0,55	0,65
Комплексні установки	0,72	0,72	0,55	0,65
Шахтний підземний транспорт	0,72	0,72	0,55	0,65
Електрообладнання	0,72	0,72	0,55	0,65
Інше обладнання	0,72	0,72	0,55	0,65

Що стосується фінансових типів інвестицій, то числові показники кореляційних коефіцієнтів не вказують на щільний зв'язок між показниками, як це можна бачити з Табл. 4.

Однак найслабшою виявилася ступінь зв'язку між прибутком та нематеріальними інвестиціями, а саме підготовкою кадрів та рекламою (Табл. 5.)

Таблиця 4

Показники коефіцієнтів кореляції між фінансовими типами інвестицій та фінансовими показниками роботи шахти

Типи інвестицій	Показники коефіцієнтів кореляції за типами фінансових показників			
	Обсяг виробництва	Дохід	Прибуток	Витрати
Акції	0,72	0,54	0,26	0,73
Цінні папери	0,58	0,44	0,16	0,68
Депозити	0,63	0,54	0,45	0,42

Таблиця 5

Показники коефіцієнтів кореляції між нематеріальними типами інвестицій та фінансовими показниками роботи шахти

Типи інвестицій	Показники коефіцієнтів кореляції за типами фінансових показників			
	Обсяг виробництва	Дохід	Прибуток	Витрати
Підготовка кадрів	0,28	0,24	-0,06	0,6
Дослідження та розробки	0,28	0,24	-0,06	0,6
Реклама	0,29	0,25	-0,04	0,59

Висновки:

1. Виходячи з результатів проведеного кореляційного аналізу найбільший зв'язок з фінансовими показниками роботи шахт мають інвестиції в обладнання за усіма типами. Також достатньо високий коефіцієнт кореляції було отримано при виявленні щільності зв'язку між фінансовими показниками шахти та інвестиціями в споруди та запаси матеріалів.
2. Найслабший зв'язок мають фінансові інвестиції та інвестиції в нематеріальну сферу, а саме дослідження та розробки, реклама та підготовка кадрів. Стосовно фінансових інвестицій можемо виділити інвестування в акції та депозити, по яким було отримано коефіцієнти кореляції 0,54 по впливу на дохід, 0,72 по впливу на обсяг виробництва та 0,26 і 0,45 відповідно по впливу на прибуток, які вказують на присутність дуже слабкої ступені зв'язку.
3. Ми не можемо казати впевнено, що інвестиції в сфері де були отримані недостатньо високі коефіцієнти кореляції не мають прямого впливу на прибуток. Ступінь їх впливу на прибуток має бути розраховано іншими методами, наприклад, за допомогою методів непараметричної статистики для нематеріальних інвестицій та моделі оцінки доходності фінансових активів Г. Марковица для фінансових інвестицій.
4. Для підвищення ефективності інвестиційних проектів необхідна побудова математичної моделі, яка виходячи з результатів кореляційного аналізу буде включати в себе такі показники фінансово-економічної роботи вугільних шахт як: обсяг виробництва, дохід, прибуток, витрати, та данні по обсягам інвестицій в обладнання, запаси матеріалів та споруди. Така математична модель буде здатна дати відповідь на основні запитання, які обумовлюють показники ефективності інвестицій – який обсяг інвестицій і за якими типами інвестування буде найбільш ефективним для того чи іншого вугледобувного підприємства.

Література:

1. Статистический анализ: Подход с использованием ЭВМ. Пер. с англ. – М.: Мир, 1982. – 488 с, ил.
2. Козлов М. В., Прохоров А. В. Введение в математическую статистику. – М.: Изд-во МГУ, 1987. – 264 с.
3. Ван дер Варден Б.Л. Математическая статистика. – М.: Иностранная литература, 1960. 302 с.
4. Гаральд Крамер. Математические методы статистики. – М.: Мир, 1976. — 648 с.
5. Ивченко Г.И., Медведев Ю.И. Математическая статистика: учебное пособие для вузов – М.:Выс.шк., 1984., ил. 247с.
6. Міністерство вугільної промисловості: – <http://www.mvp.gov.ua>.
7. Государственное предприятие „Макеевуголь”: – <http://www.makeevugol.donbass.com/products.html>.
8. Rosinvest: – <http://www.rosinvest.com/>
9. Кучер. В.А. // Оцінка ефективності інвестиційного проекту: підготовка і аналіз доцільності реалізації. Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. Випуск 30, с. 154-162
10. Антанта-капитал „Аналитический отчет по шахте Комсомолец Донбасса”:– www.antanta-kapital.ru.
11. Павлоградуголь ОАО ГХХ :- <http://4858.ukrindustrial.com>.
12. Аналитический портал Энерго Бизнес – <http://www.energobusiness.com.ua>
13. Уголь Украины: – <http://www.ukrcoal.com>
14. Техинвест: – <http://www.ugolinvest.ru>
15. Міністерство палива та енергетики України: – <http://mpe.kmu.gov.ua>
16. Тендер України: – <http://www.ua-tenders.com>.
17. Законодавство України. Про затвердження Прейскуранта оптових регульованих цін на вугілля, продукти збагачення вугілля та брикети:– <http://uapravo.net>.
18. Вугільна галузь. – <http://www.db.niss.gov.ua>.
19. Донецька обласна державна адміністрація: – <http://www.donoda.gov.ua>.
20. Український видавничий консорціум: – <http://who-is-who.com.ua/who>
21. Систем капитал менеджмент: – <http://www.scm.com.ua>.
22. Лосева С.А., Цугунян А.М. Теория инвестирования, её традиционный и современный подходы // Культура народов Причерноморья. – N46, 2003., – с. 48-54.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором. Галушко О.С. 23.09.07

Надійшла до редакції
03.10. 07



УДК 658.563:65.015.3

Комісаров В.Ф., Комісаров В.В.

ОЦІНКА НАДІЙНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються шляхи підвищення надійності маркетингових стратегій експортно-орієнтованих підприємств. Наведені етапи формалізації багатокритеріальної економіко-математичної моделі оптимізації надійності вибору.

Ways of increasing reliability of marketing strategies of export oriented enterprises are examined. Below mentioned are phases of formalization multicriterion math-economical model of choice reliability optimization.

В умовах глобальної інноваційної конкуренції велике значення для ефективного функціонування суб'єктів господарювання набуває якість маркетингової складової корпоративного управління. Це також пов'язане з нестабільністю ринкового середовища, що властива нинішньому трансформаційному етапу економіки України. Тому моделювання можливостей обліку різних видів недостовірності й неоднозначності в маркетинговому середовищі - одне з найважливіших умов підвищення надійності маркетингових стратегій. Українські феросплавні заводи - експортно-орієнтовані підприємства, тому що майже 67% продукції експортуються за рубіж. На світовому ринку феросплавів рівень конкуренції також дуже високий, тому що ступінь завантаження феросплавних потужностей у світових масштабах не перевищує 70 - 80%. Крім того, ринок якісно неоднорідний, оскільки неоднорідні групи споживачів: деякі підприємства технологічно перебувають у стадії спаду й закриваються (мартенівське виробництво), інші ж успішно розвиваються (електрометалургійне виробництво), у високорозвинених країнах (Німеччина, Італія, Франція, США) питомі витрати феросплавів, споживаних при виплавці 1 тонни сталі вище, ніж в інших державах. Планування маркетингової діяльності має в цьому сенсі особливе значення.

Процес планування маркетингу включає три етапи[1,2]:

- Аналіз поточного й майбутнього положення підприємства й середовища
- Вироблення цілей і стратегій для їхнього досягнення
- Визначення інструментів для реалізації поставлених цілей

В рамках стратегічного планування:

- Затверджуються продукти (силікомарганець, високо, середньо або низьковуглецевий феромарганець, металевий марганець, різний зміст основних складових у цих сплавах) пріоритетні - цільові ринки й сегменти (ринок Росії, країн Євросоюзу, США, країн Азії) з якими підприємство буде працювати, а також кількісні і якісні цілі - імідж (високоякісні сплави, надійні поставки), канали збуту (при проникненні на нові ринки орієнтація на посередницькі, дилерські або дистриб'юторські компанії, для роботи на освоєних ринках - створення власної збутової мережі), частка ринку тощо.

- Фіксуються стратегії маркетингу (принципи поведінки стосовно конкурентів, постачальникам, посередникам, споживачам), встановлюється "генеральна лінія" для комплексу маркетингу.
- Розподіляються ресурси по організаційних структурах у відповідності зі стратегічним планом.

Після встановлення цілей починається аналіз стратегій, які б забезпечили ефективний розподіл обмежених ресурсів між різними товарними ринками, на яких є присутнім підприємство, і досягнення цілей. Аналіз починається із процедур Gap-Аналізу (аналізу мети) для обсягу продажів і/або прибутку й стратегій, що впливають із нього (модель Ансоффа, Портера, матриця Бостон Консалтинг Груп (BCG) та інші). Обґрунтований вибір можливих стратегій неможливий без попереднього проведення повного аудита маркетингу, що дозволяє виявити перспективні й безперспективні товари й ринки.

Використання математичного апарата для виконання різних етапів формування маркетингових стратегій підприємств, з одного боку, дозволяє знизити витрати праці й часу, однак вимагає детального аналізу можливих формальних підходів і пошуку адекватних механізмів реалізації наявних завдань.

Розробка стратегічного плану маркетингової діяльності підприємства складається з наступних етапів:

- маркетингове дослідження світового ринку феросплавів;
- аудит маркетингової, фінансової й виробничої діяльності підприємства;
- вибір базової стратегії;
- формулювання місії підприємства, представленої у вербальній формі, у маркетингових термінах;
- сегментація ринку феросплавів;
- визначення цільового сегмента феросплавного ринку;
- розробка комплексу мір і заходів для підтримки партнерських відносин з підприємствами цільового сегмента.

Кожний із зазначених етапів має свої вхідні й вихідні параметри. Ціль маркетингового дослідження світового ринку феросплавів - збір і аналіз даних про ринок феросплавної продукції, його структури, суб'єктах і об'єктах, характерних рисах регіональних ринків (вплив державних органів, канали збуту, умови зберігання, поставки, транспортування, страхування й т.д.), а також формалізація подання й зберігання даних. Вхідні параметри - відсутні. Вихідні параметри:

- перелік підприємств - споживачів з інформацією про місцезнаходження, галузь промисловості, застосовувані технологічні процеси, сортамент й обсяг виробництва продукції, склад, кількість і якість споживаємої сировини, форму власності, менеджмент та ін.;
- перелік підприємств - конкурентів з інформацією про місцезнаходження, застосовувані технологічні процеси, сортамент й обсяг виробництва продукції, склад, кількість і якість споживаємої сировини;
- перелік підприємств-посередників з інформацією про надавані послуги, умови, ціни;
- перелік підприємств, що роблять супутні послуги (транспортування, зберігання, страхування, митне оформлення вантажів, хімічний аналіз і т.д.) з інформацією про надавані послуги, умови, ціни;
- інформація про торговельні порядки, традиційні канали збуту, умови поставки й оплати, рівні міжнародної торгівлі, вплив держави, транспортних, страхових, митних і інших видатках у різних географічних регіонах миру.

Класифікуючи вищенаведені підзавдання по характеру виконуваних функцій, можна виділити наступні класи:

1. Підзавдання, які носять інформаційний характер:

- «Маркетингове дослідження ринку феросплавів»;
- «Аудит маркетингової, фінансової й виробничої діяльності підприємства»;
- «Вибір базової стратегії»;
- «Формулювання загальної мети підприємства, представленої у вербальній формі, у маркетингових термінах»;

2. Підзавдання, які носять оптимізаційний характер:

- «Сегментація ринку феросплавів»;
- «Розробка комплексу мір і заходів для підтримки партнерських відносин з підприємствами цільового сегмента»;
- «Визначення цільового сегмента феросплавного ринку».

Для виконання підзавдань, які носять оптимізаційний характер, пропонується використовувати систему економіко-математичних методів: кластер - аналіз, методи формалізації невизначеності маркетингових систем, багатокрітеріальної нечіткої оптимізації й нечіткого логічного висновку, а також механізм генерації альтернативних рішень.

Надійність і вірогідність прийняття маркетингових рішень залежить від міри невизначеності. Невизначеність - це фундаментальна характеристика забезпеченості процесу прийняття рішень інформацією або, у більше загальному трактуванні, знаннями про проблемну ситуацію. Тому вона може виражатися у вигляді невідомості (ефект "туману"), невірогідності (ефект "міражу") і неоднозначності (ефект "нечіткості"). Невідомість припускає повну або часткову відсутність інформації про феросплавні ринки, їх суб'єктах і об'єктах причинами якої можуть бути неповнота, неструктурованість, неінтерпретованість і несприйнятливості необхідної для прийняття рішень інформації. Неповнота інформації - низький рівень наявності доступних для реєстрації або необхідних для рішення даних про проблемну ситуацію - один з найважливіших видів невизначеності, оскільки потрібен великий обсяг інформації про суб'єктів і особливості ринків. Присутність цього виду невизначеності оцінено в розмірі 100% (оцінка отримана за допомогою експертних методів).

Неструктурованість - істотно утрудняє або практично виключає використання наявних даних - об'єктивно є присутнім, оскільки дуже часто комбінується інформація з декількох джерел, її наявність оцінена в 75%. Неінтерпретованість - відсутність однозначної відповідності між якісною й кількісною складовими інформаційних сукупностей - має місце при визначенні складових маркетингових стратегій суб'єктів феросплавного ринку. Оцінка її наявності становить - 25%.

Несприйнятливості - незрозуміла для дослідника форма реєстрації й подання даних - має місце, оскільки деякі суб'єкти ринку користуються власною термінологією у формулюванні різних економічних категорій, наприклад, калькуляції собівартості або показники ліквідності продукції. Наявність цього виду невизначеності оцінене в 30%.

Невірогідність припускає появу фіктивної, тобто що об'єктивно не відображає проблемну ситуацію, інформації.

Неадекватність приводить до втрати корисної або появи фіктивної. Причинами невірогідності можуть бути неадекватність, інформації внаслідок її перетворення з однієї форми в іншу. Виділяють неадекватність: виміру (порушений гомоморфізм перекладу емпіричної системи в числову); зберігання (часткова або повна невідомість інформації після архівування або (метод обробки інформації не відповідає типам шкал стиску); видачі

(форма висновку інформації не відповідає можливостям її сприйняття користувачем). Із всіх перерахованих видів у маркетинговій системі присутня - на 35% і 25% відповідно - неадекватність виміру й обробки, оскільки деякі критерії оцінки сегментів отримані шляхом наближень і експертних оцінок і на 10% у сумі неадекватність зберігання й видачі. Суперечливість визначається як одночасна істинність і хибність певного факту. Протиріччя може бути отримане безпосередньо (факт і антифакт від різних джерел інформації)-протиріччя першого роду, або опосередковано шляхом логічного висновку з ряду первинних фактів слідства, що суперечить іншому факту, - протиріччя другого роду. В маркетинговій системі присутні обидва роди протиріччя на 15% і 25% відповідно, що є слідством аналізу великої розмаїтості по кількості і якості джерел маркетингової інформації, а також використання деяких критеріїв, значення або гіпотези про область значень яких отримані шляхом оцінок інших критеріїв. Мінливість - описує процес старіння інформації в часі. Вона характеризується своєчасністю надходження інформації. Цей вид невизначеності присутній, тому що, з одного боку, огляди глобального функціонування ринків представляються ретроспективно, а, з іншого боку, джерела первинної інформації - промислові компанії - публікують свої дані також не більше 1 рази в рік. Актуальність - один з найбільш важливих видів невизначеності, що вимагають обліку, що є результатом мінливості ситуації на феросплавних ринках. Використовувану в маркетинговій системі інформацію зі швидкості старіння можна підрозділити на швидко старіючу (обсяги виробництва й сортамент продукції, структура й склад менеджерської ланки як споживачів, так і конкурентів, а також особливості регіональних ринків - рівень прибутковості, страхові й транспортні видатки, антидемпінгові розслідування, частка імпортих поставок) і повільно старіючу (адреси й місце розташування виробників і конкурентів, типи використовуваних виробничих процесів). Своєчасність інформації експертними методами оцінена на рівні 50%, а актуальність - на 50% і 10% для швидко - і повільно старіючої інформації відповідно. Перекрученість маркетингової інформації може бути як ненавмисної, так і навмисної. Останнє пов'язане з тим, що економічні показники виконують оцінну функцію і є для суб'єктів господарювання мотиваційним фактором рівня задоволення потреб. Оцінка наявності невизначеності цього виду становить, у середньому, близько 10% і 20% відповідно.

Неоднозначність описує об'єктивно існуючі межі невизначеності. Виділяють стохастичну (неоднозначність зовнішнього середовища) і семантичну (неоднозначність знакового опису зовнішнього середовища). Причинами першої є випадковість (30%) і неточність виміру (20%). Семантична неоднозначність зв'язана зі знаковим відображенням інформації про проблемну ситуацію. Причинами її можуть бути складність опису, обчислення або інтерполяції даних; дискретність даних, лінгвістична невизначеність, що пов'язана з використанням природної мови при визначенні мети й інших операцій. Лінгвістична невизначеність маркетингової інформації має синтаксичні (відношення між знаками), семантичні (відповідність знаків змісту понятті) і прагматичні (відповідність знаків їхньому застосуванню) аспекти, які визначаються неоднозначністю виділених відношенні й відповідностей. Присутність цих видів невизначеності оцінено на рівні 50%, 10%, 40%, 20%, 20% відповідно. Розроблена в НГУ система підтримки стратегічного планування маркетингу дозволяє знизити більшість видів невизначеності.

Неадекватність виміру й обробки, як причина невірогідності, знижена на 50% за допомогою нечітких операцій, неадекватність зберігання знімається використанням сучасних потужних комп'ютерних коштів зберігання інформації, а неадекватність видачі-аналізом запитів користувачів системи й використанням сучасних коштів подання даних, зручних для сприйняття. Суперечливість обох видів адекватно формалізується й

ураховується нечіткими мірами на 70%. Своєчасність, як одна зі складових мінливості, знижена на 80%, тому що розробка маркетингової стратегії базується на результатах, отриманих на етапі проведення маркетингового дослідження, а актуальність - на 70% за допомогою нечітких мір. Перекрученість, як ненавмисна, так і навмисна, на 50% знижується нечіткими мірами. Причини стохастичної неоднозначності - випадковість і неточність виміру - формалізуються нечіткими мірами на 75%, а причини семантичної неоднозначності знижуються різними способами. Наприклад, складність опису формалізується з використанням нечітких мір на 50%, а складність обчислення, інтерполяції й дискретності даних переборюється нечіткими мірами на 70%. Лінгвістична невизначеність маркетингової інформації знижується на 90% шляхом чіткого визначення області дослідження. Таке різноманіття видів невизначеності проблемної маркетингової ситуації вимагає різноманітних механізмів її формального опису. Для формального опису невизначеності маркетингових рішень використовуємо концепцію нечітких мір, що покриває всі відомі формальні механізми опису різних видів невизначеності (міри довіри, правдоподібності, необхідності, можливості, імовірності, нечіткості).

З метою мінімізації негативного впливу зазначених вище факторів на надійність і вірогідність управлінських рішень розроблена економіко-математична модель вибору оптимальних маркетингових стратегій.

Система стратегічного планування маркетингової діяльності феросплавного підприємства в моделі реалізується за допомогою рішення комплексу підзавдань, які мають різні цілі. Декомпозиція системи на складові, по характері виконуваних функцій, дозволяє виділити оптимізаційний блок, що являє собою модель вибору оптимальних стратегій. Загальне призначення цього блоку - вибір найкращої альтернативи з безлічі доступних, що досягається послідовним виконанням наступних кроків [3]: 1) генерація альтернатив - визначення сегментів ринку, подібних по потребах і однаково "реагуючих" на комплекс маркетингу (підзавдання «Сегментація ринку феросплавів»), 2) пошук найкращої альтернативи - сегмента феросплавного ринку, оптимального з різних точок зору в контексті мети підприємства (підзавдання «Визначення цільового сегмента феросплавних ринків»), 3) визначення складової маркетингової стратегії підприємства на підставі даних про найкращу альтернативу - цільовому сегменті (підзавдання «Розробка комплексу мір і заходів для підтримки партнерських відносин з підприємствами цільового сегмента»).

Економіко-математична модель вибору оптимальних маркетингових стратегій дозволяє зняти більшу частину інформаційних обмежень і сформулювати ефективний стратегічний план маркетингової діяльності феросплавного підприємства в умовах глобальної інноваційної конкуренції й нестабільності параметрів зовнішнього середовища.

Література:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 2004. – 896 с.
2. Хорнби У., Гамми Б., Уолт С. Экономика для менеджеров: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. А.М. Никитина. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 535 с.
3. Машунин Ю.К. Методы и модели векторной оптимизации. – М.: Наука, 1996. – 535 с.

*Рекомендовано до публікації
д.т.н., професором. Саллі В.І. 24.10.07*

*Надійшла до редакції
03.11.07*

УДК 339.138:001.895:615.014

Миронишина О.В.

МАРКЕТИНГОВЕ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

У статті сформульовано принципи формування інноваційного потенціалу, розроблений комплекс критеріїв інноваційності та концепція маркетинг-міксу (з урахуванням особливостей фармації). Запропоновано метод оцінки інноваційної позиції (на основі профілю можливостей та умов інноваційного середовища) і модель інноваційного процесу, пристосована до умов фармвиробництва.

In article the principles of formation of innovative potential are formulated, the complex of innovative criteria and the concept marketing-mix (in view of features of pharmacy) is developed. The estimation method of an innovative position (on the basis of opportunities profile and conditions of the innovative environment) and model of innovative process, applied in conditions of pharmanufactures, is offered.

Роль інноваційної діяльності як вирішального фактора підвищення ефективності виробництва, забезпечення стабільного економічного росту постійно зростає і в сучасних умовах для промислових підприємств є пріоритетним напрямком. Здатність суб'єктів певної галузі максимально використовувати власні потенційні можливості значним чином зумовлює їх конкурентоспроможність і відображає інноваційний потенціал галузі в цілому.

А враховуючи, що конкурентоспроможність будь-якого підприємства визначається інтегруванням маркетингових атрибутів (комплексу маркетингу), дослідження ролі маркетингу інновацій є актуальним, і на сьогодні його значення для економіки важко перебільшити.

Фармація – наукомістка галузь, і тому інноваційна діяльність підприємств цієї сфери є каталізатором їх подальшого розвитку і «економічного життя» на ринку. На початку нового тисячоліття індустрія переживає глибокі зміни, обумовлені не тільки внутрішніми факторами розвитку, але провоковані стрімкою еволюцією суспільної свідомості, експоненціальним зростанням інформаційних потоків, кардинальними змінами навколишнього середовища, серйозними геополітичними змінами і зростаючою роллю інноваційних процесів. Саме тому актуальність проблеми формування інноваційного потенціалу з використанням принципів маркетингу зростає і привертає увагу спеціалістів та вчених-економістів.

Окремі теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в галузі фармації висвітлені в роботах таких вчених як Д.С.Волох, В.А.Загорій, А.В.Кабачна, З.М.Мнушко, М.С.Пономаренко, В.М.Толочко, Т.М.Розсоха, В.В.Страшний, М.М.Слободянюк. Теоретико-методологічним засадам формування відповідного до ринкових умов інноваційного потенціалу присвячені роботи таких учених як Ж.-Ж. Ламбен, Ф.Котлер, М.Портер, Р.А.Фатхутдінов, Ю.А.Юданов, Ю.В.Макогон.

Аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних авторів дає можливість зробити висновки про стан проблеми в цілому, але свідчить про те, що комплексних маркетингових досліджень з формування інноваційного потенціалу, які б враховували специфічні умови фармацевтичного виробництва, не проводились. У зв'язку з цим виникає необхідність аналізу інноваційного потенціалу підприємств фармгалузі з використанням методів маркетингу. Таким чином, метою даної роботи є розробка принципів маркетингового формування інноваційного потенціалу фармацевтичного виробництва.

Об'єктом даного дослідження обрано підприємства фармацевтичної галузі, а предметом - принципи, закономірності та особливості маркетингового формування інноваційного потенціалу виробництва таких підприємств.

Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. Це економічна категорія, визначення якої в сучасній економічній літературі неоднозначне. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлені специфічні визначення, що не є ідентичними та не завжди співвідносяться між собою.

У широкому розумінні поняття "потенціал" (лат. "potencia" - сила) - це засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань, можливості якої-небудь соціальної системи у певній області [1]. Аналіз економічних аспектів поняття "інноваційний потенціал" виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. Одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші на можливості їх використання.

Особливості стадії економічного розвитку, у якій знаходиться національна економіка, характеризується тим фактом, життєвий цикл товарів скорочується. Підприємства, які конкурують у високотехнологічних секторах (до яких належить і фармацевтичний), змушені щорічно запускати у виробництво нові продукти. Інноваційний товар може також сприяти певним корпоративним стратегіям, наприклад, посиленню ринкової позиції підприємства або забезпеченню майбутнього постачання необхідними ресурсами.

Найбільш точним визначенням інноваційного потенціалу, на наш погляд, є наступне: інноваційний потенціал - це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення; і визначається набором здійснюваних нововведень. Таким чином, інноваційний потенціал визначається рівнем розвитку маркетингового комплексу (фармацевтичного маркетингу), дослідницько-виробничої бази й фінансування.

Слід зазначити, що серед усіх секторів економіки саме фармацевтичний є лідером за обсягами інвестицій в дослідження і розробки (25% з усього обсягу інвестицій бізнесу). Крім того, фармацевтичні компанії виводять продукцію на ринок швидко, без затримки (Рис. 1) [2].

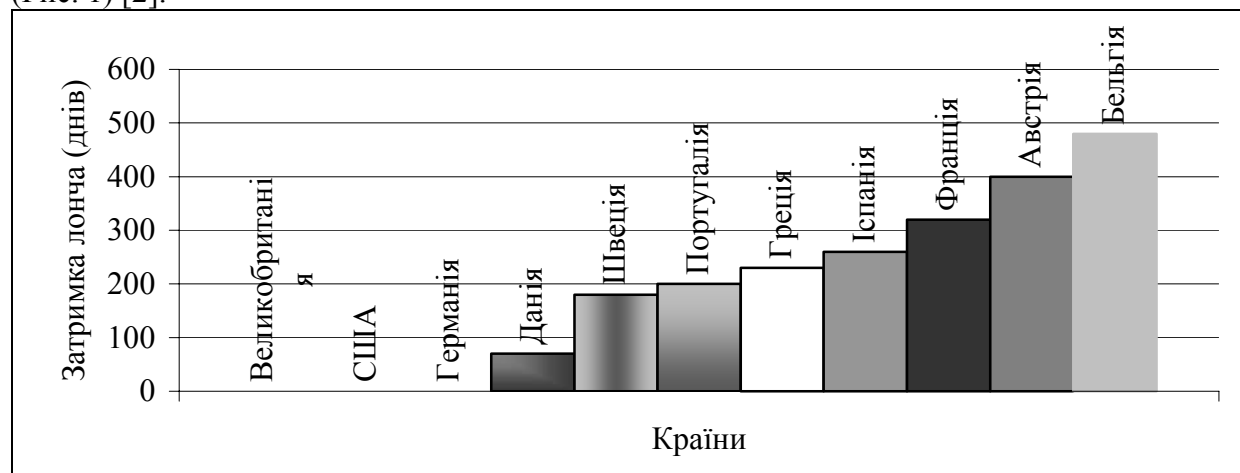


Рис. 1. Середній період затримки лонча між видачею дозволу на маркетинг та виведенням на ринок інноваційний препаратів (з 01.01.04 по 31.12.07) [2]

Розглянемо принципи формування фармацевтичного маркетингу. Для цього пропонуємо його подання у вигляді концепції маркетинг-міксу або 5P через призму комплексу особливостей (specificity) фармації або 5S (Рис. 2):

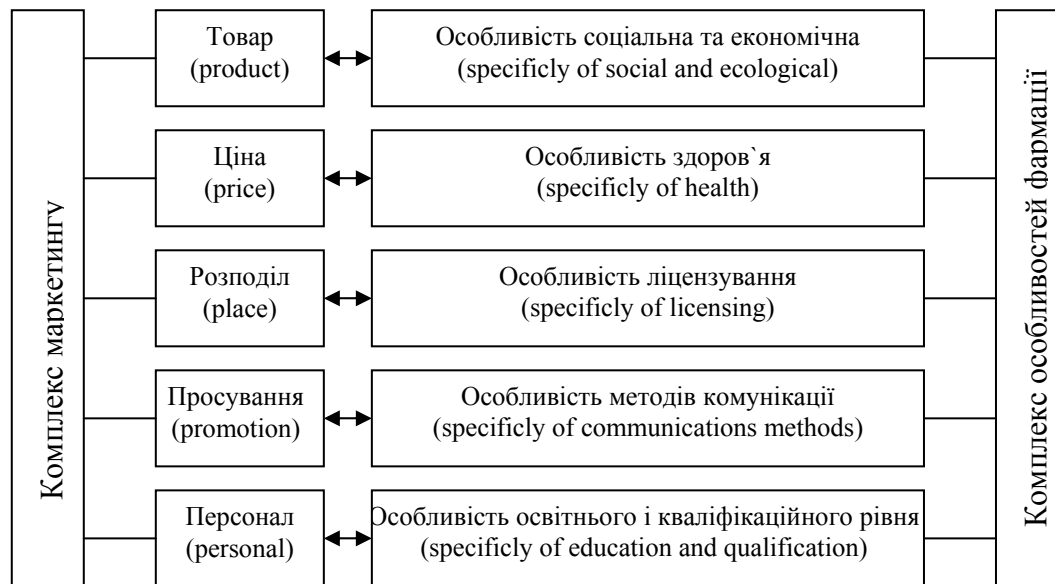


Рис. 2. Елементи комплексу фармацевтичного маркетингу «5P-5S»

Доцільним є визначення особливостей категорії фармацевтичних товарів, тобто таких, що реалізується на фармацевтичному ринку. Вони належить як до товарів промислового призначення, так і широкого вжитку. У процесі споживання лікарські засоби зникають, як і харчові продукти під час харчування або сировина і матеріали під час виробництва товарів.

Лікарські засоби можуть бути:

- товарами повсякденного попиту, тобто такими, що часто застосовуються (зокрема, препарати для лікування гіпертонії, цукрового діабету тощо);
- товарами попереднього вибору, тобто ліками, які ретельно вибираються, порівнюються між собою за якістю та ціною (медикаменти, які вибираються для потреб лікувально-профілактичних закладів, або виписуються лікарем хворому у разі амбулаторного лікування);
- товарами особливого попиту - високоефективні інноваційні, дорогі лікарські засоби, до придбання яких покупці готові докласти додаткових зусиль;
- товарами пасивного попиту, тобто лікарські засоби, про які споживач нічого не знає, а якщо щось і знає, то, як правило, не думає про їх придбання (наприклад, новинки препаратів-генериків, які перебувають у стані пасивного попиту доти, доки інтенсивна реклама не познайомить з ними споживачів) [3].

Таким чином, основна відмінність фармацевтичного підприємництва полягає в тому, що в його основі лежить соціально-етична спрямованість (крім інтересів підприємства й окремих споживачів, ураховуються інтереси суспільства), яка еволюціонує в індивідуалізовану концепцію управління (діяльність, що ґрунтується на ретельному сегментуванні ринку і спрямована на задоволення потреб вузького кола людей або

конкретної людини). А конкурентоспроможність підприємства визначається інтегруванням маркетингових атрибутів (комплексу маркетингу).

Маркетинговий аналіз основних тенденцій розвитку фармацевтичної індустрії в цілому дозволив визначити певні зміни інноваційного середовища. До найбільш значних змін можна віднести наступні:

1. Науковий і технологічний прогрес у галузі. Новітні технології (наприклад, дослідження в області генома людини) використовуються в цілях досягнення глибшого розуміння природи захворювань і виявлення взаємозв'язків між даними про людський геном і даними клінічних досліджень.
2. Збільшення вартості наукових досліджень і розробок (R&D). Експерти і аналітики провідних консалтингових фірм Frost & Sullivan, Quest One і PricewaterhouseCoopers висловлюють прогнози, що через закінчення до 2009 року терміну патентного захисту багатьох блокбастерів, які займають провідні позиції в рейтингу лікарських засобів-лідерів, очікується різка інтенсифікація наукових досліджень і розробок та їх подальше подорожчання.
3. Висока насиченість фармацевтичного ринку. До 2020 року обсяг фармацевтичного ринку зросте майже в два рази і досягне 1,3 трильйона доларів США [4]. Таке збільшення пов'язане з швидко зростаючим попитом на ліки і засоби профілактики у всьому світі.
4. Конкуренція між фармацевтичними фірмами, що постійно зростає. Аналітики передбачають, що хвиля злиття, що захлиснула фармацевтичну промисловість, через прагнення вижити у високо конкурентній боротьбі, приведе до того, що до 2009 року на світовому фармацевтичному ринку залишиться лише 10 головних учасників [5].
5. Пошук підприємствами галузі нових форм організації інноваційного циклу: на сьогодні гіганти фармацевтичної галузі прагнуть включити до свого складу все більшу кількість провідних дослідницьких і біотехнологічних фірм, які розробляють нові лікарські засоби.
6. Відзначився перехід до нових ділових моделей і фармацевтична галузь перейшла в стадію зрілості. Це означає, що в недалекому майбутньому відбудеться, скоріш за все, швидкий і кардинальний перехід до нових способів задоволення старих потреб, наприклад від хімічних препаратів до медичних технологій (від продуктових інновацій до процес них).
7. Відбулися зміни пріоритетів споживачів: пріоритети кінця 80-х рр. такі, як безпека, ефективність і професіональність змінились прагненням оптимізувати витрати. Це, у свою чергу, вимагає змін в інноваційному менеджменті фармацевтичних підприємств, які повинні орієнтуватися на завоювання провідних позицій в декількох ключових сферах і особливо у сферах, де попит можна задовольнити за значно нижчою ціною за рахунок впровадження передових технологій чи досягнення більш високої якості.

У системі економічного потенціалу підприємства пріоритетне значення належить інноваційному потенціалу, який є стратегічним критерієм ефективності функціонування підприємства, його результатуючої складової.

Інноваційний потенціал фармгалузі визначається інноваційним потенціалом підприємства як генератора новаторських процесів. Для того, щоб підприємство вважалося зорієнтованим на інноваційну діяльність, воно має відповідати комплексу

критеріїв інноваційності [6]. Доповнивши параметри деякими показниками, представимо комплекс вигляді таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Комплекс параметрів інноваційного потенціалу

№	Вид параметру	Показники, що характеризують (входять у) параметр
1	Параметри наукомісткості виробництва	- чисельність науково-технічних кадрів у загальній кількості зайнятих (не менш як 15%); - річний приріст витрат на НДДКР; - обсяг фактично проведених і нормативних витрат на НДДКР (не менш 5% обсягу продукції); - обсяг витрат на оплату праці, послуг суб'єктів інноваційної інфраструктури щодо маркетингу, реклами, підготовки кадрів; - частка прибутку, спрямована на НДДКР (не менш як 5%)
2	Параметри якості й конкуренто-спроможності продукції	- якість і диференціація продукту; - чисельність каналів постачання й збуту готової продукції; - частка ринку, його структура; - обсяг витрат на проведення випробувань, сертифікацію продукції, строк дії сертифікатів
3	Параметри техніко-економічного рівня продукції	- відповідність товарів національним і світовим стандартам; - фондоозброєність; - середній життєвий цикл інновацій (не більш як 3 роки); - наявність у складі промислової продукції принципово нових товарів, які не випускаються іншими підприємствами
4	Параметри оновлення продукції (технології)	- частка принципово нової продукції у загальному обсязі виробництва (не менш як 10%); - частка науково-технічних витрат у собівартості виробів (не менш як 30%); - коефіцієнт оновлення продукції (не менш як 5% на рік); - наявність технологічних інновацій (нових технологічних процесів); - співвідношення інновацій-продуктів та інновацій-процесів (не менш ніж 2:1)
5	Параметри експорто-спроможності виробництва	- питома вага виробів, що знаходять збут за кордоном; - обсяги зарубіжних ринків, їх сегментація; - частка виробів, реалізованих за ВКВ

Для досягнення поставленої мети важливо розглядати інноваційний потенціал підприємства в процесі функціонування його в зовнішньому середовищі, при цьому може бути виявлена інноваційна позиція підприємства. При цьому аналіз загального характеру інноваційної позиції підприємств потребує побудови профілю використання можливостей для різних видів інноваційної діяльності (табл. 2) [7].

На основі даного профілю доцільно проводити оцінку використання тих або інших можливостей, наданих навколишнім середовищем. Розвиток підприємства відбувається за рахунок своєчасної й правильної реакції на зміни зовнішнього середовища, так званого інноваційного клімату, і тому носить стратегічний характер.

Таблиця 2

Профіль інноваційної позиції підприємства

Види інноваційної діяльності	Використання можливостей				
	ні	слабке	середнє	добре	високе
1. Захист інтелектуальної власності					
2. Патентний пошук					
3. Патентування за кордоном					
4. Сертифікація продукції					
5. Інформаційне забезпечення					
6. Участь у виставках					
7. Вивчення Ронку (маркетинг)					
8. Пошук інвесторів					
9. Випуск досвідної партії	Не застосовуємо через характер продукції				
10. Виробництво інноваційної продукції					
11. Реалізація інноваційної продукції	На основі замовлень				

У структурі зовнішнього середовища можна виділити дві структурні складові, сприятливі або протидіючі досягненням цілей підприємства:

- 1) макросередовище: політична, соціальна, природно-кліматична, географічна, законодавча база, ринок технологій, можливості доступу до інформації, податковий й інвестиційний клімат;
- 2) мікросередовище: інвестиційні, сировинні й трудові ресурси, конкуренція, зв'язки з партнерами, споживачами й постачальниками, характер впливу на виробництво органів місцевих органів влади.

У процесі управління інноваційною діяльністю фармацевтичного підприємства необхідно знаходити оптимальне співвідношення між наступними параметрами:

- 1) характеристики проекту (тривалість, вартість, необхідні ресурси, характеристики майбутньої інновації);
- 2) наявний промисловий потенціал підприємства;
- 3) фактори зовнішнього середовища (попит, латентні потреби, рівень існуючої конкуренції, можливий рівень майбутньої конкуренції, інвестиційний клімат, податковий режим, політичний клімат, включаючи пільги підприємствам новаторам, митну політику, обмінний курс валют, сценарії інфляції та ін.).

Тому очевидно, що повний математичний опис інноваційної роботи зробити неможливо. Проте, подання очікуваної реальності у вигляді моделей можливих майбутніх позицій і стратегій підприємства на основі динамічних методів імітаційного моделювання може широко використовувати на практиці завдяки розвитку інформаційних технологій та обчислювальної техніки.

Враховуючи, що інноваційна діяльність характеризується великою невизначеністю, спрогнозувати конкретний стан навколишнього середовища з безліччю взаємовиключних станів (S_j) є дуже складним завданням. При цьому необхідно вибрати оптимальну конструкцію інноваційного проекту (P_i).

Інноваційна позиція підприємства на ринку визначається в першу чергу наявністю попиту на вироблену ним продукцію, а також рівнем конкуренції, тому в якості оцінної функції, яка характеризує можливості заняття потенційної інноваційної позиції, можна запропонувати наступну, чисельник якої характеризує потенціал ринку E_i :

$$E_i = \frac{D_i + D_{di} - K_i - K_{di}}{C_i}, \quad (1)$$

де C_i – витрати на інноваційний проект i -ї конструкції; D_i – місткість ринку, тис. грн.; D_{di} – додаткова місткість ринку в результаті відкриття латентних потреб, тис. грн.; K_i – обсяг продажів аналогічної продукції конкурентами, тис. грн.; K_{di} – обсяг продажів конкурентів, які з'являться на ринку в момент появи на ньому інноваційної продукції, тис. грн.

Крім цього у процесі управління інноваційною діяльністю особа, яка приймає рішення зіштовхується з більшим рівнем невизначеності навколишнього середовища й може дотримуватися наступних позицій: оптимістичної (вибирається найкращий із всіх варіантів); відносно оптимістичної (найкращий з найгірших результатів); нейтральної (виробляється оптимальний вибір із середніх показників); песимістичної [8].

Таким чином, залежно від обраної позиції на основі значень отриманої результуючої оцінної функції може бути вирішене завдання вибору конструкції інноваційного проекту, прийнятого для освоєння на підприємстві, що має певний інноваційний потенціал.

Шлях від зародження ідеї до її практичного втілення (тобто реалізації інноваційного проекту) складається з десяти кроків, які можна об'єднати в три ключові етапи: генерації й селекції ідей; аналізу, перевірки й апробації висунутої ідеї; контролю стратегічної перспективи нового продукту, комерціалізації інновації, одержання й перерозподілу прибутків (Рис. 3). На схемі представлений процес розробки і виведення нового продукту на ринок. Зі схеми видно, що до складу інноваційного проекту входять основні функціональні підрозділи, що беруть участь в його реалізації. Це: маркетинг, НДІ, виробництво і фінанси. Тут функції наукового пошуку може здійснювати як стратегічний партнер, тобто сторонній науково-дослідний інститут, так і вхідний до складу підприємства науково-дослідний інноваційний підрозділ.

Процес розробки і застосування маркетингових інноваційних стратегій передбачає використання певного методичного інструментарію. Розглянемо основні його складові. Маркетингова інноваційна стратегія - це комплекс цілей і принципів, що дозволяють розподілити необхідні ресурси на період часу, що являє собою горизонт планування інновації; визначення цілей і принципів інноваційного товару. Розробка маркетингової інноваційної стратегії - центральна ланка як у підготовці, так і в оцінці інноваційного товару, а також у побудові відповідної маркетингової концепції. Вона також впливає на вибір місця розташування, технічних параметрів інновації і ресурсних вимог.

Формулювання ідеї інновації повинно включати опис попередньої стратегії, наприклад, досягнення переваги перед конкурентами у відношенні витрат виробництва, спеціалізації на розробці нових якісних характеристик товару. Одна з задач маркетингового дослідження - перевірка попередньої стратегії, а з погляду маркетингу й ідентифікація альтернативних стратегій.

Принципове питання полягає у з'ясуванні того, яка маркетингова стратегія підходить для досягнення цілей маркетингу відповідно до умов, що визначають стратегією інноваційного товару. Вироблення маркетингової стратегії вимагає довгострокової орієнтації планування нововведення і довгострокових дій на ринку після того, як нововведення вступило в стадію експлуатації (протилежна концепція полягає в реагуванні на поточні зміни в економічній ситуації).

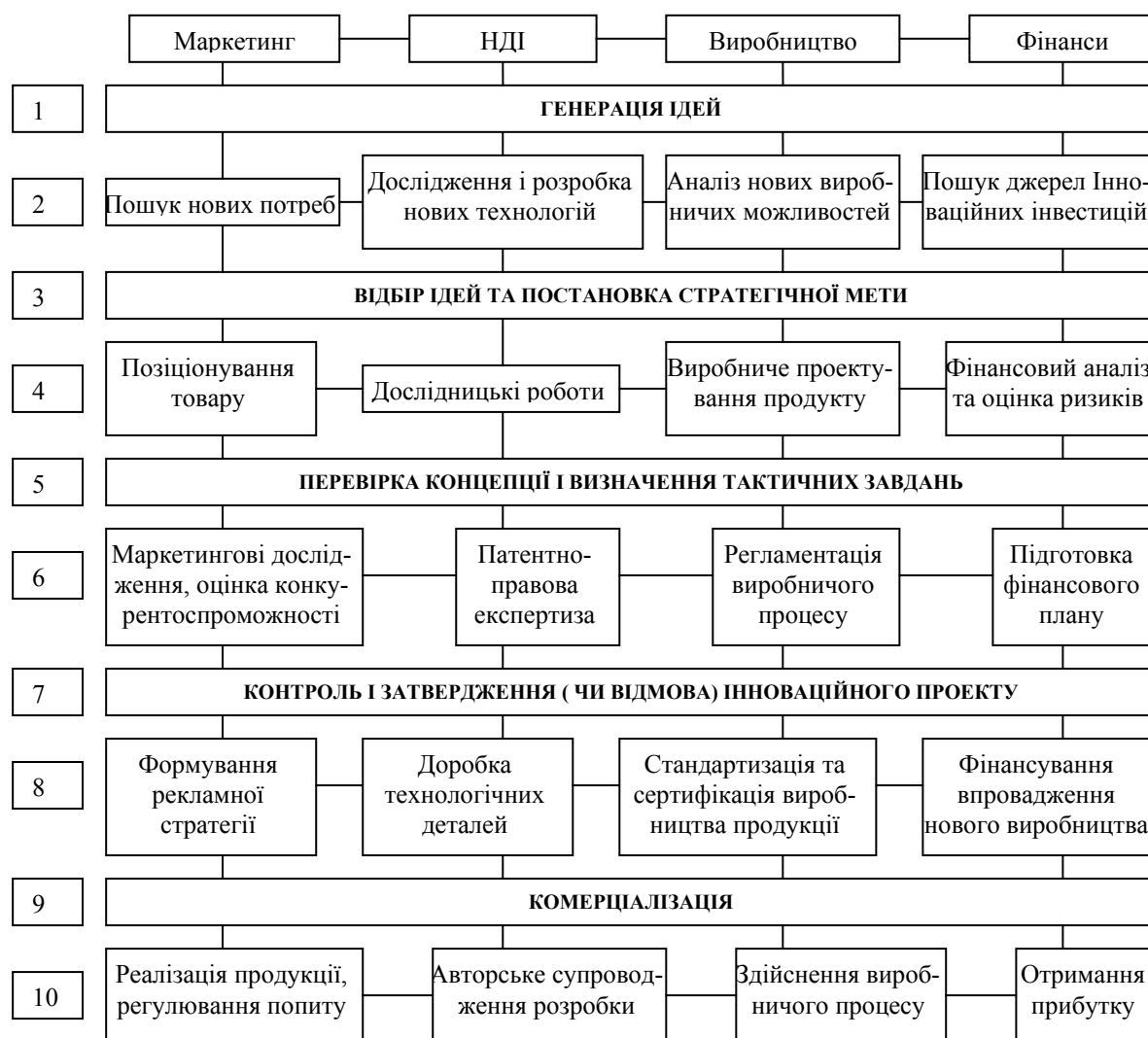


Рис. 3. Модель інноваційного процесу

Розробка й оцінка маркетингової інноваційної стратегії передбачає соціально-економічних аспектів, які можуть характеризувати ті фактори, що впливають на можливі ризики, пов'язані зі специфікою ринку інноваційної продукції. Тобто аналіз формування стратегічного поля для активізації інноваційної діяльності можна узагальнити наступним чином: при використанні методів та їхніх комбінацій при розробці маркетингових стратегій розвитку інноваційних підприємств фармацевтичного ринку слід враховувати обов'язково різні допущення і припущення.

На нашу думку, за умов стрімкого розвитку інноваційної діяльності у фармгалузі (і не менш стрімкого розширення асортименту інноваційних препаратів) вкрай необхідне створення та обґрунтування відповідної маркетингової концепції формування ринку інноваційних препаратів. Отже, визначення основних характеристик такого ринку дозволяє розробити відповідну інноваційну стратегію.

Таким чином, в процесі дослідження були отримані певні результати, які дозволяють зробити наступні підсумки:

1. Інноваційний потенціал фармацевтичного сектору, який є лідером за обсягами інвестицій в дослідження і розробки, визначається рівнем розвитку маркетингового

комплексу (фармацевтичного маркетингу), дослідницько-виробничої бази й фінансування.

2. Принципи маркетингового формування інноваційного потенціалу мають певні особливості. Їх виявлення дозволяє представити фармацевтичний маркетинг у вигляді концепції маркетинг-міксу через призму комплексу особливостей фармації, головною з яких є специфіка препаратів як товару.
3. Визначено певні зміни інноваційного середовища фармацевтичної галузі: 1) науково-технологічний прогрес у галузі, 2) збільшення вартості наукових досліджень і розробок (R&D), 3) зріст насиченості фармацевтичного ринку, 4) підвищення конкуренції між фармфірмами, 5) пошук підприємствами нових форм організації інноваційного циклу, 6) перехід до нових ділових моделей (перехід галузі в стадію зрілості), 7) зміни пріоритетів споживачів ЛЗ.
4. Фармацевтичне підприємство вважається зорієнтованим на інноваційну діяльність, якщо воно відповідає комплексу критеріїв інноваційності, серед яких: 1) параметри наукомісткості виробництва, 2) параметри якості й конкурентоспроможності продукції, 3) параметри техніко-економічного рівня продукції, 4) параметри оновлення продукції (технології), 5) параметри експортоспроможності виробництва (і продукції).
5. Інноваційний потенціал формується в процесі функціонування підприємства в зовнішньому середовищі (що відображає інноваційний клімат). Аналіз загального характеру інноваційної позиції підприємств дозволив побудувати профіль використання можливостей, наданих навколишнім середовищем, на основі якого доцільно проводити оцінку інноваційного потенціалу окремого фармацевтичного підприємства.
6. Інноваційна позиція фармацевтичного підприємства на ринку визначається в першу чергу наявністю попиту на вироблену ним продукцію, а також рівнем конкуренції, тому в якості оцінної функції, яка характеризує можливості заняття потенційної інноваційної позиції, запропоновано формулу, чисельник якої характеризує потенціал фармацевтичного ринку.
7. На підставі маркетингового дослідження інноваційного процесу, що складається з десяти кроків, об'єднаних в три ключові етапи (генерація й селекція ідей; аналіз, перевірки й апробація ідей; контроль стратегічної перспективи нового продукту, комерціалізації інновації, одержання й перерозподіл прибутку), розроблено модель інноваційного процесу, пристосовану до фармацевтичного виробництва.

В сучасних умовах відбувається багато змін, які впливають на інноваційний потенціал фармпідприємства. Це і розширення варіантів використання ресурсів для досягнення цілей інноваційної діяльності, і посилення функцій держави з мобілізації й ефективного використання інноваційних ресурсів, і підвищення ролі факторів, пов'язаних із визначенням напрямку інноваційного розвитку. В таких умовах розробка інноваційної стратегії дозволить досягти певного рівня конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринку.

Література:

1. Мнушко З. М., Лисак Г. М., Селих Ж. М. Комплексна оцінка конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства та шляхи її підвищення // Фармацевтичний журнал. - 2002. - №5. - С. 3-8.
2. Полякова Д. Фармація Європи. // Еженедельник Аптека. - 2008. - № 7 (628). - 18.02.08 г. - С. 19-25.
3. Громовик Б. Становлення сучасних управлінських теорій // Еженедельник Аптека. - 2003. - № 21 (392). - 02.06.03. - С.12-18.
4. Pharma 2020: The Vision // Report of The PricewaterhouseCoopers 2007. - 14.06.07. - 86 p.
5. Global pharmaceuticals & biotechnology: industry profile. Datamonitor.- Washington.- DC: PhRMA.-March 2006. - 112 p.

6. Длугопольський О. Інноваційна діяльність як невід'ємна складова політики структурних перетворень в індустріальному виробництві: світовий досвід та українська специфіка // Вісник Тернопільської академії народного господарства. - 2001. - № 6. - С. 75.
7. Миронишина О.В. Проблеми інноваційного розвитку фармацевтичного сектору України//Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. - 3б. наук. праць.-Донецьк:ДонНУ.-2006.- Ч.2.- С.663-669.
8. Миронишина Е.В. Основные аспекты проблемы инвестирования инновационных разработок в фармацевтической отрасли Украины //Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. - 2006. – Вип. 2. - Т. 1.-С. 185-192.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором. Макогоном Ю.В. 18.10.07*

*Надійшла до редакції
12.11. 07*

ОЦІНКА РИЗИКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВНЗ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ І ПРАЦІ

Запропонована методика кількісного оцінювання ризику можливих варіантів при переході з одного рівня конкурентоспроможності вищого навчального закладу на більш високий. Застосований імовірнісний підхід із використанням апарату математичної статистики. Розроблена блок-схема алгоритму кількісної оцінки ризику альтернативних варіантів.

The proposed technique of quantitative risk estimation during the transition of the higher school from the current level of competitiveness to the higher one. The probability approach is used both with the mathematic statistic. The algorithm scheme of quantitative risk estimation for alternatives is developed.

Оцінка маркетинговій діяльності вищого навчального закладу на сучасному ринку освітніх послуг здійснюється в різних аспектах – поточному й прогнозному. В управлінській діяльності особливе значення має розробка саме прогнозних оптимальних рішень, які є основою для прийняття коригуючих, превентивних і запобіжних заходів щодо забезпечення належного рівня конкурентоспроможності вишів (вищих навчальних закладів) на регіональних ринках освітніх послуг і праці.

Прогнозна оцінка маркетингової діяльності вишів має імовірнісний характер, що пов'язано з виникненням ризику. Дійсно, управлінські рішення в сфері пропонування й надання освітніх послуг часто приймаються в умовах невизначеності, яка виникає внаслідок недостатньої інформації щодо стану ринку освітніх послуг регіону, ринку праці, діяльності вищих навчальних закладів-конкурентів у маркетинговому середовищі тощо.

Із цих позицій актуальним є визначення умов переходу з одного рівня конкурентоспроможності ВНЗ на інший.

Проблемам маркетингу освітніх послуг вищих навчальних закладів присвячені праці вчених Оболенської Т., Єгоршина А., Никандрова Н., Бугая І., Ченцова А. та ін. Однак питання регулювання рівня конкуренто-спроможності вишів в регіональному аспекті досліджені недостатньо.

Метою статті є розробка методики кількісної оцінки ризику можливих варіантів при переході з існуючого рівня конкурентоспроможності вишів на більш високий (бажаний) і прийняття рішення щодо вибору оптимального варіанту.

Рівень конкурентоспроможності вишу визначається як інтегральний критерій, що враховує рівень привабливості ринку освітніх послуг регіону, рейтинг навчального закладу та рівень взаємодії його з ринком праці. Як відомо, привабливість ринку освітніх послуг регіону відносно ВНЗ є більш-менш незалежною, оскільки на її рівень діяльність вищих навчальних закладів впливає опосередковано. Також практично апіорі визначеним може вважатися й рівень взаємодії конкретного вишу з підприємствами та організаціями, оскільки відповідна маркетингова складова діяльності в цьому напрямку залежить від рівня працевлаштування випускників. Тому ці важливі критерії в першому наближенні будемо вважати детермінованими.

Таким чином, при здійсненні маркетингової діяльності процес регулювання рівня конкурентоспроможності вищого навчального закладу, маючи імовірнісний характер, залежить в основному від рейтингу вишу $D_{AI\zeta}$, комплексне оцінювання якого здійснюється на підставі рейтингових оцінок ВНЗ в регіоні D_r , галузевій групі D_g та

країні D_k . На Рис. 1, як ілюстрація, стрілками наведені варіанти можливих переходів із нижчого рейтингу вишу на вищий (бажаний) у залежності від рівня взаємодії з ринком праці D_{DI} за умови певного, наприклад, низького рівня привабливості ринку освітніх послуг регіону $\tilde{I}_{DI I}$, що відповідає діапазону оцінок $\tilde{I}_{DI I} = 11,75 \dots 40$ [1].

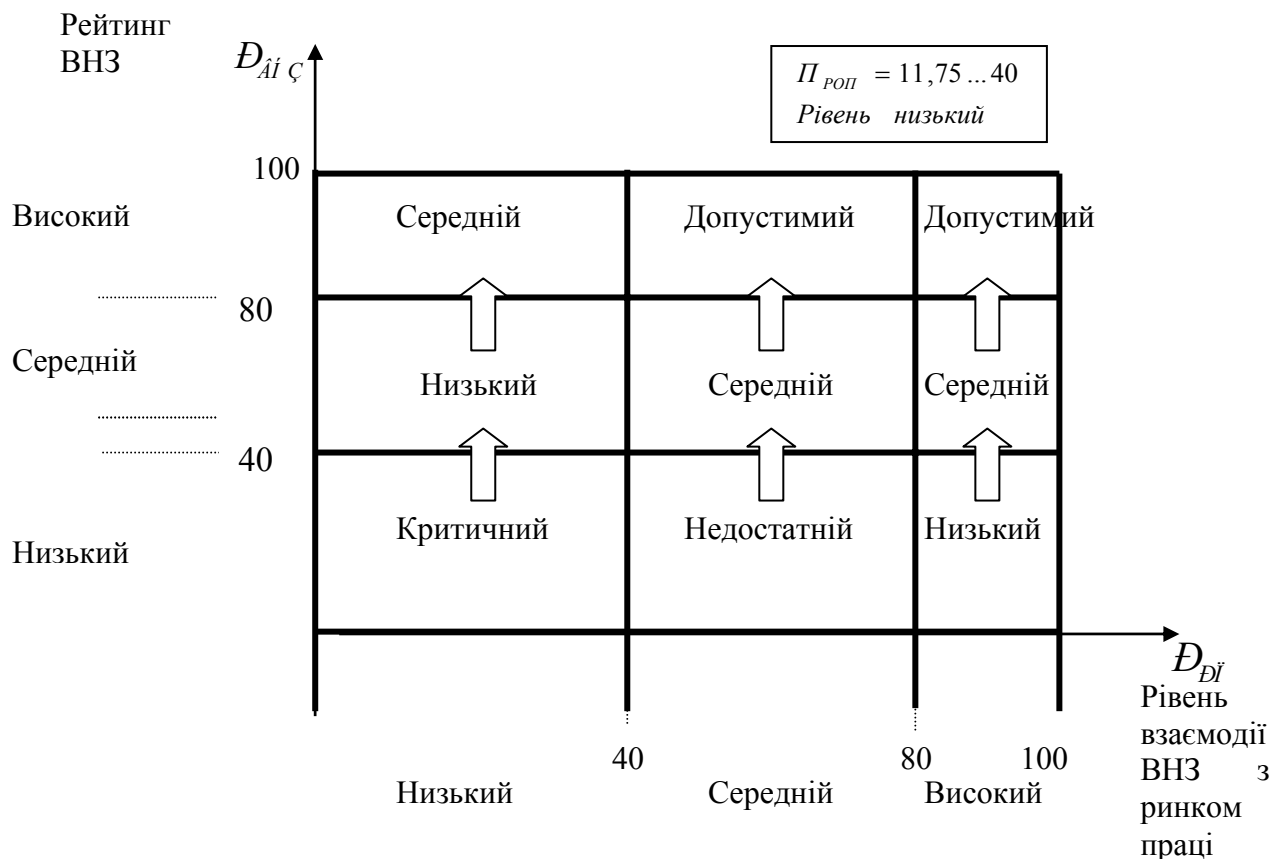


Рис. 1. Варіанти можливих переходів із нижчого рейтингу ВНЗ на вищий

Для вибору оптимального варіанту з декількох альтернативних варіантів доцільно кількісно оцінювати ризик (як імовірність відхилення можливих результатів будь-якої дії від очікуваного результату) за допомогою застосування імовірнісного підходу з використанням апарату математичної статистики [2, 3].

Методологічною базою аналізу ризику є розгляд вихідних даних як очікування значень певних дискретних випадкових величин із відомими законами імовірнісного розподілу, які характеризуються такими показниками як математичне очікування, дисперсія, середнє квадратичне відхилення та коефіцієнт варіації.

Математичне очікування дискретної випадкової величини визначається згідно з формулою:

$$\tilde{I} [x] = m_x = x_1 p_1 + x_2 p_2 + \dots + x_n p_n = \sum_{k=1}^n x_k p_k, \quad (1)$$

де: x_k – величина k -го результату; p_k – імовірність k -го результату; n – кількість можливих результатів; при цьому $\sum_{k=1}^n p_k = 1$.

Дисперсія:

$$D[x] = \sigma_x^2 = M[(x - m_x)^2] = \sum_{k=1}^n (x_k - m_x)^2 p_k. \quad (2)$$

Середнє квадратичне відхилення:

$$\sigma[x] = \sqrt{D[x]}. \quad (3)$$

Коефіцієнт варіації:

$$\text{var}[x] = \frac{\sigma[x]}{m_x}. \quad (4)$$

Розглянемо, яким чином розраховуються кількісні оцінки можливого переходу з одного рейтингу ВНЗ на інший (більш високий) при виборі оптимального варіанту з існуючих альтернатив.

Позначимо вихідну рейтингову оцінку вишу через $P_{ВНЗ\ 0}$, а іншу (більш високу) рейтингову оцінку, на яку потрібно перейти, – через $P_{ВНЗ}$. Згідно з [1]

$$\begin{aligned} D_{\dot{A}I\ \zeta\ 0} &= 0,5(0,20D_{r10} + 0,52D_{r20} + 0,15D_{r30} + 0,10D_{r40} + 0,03D_{r50}) + \\ &+ 0,2D_{g0} + 0,3D_{k0} = 0,5D_{r0} + 0,2D_{g0} + 0,3D_{k0}, \end{aligned} \quad (5)$$

де D_{r10} , D_{r20} , D_{r30} , D_{r40} , D_{r50} – вихідні оцінки показників ВНЗ: масштаб вишу (кількість студентів денної форми навчання); кількість захищених докторських дисертацій на 100 викладачів; кількість захищених кандидатських дисертацій на 100 викладачів; кількість студентів-переможців міжнародних олімпіад та конкурсів на 100 студентів; кількість студентів-переможців Всеукраїнських олімпіад та конкурсів на 100 студентів відповідно;

0,20; 0,52; 0,15; 0,10; 0,03 – вагові коефіцієнти показників вишу;

D_{r0} , D_{g0} , D_{k0} – вихідні рейтингові оцінки (критерії) вишу в регіоні, галузевій групі та країні відповідно;

0,5; 0,2; 0,3 – вагові коефіцієнти критеріїв.

На підставі (5) запишемо

$$D_{\dot{A}I\ \zeta} = 0,5(D_{r0} + x_r) + 0,2(D_{g0} + x_g) + 0,3(D_{k0} + x_k) = D_{\dot{A}I\ \zeta\ 0} + 0,5x_r + 0,2x_g + 0,3x_k, \quad (6)$$

де
$$x_r = \frac{P_{\dot{A}I\ \zeta} - D_{\dot{A}I\ \zeta\ 0} - 0,2x_g - 0,3x_k}{0,5}, \quad x_g = \frac{P_{\dot{A}I\ \zeta} - D_{\dot{A}I\ \zeta\ 0} - 0,5x_r - 0,3x_k}{0,2},$$

$x_k = \frac{P_{\dot{A}I\ \zeta} - D_{\dot{A}I\ \zeta\ 0} - 0,5x_r - 0,2x_g}{0,3}$ – необхідні збільшення рейтингових оцінок ВНЗ в регіоні, галузевій групі та країні відповідно.

Для кількісного і якісного аналізу розглянемо випадок, коли один із вишів, розташованих у регіоні, має вихідну рейтингову оцінку, наприклад,

$$\begin{aligned} D_{\bar{A} \bar{C} 0} &= 0,5(0,20 \cdot 40,17 + 0,52 \cdot 62 + 0,15 \cdot 50 + 0,10 \cdot 18 + 0,03 \cdot 50) + \\ &+ 0,2 \cdot 33,33 + 0,3 \cdot 17,15 = 37,34, \end{aligned}$$

що відповідає вихідному низькому рейтингу. Необхідно перейти із цього рейтингу на середній, для чого треба забезпечити рейтингову оцінку ВНЗ в межах $D_{\bar{A} \bar{C}} = 40,1 \dots 80$ [1]. Для визначеності будемо вважати, що $D_{\bar{A} \bar{C}} = 41,0$. Тоді $D_{\bar{A} \bar{C}} - D_{\bar{A} \bar{C} 0} = 0,5x_r + 0,2x_g + 0,3x_k = 41,0 - 37,34 = 3,66$.

Звідси

$$x_r = \frac{3,66 - 0,2x_g - 0,3x_k}{0,5}; \quad x_g = \frac{3,66 - 0,5x_r - 0,3x_k}{0,2}; \quad x_k = \frac{3,66 - 0,5x_r - 0,2x_g}{0,3}.$$

Задаємося декількома (3...9) сполученнями величин x_r , x_g , x_k в діапазоні їхніх можливих значень 0...7,32; 0...18,3; 0...12,2 відповідно (Табл. 1).

Виходячи з наявних можливостей даного ВНЗ, вибирається найбільш прийнятний для реалізації варіант, якому відповідає, наприклад, наступне сполучення величин $x_r = 3,66$; $x_g = 4,575$; $x_k = 3,05$ (варіант 5).

Таблиця 1

Варіанти можливих сполучень величин x_r , x_g , x_k

	Варіанти								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
x_r	1,83	1,83	1,83	3,66	3,66	3,66	5,49	5,49	5,49
x_g	0	6,8625	13,725	0	4,575	9,15	0	2,2875	4,575
x_k	9,15	4,575	0	6,1	3,05	0	3,05	1,525	0

Характеристики двох альтернативних варіантів можливого розподілу дискретних випадкових величин x_{r1k} , x_{g1k} , x_{k1k} та x_{r2k} , x_{g2k} , x_{k2k} і відповідних ним ймовірностей p_{1k} , p_{2k} , p_{3k} та p_{4k} , p_{5k} , p_{6k} наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл випадкових величин x_r , x_g , x_k за двома варіантами

Варіант 1						Варіант 2					
x_{r1k}	p_{1k}	x_{g1k}	p_{2k}	x_{k1k}	p_{3k}	x_{r2k}	p_{4k}	x_{g2k}	p_{5k}	x_{k2k}	p_{6k}
3,47	0,15	4,42	0,15	2,92	0,10	3,35	0,10	4,30	0,15	2,70	0,20
3,62	0,75	5,52	0,70	3,08	0,80	3,75	0,80	4,64	0,65	3,10	0,75
3,74	0,10	4,62	0,15	3,14	0,10	3,88	0,10	4,82	0,20	3,34	0,05

На підставі зазначених характеристик розраховуються показники, що використовуються в математичній статистиці, а саме:

$$\begin{aligned} M[x_{r1}] &= 3,610 & D[x_{r1}] &= 0,0047 & \sigma[x_{r1}] &= 0,068 & \text{var}[x_{r1}] &= 0,0188 \\ M[x_{r2}] &= 3,723 & D[x_{r2}] &= 0,0170 & \sigma[x_{r2}] &= 0,130 & \text{var}[x_{r2}] &= 0,0349 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 M[x_{g1}] &= 4,520 & D[x_{g1}] &= 0,0030 & \sigma[x_{g1}] &= 0,055 & \text{var}[x_{g1}] &= 0,0122 \\
 M[x_{g2}] &= 4,625 & D[x_{g2}] &= 0,0235 & \sigma[x_{g2}] &= 0,153 & \text{var}[x_{g2}] &= 0,0331 \\
 M[x_{k1}] &= 3,070 & D[x_{k1}] &= 0,0044 & \sigma[x_{k1}] &= 0,066 & \text{var}[x_{k1}] &= 0,0215 \\
 M[x_{k2}] &= 3,030 & D[x_{k2}] &= 0,0303 & \sigma[x_{k2}] &= 0,174 & \text{var}[x_{k2}] &= 0,0574 .
 \end{aligned}$$

Як видно з наведених розрахунків, математичні очікування у варіантах 1 та 2 приблизно однакові. Завдяки тому, що середні квадратичні відхилення та коефіцієнти варіації у варіанті 1 значно менші, ніж у варіанті 2, із двох альтернативних варіантів вибираємо як оптимальний варіант 1. Для нього

$$x_{r \text{ opt}} = M[x_{r1}] = 3,610 ; \quad x_{g \text{ opt}} = M[x_{g1}] = 4,520 ; \quad x_{k \text{ opt}} = M[x_{k1}] = 3,070 .$$

Тоді бажана рейтингова оцінка вишу визначається за формулою:

$$\begin{aligned}
 P_{\text{ВНЗ opt}} &= P_{\text{ВНЗ 0}} + 0,5x_{r \text{ opt}} + 0,2x_{g \text{ opt}} + 0,3x_{k \text{ opt}} = 37,34 + \\
 &+ 0,5 \cdot 3,610 + 0,2 \cdot 4,510 + 0,3 \cdot 3,070 = 40,97,
 \end{aligned} \tag{7}$$

що практично дорівнює заданому $P_{\text{ВНЗ}} = 41,0$.

Дане конкретне бажане збільшення рейтингової оцінки ВНЗ дозволяє на підставі виразів (5), (6) прийняти виважене рішення щодо забезпечення відповідного зростання певних показників діяльності вищого навчального закладу, на підставі яких розраховується рейтингова оцінка вишу в регіоні, а також переміщення освітньої установи на певну кількість місць в рейтингу галузевої групи та країни.

Таким чином, за зазначені умови переходу на більш високий рейтинг вищого навчального закладу є можливість регулювання в цілому рівня конкурентоспроможності ВНЗ на ринках освітніх послуг регіону та праці. Для наведеного прикладу зміни рівнів конкурентоспроможності ВНЗ на ринках освітніх послуг регіону та праці при різних рівнях привабливості ринку освітніх послуг регіону та незмінному вихідному середньому рівні взаємодії вишу з ринком праці наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Зміна рівнів конкурентоспроможності ВНЗ

Рівень привабливості ринку освітніх послуг регіону	Вихідний рівень конкурентоспроможності ВНЗ	Бажаний рівень конкурентоспроможності ВНЗ
Низький	Недостатній	Середній
Середній	Низький	Середній
Високий	Середній	Достатній

Укрупнений алгоритм кількісної оцінки ризику можливих варіантів при переході з вихідного рейтингу вишу на більш високий і прийняття рішення щодо вибору оптимального варіанту представлений у вигляді блок-схеми, наведеної на Рис. 2.

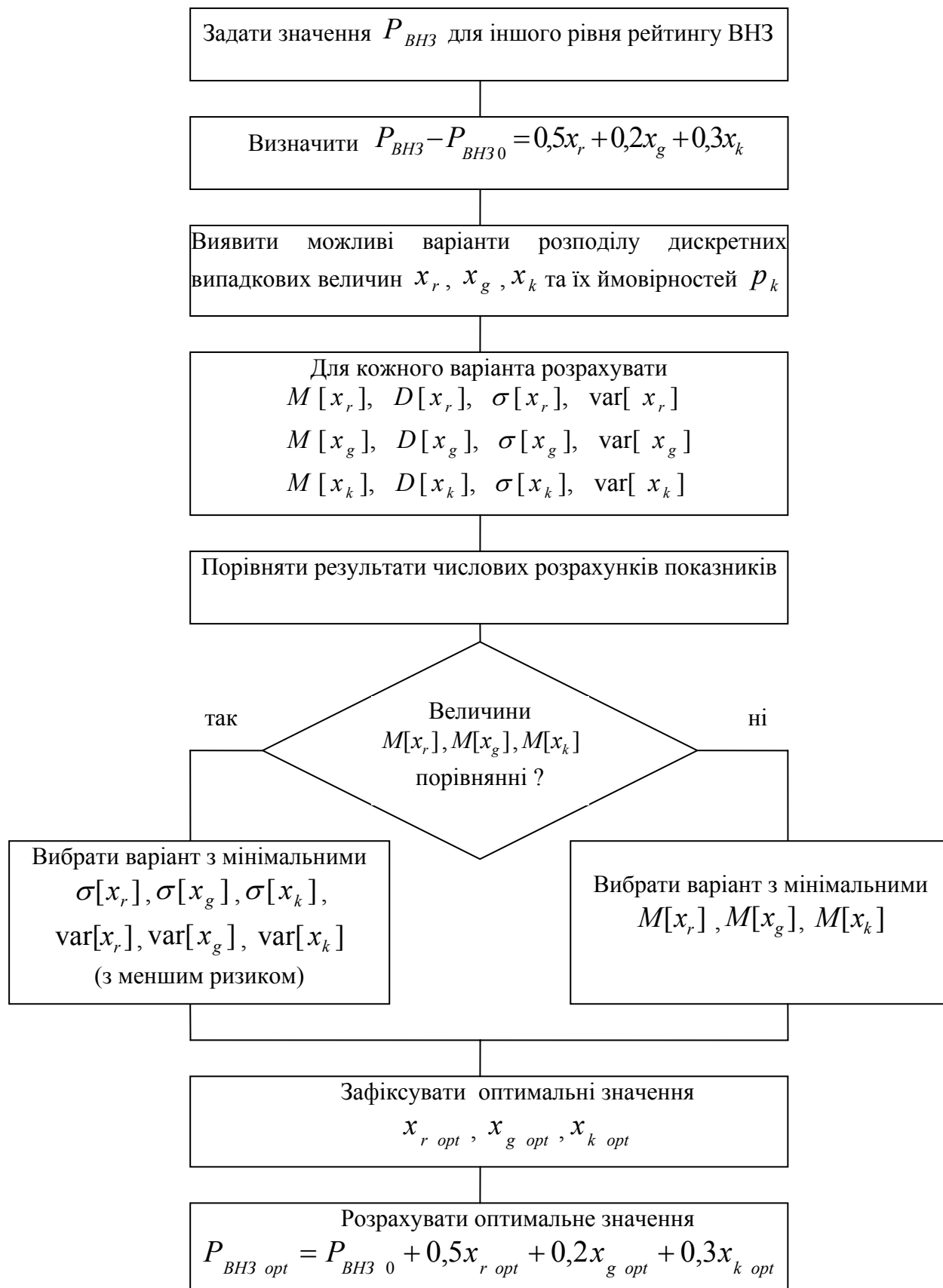


Рис. 2. Блок-схема алгоритму кількісної оцінки ризику можливих варіантів при переході з вихідного рейтингу ВНЗ на більш високий

Запропоновано методичний підхід щодо використання інструментарію, який застосовується в ризикології, для визначення умов переходу з існуючого рівня конкурентоспроможності вишу, показники діяльності якого мають імовірнісний характер, на більш високий (бажаний), що пов'язано з виникненням ризику. Аналітично обґрунтовано можливі варіанти таких переходів, а також розроблено алгоритм кількісної оцінки ризику альтернативних варіантів. Розраховано прогнозні значення необхідного збільшення рейтингових оцінок вишу в регіоні, галузевій групі та країні й надані практичні рекомендації щодо переходу ВНЗ на новий рівень конкурентоспроможності, що дозволяє закріпити йому свої позиції в маркетинговому середовищі.

Подальші дослідження стосовно регулювання рівнів конкуренто-спроможності полягають у розробці методики комплексного оцінювання ризику альтернативних варіантів з урахуванням імовірнісного характеру множини основних показників, що характеризують освітню та маркетингову діяльність вищого навчального закладу.

Література:

1. Салогубова В. Комплексне оцінювання конкурентоспроможності ВНЗ у маркетинговому середовищі регіону // Економіст. – 2007. – №8. – С. 34-37.
2. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Лысенко Ю., Егоров П. Организационно-экономический механизм управления предприятием // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 86-87.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Гончаровим В.М. 12.10.07*

*Надійшла до редакції
25.10.07*

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ



УДК 330.112

Ткаліч Т.І., Рехтета О.М.

ДО ПИТАННЯ ПРО ПРОФЕСІЙНО-ПЕДАГОГІЧНУ ПІДГОТОВКУ МАЙБУТНЬОГО ВИКЛАДАЧА З ОСНОВ ЕКОНОМІЧНИХ ЗНАНЬ

В представленій статті розглядаються проблеми підготовки викладачів основ економічних знань у загальноосвітніх школах Миколаївської області. Аналізується система підготовки вищезазначених фахівців і пропонуються шляхи подолання виявлених недоліків.

In the presented article the problems of preparation of teachers of bases of economic knowledge are examined in general schools of the Mykolaiv region. The system of preparation of aforementioned specialists is analyzed and the ways of overcoming of found out failings are offered.

Розбудова ринкових відносин в Україні зумовлює збільшення міжгалузевих і просторових зв'язків, інтенсивний розвиток різних форм територіальної організації виробництва, підвищення значущості соціальних факторів. Першочерговою проблемою є формування «ринкової» психології учасників суспільного виробництва, здатного на самостійну, цивілізовану підприємницьку діяльність або діяльного фахівця з економічних питань.

У сучасному вимогливому та швидкозмінному соціально-економічному середовищі рівень освіти, ефективність діяльності вищих навчальних закладів з фахової підготовки кваліфікованих спеціалістів значно залежатиме від результативності запровадження технологій навчання, формування уявлення про підходи та моделі роботи з дітьми та молоддю, оволодіння методиками такої роботи безпосередньо на практиці.

Для послідовного втілення цієї мети в життя повинна бути організована відповідна освіта української молоді взагалі, а не тільки фахівців з економіки. Для вирішення даної задачі необхідні викладачі відповідної кваліфікації, в першу чергу, у середніх загальноосвітніх учбових закладах.

Метою проведених досліджень є аналіз якості підготовки випускників вищих навчальних закладів до викладання економічних дисциплін у середніх загальноосвітніх учбових закладах на прикладі організації підготовки викладачів спеціальності «математика (та основи економіки)» в МДУ ім. В.О. Сухомлинського.

Предметом дослідження є зміст підготовки майбутнього вчителя основ економічних знань.

При підготовці роботи використовувалися методи статистичної обробки соціологічної інформації, аналізу і синтезу та ін.

На обліку в державній службі зайнятості Миколаївської області на 1 січня 2007 р. перебувало 25450 не зайнятих трудовою діяльністю осіб. Кількість громадян, які у такий спосіб шукали роботу, збільшилась за місяць на 7,5%, а відносно 1 січня 2006р.

зменшилась на 19,7%. Із загальної кількості незайнятих 98,2% мали офіційний статус безробітного, з яких 72,2% було призначено допомогу по безробіттю[1].

Виходячи з ситуації, що склалася на ринку праці набуває актуальності питання підготовки, перепідготовки і адаптації населення до ринкових умов, набуття широкими верствами населення економічних знань.

На даному етапі розвитку українського суспільства економічна освіта сприяє формуванню особистості, яка свої дії буде корегувати відповідно до існуючих ринкових законів.

Головне завдання економічної освіти – формування економічних суб'єктів, тобто не тільки виробників продуктів і пасивних споживачів, а індивідів здатних активно впливати на економічні процеси на мікрорівні, а також адекватно оцінювати дії держави на макрорівні

Незважаючи на те, що в системі вищої освіти спостерігається стійка тенденція розширення мережі закладів різного рівня акредитації, які займаються підготовкою кадрів для загальноосвітньої школи, в цілому професійних кадрів не вистачає. Найбільш гостро ця проблема існує в сільській місцевості. Якщо вести розмову про викладачів основ економічних знань, то стан викладання дисципліни не тільки в районах області, а й у обласному центрі потребує певної оптимізації.

Формування кадрового потенціалу області для викладання основ економічних знань потребує зміни моделі практичної та теоретичної підготовки фахівця.

Викладання економічних дисциплін в загальноосвітній школі передбачає відповідальність, високу компетентність вчителя, у той же час зберігається ситуація з недостатньою кількістю годин для забезпечення відповідної ставки фахівця. При широкому колі завдань і кваліфікаційних вимогах даний вид діяльності залишається не привабливим, відсутні матеріальні стимули для залучення молоді.

На сьогоднішній день викладання основ економічних знань покладається в переважній більшості на вчителів географії та істориків, які, як доводить практика, не завжди мають достатній професійний рівень.

Шкільний предмет «основи економічних знань» продовжується у вищих навчальних закладах курсом політекономії, мікро- та макроекономіки або економічної теорії на всіх факультетах і спеціальностях. Тому нагальною стає проблема системності, послідовності, наступності у викладанні економічних дисциплін загальноосвітніх закладів різних типів.

Проведене у 1999-2000 навчальному році тестування студентів першого курсу економічного факультету Миколаївської державної аграрної академії дозволило зробити висновки про існування певних проблем в економічній освіті майбутніх вчителів. [2]

Дослідження довели що випускники шкіл в більшості своїй не знають змісту економічних категорій: суспільне виробництво, галузь виробництва, фактори виробництва, інфраструктура, потреби, підприємство і підприємництво, економічні системи. Не мають елементарних навичок застосування знань з математики при вирішенні економічних задач (лише 41,8 % респондентів розв'язали задачі на визначення ціни і обсягу виробництва в стані рівноваги).

Немає достатньо розвинуеного логічного мислення, здатності робити самостійні висновки і обґрунтовувати їх (50% вчорашніх випускників показали репродуктивний рівень відтворення набутих знань). Найбільші труднощі викликали питання, пов'язані із застосуванням теоретичних знань на практиці (розрахувати еластичність попиту за ціною,

еластичність попиту за доходом, визначити нецінові фактори, що зрушують криву попиту).

З метою з'ясування причин даної ситуації, а також перевірки рівня підготовленості випускників фізико-математичного факультету спеціальності «математика – основи економіки», було проведене анкетування 18 (100%) студентів IV курсу за результатами проходження педагогічної практики з основ економічних знань. Респондентам пропонувалося визначити позитивні і негативні сторони їх підготовки для викладання вищезазначеної дисципліни.

Підсумки проводилися за принципом простої більшості голосів, що визначило певне місце тієї чи іншої відповіді (Табл. 1).

Таблиця 1.

Позитивні сторони підготовки студентів для викладання основ економічних знань

Відповіді	Голоси	%
Рівень теоретичної підготовки з математичних дисциплін;	14	77
Рівень підготовки з методики проведення занять з математики та економіки;	14	77
Знання щодо вікових особливостей учнів та методів підготовки до проведення занять.	9	50

На першому місці є визнання того, що під час педагогічної практики студенти не були дезорієнтовані вимогами теоретичної підготовки за курсом математики та рівнем своєї підготовленості до викладання основ економіки. Студенти підкреслили, що знання вікових особливостей сприйняття матеріалу, набуті за період навчання у вищому навчальному закладі, також були у нагоді у реальній практиці викладання дисципліни.

У більшості анкет зафіксовано відверте невдоволення рівнем отриманих знань з економічних дисциплін, що на їхню думку обґрунтовується надзвичайно малою кількістю годин викладання економічних дисциплін у вищому навчальному закладі, яке не відповідає вимогам навіть шкільної програми з основ економіки. Студенти не засвоїли базового курсу дисципліни та опинилися не в змозі на гідному рівні викласти матеріал учням загальноосвітньої школи.

Аналіз навчальних планів за чотири роки спеціальності «математика (та основи економіки)» довів, що кількість фахових дисциплін і кількість годин, на них визначених, невпинно скорочується.

У 2004-2005 навчальному році на викладання економічної теорії виділялося 108 годин; міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту – 135, менеджмент – 108, міжнародні економічні та фінансові відносини – 135, методика навчання економіки – 216.

Всього годин для підготовки бакалавра – 7290, а загальна кількість годин економічних дисциплін – 702 години, тобто 9,6 %.

У 2005-2006 році навчальний план не змінювався, а у 2006-2007 навчальному році спостерігаються наступні зміни: економічна теорія – 108, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту – 144, менеджмент – 108, міжнародні економічні та фінансові відносини – 144, методика навчання економіки – 234, загальна

кількість годин усіх дисциплін збільшилася до 8640. А процентне співвідношення годин, які виділялися на викладання економічних дисциплін до загальної кількості зменшилося до 8,5%. У 2007-2008 навчальному році навчальний план також не змінюється.

Таблиця 2.

Негативні сторони підготовки студентів для викладання основ економічних знань

Варіанти відповідей	Голоси	%
Недостатній рівень знань студентів з економічних дисциплін	12	66
Недостатня кількість годин практики по викладанню основ економічних знань;	9	50
Відсутність вмінь застосування теоретичних знань з методики викладання економічних дисциплін при проведенні уроків;	9	50
Необхідність опанування чималої кількості тем шкільного курсу власноруч.	9	50

Аналіз учбового плану і результатів педагогічної практики довів, що кількість годин викладання економічних дисциплін, яка нормативно збільшилася, а реально знизилася свою питому вагу серед загальної кількості дисциплін, не відповідає необхідному об'єктивно обґрунтованому рівню професійної підготовки бакалаврів даної спеціальності.

Також можна зазначити, що для викладання шкільної дисципліни Основи економічних знань майбутнім вчителям необхідно опанувати такі базові фундаментальні дисципліни вищої школи як політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, менеджмент, державне регулювання економіки, міжнародна економіка, економетрія, економічна статистика, маркетинг та теорія фінансів, серед зазначених дисциплін в учбовому плані присутня тільки одна, а саме менеджмент, усі інші замінені загальним курсом економічної теорії, який не забезпечує спеціаліста необхідною базою економічних знань.

Виходячи з результатів проведених досліджень на наш погляд необхідно:

- внести необхідні корективи до учбових планів підготовки фахівців з математики та основ економіки:
- а) збільшити кількість годин на викладання економічних дисциплін,
- б) розглянути доцільність викладання певних дисциплін (наприклад: міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту), знання з яких недоречні в практичній діяльності вчителя загальноосвітньої школи,
- в) включити необхідні дисципліни (політекономію, мікроекономіку, макроекономіку, менеджмент, державне регулювання економіки, міжнародна економіка, економетрія, економічна статистика, маркетинг та теорія фінансів);
- в межах педагогічної практики збільшити кількість годин викладання основ економічних знань і позакласної економічної освіти дітей і батьків;
- при викладанні циклу математичних дисциплін використовувати економічну статистику та задачі з економічним змістом задля адаптації математичних знань до сучасного економічного стану суспільства.

Література:

1. Ткаліч Т.І. Наступність в системі економічної освіти «школа – вищий навчальний заклад» // «Вересень» Миколаїв, МОІУУ, № 2(16), 2001.-С.90-92.
2. Про соціально-економічне становище Миколаївської області за 2006 рік. Економічна доповідь. Головне управління статистики у Миколаївській області. Миколаїв, 2007.-68с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором В'юном В.Г. 19.10.07*

*Надійшла до редакції
28.10. 07*

УДК 331.5:37.046.16

Чекушина Ю.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У даній статті аналізується потенціал системи вищої освіти України щодо поліпшення структури вітчизняного ринку праці, розробляються критерії оцінки конкурентоспроможності вузів щодо підготовки випускників вищої кваліфікації.

In given article the potential of system of higher education of Ukraine concerning improvement of structure of the domestic market of work is analyzed, criteria of an estimation of competitiveness of high schools on preparation of graduates of the top skills are developed.

Економічні перетворення, що відбуваються сьогодні в Україні, позначені необхідністю формування в ній засад соціально-орієнтованої ринкової господарчої системи, основними ознаками якої є поєднання державних і ринкових механізмів, що здатні генерувати високі темпи економічного зростання та підвищення добробуту населення. Як свідчить досвід найбільш розвинутих ринкових економік, вирішення цих завдань можливе лише за рахунок високотехнологічної структури національної економіки та значної питомої ваги у структурі робочої сили інтелектуальних працівників – тих, що можуть обслуговувати дані високі технології.

Очевидно, що насичення ринку праці робочою силою, здатною до творчої та інтелектуальної праці в різних професійних сферах, можливе лише в разі збільшення у структурі працездатного населення частки осіб з вищою та середньо-спеціальною освітньою підготовкою. Тому заходи, спрямовані на поліпшення рівня кваліфікації працездатного населення нашої країни у комплексі зі скороченням частки некваліфікованої праці слід вважати одними з головних напрямів виходу економіки і суспільства загалом на нові рубежі.

Важливе місце в забезпеченні ринку праці інтелектуальним потенціалом належить вищим навчальним закладам. Це підкреслювалось, наприклад, на Всесвітній конференції з проблем розвитку вищої освіти, у матеріалах якої визначалася особлива роль вузівської системи для будь-якого суспільства щодо розв'язання завдань ХХІ ст., забезпечення своєї інтелектуальної незалежності, вироблення і просування знань, підготовки і формування відповідальних та освічених громадян і кваліфікованих спеціалістів, без яких неможливим є ні економічний, ні соціальний, ні культурний чи політичний прогрес будь-якої нації [1].

У вітчизняній економічній науці також розглядаються проблеми підвищення ефективності системи вищої освіти. Такі дослідники, як Ю. Гончаров, А. Касич, Т. Петрова, М. Долишній та інші підкреслюють роль вищої освіти та необхідність її реформування як необхідного елементу підвищення ефективності функціонування ринку праці України та суспільства у цілому.

Проте, незважаючи на наявність подібних теоретичних напрацювань у економічній думці України, досить багато питань практичного характеру, пов'язаних із розробкою та реалізацією дієвих заходів по реформуванню системи вищої освіти ще не знайшли достатнього висвітлення. Тому, метою даної статті є аналіз потенціалу вищої освіти України до поліпшення структури вітчизняного ринку праці та розробка критеріїв оцінки конкурентоспроможності вишів України щодо підготовки випускників вищої кваліфікації.

Практика розвинутих країн свідчить, що дедалі більша частина валової доданої вартості сьогодні формується в секторі економіки знань. Саме знання виступає вирішальним фактором у забезпеченні зростання продуктивності праці, причому не

просто набуття нових знань і навичок у процесі всієї трудової діяльності, а вміння творчо застосовувати їх, тобто в сутності створювати нові ноу-хау, здійснювати інтелектуальну працю. Дослідження, зокрема, свідчать, що 10% збільшення витрат на підвищення освітнього рівня працівників сприяє зростанню продуктивності праці на 8,6%, тимчасом таке саме збільшення інвестицій в обладнання дає зростання продуктивності праці лише на 3,4% [2].

Ось чому в багатьох країнах світу дбають про зростання частки ВВП на розвиток освіти. Ця турбота проявляється як на рівні держави, так і на рівні підприємства, організації тощо. При цьому враховують такі обставини як формування та функціонування ринку інтелектуальної праці відносно ринку освітніх послуг, а також невідповідне зростання інтелектуальної мобільності.

Тактичні зміни, що відбуваються в системі вищої освіти України, пов'язані з реальними процесами – диверсифікацією, інвестуванням людського капіталу, перетворенням вищої освіти на активного агента соціально-економічного розвитку.

Специфічною особливістю вищої освіти є те, що освіта першою приймає виклик часу і не може не відображати того, що відбувається у світі, а саме переорієнтацію у сфері суспільної свідомості як у змістовно-аксіологічному, так і у структурно-функціональному плані. Проте наша вища школа продовжує займатися трансляцією з покоління в покоління лише прагматичних досягнень конкретних наук і не використовує, як раніше, свій величезний виховний потенціал. Тобто в підготовці кадрів має місце стихійний, неструктурований процес. Його подолання дасть змогу формувати громадянську зрілість студентів, гідні ціннісні орієнтири. Подальша модернізація вищої освіти має забезпечити:

- повернення до високого рівня підготовки спеціалістів;
- збереження фундаментальності та підвищення рівня доступності вищої освіти, що і є гарантом забезпечення її конкурентоспроможності.

Водночас мають бути забезпечені пропорційність підготовки кадрів шкільною, професійно-технічною та вищою ланками освіти. Не менш важливим є створення адекватної сучасним умовам єдиної системи освіти, що охоплює початкову, базову середню, повну середню та вищу професійну освіту.

Надзвичайно важливим для української економіки є західний досвід більш повного використання значно зростального професійного потенціалу співробітників, який веде до демократизації виробничих відносин. Поступово закріплюючись, цей процес стає однією з необхідних умов життєдіяльності бізнесу. На зміну жорсткому менеджменту, що потребує безумовного виконання наказів і поділяє виробничий колектив на керівників і підлеглих, поступово приходить демократичне «м'яке» управління працею, яке заохочує ініціативу і творчість.

У результаті таких виробничих відносин зростає розуміння більшістю працівників значення діяльності підприємства, зв'язків між робочими місцями та їхньої ролі в єдиному технологічному ланцюжку. В епоху масової творчості на ринку праці утверджується нова трудова мораль та інша, невідома в епоху тейлоризму, професійна поведінка. Серед українських робітників, особливо на підприємствах ОПК та галузей машинобудування, немало таких, які прагнуть до самостійних відповідальних рішень, пов'язаних з удосконаленням технології виробництва, охоче беруть участь у роботі з координації спільних зусиль колективу, висловлюють готовність брати на себе відповідальність за безперебійну роботу дорогого складного обладнання тощо.

Варто мати на увазі, що кожне робоче місце в машинобудівному комплексі України забезпечує додатково ще 9-10 робочих місць у суміжних галузях. Тому, реалізуючи пріоритетні програми розвитку наукомістких галузей – літакобудування, суднобудування,

машинобудування та ін. (всього 14 галузей, що охоплюють 530 державних підприємств та 257 наукових інститутів), ми значною мірою генеруємо створення високоінтелектуальних та високотехнологічних робочих місць.

Організаційною основою залучення індивідів до інноваційного процесу є мережевий принцип. Він дає змогу формувати транснаціональні інноваційні структури і забезпечує щільну взаємодію усіх учасників процесу – наукових лабораторій і виробничих цехів, маркетингових структур і конструкторських бюро, сфери ділових послуг, фінансових інституцій і споживачів. Мережевий принцип впровадження інноваційних процесів, що передбачає прямі та зворотні зв'язки, забезпечує синергетичний ефект, без якого інноваційний розвиток неможливий.

Якщо проаналізувати сучасний ринок праці України, то можна стверджувати про те, що реальна потреба у висококваліфікованих фахівцях значно вища, ніж їх пропозиція на ринку інтелектуальної праці, оскільки початковий рівень випускників вузів явно недостатній потребам роботодавців ринку інтелектуальної праці. Результати їх опитування показують, що, лише 48,6% випускників вишів мають достатній рівень для початку роботи з одночасною орієнтацією на подальше підвищення їх кваліфікації.

Зважаючи на це, подальша диверсифікація і модернізація освіти мають бути спрямовані на підвищення якості підготовки кадрів. Низька якість підготовки кадрів ставить під загрозу сам процес зміни поколінь висококваліфікованих спеціалістів.

На наш погляд, диверсифікація вищої освіти в нашій державі має орієнтуватися на:

- ринок праці як сукупність економічних структур, що дає інформацію про потреби в спеціалістах і робітничих кадрах, структуру і рівні їхньої професійної кваліфікації;
- ринок освітніх послуг як сукупність закладів освіти, що дають інформацію про перелік навчальних професій і програм, конкурси абітурієнтів, вартість і терміни навчання;
- ринок робочої сили як сукупність індивідів, котрі бажають набути професію, змінити профіль діяльності чи підвищити кваліфікацію.

При цьому варто використати синергетичний підхід, який передбачає перехід від закритої (замкненої всередині відомства) до відкритої (доступної для суспільства) системи вищої освіти. Такий підхід здатний перетворити вищу освіту зі способу навчання людини в засіб формування творчої особистості. Така система володітиме синергетикою для подальшого розвитку та самовдосконалення системи підготовки кадрів. Основними принципами реалізації такого підходу мають бути: відкритість і соціальне партнерство; урахування внутрішніх тенденцій розвитку вищої освіти та узгодження з ними поставлених цілей; принципи посилення флуктуації тощо. Це, на наш погляд, сприятиме поліпшенню кадрового потенціалу України та соціально-економічних показників у цілому.

В умовах глобалізації освітнього простору Україна змушена зважати на конкурентоспроможність національної вищої освіти. На ринку інтелектуальної праці існує стабільно високий попит на спеціалістів, які закінчили певні вищі навчальні заклади. Тобто рівень конкурентоспроможності робітника-інтелектуала залежить від рівня конкурентоспроможності вишу, в якому він навчався. Необхідна всебічна класифікація чинників ефективності підготовленості спеціаліста в залежності від комплексної оцінки конкурентоспроможності вишу, яка б враховувала як узагальнюючі, так і окремі показники.

Оцінювання конкурентоспроможності випускника або студента вищого навчального закладу має на меті визначити стартовий рейтинг спеціаліста на ринку інтелектуальної праці. Природно, що досягнення цієї мети можливе лише за наявності оперативної, об'єктивної, комплексної методики оцінювання конкурентоспроможності вишу. Необхідно визначити її як характеристику, що є результатом всебічного дослідження, тобто одночасно й узгодженого вивчення сукупних показників діяльності вищого навчального закладу.

На Рис. 1 пропонується узагальнююча схема комплексного оцінювання конкурентоспроможності вишу.

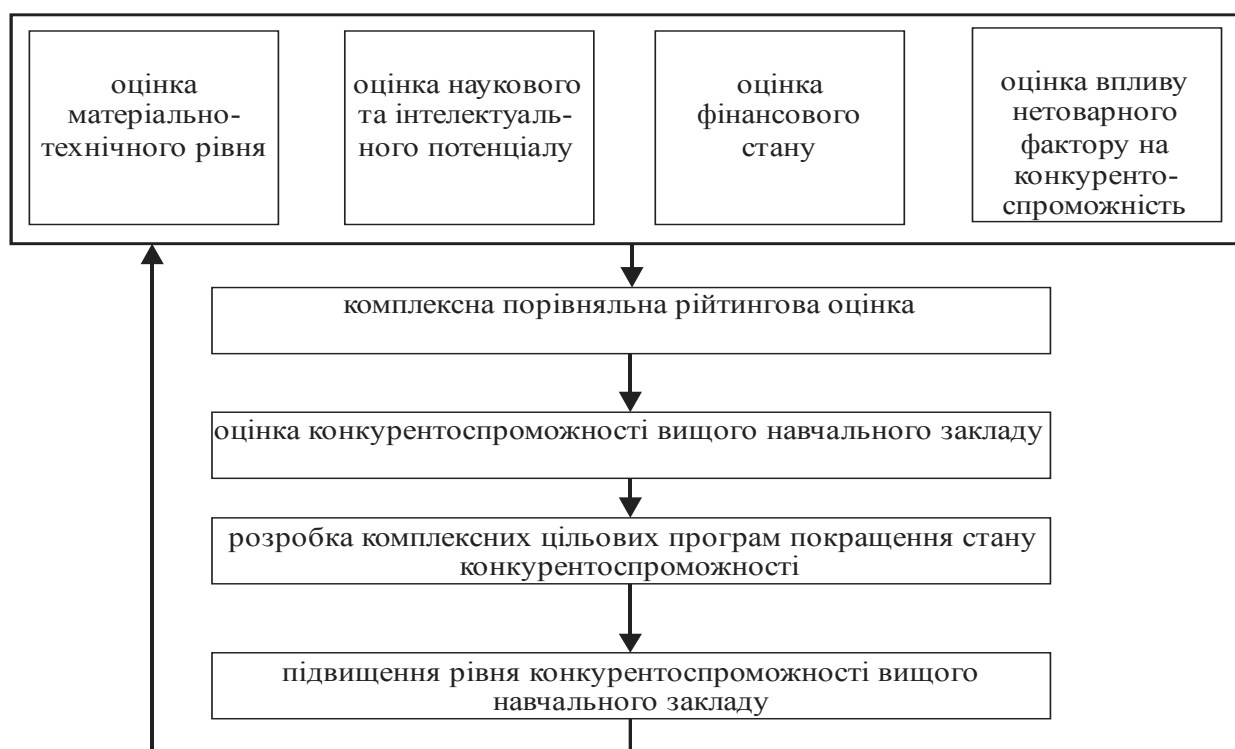


Рис. 1. Схема комплексного оцінювання конкурентоспроможності вищого навчального закладу.

Методика, що запропонована, є порівняльною, тому що враховує реальні досягнення всіх конкурентів. Оцінювання конкурентоспроможності вишу належить до типу багатокритеріальних, тому що об'єкт оцінюється за матеріально-технічним, інтелектуальним, фінансовим та нематеріальним критеріями.

На підставі теоретичних досліджень існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємств і організацій, аналізу сучасних характеристик функціонування вузів різних типів і форм власності, врахування вимог ринку до спеціалістів інтелектуальної праці, можна, на наш погляд, визначити наступні головні чинники конкурентоспроможності працівника-інтелектуала відносно конкурентоспроможності вишу, який він закінчив (Рис. 2).

Якщо резюмувати, можна припустити, що застосування наведеної комплексної оцінки на практиці вплине на прийняття обґрунтованих рішень при розробці стратегії і тактики функціонування суб'єктів та об'єктів ринку інтелектуальної праці.



Рис. 2. Цільова класифікація чинників конкурентоспроможності випускника відносно до конкурентоспроможності ВНЗ

Література:

1. Гончаров Ю. Науковий потенціал України як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи // Економіка України. – 2007. – №3. – с. 42-51.
2. Долишній М., Куценко В. Диверсифікація освіти в контексті Болонського процесу як передумова поліпшення якості кадрового потенціалу // Україна: аспекти праці. – 2006. – №5. – с. 8-14.
3. Ибрагимов Г. И. Принципы управления качеством образования и их реализации в системе СПО // Профессиональное образование. – 2006. – №2. – с. 4.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором. Задосю А.О. 04.10.07

Надійшла до редакції
13.10.07

НАШІ АВТОРИ

Пилипенко Ганна Миколаївна	кандидат економічних наук, докторант, доцент кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету
Гаркуша Володимир Валерійович	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Дніпропетровського державного хіміко-технологічного університету
Васильонук Анатолій Юрійович	аспірант Азовського регіонального інституту управління Запорізького національного технічного університету (м. Бердянськ)
Кравченко Тетяна Вікторівна	аспірант, викладач Миколаївського державного гуманітарного університету імені Петра Могили (м. Миколаїв)
Галан Наталія Іллівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Дніпропетровського національного університету
Казмиренко Олексій Володимирович	асистент кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Кучерявенко Ганна Володимирівна	магістр кафедри менеджменту організацій Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Остапенко Андрій Валерійович	викладач кафедри економіки підприємства Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Бойченко Микола Вікторович	кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Пістунів Ігор Миколайович	кандидат технічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики і інформаційних технологій Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Чуриканова Олена Юріївна	асистент кафедри економічної кібернетики і інформаційних технологій Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Комісаров Валерій Федорович	кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Комісаров Володимир Валерійович	студент бакалаврату кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Миронишина Олена Володимирівна	асистент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету (м. Донецьк)
Ткаліч Тетяна Іванівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки МДУ ім. В.О. Сухомлинського (м. Миколаїв)
Рехтета Олег Миколайович	студент бакалаврату спеціальності «Міжнародна економіка» МДУ ім. В.О. Сухомлинського (м. Миколаїв)

OUR AUTHORS

Pylypenko Hanna Mykhailivna	candidate of economic sciences, doctoral student, associate professor of the Chair of entrepreneurship and fundamentals of business of National Mining University (Dnipropetrovsk)
Garkusha Volodymyr Valeriyovych	candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of business economics of Dnipropetrovsk State Chemical and Technological University (Dnipropetrovsk)
Vasylyonok Anatoliy Yuriyovych	post-graduate student of Azov Regional Institute of Management of Zaporizhzhya National Technical University (Berdyansk)
Kravchenko Tetyana Viktorivna	post-graduate student of Mykolaiv State Humanitarian University named after Petro Mohyla (Mykolaiv)
Galan Nataliya Illivna	candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of Management of Dnipropetrovsk National University (Dnipropetrovsk)
Kazymyrenko Oleksiy Volodymyrovych	assistant lecturer of the Chair of Management of National Mining University (Dnipropetrovsk)
Kucheryavenko Hanna Volodymirivna	Master of the Chair of Management of National Mining University (Dnipropetrovsk)
Ostapenko Andriy Valeriyovych	Lecturer of the Chair of business economics of National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovsk)
Boychenko Mykola Viktorovych	candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of Management of National Mining University (Dnipropetrovsk)
Pistunov Igor Mykolayovych	candidate of technical sciences, associate professor of the Chair of Economical Cybernetics and Informational Technologies of National Mining University (Dnipropetrovsk)
Churikanova Olena Yuriivna	assistant lecturer of the Chair of Economical Cybernetics and Informational Technologies of National Mining University (Dnipropetrovsk)
Komissarov Valeriy Fedorovych	candidate of technical sciences, associate professor of the Chair of management of National Mining University (Dnipropetrovsk)
Komissarov Volodymyr Valeriyovych	bachelor student of the Chair of management of National Mining University (Dnipropetrovsk)
Mironishina Olena Volodymirivna	assistant lecturer of the Chair of International Economic of Donets'k National University (Donets'k)
Tkalich Tetyana Ivanivna	candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of International Economic of Mykolaiv State University named after O. Sukhomlinsky (Mykolaiv)
Рехтета Олег Миколайович	bachelor student of International Economic of Mykolaiv State University named after O. Sukhomlinsky (Mykolaiv)

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.

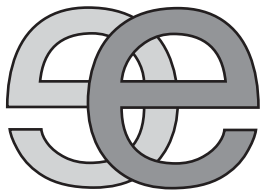
Адреса редакції:

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 Друзе!

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***