

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



Видається
з лютого 2003 року

Виходить
4 рази на рік

3

2012

Науково-теоретичний
та інформаційно-
практичний журнал

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

3 (39) липень-вересень
2012

3 (39) July-September
2012

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

Редакційна колегія:

Амоша О.І. – академік НАН України,
д-р. екон. наук

Вишневський В.П. – чл.-кор. НАН України,
д-р. екон. наук

Булеєв І.П. – д-р. екон. наук
Кузьменко Л.М. – д-р. екон. наук

Ляшенко В. І. – д-р. екон. наук

Новікова О.Ф. – д-р. екон. наук

Багрова І.В. – д-р. екон. наук

Вагонова О.Г. – д-р. екон. наук

Паршина О.А. – д-р. екон. наук

Решетілова Т.Б. – д-р. екон. наук

Задоя А.О. – д-р. екон. наук

Петруня Ю.Є. – д-р. екон. наук

Швець В.Я. – д-р. екон. наук

Шевцова О.Й. – д-р. екон. наук

Форліч Ш. – д-р. екон. наук

Пономаренко П.І. – д-р. техн. наук

Прокопенко В.І. – д-р. техн. наук

Кочура Є.В. – д-р. техн. наук

Шаров О.І. – канд. г-м. наук

Пилипенко Ю.І. – канд. екон. наук

Засновники:

Національний гірничий університет
National Mining University

Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
Institute of Industrial Economics
of the National Academy of Sciences of Ukraine

Видавець:

Національний гірничий університет
National Mining University

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
ДВНЗ «Національний гірничий університет»
(протокол № 7 від 27.09.2012 року)

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

Журнал включено до Переліку Наукових видань України, в яких
можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на
здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Затверджено постановою президії ВАК України від 10.02.10,
№ 1-05/1. (Бюлетень Вищої Атестаційної комісії України № 3, 2010).

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

Друк: РВК ДВНЗ «Національний гірничий університет»
49005, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 27.06.2012 Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 238.

© ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2012

Відповідальний редактор

Єрмошкіна О.В. – д-р. екон. наук

Літературні редактори

Пашкевич М.С. (українська, російська мова)

Тертичко Т.В. (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

Карманов В.Є.

Телефон: (056) 744-61-91, (056) 373-07-97

Телефон / факс: (056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua, eev@ua.fm

Адреса редакції:

49005, Дніпропетровськ,

пр. К. Маркса, 19

ЗМІСТ

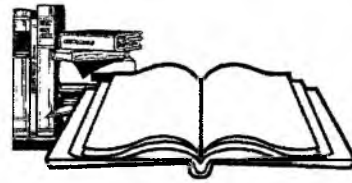
Економічна теорія	ЧУПРИНА О.О. Соціально-економічні моделі трудової міграції. 6
	ГАЛЮК І.Б. Теоретичні аспекти інноватизації як об'єктивного процесу розвитку економічних систем. 12
	ЗАБРУДСЬКИЙ О.В. Просторово-часовий зріз реалізації суб'єктами економіки соціальної відповідальності 18
Економіка регіонів	СКРИПНИК Н.Є. Проблеми формування ефективної і конкурентної економіки України в умовах глобальної економічної кризи 23
	ДОЦЕНКО О.Ю. Механізм інноваційного розвитку регіону. 31
	ПАШКЕВИЧ М.С. Обґрунтування індексу регіональної суспільної розрізненості для цілей проектування територіально-виробничих кластерів. 41
Економіка промисловості	ПОПОВА В.В. Засоби та методи визначення надійності інвестицій в інновації 48
	СЕРДЮК О.С. До питання про підходи до реструктуризації вугільних шахт. 55
	ЖУРАКОВСЬКА М.Б. Проблеми нормативного забезпечення трансферу технологій в Україні 63
Економіка підприємства	МАКСИМОВ С.В., МАКСИМОВА О.С. Удосконалення оцінки виробничого потенціалу гірничорудних підприємств. 71
	ГОРОХОВА Т.В. Урахування рівноваги інтересів взаємодії суб'єктів господарювання у рамках корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). 76
	МИРОЩЕНКО Н.Ю., ПАУК О.Є., ЗАЛУЦЬКИЙ В.П. Комерціалізація інноваційної продукції підприємства: метод оцінювання 80
	НЕСТЕРЕНКО Ж.К., МАТВЄЄВА Я.Є. Ефективність оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємств 86
	ТКАЧОВА А.В. Трансформація організаційних форм логістичної діяльності: від системної до сітьової концепції 93
	ГАЛУШКО О.С., НИКИФОРОВА Ю.В., КОРЯШКІНА Л.С. Вибір ефективних напрямків розвитку промислового підприємства в умовах глобалізації на основі економіко-математичного моделювання 103
	ПАУЛО Ж.М. Сталий розвиток підприємств гірничодобувної промисловості 116

Фінансовий ринок	ДОКІЄНКО Л.М. Фінансова логістика на підприємстві: теоретичні аспекти. 121
Економіка природо-користування	ГРОМОВА О.М., МАРКОВА Т.Д. Інноваційно-інвестиційні аспекти ефективності ресурсозбереження на базі використання теплових насосів в Україні. 127
	КИРИЧЕНКО О.О. Науково-технічні та інноваційні аспекти природно-ресурсного забезпечення економічного розвитку 133
	ЖИШКО М.І., ЛОБАСОВ О.П. Дослідження впливу точності геологічної моделі нафтогазового родовища на його геолого-економічну оцінку за допомогою економічних показників. 139
Економіко-математичне моделювання	НИКОЛЮК О.М. Особливості застосування методів математичного моделювання та оцінювання конкурентоспроможності підприємства 145
Менеджмент	ЯГНЮК І. М. Управління соціальним потенціалом підприємства 155
Маркетинг	ХІМЯК Н.Я. Формування методології розрахунку прогнозованих трансфертних цін як засобу планування управлінського результату діяльності банківських установ 159
	КОЛОДІЙ Г.С. Структура маркетингової програми інноваційної продукції машинобудівного підприємства 164
Розвиток економічної освіти	ЗАГОРІЙ А.М. Управління системою ресурсів вищого навчального закладу 167
	БЕГАНСЬКА І.Ю. Профілізація навчання – магістральний шлях реформи освіти 172

CONTENTS

Economic Theory	CHUPRINA O.O. Social and economic models of labour migration	6
	GALIUK I.B. Theoretical aspects of innovatization as the objective process of economic systems	12
	ZABRUDSKYJ O. V. Spatial and temporal cut of the realization of social responsibility by the economic entities	18
Regional Economics	SKRYPNYK N.J. Problems of formation of effective competitive economy of Ukraine in terms of global economic crisis.	23
	DOTSENKO O. J. Mechanism of innovative regional development.	31
	PASHKEVICH M. S. Justification of regional social fragmentation index for the purposes of territorial and production clusters design	41
Industrial Economics	POPOVA V.V. Tools and methods of determining the reliability of investments in innovations.	48
	SERDYUK O.S. On the question of approaches to the restructuring of coal mines.	55
	ZHURAKOVSKA M.B. Problems of technology transfer regulation in Ukraine	63
Business Economics	MAXIMOV S.V., MAXIMOVA O.S. Improvement of assessment of mining enterprises production potential	71
	GOROKHOVA T.V. Considering the balance of interests of the interaction of economic entities within the corporate social responsibility (CSR)	76
	MYROSHCHENKO N.J., PAUK O.J., ZALUTSKY V.P. Commercialization of companies' innovative products: evaluation method	80
	NESTERENKO Z.K., MATVEEVA Y.E. Effectiveness of operational management of companies' accounts receivable	86
	TKACHEVA A.V. Transformation of the organizational forms of logistics: from system to network concept	93
	GALUSHKO O. S., NYKYFOROVA J. V., KORJASHKINA L. S. Selection of effective ways of development of industrial enterprises in globalization based on the economic and mathematical modeling	103
	PAULO J. M. Sustainable development of mining enterprises	116
Financial Market	DOKIENKO L.M. Financial logistics of the enterprise: theoretical aspects	121

Rational Management of Nature	GROMOVA O.M., MARKOVA T.D. Innovation and investment aspects of resource efficiency based on the use of heat pumps in Ukraine 127
	KYRYCHENKO O.O. Scientific, technical and innovative aspects of natural resources supply for economic development 133
	ZHYSHKO M. I., LOBASOV O. P. Investigation of the influence of accuracy of geological model of oil and gas deposit on its geological and economic assessment using the economic indicators 139
Economic-Mathematical Simulation	NIKOLYUK O.M. Peculiarities of use of mathematical modelling methods and evaluation of the enterprises competitiveness 145
Management	YAGNYUK I.M. Management of social potential of a company. . . 155
Marketing	KHIMYAK N.J. Development of the methodology for calculating the estimated transfer pricing as a tool for planning the management result of banks' activity. 159
	KOLODIY G.S. Structure of the marketing program of innovative product of the engineering company 164
Economic Education	ZAGORIY A.M. Management of university resources system 167
	BEGANSKA I.Y. Specialization of education – the main direction in educational reform. 172



УДК 331.556

Чуприна О.О.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Розглянуто загальні закономірності розвитку міграційних процесів у різних регіонах. Визначено соціально-економічні моделі трудової міграції. Досліджено специфіку соціально-економічних моделей трудової міграції.

Ключові слова: трудова міграція, прикордонні регіони, міграційна політика.

The general laws of development of processes of migration in various regions are considered. The social and economic models of labour migration are determined. The specificity of social and economic models of labour migration is investigated.

Keywords: labour migration, border-line collaboration, politics of migration.

Розвиток процесів глобалізації і демократизація суспільного життя сприяли відкриттю для громадян значно ширших можливостей для виїзду, істотно активізувавши процеси трудової міграції. Число мігрантів у сучасному світі зростає з кожним роком. Згідно з експертними оцінками Організації Об'єднаних Націй у 2010 році число мігрантів склало 214 млн. осіб, а в цілому до 2050 року прогнозується зростання кількості міжнародних мігрантів до 405 млн. осіб. Поширення еміграційних та імміграційних процесів сприяє інтеграції України і її регіонів у світовий економічний простір, де обмін робочою силою повинен стати одним із напрямків міждержавного співробітництва. Міграційні процеси є важливим чинником розвитку прикордонних регіонів, оскільки здійснюючи вплив на економіку, народонаселення, міграції сприяють їх ефективному функціонуванню. Однак необхідно звернути увагу, що міграція може стати як елементом розвитку (наприклад, підвищити ефективність економіки прикордонного регіону), так і загрозою (спричинити соціальну напругу).

Значний внесок у вивчення прикордонних регіонів в рамках дослідження проблем інтеграційних процесів було зроблено такими науковцями, як: С.П. Глінкіна [1], М. І. Долішній [2], Л.Б. Вардомський [3]; розвитку міграційних процесів присвячені праці вітчизняних вчених, серед яких: Е. М. Лібанова [4], І.П. Майданік [5], О. А. Малиновська [6]. Однак, враховуючи складну природу міграційних потоків, загальні закономірності розвитку міграційних процесів у різних регіонах потребують додаткової уваги. Це надає змогу сформулювати певні соціально-економічні моделі, розуміння специфіки яких дозволяє розв'язати низку проблем, пов'язаних з розвитком трудової міграції.

Метою статті є оприлюднення дослідження специфіки соціально-економічних моделей трудової міграції.

Як свідчать результати досліджень, країни, з якими Україна має спільний кордон, характеризуються неоднаковими економічними і політичними умовами розвитку, різним рівнем залучення у глобальні процеси, що впливає на особливості прикордонного співробітництва.

Звертаючи увагу на геополітичні особливості розташування, є доцільним всі держави, з якими Україна має спільний кордон, об'єднати в дві великі групи: країни

Європейського Союзу та країни СНД. Це надає можливість говорити про два основних типи прикордонного співробітництва: європейський та з країнами СНД (пострадянський).

Наряду з розбіжностями прикордонного співробітництва постають певні відмінності прикордонних і транскордонних міграційних потоків, спрямованих у різні регіони, що надає можливість говорити і про відповідні основні соціально-економічні моделі трудової міграції: європейську та з країнами СНД (пострадянську).

У своєму новому складі (ЄС-27) Європейський Союз безпосередньо наблизився до границь України, що відіграє немаловажну роль в розвитку її прикордонних територій. Шість областей мають спільний кордон з Польщею, Словаччиною, Угорщиною і Румунією довжиною 1152 км (25 % від загальної величини сухопутних кордонів держави). Таким чином, Україна в силу свого територіального розташування опинилась між двома вагомими центрами глобальної міжнародної міграції – Європейським Союзом і Росією. Значна частина еміграційних і імміграційних потоків з України і до неї здійснюється до цих центрів міграції або через них (табл.1).

Як свідчать статистичні дані [7], Україна входить до першої світової десятки країн-донорів трудових ресурсів до Європи, Центральної Азії і країн СНД. Крім того, до першої десятки світових лідерів серед міграційних коридорів входять наступні: Росія – Україна; Україна – Росія, Казахстан – Росія, Росія – Казахстан, Узбекистан – Росія, Азербайджан – Росія. Так, в 2010 році пропускна спроможність міграційного коридору Росія – Україна склала 3,7 млн. осіб, а Україна – Росія – 3,6 млн. осіб. Необхідно зазначити, що мігранти використовують Україну як транзитну державу з метою спрямування до країн Європейського Союзу.

Таблиця 1

Основні дані щодо міграційних потоків з України і до неї за 2010 рік

Показники	Еміграційні потоки	Імміграційні потоки
Кількість мігрантів, тис. осіб	6 563,1	5 257,5
Частка мігрантів в загальній кількості населення, %	14,4	11,6
Основні країни призначення	Росія, Польща, США, Казахстан, Ізраїль, Німеччина, Молдова, Італія, Білорусь, Іспанія	X
Основні країни-джерела міграції	X	Росія, Казахстан, Білорусь, Узбекистан, Молдова, Киргизія, Таджикистан, Вірменія, Азербайджан, Грузія

за даними [7]

Слід звернути увагу, що незважаючи на розмаїття оцінок трудової міграції, всі вони засвідчують, що поїздки на заробітки стали типовими для багатьох українців і набули важливого суспільно-політичного і соціального значення. За оцінками соціологічного опитування Інституту соціології НАН України, досвід роботи за кордоном мають 36,8 % жителів західних областей, або більш ніж кожна третя родина, 26,4 % і 21,4 % мешканців, відповідно, центрального й східного регіонів, 15,4 % жителів південних областей [8, с. 146].

Глобальні економічні процеси, хвилі світової фінансової кризи можуть, з одного боку, у короткостроковій перспективі призвести до зниження попиту на трудових мігрантів у

розвинених країнах, з другого - через зменшення народжуваності, старіння населення та зростання дефіциту трудового потенціалу, європейські країни зацікавлені у надходженні робочої сили з-за кордону та розширення виробництва. Тобто розвиток економіки та забезпечення належного соціального розвитку здійснюється за рахунок активного використання праці мігрантів, в тому разі і з України, які збільшують пропозицію у певному кваліфікаційному сегменті на ринку.

Демографічна ситуація в країнах Європи спонукає ряд країн до активного залучання некваліфікованих сезонних працівників-мігрантів. Водночас, жорсткий міграційний контроль, суворий професійний відбір та конкуренція з мігрантами з інших країн є факторами, які значною мірою, у ряді сфер і галузей здатні обмежити міграційні потоки з України у розвинені країни світу.

Слід звернути увагу на розвиток спільної міграційної політики Європейського Союзу, для якої є характерними наступні тенденції: боротьба з нелегальною міграцією, заохочення іммігрантів з високим рівнем кваліфікації для створення конкурентоспроможної економічної системи. Країнами-членами досягнуто ряд угод про спрощення процедури прийому наукових кадрів з третіх країн.

Заслуговує на увагу позитивний досвід країн Європейського Союзу, які мають спільні кордони з Україною і значну увагу приділяють формуванню складових прикордонної безпеки шляхом удосконалення законодавства, системи логістики і прикордонної інфраструктури, формування нової міграційної політики і застосування правоохоронних санкцій до іноземців, активізації міжнародного співробітництва.

Пріоритетною задачею прикордонного співробітництва в Європейському Союзі є підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів в глобальній економіці, забезпечення стійкого економічного зростання при зближенні показників соціально-економічного розвитку регіонів-партнерів. Для Європейського Союзу його доцільність обумовлена необхідністю подолання периферійності своїх окраїн, створення для них сприятливих умов розвитку, а також можливістю розповсюдження певних норм і стандартів на сусідні країни.

Для України транскордонне співробітництво з країнами Європейського Союзу створює додаткові можливості, основними з яких є наступні: одержання певних інвестицій і технологій; активне включення в процеси європейської інтеграції; впровадження європейських технологій управління регіональним розвитком; ефективне вирішення проблем, пов'язаних з міграцією.

Необхідно зазначити, що внаслідок впливу вищезазначених чинників, активної роботи з нормативно-правового забезпечення процесів трудової міграції з країнами Європейського Союзу, європейська модель трудової міграції є у певному ступені контролюваною.

Однак, слід звернути увагу, що кожна країна Європейського Союзу зберігає за собою право самостійно вирішувати питання стосовно кількості іммігрантів, які будуть допущені на її територію. Дослідниками [9] неодноразово констатувалися значні відмінності, які існують між полярними підходами окремих країн Європейського Союзу до вирішення міграційної проблеми – від ліберальної готовності Іспанії та Португалії до масової легалізації зарубіжних працівників (яким скористались десятки тисяч українців) до жорсткої і консервативної політики Британії до депортації нелегалів. Така тенденція урізноманітнює і ускладнює взаємовідносини із країнами Європи стосовно міграційних питань.

Необхідно звернути увагу, що у жовтні 2008 року Україна та ЄС започаткували діалог щодо розроблення умов безвізових поїздок громадян України до ЄС, у рамках якого здійснювалась праця стосовно вироблення Дорожньої карти щодо впровадження

безвізового режиму з чітко визначеними заходами та умовами. Серед ряду питань слід виокремити боротьбу з міграцією. Однак слід зазначити, що припоном прийняття позитивного рішення є невирішеність міграційних питань. Зокрема, створення єдиного міграційного агентства; боротьба з нелегальною міграцією та виконання Україною Угоди про рєадмісію.

Серед здобутків на шляху до безвізового режиму між Україною та ЄС слід відзначити апробацію та запровадження в рамках прикордонних територій України нового інструменту спрощення візової процедури з Угорщиною, Словаччиною та Польщею – місцевий прикордонний рух. Він уявляє собою спеціальний режим систематичного перетину кордону і перебування жителів прикордонних регіонів у визначеній прикордонній зоні сусідніх країн на підставі спеціального документа з метою родинного, соціально-культурного, туристично-оздоровчого, економічного, наукового спілкування. Важливим інструментом візових взаємин України та ЄС може слугувати ініціатива «Східне партнерство» [10].

Пострадянський напрям є привабливим для тих громадян, які під впливом ряду чинників віддали перевагу міграції до країн СНД. Серед основних з них слід відзначити наступні: географічна близькість, відсутність мовних бар'єрів, родинні зв'язки, спрощена процедура перетину державних кордонів, відсутність процесів адаптації до нового культурологічного, політичного середовища. При цьому найбільша кількість трудових мігрантів з України прямує до Росії, на другому місці – Казахстан, на третьому – Білорусь. В свою чергу, за експертними оцінками, близько 87 % офіційно зареєстрованих іммігрантів походять з країн СНД, переважно з Росії, Молдови, Узбекистану.

Необхідно звернути увагу, що пострадянська модель міграції характеризується специфічними соціально-економічними характеристиками, які обумовлені відсутністю, наприклад в Росії, дефіциту трудових ресурсів (виняток складають Москва, Санкт-Петербург і ряд крупних промислових центрів).

Проте, за даними Міністерства економічного розвитку Російської Федерації для зростання економіки держави необхідно залучення близько одного млн. трудових мігрантів (насправді їх залучається значно більше). Така значна потреба обумовлена, як мінімум наступними чинниками [11, с. 330]:

- вигідність праці мігрантів для підприємців із-за нижчого рівня оплати і відсутності соціального пакету;

- відмова з боку місцевого населення працювати на певних роботах в галузі важкої промисловості, металургії, будівництва.

Працевлаштування в країнах СНД значної кількості трудових мігрантів спричиняє конкуренцію на місцевих ринках праці і відповідні соціально-економічні наслідки. На жаль, переважно нелегальний характер трудової міграції призводить до частого порушення прав працівників-мігрантів в країні-реципієнті, викликає погіршення кількісних і якісних показників трудових ресурсів в Україні.

Крім того, така ситуація створює складну правову проблему працевлаштування мігрантів. З метою перешкодження нелегальній міграції Федеральна міграційна служба Російської Федерації з 1 січня 2007 року посилила міграційне законодавство.

Слід зазначити, що питанням поглиблення міжрегіонального співробітництва між прикордонними регіонами України і країн СНД, що є одним з факторів економічного розвитку, приділяється значна увага. Так, в Стратегії економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року зазначені наступні основні напрямки взаємодії, спрямовані на регіональний розвиток прикордонних територій і розв'язання проблем міграції [12]. Серед основних з них слід відзначити наступні:

поступове формування міждержавного регіонального ринку товарів, послуг, капіталу, робочої сили; встановлення прямих економічних зв'язків між регіонами; розвиток прикордонної торгівлі; розширення співробітництва в області сільського господарства, транспорту, інформаційних технологій і зв'язку; оптимальне економічне використання прикордонних територій, розвиток на цих територіях виробничої й соціальної інфраструктури; розвиток прикордонного туризму.

Необхідно зазначити, що як Європейський Союз, так і Росія на сучасному етапі впроваджують власну політику стосовно міграційних процесів. Ці факти потрібно враховувати Україні в процесі формування власної концепції і формування векторів співпраці, використовуючи певні переваги і можливості, в тому разі прикордонних регіонів.

Розглядаючи питання співпраці з країнами Європейського Союзу, О. Малиновська пропонує: «У контексті євроінтеграційних зусиль разом з Євросоюзом Україні необхідно розв'язувати низку серйозних міграційних проблем, які аж ніяк не обмежуються протидією транзитній нелегальній міграції з третіх країн, що сьогодні є основним предметом співробітництва з Європейським Союзом у відповідній сфері» [6, с. 95].

Слід зазначити, що Україні потрібно активніше долучатися до ініціатив Європейського Союзу і Росії, які безпосередньо або опосередковано стосуються питання розробки ефективної міграційної політики, в тому числі і вітчизняного прикордоння (табл.2).

Крім того, доцільним є продовження переговорів з державами - членами Європейського Союзу щодо застосування спрощеного режиму перетинання державного кордону громадянами України, зокрема тими, які проживають у прикордонних районах України; визначення переліку обставин, за яких може здійснюватися спрощений прикордонний контроль.

Таблиця 2

Основні ініціативи, які стосуються питання розробки ефективної міграційної політики України

Європейський Союз	Росія
Європейський інструмент сусідства і партнерства	Концепція міжрегіонального й прикордонного співробітництва держав – учасників Співдружності Незалежних Держав, затверджена Рішенням Ради глав урядів СНД від 15 вересня 2004 року
Місія Європейського Союзу щодо допомоги на кордонах	Конвенція по прикордонному співробітництву держав – учасників СНД, ухвалена Рішенням Ради глав держав СНД від 10 жовтня 2008 року
Тематична програма співробітництва з третіми країнами у серії притулку і міграції	Стратегія економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року
Створення єдиних візових центрів Європейського Союзу у третіх країнах	Концепція про співробітництво держав-учасниць СНД щодо протидії незаконній міграції (схвалена Рішенням Ради глав держав СНД від 16 вересня 2004 р.)

Таким чином, поширення міграційних процесів сприятиме інтеграції держави у світовий економічний простір, в якому обмін робочою силою має стати одним із напрямів

міждержавного співробітництва. Прикордонні регіони України, використовуючи свої географічні переваги для співробітництва в сфері праці і зайнятості, можуть використовувати прикордонні і транскордонні зв'язки. Необхідно звернути увагу, що особливості розвитку процесів міграції формують певні моделі, які характеризуються специфічними соціально-економічними характеристиками. Слід зауважити, що як Європейський Союз, так і країни СНД на сучасному етапі впроваджують власну політику стосовно міграційних процесів. Ці факти потрібно враховувати Україні в процесі формування власної концепції і формування векторів співпраці, використовуючи певні переваги і можливості, в тому разі прикордонних регіонів.

Європейська і пострадянська соціально-економічна модель трудової міграції породжує низку проблем, розв'язання яких потребує формування новітньої ефективної державної міграційної політики, спрямованої на інтеграцію прикордонних регіонів у міжнародний ринок праці, підвищення соціальної захищеності мігрантів, протидію нелегальній міграції шляхом укладання двосторонніх угод з країнами перебування українських громадян про тимчасове працевлаштування. Ця політика повинна враховувати світові тенденції і мати на меті інтеграцію України в міжнародну спільноту.

Література:

1. Страны Центральной и Восточной Европы – новые члены Европейского Союза: проблемы адаптации: [монография] / Под ред. С.П. Глинкиной. - М.: Наука, 2009. – 495 с.
2. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX-XXI століть: нові пріоритети / М.І. Долішній. – К.: Наукова думка, 2006. – 511 с.
3. Вардомский Л.Б. Российское порубежье в условиях глобализации: [монография] / Л.Б. Вардомский. – М.: Книжный дом «Либроком», 2009. – 216 с.
4. Населення України. Трудова еміграція в Україні: [монографія] / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
5. Майданік І.П. Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав: [монографія] / І.П. Майданік – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 176 с.
6. Малиновська О.А. Західний вектор міграцій населення України та перспективи європейської інтеграції держави [Текст] / О.А. Малиновська // Міжнародна міграція та розвиток України в контексті європейської інтеграції: [Збірник матеріалів міжнародної наукової конференції] / За заг. ред. О.С. Власика. – К.: ПЦ «Фоліант», 2008. – С. 82-97.
7. Статистический справочник «Миграция и денежные переводы» 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances>.
8. Юськів Б.М. Імперативи політики управління міжнародною міграцією в Україні/ Б.М. Юськів // Грані. – 2010. - № 2 (70), с. 146 – 150.
9. Напрямки формування державної політики України у галузі виїзної трудової міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.crcfpu.org.ua>.
10. Європейська інтеграція України: поточна ситуація, завдання та пріоритети державної політики: [мат. засідання «круглого столу»] / за заг. ред. О. В. Снігир. – К.: НІСД, 2010. – 64 с.
11. Акімов Д.І. Соціальні основи трудової міграції: західна і східна моделі/ Д.І. Акімов // Актуальні проблеми економіки. - № 1 (115). – 2011, с.328-331.
12. Стратегия экономического развития Содружества Независимых государств на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by>

*Рекомендовано до публікації
д.держ.упр. Ткачовою Н.М. 06.03.12*

*Надійшло до редакції
15.03.12*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАТИЗАЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТИВНОГО ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В статті розглянуто систему термінів процесу інноватизації з метою конкретизації їх змісту та визначення основних акцентів, які дозволяють зрозуміти сутність інновацій в нових умовах господарювання.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інновація, інноватика, інноватизація.

The system of terms and their determination with the purpose of specification of their maintenance and determinations of basic accents, which allow to understand their essence in the new terms of menage, is considered in the article.

Keywords: innovative development, innovation, innovatization.

Забезпечення стабільності прогресивного розвитку економічної системи потребує використання основних засад інноваційного типу розвитку, який характеризується впровадженням принципово нових технологій, випуском високотехнологічної продукції, прийняттям прогресивних організаційних та управлінських рішень щодо активізації інноваційної діяльності. Успішна реалізація інноваційного типу розвитку забезпечується лише за умови використання його принципів як на макро-, так і на мезо- та мікрорівнях.

Питання інноваційного розвитку економічних систем вже впродовж тривалого часу вивчається науковцями різних країн. Проблематикою інноваційної діяльності та інноваційних процесів як основи економічного розвитку займалися такі науковці як Й.Шумпетер, Б.Санто, П.Друкер, І.Ансофф, Б.Твісс, Н.Лапін, Л.Водачек, Ю.Яковец, Л.Саломатіна, Р.Фатхутдінов, С.Ільєнкова, А.Власова, Н.Красноктська та ін. Серед українських науковців питанням інноваційного розвитку приділяють багато уваги в своїх працях В.Геєць, Ю.Бажал, О.Лапко, О.Амоша, А.Гальчинський, Г.Андрощук, О.Кузьмін, Й.Петрович, Л.Федулова та ін.

Загальні тенденції зміни умов господарювання, інтенсивність глобалізаційних процесів, посилення ролі науково-інтелектуального ресурсу як основи розвитку економічних систем вимагають використання нових підходів до організації інноваційної діяльності, а, відповідно, й системи управління розвитком на інноваційній основі.

Метою даної статті є теоретичний аналіз змісту окремих понятійних категорій для можливості їх ефективного використання в практичній діяльності економічних систем, розвиток яких повинен забезпечуватись внаслідок чіткого розуміння процесів, які сприяють активізації інноваційної діяльності.

Для досягнення поставленої мети до виконання поставлено наступні задачі:

визначити зміст процесів інноваційного та інновативного розвитку;

проаналізувати сутнісне наповнення термінів «інновація», «інноватика», «інноваційність», «інновативність»;

розглянути поняття інноватизації, визначити його зміст як терміну, умови застосування як процесу.

Незважаючи на цілу низку нормативних документів, які прийняті на законодавчому рівні і покликані регулювати процеси інноваційного зростання економіки України, об'єктивних зрушень в даному напрямку не спостерігається. Причини такої ситуації вбачаються в наступних моментах:

по-перше, прийняті документи не супроводжуються розробкою практичних механізмів реалізації задекларованих рішень;

по-друге, обговорення даної проблематики на науковому рівні зводиться до питань впровадження окремих методик, які забезпечують лише часткове вирішення проблемних питань;

по-третє, відсутнім є механізм підтримки інноваційних процесів для забезпечення його самопідтримки, через що інноваційні починання швидко затухають;

по-четверте, інноваційна політика не представлена цілісним механізмом управління інноваційним розвитком, через що інноваційна діяльність не набирає характеру системності;

по-п'яте, відсутнім є механізм формування умов для реалізації інноваційної діяльності як макро-, так і на мікрорівні.

Окреслені проблемні питання призводять до необхідності конкретизації можливостей практичного використання основних засад інноваційного типу розвитку з чітким визначенням окремих процесів, що забезпечують стабільне зростання інноваційної активності. Для цього слід, насамперед, розглянути суть основних термінів у сфері інноваційного розвитку, зокрема термінів «інноваційний розвиток», «інноваційність» та відносно нових термінів «інновативність» та «інновативний розвиток».

Розглянемо окремі трактування інноваційного розвитку.

А.М.Власова і Н.В.Краснокутська трактують інноваційний розвиток як розвиток науки, техніки, досвіду, знань [1, с.6]. Дані автори розглядають інноваційний розвиток як процес, у перебігу якого наукова ідея доводиться до практичного використання.

Л.І.Федулова визначає інноваційний розвиток як зростання економічних показників, забезпечених за рахунок реалізації інноваційних проектів і впровадження нововведень [2, с.35]. Дане визначення обмежується, на наш погляд, розглядом суто економічних зисків, які отримуються внаслідок ведення інноваційної діяльності, а такі складові як соціальна, екологічна, гуманітарна, науково технічна та інші до уваги не взято.

У викладі С.М.Ілляшенка інноваційний розвиток розглядається як процес господарювання, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії і прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [3, с.23]. Дане трактування є більш широким і враховує роль чинників внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства в реалізації інноваційних процесів.

Науковці КНЕУ дають наступне визначення інноваційного розвитку: «Це незворотний процес переходу з одного стану в інший, який характеризується сукупністю змін, обумовлених впровадженням інноваційних перетворень, що приводять до формування нових властивостей системи, зміни її якісного стану, зростання здібностей, компетенцій, потенціалу та рівня ефективності її діяльності, укріплення системи, а також формування здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього та внутрішнього середовища [4, с.6]. Дане визначення включає, на відміну від інших, складову інтелектуального потенціалу як структурну основу забезпечення інноваційного розвитку.

О.Я.Ігнатенко трактує інноваційний розвиток як посилення і використання своїх інноваційних можливостей, аналіз, мобілізація і удосконалювання виробничого потенціалу для досягнення цілей розвитку керованого, соціально-економічного об'єкту за рядом напрямів, що передбачає комплекс робіт з розробки, освоєння й впровадження у виробництво різних нововведень, з огляду на обмеженість ресурсної складової [5, с.]. В даному трактуванні не враховано умов ринкового середовища, в якому здійснюється діяльність.

У визначенні Д.О.Карлюки інноваційний розвиток є складним процесом прикладного характеру створення і впровадження інновацій з метою якісних змін об'єкта управління та

отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту, який пов'язаний з необхідною умовою виживання і розвитку підприємств у довгостроковій перспективі [6, с.8]. Автор не конкретизує в даному трактуванні передумов реалізації інноваційної діяльності, які визначають її спрямованість.

Інноваційний розвиток охоплює всі ланки суспільного відтворення і передбачає реалізацію наступних етапів: виявлення потреби та виникнення нової технічної ідеї на її задоволення; проведення досліджень і розробок та оформлення винаходу; інвестування виробництва, освоєння і використання; розповсюдження і сприйняття результатів НТП, забезпечення сталого розвитку тощо [7, с.30].

Інноваційний розвиток може проявлятися в наступних його видах [7, с.28]:

внутрішній розвиток, який базується на існуючих традиціях, які склались в господарюючій системі;

зовнішній розвиток, який передбачає інноваційну діяльність з метою закріплення позицій господарюючої системи на ринку. При цьому інноваційна діяльність може бути утворюючою (легітимною), тобто пов'язаною з безпосереднім продукуванням інновацій, та імітуючою (нелегітимною), яка базується на копіюванні чужих інновацій.

Таким чином, інноваційний розвиток має об'єктивну основу, яка визначається внутрішніми можливостями системи до інноваційних змін та перетворень та зовнішніми вимогами посилення конкурентних переваг для забезпечення перспективи подальшого прогресивного розвитку.

На сьогоднішній день дискусійним є питання визначення змісту таких інноваційних характеристик як інноваційність та інновативність. Для конкретизації змісту даних понять слід, на нашу думку, розглянути змістове насичення першооснов даних термінів, а саме понять інновації та інноватики.

Визначень терміну «інновація» в науковій літературі налічуються сотні, причому різні автори по-різному трактують дане поняття, визначаючи його як процес (Твісс Б., Санта Б., Хучек М., Макаров В.Л., Морозов Ю. та ін.), як зміну (Й. Шумпетер, Яковец Ю., Водачек Л. та ін.), як результат (Левінсон А., Фатхутдінов Р., Шабанова М. та ін.) та як систему (Лапін Н., Пригожин А. та ін.).

У керівництві Фраскати інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, який отримав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг.

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає інновацію як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [8].

У Концепції інноваційної політики Російської Федерації інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, що реалізовується на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності.

Розглянувши визначення терміну «інновація» схиляємось до думки, що основний акцент у трактуванні даного поняття повинен робитись на розгляді його як готового прогресотворчого результату інноваційної діяльності, який має прикладний характер і забезпечує отримання одного чи кількох видів ефектів [9, с.53].

Глобалізація світових економічних процесів об'єктивно вимагає використання нових підходів до забезпечення можливості розвитку систем господарювання у світовому

конкурентному середовищі. Тому актуальним стає використання загальносистемного або глобально-цивілізаційного підходу як до розгляду сутності інноваційного розвитку, так і до забезпечення умов для реалізації даного процесу.

Глобалізаційні процеси дозволяють посилювати міжнародні фінансові, економічні, культурні зв'язки, розвивати комунікаційну систему, освоювати нові технології. Швидкість перетворень немов «стискає» світовий простір і час. Основним економічним ресурсом стає інформація і операбельні знання, загострюється конкуренція за інноваційний ресурс. За таких умов об'єктивною необхідністю стає вихід на якісно новий рівень забезпечення розвитку економічних систем, який супроводжується трансформаційними змінами, основою яких стає інновативність і, як наслідок набирає розвитку новий напрям знань – інноватика.

Термін «інноватика» є досить новим і трактується на сьогоднішній день наступним чином:

1) Інноватика — галузь знань, що охоплює питання методології й організації інноваційної діяльності. Інноватика вивчає закономірності процесів розвитку, формування новацій, нововведень, механізмів управління змінами, подолання опору нововведенням, адаптації до них людини, використання та поширення інноваційних потоків, інноваційної діяльності, їх вплив на сферу конкуренції, на розвиток суспільства в цілому [10].

2) Інноватика – область науки, яка вивчає формування новацій і їх розповсюдження, а також способи прийняття інноваційних рішень [11].

3) Інноватика – галузь науки, що охоплює питання методології й організації інноваційної діяльності, вивчає різні проблеми теорії інновацій, зокрема, створення, реалізації нововведень, організаційне забезпечення інноваційних процесів. [12, с.15].

4) Інноватика – галузь науки, що вивчає закономірності процесу інноватизації. До її пріоритетних напрямків відносяться дослідження психологічних ефектів, інженерного і філософського розуміння інновації, шляхів підвищення сприйнятливості, схильності до інновацій у суспільстві взагалі і у підприємств зокрема [13].

Виходячи із наведених визначень термінів «інновація» та «інноватика», можна стверджувати, що інновативність – здатність до практичного впровадження інтелектуальних рішень в діяльність з метою отримання ефектів різного виду. Поняття інновативності є більш широким, визначається умовами зовнішнього і внутрішнього середовища системи та забезпечує створення нових знань, методів, концепцій, підходів, формування нових зв'язків, що дозволяє прискорити процес адаптації системи до змін у бізнес-середовищі. Тому інновативність є характеристикою, яка відображає якісний рівень готовності господарюючої системи до інноваційних змін, сприйняття нею нових ідей і здатність підтримувати і реалізовувати нововведення у всіх сферах діяльності. Слід зауважити, що дана характеристика певною мірою визначається складовою людської активності, що надає їй суб'єктивних форм.

В межах вище викладеного інновативність як якісну характеристику інновативного розвитку можна розглядати у наступних аспектах:

- по-перше, інновативність як засіб, що передбачає постійне вдосконалення діяльності, оновлення на основі новітніх досягнень науки і техніки, що дозволяє забезпечувати ціль підготовки системи до реалізації інноваційної практики;

- по-друге, інновативність як ціль, що передбачає формування і стабільне відтворення в системі установок, умов, зразків діяльності, орієнтованих на постійне прагнення до новизни. Даний аспект інновативності є більш глибинний і характеризує трансформаційні зрушення в системі, які мають місце в усіх напрямках діяльності системи і включають реалізацію таких видів інноваційних змін: фінансово-економічні, організаційно-управлінські, структурно-функціональні, освітньо-методологічні.

В процесі використання терміну «інноватизація» його часто ототожнюють з інноваційним розвитком. Однак, попередній аналіз термінів «інновація», «інноватика», «інноваційність» та «інновативність» дозволив визначити різницю між ними. Тому логічним є твердження про недопустимість ототожнення термінів «інноватизація» та «інноваційний розвиток».

Окремі автори дають наступні визначення інноватизації.

В.Д.Пархоменко та О.К.Скаленко визначають інноватизацію як «перманентний пошук і впровадження в господарське життя ресурсозберігаючих, у тому числі безвідходних технологій» [14, с. 4]. В даному трактуванні переважає технологічний аспект інноваційної діяльності як передумови технологічних змін. Управлінський аспект у забезпеченні інноватизації в даному випадку не представлений.

В.Є.Новицький трактує інноватизацію «як активну науково-технологічну домінанту сучасного розвитку та конкурентної діяльності, що виникає об'єктивно як реакція на зміну співвідношення науки та виробництва, а також як прояв нового функціонального співвідношення» [15, с. 5]. Подальше розкриття змісту інноватизації даним автором демонструє ситуацію концентрації «чистої науки та освіти» у країнах-метрополіях та винесення виробництв «до країн регіональної, світової периферії» як приклад інноваційності різних систем, в яких співвідношення науки та виробництва є різними, однак розвиток цих систем забезпечується за рахунок процесу інноватизації.

О.Л.Скрипниченко під «інноватизацією» розуміє «свідому людську діяльність, у результаті якої створюються, з одного боку, найкращі в певних обставинах умови для інноваційного розвитку, з іншого – пряме втручання, як в усі етапи процесу окремо, так і в загальний процес в цілому» [9, с. 54]. На нашу думку, дане визначення найбільш точно відображає змістове наповнення терміну «інноватизація». Основний акцент зроблено на усвідомлення необхідності створення належних умов для інноваційного розвитку.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Інноваційний розвиток передбачає реалізацію інноваційних процесів, які забезпечують отримання різних видів ефекту (економічного, соціального, екологічного, науково-технічного тощо) з метою підвищення ефективності роботи системи та отримання окремих конкурентних переваг. Слід зауважити, що інноваційний розвиток носить постійний характер і є обов'язковою умовою забезпечення ефективності функціонування системи шляхом реалізації інновацій різного виду в окремих напрямках діяльності системи.

2. Інновативний розвиток передбачає формування умов для підтримки і впровадження інновацій, що забезпечується генеруванням змін шляхом генерування (отримання) і розповсюдження нових знань, охоплює рівень окремої системи, носить системний характер, реалізується комплексно із врахуванням зміни компонентів зовнішнього і внутрішнього середовища як існуючої реальності та як об'єктивної реакції на зміни у самій системі, виходячи з об'єктивних і суб'єктивних основ інноваційного розвитку.

3. Інновативною можна назвати систему, в якій відбувається безперервний процес змін та навчання. Тобто дана система є відкритою для нововведень, постійно оновлює і вдосконалює свою діяльність, намагається підвищити ефективність всіх процесів, які в ній протікають, швидко реагує на зміни зовнішнього середовища, а реакція на зовнішні зміни супроводжується необхідною зміною структурних елементів внутрішнього середовища системи.

Таким чином, інновативність системи передбачає, по-перше, ресурсну готовність до змін, по-друге, готовність сприйняття системою змін і, по-третє, готовність прийняття змін системи бізнес-середовищем, в якому вона функціонує.

4. Інновативний розвиток не обмежується лише самою системою інновацій, а носить, можна казати, холістичний характер, тобто цілісний характер системності.

Таким чином, інноватизацію можна визначити як процес забезпечення умов для активізації інноваційного розвитку, який використовується за умови об'єктивного усвідомлення необхідності комплексних змін в роботі організації, реалізується на засадах системності шляхом сприяння активізації інноваційного потенціалу економічної системи з метою забезпечення збалансованого прогресивного розвитку складових системи і, як наслідок, виведення системи на якісно новий рівень розвитку та отримання ефекту трансформаційно-інноваційного прискорення.

Дана категорія є відносно новою і вимагає подальшого вивчення і більш детальної конкретизації її змістового наповнення, умов та принципів застосування, що й ляже в основу наших подальших досліджень.

Література:

1. Власова А.М. Інноваційний менеджмент: Навч. Посібник / А.М.власова, Н.В.Краснокутська. – К.:КНЕУ, 1997. – 92 с.
2. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник / Л.І.Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навч. Посібник / С.М.Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 278 с.
4. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л.Антонюк, А.М.Поручник, В.С.Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
5. Ігнатенко О.Я. Система забезпечення інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / О.Я. Ігнатенко // Державний вищий навчальний заклад "Донецький національний технічний університет". – 05.06.08 - //Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/ignatenko/library/st2.htm>.
6. Карлюка Д.О. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємства льонопереробної галузі: автореф. дис. канд. екон. наук / Д.О.Карлюка. – Київ, 2006. – 24 с.
7. Шовкун І.А. Моделі інноваційного розвитку: міжнародний досвід та уроки для України // Проблеми науки. - 2002. - № 8.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002, №36, ст.266). (Із змінами, внесеними згідно №380- IV від 26.12.2002 р., ВВР, 2003, №10-11, ст.86 №1344- IV від 27.11.2003).
9. Скрипніченко О.П. Інноватизація (термінологія) / О.П.Скрипніченко // Формування ринкових відносин в Україні. - №11(102). – 2009. – с.50-56.
10. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. / Н.В.Краснокутська — Київ.: КНЕУ, 2003. - 504с.
11. Словник бізнес-термінів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/5333>.
12. Гращенко І.С. Формування адаптивної системи управління інноваційними процесами на підприємствах: Дис.. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук / І.С.Гращенко. – Київ, 2008. - 95 с.
13. Словарь экономиста [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://edc.nauka.ru/stp.dr/innov/>.
14. Пархоменко В.Д. Національна науково-інформаційна система – стратегічна основа технологічно-виробничих інновацій/ В.Д.Пархоменко, О.К.Скаленко // Науково-технічна інформація. - №4(30). – 2006. - 62 с.
15. Новицький В.Є. Проблеми інституційно-інноваційного регулювання в контексті завдань національного розвитку на сучасному етапі глобалізації / В.Є.Новицький // Наукові вісті НТУУ "КПІ". - 2009. - № 5. - С. 5-10.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Петренко В.П. 12.03.2012

Надійшло до редакції
24.03.12

ПРОСТОРОВО-ЧАСОВИЙ ЗРІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ СУБ'ЄКТАМИ ЕКОНОМІКИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Досліджено проблему соціальних зобов'язань економічних суб'єктів з урахуванням їх ресурсних можливостей та інтересів. Визначено межі соціальної відповідальності суб'єктів економіки. Здійснена оцінка міри реалізації соціальної відповідальності в Україні у просторі і часі.

Ключові слова: соціальна відповідальність, суб'єкти економіки, бізнес, держава.

The problem of social commitments of economic entities with regard to their resource capabilities and interests is investigated. The limits of social responsibility of economic actors are defined. Evaluation of the degree of social responsibility in Ukraine within space and time is made.

Keywords: social responsibility, economic actors, business, state.

Двадцять років незалежного господарювання в Україні характеризуються здійсненням таких політико-економічних змін, які за задумом реформаторів мали б сприяти соціально-ринковим перетворенням і забезпеченню гуманізації розвитку держави. Йдеться передусім про створення принципово нової системи соціальних гарантій і, що головне, невідкладне включення соціальних чинників забезпечення економічного зростання до мотиваційних витоків активізації суб'єктів економіки. Є всі підстави констатувати факт створення власної економічної системи та ринкових інститутів на національних теренах. Але соціальні цінності так і не перебрали на себе регулятивну функцію. Більш того, характерною рисою сучасності став загальний низький рівень життя населення у поєднанні з його надмірним економічним розшаруванням та проявами прямого порушення базових прав людини. Саме тому системні наукові дослідження, пов'язані з науковою оцінкою розподілу доходів та формуванням за їх наслідками необґрунтованих нерівностей, а також пошуком шляхів та методів розширення доступу до суспільних механізмів підвищення добробуту є актуальними як у практичному, так і в теоретичному аспектах.

Проблема надання економіці соціального спрямування віднайшла втілення у працях таких вітчизняних вчених як О. Амоша, В. Беседін, Д. Богиня, А. Гальчинський, П. Гайдучкий, З. Галушка, В. Геєць, М. Герасимчук, О. Головніна, А. Гриценко, В. Гришкін, В. Голіков, Н. Дєєва, М. Долішній, С. Дорогунцов, Ю. Зайцев, Б. Кваснюк, С. Кирєєв, Е. Лібанова, І. Лукінов, О. Новікова, В. Онікієнко, М. Павловський, Ю. Пахомов, М. Соколик, В. Симоненко, Л. Тимошенко та багатьох інших. Проте складність і суперечність соціальних процесів, що відбуваються на тлі прагнень до забезпечення суспільної інтеграції, настільки непередбачувані за наслідками змін, що ряд питань теоретичного та науково-практичного характеру виокремлюється у якості недостатньо пізнаних. Особливо це стосується стереотипів реалізації соціальної детермінанти розвитку. Склалася досить стійка концепція щодо соціального призначення держави, за якою їй приписують порівняно пріоритетну функцію забезпечення цивілізаційних основ життя людини. Проте реалії кінця XX та початку XXI ст., пов'язані з кризою класичного інституту держави добробуту на теренах країн з різним суспільним устроєм, дозволили вести мову про її неспроможність нести подібний тягар в обсязі суспільних потреб, як свого часу ставилося питання про «фіаско» ринку в контексті прояву соціальних деформацій у вигляді безробіття, інфляції, попрання базових прав людини, злочинності, поганих умов життя тощо.

Перспективи досягнення прийнятної соціальної динаміки визначаються сукупністю інтересів окремих індивідів, їх соціальних груп, бізнесових структур та держави, які корелюють з національними інтересами у частині забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку. Логічно припустити, що відповідальність за формування соціальних деструкцій,

пов'язаних з неспроможністю окремих осіб і груп людей брати повноцінну участь у всьому спектрі суспільного буття, у певному співвідношенні несуть всі суб'єкти економіки. Соціальні квазігарантії держави мають поступитися реальним зобов'язанням економічних суб'єктів з урахуванням їх ресурсних можливостей і інтересів.

Виходячи з виокремленого, метою даної статті є оконтурення меж соціальної відповідальності суб'єктів економіки та оцінка міри їх реалізації в просторі і часі на національних теренах.

До суб'єктів економіки належать підприємства, населення й держава. Не будемо детально розкривати механізм їх взаємодії, зазначивши лише, що в спробі забезпечити себе всім необхідним продукуючі суб'єкти вступають в економічні відносини між собою, домогосподарствами й державою. На ринку праці, технічних засобів і різноманітних предметів праці підприємства, проявляючи попит, набувають, так би мовити, «прості моменти процесу праці» і створюють суспільно необхідну продукцію, виконують необхідні роботи та надають послуги. Домогосподарства поставляють на ринок праці основну продуктивну силу суспільства, а саме людину – працівника.

Вироблена продукція поступає на ринок у якості споживчих товарів та послуг як підприємницькому й державному секторам економіки, так і для домогосподарств. Кошти, які отримують продуценти за вироблену продукцію, слугують базою для розрахунків за спожиті ресурси, робочу силу, сплати податків та нагромадження. Отримана працюючими членами домогосподарств заробітна плата слугує відтворенню робочої сили та забезпеченню життєдіяльності непрацюючих осіб. Як з оплати праці, так і з інших доходів домогосподарства сплачують податки. Соціальна зорієнтованість оподаткування особистих доходів посилюється через систему податкових пільг і преференцій соціально незахищеним верствам населення.

Держава, керуючись обсягами податкових надходжень і зборів в умовах ринку, виробляє суспільні блага, продукувати які безпосередні продуценти не прагнуть із-за відсутності стимулів, та спрямовує зусилля на координацію дій економічних суб'єктів і реалізацію їх економічних інтересів через систему відповідних інструментів.

Безумовно, приведений вище зміст взаємовідносин між суб'єктами економіки не є повним і розглядає їх тільки в рамках формування доходів кожного з них. До того ж, перебування системи суб'єктів у рівновазі можливе за умови їх раціональної поведінки. Це можна допустити лише теоретично.

Ринкові реформи, які продовжуються на теренах України за напрямом удосконалення інституційних основ, не дивлячись на визнання її економіки ринковою країнами світової спільноти, не сприяли ні створенню соціальної держави в цілому, ні наданню економіці соціального спрямування. Становлення ринкових відносин проходило на неокласичній доктрині *homo economicus* або економічної людини, яка завжди діє раціонально, виходячи зі своїх меркантильних інтересів. Вже з цієї короткої характеристики *homo economicus* слідує його відчуження від всього соціального, оскільки воно заважає досягти мети багатства. Як наслідок, результатом ринково-трансформаційних перетворень економіки стала її повна протилежність соціалізованому аналогу за зразком розвинених країн.

За розрахунками фахівців у колишньому СРСР податкова місткість становила близько 47% [1, с. 328]. Подібні обсяги перерозподілу ВВП характерні для Німеччини, Австрії, Бельгії, Франції [2, с. 141]. Майже 50–60 % ВВП перерозподіляється через бюджет у Швеції, Данії, Норвегії і Фінляндії [2, с. 142]. Тільки економічно розвинені країни мають матеріальну можливість формувати достатньо презентабельні потенціали соціалізації економіки.

Було б неповним обмежитися констатацією виключно рівня податкової місткості. Виробничі суб'єкти за радянських часів утримували власну соціальну інфраструктуру і здійснювали планування соціального розвитку, яке охоплювало досить широкий спектр питань забезпечення життєдіяльності працівників і їх сімей [3]. Підприємствам належало 41 % усього

житла. Понад 70 % підприємств володіло житлом, медичними закладами і дитячими садками. Біля 38 % підприємств мали у власності будинки відпочинку [4, с.173]. При всьому тому, що впродовж 1996–1998 рр. поетапно об'єкти соціальної інфраструктури підприємств були передані на баланс органів місцевого самоврядування [5, с. 464,465], податкова місткість знизилася та за станом на початок 2010 р. складала тільки 32,8 % [6, с. 36, 43]. І в абсолютному вимірі податкові надходження зведеного бюджету країни зменшилися у порівнянних цінах у 1,8 рази та склали 234,4 млрд грн [5, с. 54, 60; 7, с.18].

Природно, що за таких змін фінансово-бюджетного потенціалу держава могла проводити виключно оптимізаційну політику щодо соціалізаційного комплексу економіки. Впродовж 1990–2010 рр. кількість дошкільних навчальних закладів скоротилася з 24,5 тис. до 15,6 тис., з яких 6 % не працювали [6, с. 432]. Кількість денних загальноосвітніх навчальних закладів I ступеня скоротилося на 1215, I–II ступенів – на 2093 [6, с. 441]. Звузилися і можливості набуття професійної освіти із-за скорочення мережі подібних навчальних закладів на 270 од. [6, с. 443; 7, с.176]. Вищу освіту у ВНЗ I–II рівнів акредитації за кошти державного бюджету у 2009 р. могли отримати тільки 38,1 %, а III–VI – 44,6 % [8, с. 66]. Кількість лікарняних закладів в період з 1990 по 2010 рр. скоротилася на 1,1 тис, а лікарняних ліжок у них на 271 тис. [6, с. 453]. Рецесійні процеси мали місце і в системі культури та мистецтва, фізичного виховання та спорту, санаторно-курортного лікування тощо [6, с. 477, 484, 486]. Звуження поля можливостей держави щодо надання суспільних послуг стало причиною обмеження доступу до суспільних механізмів підвищення добробуту.

Є підстави кваліфікувати виробничий сектор економіки як суто приватний. Якщо вести мову за малий сегмент підприємництва, то вже на початку 2007 р. він на 96,4 % був приватним [9, с. 36]. Щодо великих і середніх підприємств, то і їх частка у приватній власності перевищила за 62,5 %. Привертає увагу і концентрація робочої сили. За офіційними даними на початку 2010 р. Тільки 4,2 % середньооблікової кількості штатних працівників концентрувалося на державних підприємствах і 3,9 % на комунальних [10, с.192]. За такого переструктурування господарського комплексу саме приватний сектор мав проводити політику соціалізації бізнесу у різнобічному спектрі питань. Реально ж впродовж 1990-2010 рр. кількість найманих працівників скоротилася з 24666,0 тис. до 12 564,2 тис. осіб, або майже у два рази [6, с. 354]. За станом на кінець 2010 р. номінальна середня місячна заробітна плата найманих працівників за абсолютним значенням складала тільки 96,0 % від рівня 1990 р. [6, с. 72, 389; 11, с.75]. При цьому ціни на споживчі товари зросли у 9,5 разів, що відтворилося на загальній масі споживання продуктів харчування. Якщо у 1990 р. пересічний українець споживав 941,1 кг продуктів харчування на рік, то наприкінці 2010 р. на 20,0 % менше. Мова йде про площину співвідношень відносно одного працюючого. До того ж і ці досить звужені відтворювальні спроможності середньомісячної заробітної плати доповнювалися фактами її несвоєчасної виплати, з причини якої за станом на початок 2010 р. заборгованість населенню із заробітної плати склала 1 508 млн грн [10, с. 273]. За останні десять років питома вага боржників із заробітної плати в галузях «промисловість» та «будівництво» постійно зростає і складала на кінець 2009 року вже майже 60 і 16 відсотків відповідно. Водночас бізнесом за межі країни було виведено 115 млрд грн. [12].

Важко віднайти аргументи подібній аморалізації підприємництва, оскільки обсяги інвестицій у основний капітал досягли тільки 85 – 87 % від рівня 1990 р. Наслідком інвестування виробничого потенціалу за залишковим принципом стало доведення зносу основних засобів на початок 2010 р. до 60 %, що у 1,6 рази перевищувало рівень 1990 р. [6, с. 95; 13, с. 235].

Вихований в егалітарному стилі розподілу створеного продукту контингент працюючих теж не прагнув змінити ситуацію на краще як на виробництві, так і при самозабезпеченні власного добробуту. Продуктивність праці зайнятих у національній економіці у 1990 – 1999 рр.

щорічно зменшувалася на 5,25 в.п., хоча в наступні 2000 – 2010 рр. почалося зростання. Проте динаміці продуктивності праці зайнятих працівників сприяло щорічне скорочення їх чисельності у виробничому секторі економіки приблизно на 1,0 в.п. [6, с.30, 72, 354; 11, с.30, 75]. За показником продуктивності праці зайнятого Україна у 2009 р. поступалася Франції у 5,1 рази, Німеччині – у 4,5 рази, Швеції – у 4,6 рази і навіть країнам постсоціалістичного простору, а саме Польщі – у 2,6 рази, Угорщині – у 3 рази, Словенії – у 3,3 рази [14, с. 132]. Тоді логічним видається відставання України в заробітній платі від названих країн та стан, за якого в структурі бідних високою є частка працюючих.

Разом з тим збільшується кількість працівників, оплата праці яких знаходиться в межах мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством. Порівняно з 2008 р. їхня частка на кінець 2010 року в загальній кількості зросла на третину. І це при тому, що розмір мінімальної зарплати та прожиткового мінімуму не відповідають європейським стандартам. Низький розмір зарплат призвів до того, що встановлений рівень оподаткування заробітної плати уже не може наповнити як досягнутий у минулі роки обсяг соціальних видатків, який потребує нарошування, так і забезпечення доходами системи соціального та пенсійного страхування.

Зменшення фінансових можливостей пересічного громадянина щодо самостійного підвищення рівня свого життя та членів сім'ї й пов'язане з цим постійне зменшення потенціалу податку із доходів фізичних осіб, який є одним із найвагоміших прямих податків місцевих бюджетів у забезпеченні їх видатків (охорона здоров'я, освіта, соціальний захист, ЖКГ і т.д.) та державних фондів загальнообов'язкового соціального страхування (пенсія, виплати на випадок безробіття, тимчасової втрати працездатності, нещасних випадків на виробництві, інші державні допомоги), погіршує потенціал фінансового забезпечення спільних умов проживання, в тому числі якості соціально-культурних послуг, які фінансує бюджет, звужується поле гарантій отримання у майбутньому пенсій. Одночасно погіршуються можливості всіх соціальних видатків, які проводяться різними державними інституціями.

Соціальна відповідальність є інтегральною характеристикою джерел забезпечення соціально-економічної динаміки з полісуб'єктною джерельною базою її підтримання і розвитку. Правове і діяльне поле соціальної відповідальності формується владою і пов'язується з перерозподілом створеного суспільного продукту, наданням суспільних послуг і соціальної підтримки особам, які ще або вже неспроможності до самозабезпечення, та запровадження мінімальних соціальних стандартів з дотриманням термінів їх перегляду відповідно до змін потреб населення. Щодо бізнесу, то його соціальна відповідальність знаходиться в площині взаємовідносин між людьми і підприємствами території, з якими він співпрацює в процесі виробничої діяльності, в контексті забезпечення соціальних стандартів та реалізації концепції ефективного власника. Реалізація пересічним громадянином принципу соціальної відповідальності передбачає його активну життєву позицію в прагненні до самостійного життєзабезпечення і дотримання норм соціальної етики у відносинах з іншими суб'єктами економіки.

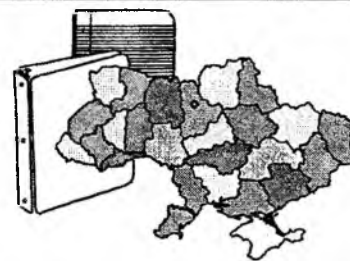
Література:

1. Дєєва Н. М. Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці : теорія, методологія, перспективи : монографія / Н. М. Дєєва. – Д. : АРТ-ПРЕС, 2006. – 444 с.
2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: У 2-х т.- Т.ІІ / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк і ін.; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 592 с.
3. Планирование социального развития коллектива производственного объединения (предприятия): Методические рекомендации / Д.А. Керимов, Ж.Т. Тощенко и др..- М.: Профиздат, 1987. – 304 с.
4. Социальный аудит: учебник / Под ред. А.А. Шулуся, Ю.Н. Попова. – М.: Изд. дом «АТИСО», 2008. – 524 с.

5. Про поетапну передачу до комунальної власності об'єктів соціальної інфраструктури, які належать суб'єктам підприємницької діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1996 р. № 222 // Приватизація, інвестиції та фондовий ринок: правові засади та практика: У 4-х т. / За ред. С.О.Довгого та В.М.Литвина. – Т.1: Передприватизаційна підготовка та корпоративне управління у відкритих акціонерних товариствах (на прикладі ВАТ «Укртелеком») / В.В.Васильєв, В.В. Горенко, В.Л. Дерев'янченко та ін.; За ред. С.О.Довгого та Т.І.Лозової. – К.: Укртелеком, 2001. – 776 с.
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України; За ред. О.Г.Осауленка – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.
7. Народне господарство України у 1992 році: Стат. щоріч. / М-во стат. України; Відп. за вип. В.В.Самченко. – К.: Техніка, 1993. – 464 с.
8. Соціальні індикатори рівня життя населення : Ст. збірник / Держ.ком. стат. України; Відп. за вип. І.В.Калачова. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 221 с.
9. Діяльність малих підприємств : Ст. збірник / Держ.ком. стат. України; Відп. за вип. М.С.Кузнєцова. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2007. – 264 с.
10. Праця України у 2009 році: Ст. збірник / Держ. ком. стат. України; Відп. за вип.. І.В. Сенік. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 341 с.
11. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.
12. www.ukrudprom.ua/digest/vtekli_v_ofshori.html
13. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2000 році : послання Президента України до Верховної Ради України – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2001. – 404 с.
14. Лісогор Л.С. Продуктивність праці в Україні: проблеми та перспективи підвищення / Л.С. Лісогор // Демографія та соціальна економіка – 2010 – № 2(14) – С. 131-138.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 13.06.2012*

*Надійшла до редакції
23.06.12*



УДК 332.12:316.32

Скрипник Н.Є.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ І КОНКУРЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Визначені основні етапи та наслідки розвитку глобальної економічної кризи для економіки України. Досліджено основні фактори, що вплинули на визначення конкурентоспроможності України в світових рейтингах. Запропоновані стратегічні напрями формування ефективної і конкурентної економіки України.

Ключові слова: ефективність, глобальна економічна криза, конкурентоспроможність, стратегія.

The main stages and effects of the global economic crisis on the economy of Ukraine are determined. The main factors that influence on the definition of Ukraine's competitiveness in the world rankings are investigated. The strategic directions to shape an efficient and competitive economy of Ukraine are suggested.

Keywords: efficiency, competitiveness, global economic crisis, strategy.

Процес глобалізації світового економічного простору характеризується зростанням взаємозалежності і взаємопов'язаністю національних економік країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку. Тому дедалі актуальнішим стає питання забезпечення ефективності і конкурентоспроможності національних економік як чинник стабільного розвитку та адаптованості до глобальних викликів сьогодення.

Процес глобалізації не тільки ускладнив світ, але й породив безліч проблем і загроз, з якими людство раніше не стикалося. Глобальна економіка все більш входить у зону невизначеності і перебуває під прискореним впливом кліматичних, технологічних, політичних, культурних та суто економічних змін, які є основною загрозою для стабільного розвитку та джерелом постійних збурень та потенційних ризиків. Глобальна фінансово-економічна криза 2008 року продемонструвала, що дестабілізація однієї складової світового господарства негативно впливає на інші її компоненти, а дисбаланс декількох складових, утворюючи синергетичний ефект, призводить до значних руйнівних наслідків за умов низької адаптивності економіки. Формування конкурентоспроможної та адаптивної до зовнішніх збурень національної економіки є головним завданням державної соціально-економічної політики, розв'язання якого потребує визначення ключових складових адаптивності, що відповідатимуть наявним і майбутнім викликам.

Вивченню питань структурної трансформації національних економік в умовах шоків впливів і негативних збурень, присвячено низку наукових досліджень, як вітчизняних так і зарубіжних вчених. А саме макроструктурній динаміці економіки у глобальному вимірі присвячені праці У.Бека, М.Кастельса, Д.Найта, В.М. Гейця, О. Білоруса, Я.А.Жаліла, О.А. Швиданенка, Б.Є.Кваснюка та ін.; ідентифікації структурних передумов конкурентоспроможності економіки – дослідження Світового економічного форуму, Світового банку, І.В. Крючкової, М.І. Скрипниченка, О. Скаленка.

Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженню проблеми формування ефективної і конкурентної національної економіки, залишаються мало вивченими питання розвитку конкурентного потенціалу з адаптаційними потенціям.

Метою статті є визначення можливостей забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобальної економічної кризи.

Глобальна фінансово-економічна криза стала черговим викликом світовій цивілізації, обумовила невизначеність перспектив глобальної і національних економік, прискорила пошук шляхів модернізації суспільних систем. Криза виявила глибинні вади глобальної економічної моделі, сприяла усвідомленню необхідності системних змін світового і соціального порядку. Перші симптоми розвитку глобальних кризових процесів у 2007 році ознаменувалися переорієнтацією капіталу з розвинених країн до країн, що розвиваються, що спричинило стрибок фондового ринку України, приплив кредитів і відповідно зростання корпоративного зовнішнього боргу. Розігрів економіки за допомогою зовнішніх джерел створював ілюзію розвитку, оскільки сукупний попит все більше покривався імпортованими товарами і послугами [1, с. 204].

На початку 2008 року друга хвиля кризи дала поштовх до передислокації капіталу з фінансових ринків на сировинні, що призвело до стрибка цін на сировинні товари і сировинну корзину в цілому, посилення інфляційних процесів в багатьох країнах і, особливо в Україні.

Третя хвиля супроводжувалася банкрутством провідних світових фінансових компаній, падінням попиту та цін, входженням провідних ринкових економік у фазу стагнації. В Україні кризові процеси проявлялися через стрімке падіння експорт-орієнтованого виробництва, що супроводжувалося відпливом капіталу, скороченням коштів населення в банківській системі, девальвацією та кредитним колапсом.

Фінансові вливання, які становили у 2008 р. майже 1 трл. дол., не змогли витягнути з фінансової кризової прірви розвинені країни світу. Початок 2009 року ознаменувався небаченим раніше зниженням обсягів зовнішньої торгівлі, яка останні десятиріччя зростала досить динамічно. Розповсюдження фінансово-економічної кризи на реальний сектор економіки призвело до згортання виробництва та падіння ВВП у провідних країнах світу (табл. 1).

Падіння обсягів експорту більшості країн світу, спричинене скороченням світової торгівлі та зменшенням інвестиційного попиту через різке зниження кредитування та погіршення фінансово-економічного стану підприємств, є основним фактором зниження ВВП.

За даними Міжнародного валютного фонду за останні двадцять років економіка більшості країн світу зазнала спаду у 2008–2009 рр. Обсяг ВВП всіх країн світу зменшився на 0,7%, держав з розвинутою економікою на 3,7%, а саме США на 3,5%, країн зони Євро на 4,3%, Японії на 6,3%.

Розгортання світової фінансово-економічної кризи та поширення її негативних проявів на Україну виявило низку системних вад макроекономічної архітектури, яка досить хаотично формувалась останні роки без підтримки фундаментальних чинників економічної моделі. Українська економіка протягом 1999–2008 рр. демонструвала позитивну динаміку, з одночасним проявом ознак порушення макроекономічної рівноваги, оскільки зростання не зумовлювалося стабільними довгостроковими факторами [4]. На жаль економічне зростання було не результатом ефективної загальнодержавної політики, а дією сприятливих факторів ендогенного та екзогенного походження. Дані, репрезентовані на рис. 1 наочно підтверджують справедливність висловленого, а саме надвисока волатильність траєкторії макроекономічної динаміки не демонструє чітко окресленої домінантної розвитку, оскільки середньорічні темпи приросту ВВП коливаються від 5,2% у 2002 р. до 12,1% у 2004 р. і мають хвилювий характер

протягом 2005–2009 рр., що обумовлюється насамперед динамікою цін на основні групи товарів металургії. Найбільший спад економіки України відзначається у 2008–2009 рр., що співпадає з загальносвітовою тенденцією. Зростання експорту товарів і послуг обумовлював приріст ВВП в період з 2000–2004 рр. В 2005 р. основною рушійною силою зростання стало внутрішнє споживання, яке підтримувалося поживленням кредитування та соціальними виплатами. Падіння обсягів експортних операцій та внутрішнього попиту в 2008–2009 рр. стали основними причинами глибокого спаду ВВП України, що підтверджується даними репрезентованими на рис. 1.

Таблиця 1

**Динаміка та прогноз ВВП країн світу
(річний приріст, у відсотках до минулого року)**

Країни світу	Фактичні показники ВВП за роки, %										Прогноз
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2016
Весь світ	2,6	4,9	4,6	5,3	5,4	2,8	-0,7	5,2	3,8	3,3	4,9
Держави з розвинутою економікою у т.ч.	1,9	3,1	2,7	3,1	2,8	0,1	-3,7	3,2	1,6	1,2	2,7
Сполучені Штати	2,5	3,5	3,1	2,7	1,9	-0,3	-3,5	3,0	1,8	1,8	3,4
Зона Євро	0,7	2,2	1,7	3,2	3,0	0,4	-4,3	1,9	1,6	1,7	1,7
Японія	1,4	2,7	1,9	2,0	2,4	-1,2	-6,3	4,4	-0,9	1,7	1,3
Держави с формуючимся ринком та держави, що розвиваються у т.ч.	6,2	7,5	7,3	8,2	8,9	6,0	2,8	7,3	6,2	5,4	6,7
Центральна та Східна Європа	4,8	7,3	5,8	6,4	5,5	3,1	-3,6	4,5	5,1	1,1	3,9
СНД	7,7	8,1	6,7	8,9	8,9	5,3	-6,4	4,6	4,5	3,7	4,2
Держави Азії, що розвиваються	8,1	8,5	9,5	10,3	11,5	7,7	7,2	9,5	7,9	7,3	8,6

Складено та розраховано автором за даними [2,3]

Загострення світової конкуренції привело до втрати українськими експортерами ринків збуту. Падіння експортного виробництва негативно вплинуло на суміжні види економічної діяльності та економіку в цілому. Найбільш вразливими до дії кризових процесів виявилися будівництво, переробна промисловість і торгівля.

Економіка України виявилася дуже вразливою до нових зовнішніх шоків та нездатною до імпортозаміщення та розвитку внутрішнього ринку. Значний вплив капіталу, кредитний колапс банківської системи та дефіцит власних ресурсів не дозволили реальному сектору економіки інвестувати у підтримку виробництва і спровокували спад виробництва суб'єктів підприємницької діяльності, які працюють на внутрішній ринок.

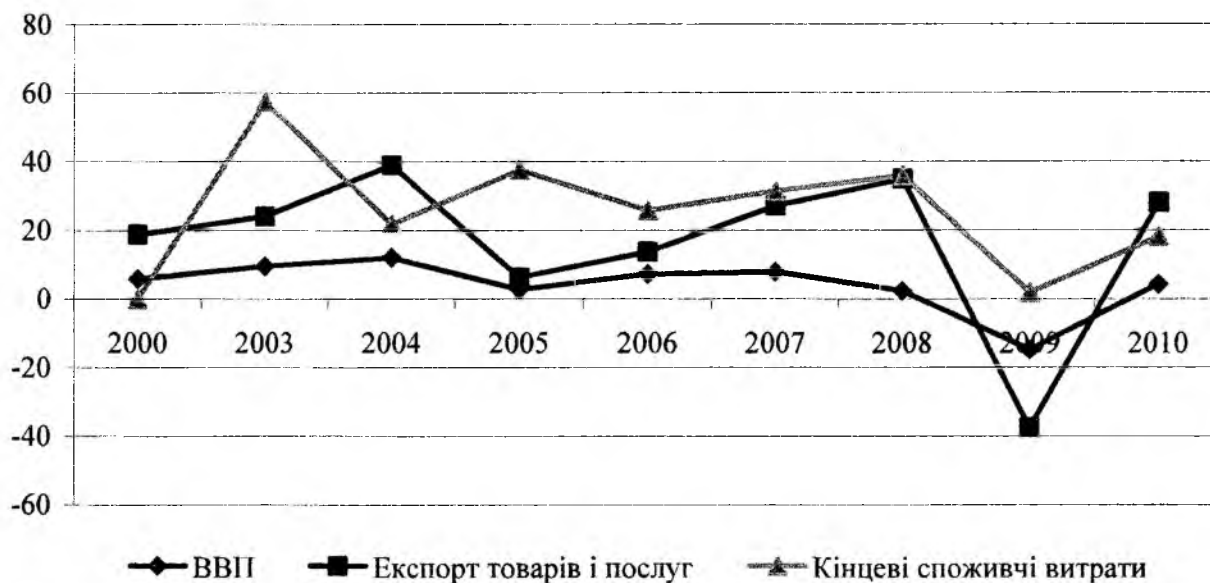


Рис. 1. Динаміка темпів росту ВВП, експорту товарів і послуг та кінцевих споживчих витрат за період з 2000 – 2010 рр. [складено та розраховано авторами за даними [4, с. 81; 5, с. 27, 30, 35]

Глобальні та локальні прояви фінансово-економічної кризи виявили неспроможність економіки України та відсутність системних механізмів підтримки фінансової стійкості як у банківській системі, так і у реальному секторі економіки. На сьогодні в Україні спостерігається не просто економічна криза, а крах існуючої моделі розвитку [4, с.87].

Економіка України продемонструвала неготовність до адекватної відповіді як на зовнішні, так і на внутрішні шоки в умовах постійного загострення глобальних викликів. Україна має значний промисловий і науковий потенціал, однак детермінанти її конкурентних переваг, тобто фактори виробництва, стан конкурентного середовища, стратегії підприємств, ще недостатньо розвинуті, що обумовлює низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Національна конкурентоспроможність розглядається як здатність країни в умовах вільного ринку та справедливого розподілу суспільного продукту виробляти товари і послуги, що відповідають установленим міжнародним стандартам, і на цій основі підвищувати рівень реальних доходів населення та підтримувати його у довгостроковій перспективі [6, с.15]. Конкурентоспроможність національної економіки проявляється в здатності економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-яких впливів ендогенних та екзогенних факторів.

Економічне зростання та зростання добробуту, їх стійка позитивна динаміка є загальновизнаними критеріями прогресу економіки і суспільства, а конкуренція в ринковій економічній системі – одна з фундаментальних складових ринкових сил, що забезпечують ефективне функціонування економіки. Тому можливість стабільного економічного зростання в Україні багато в чому буде залежати від того, наскільки ефективно в країні буде вирішуватися проблема підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Таблиця 2

Рейтинги країн за індексом глобальної конкурентоспроможності

GCI	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	Зміна рейтингу	
							2010-2011	2011-2012
Швейцарія	4	2	2	1	1	1	0	0
США	1	1	4	2	4	5	-2	-1
Німеччина	7	5	3	7	5	6	+2	-1
Китай	54	34	30	29	27	26	+2	+1
Естонія	25	27	32	35	33	33	+2	0
Польща	45	51	53	46	39	41	+7	-2
Росія	59	55	51	63	63	66	0	-3
Казахстан	50	61	66	67	72	72	-5	0
Україна	69	73	72	82	89	82	-7	+7
Грузія	85	90	90	90	93	88	-3	+5
Вірменія	81	89	90	97	98	92	-1	+6
Кількість країн учасниць	125	131	134	133	139	142		

Складено та розраховано автором за даними [7, 8]

У більшості існуючих світових методик визначення рівня конкурентоспроможності економічне зростання вважається метою і критерієм розвитку конкурентоспроможності країни. Але на думку багатьох науковців сьогодення, кількісне економічне зростання не є метою розвитку економіки країни. На Всесвітньому економічному форумі у 2001 році конкурентоспроможність була визначена, як здатність країни досягати постійних високих темпів зростання ВВП на душу населення [7].

У міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україну традиційно зараховують до країн, які розвиваються та характеризуються підвищеною політичною і економічною нестабільністю, несприятливим інвестиційним кліматом і високими ризиками господарської діяльності.

За даними рейтингової оцінки глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) протягом 2004–2006 рр. позиції України посилилися і вона піднялася у рейтингу з 86 до 69 місця, а за 2007–2011 рр. втратила 20 позицій у рейтингу, опустившись на 89 місце у 2010 р із 139, і піднялася на 7 позицій у 2011 р., зайнявши 82 місце із 142 [8, 9]. Рейтинги глобальної конкурентоспроможності України, деяких пострадянських країн та світових лідерів у 2006–2011 рр. репрезентовані таблиці 2.

Побудований за методологією Всесвітнього Економічного Форуму, індекс глобальної конкурентоспроможності є інструментом, за допомогою якого можна оцінити відносно сильні і слабкі сторони національної економіки й порівняти їх з іншими країнами.

В таблиці 3 репрезентовані результати України за основними складовими індексу глобальної конкурентоспроможності Україна в 2010 р в порівнянні з 2009 р. та докризовим 2007 р. [7, 8].

Результати дослідження доводять, що Україна втратила позиції за всіма трьома групами складових рейтингу конкурентоспроможності порівняно з докризовим 2007 р.: базовими вимогами (з 86 місця на 98); підсилювачами ефективності (з 58 місця на 74); та факторами інноваційного розвитку (з 66 місця на 93).

Зміна рейтингу України та складових GCI

Індекс глобальної конкурентоспроможності та його складові	2008-2009 (за результатами 2007 р.)	2010 - 2011 (за результатами 2009 р.)	2011 – 2012 (за результатами 2010 р.)	Зміна позицій України в порівнянні з	
				докризовим 2007 р.	2009 р.
GCI	72	89	82	-10	7
Основні вимоги (40,0%)	86	102	98	-12	4
Державні та приватні інституції	115	134	131	-16	3
Інфраструктура	79	68	71	8	-3
Макроекономічна стабільність	91	132	112	-21	20
Охорона здоров'я та початкова освіта	60	66	74	-14	-8
Підсилювачі ефективності (50,0%)	58	72	74	-16	-2
Вища освіта та професійна підготовка	43	46	54	-11	-8
Ефективність ринку товарів	103	129	129	-26	0
Ефективність ринку праці	54	54	61	-7	-7
Рівень розвитку фінансового ринку	85	119	116	-31	3
Оснащення новітніми технологіями	65	83	82	-17	1
Розмір ринку	31	38	38	-7	0
Фактори інновацій та розвитку (10,0%)	66	88	93	-27	-5
Рівень розвитку бізнесу	80	100	103	-23	-3
Інновації	52	63	74	-22	-11

Україна покращила свої результати порівняно з минулим роком за показниками макроекономічної стабільності на 20 пунктів, зайнявши 112 місце проти 131. Невтішні результати за даною детермінантою конкурентоспроможності обумовлені незадовільним платіжним балансом, високим рівнем доларизації економіки та високим ризиком суверенного дефолту. Негативно впливають на рівень конкурентоспроможності України такі чинники, як рівень розвитку інституцій (131 місце, що на чотири позиції вище минулого року), що пов'язано з недостатнім захистом прав власності на землю, практикою ігнорування та невиконання норм законодавства, низьким рівнем державного управління в Україні, високим рівнем бюрократизації та неефективністю державних фінансів, надмірною політичною залежністю судової системи. Втрата позицій за складовою ефективність ринку товарів (129 місце, рейтинг не змінився порівняно з минулим роком) свідчать про проблеми в розвитку конкуренції на внутрішньому ринку, які обумовлені втручанням держави в роботу ринків, нерівномірним розподілом податкового навантаження. Низький рівень розвитку фінансового ринку (116 місце, рейтинг вищий на

три позиції порівняно з минулим роком) є доказом недосконалості фінансової системи формувати ринково-кредитні потоки у секторах економіки відповідно до цілей державної економічної політики. Погіршення позицій України порівняно як з 2009 р., так і докризовим 2007 р. визначається за такими складовими, як інноваційний розвиток, охорона здоров'я та початкова освіта, ефективність ринку праці, вища освіта та професійна підготовка, розвиток бізнес-процесів.

Нажаль протягом 2004-2011 рр. Україні не вдалося посилити свої позиції у світових рейтингах оцінки глобальної конкурентоспроможності. Економічна політика України неоліберального типу залишила поза увагою фундаментальні основи розвитку економіки в умовах ринку. Тому з метою подолання негативних тенденцій розвитку національної економіки необхідно переглянути концептуальні засади економічної політики на принципово іншій, ліберально-демократичній основі. Економічні реформи мають включати системні заходи, спрямовані на створення сприятливого середовища ведення бізнесу; забезпечення довгострокової фінансової стабільності; підвищення ефективності державного управління; розвиток конкуренції на внутрішньому товарному ринку.

В умовах загострення глобальної конкуренції, наростання стратегічних викликів суспільству та економіці України зростає необхідність дослідження національної конкурентоспроможності як процесу, що відбувається під впливом цілої сукупності факторів, які постійно розвиваються та змінюються.

Сучасний стан глобальної економіки характеризується посиленням ризиків повторення глобальної рецесії. Джерелом таких ризиків є передусім економічні процеси у розвинутих країнах – США та ЄС. Значна частина міжнародних експертів оцінює ймовірність повторення рецесії у США у 30 – 50 %. Зрозуміло, що економічні процеси у розвинутих країнах знаходяться за межами можливостей управління з боку України як країни з невеликою відкритою економікою. Таким чином, Україна не має змоги уникнути глобальної рецесії. Тому пріоритетами антикризової економічної політики повинні бути перш за все створення на державному рівні ефективної системи моніторингу тенденцій розвитку глобальної економіки та розроблення заходів пом'якшення наслідків для України глобальної рецесії у разі її настання. Така система повинна бути покладена в основу державної стратегії забезпечення національної економічної безпеки. На національному рівні повинен бути створений ефективний інституційний механізм моніторингу та управління стосовно глобальних економічних викликів, ризиків та загроз.

Ключовими орієнтирами структурної модернізації економіки України мають стати:

- усунення накопичених структурних диспропорцій;
- цілеспрямоване формування майбутніх структурних характеристик економічної й фінансової систем на основі врахування майбутніх ризиків і тенденцій розвитку;
- формування захисних і стабілізаційних антициклічних механізмів та дієвих важелів управління економічною системою, що дозволить забезпечити сталий та збалансований економічний розвиток.

Для реалізації моделі послідовної структурної модернізації національної економіки через важелі податкової, грошово-кредитної, валютної та зовнішнь-торговельної політики належить виробити механізми забезпечення дієвості економічної політики держави.

Механізми підвищення конкурентоспроможності національної економіки та створення міцної бази для її стійкого динамічного розвитку лежать у площині реалізації системних структурних перетворень. Структурна трансформація національної економіки має бути спрямована на максимально ефективне використання всіх видів економічних ресурсів. Це вимагає реалізації активної та послідовної інноваційно-інвестиційної

політики, розбудови національної інноваційної системи, удосконалення структури економіки в напрямі розширення високотехнологічних виробництв обробної промисловості, телекомунікаційних, фінансових та бізнесових послуг, розвитку високоінтелектуального людського капіталу.

Література:

1. Економіка України: шокові впливи та шлях до стабільного розвитку / О.Г. Білоцерківець, Т.В. Бурлай, Н.Ю. Гончар та ін. ; за ред. д.е.н. І.В. Крючкової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 480 с.
2. Перспективы развития мировой экономики. Сентябрь 2011. Замедление роста, увеличение рисков. Международный Валютный Фонд. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2011/02/pdf/textr.pdf>.
3. Бюллетень «Перспективы развития мировой экономики». Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ. Международный Валютный Фонд. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2011/02/pdf/textr.pdf>.
4. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь. / за заг. ред. В.М.Гейця та ін. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
5. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О.Г.Осауленко, відп. за вип. Н.П.Павленко. – Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август-Трейд», 2011. – 560 с.
6. Конкурентоспроможність національної економіки / Бабак А.В., Биконя С.Ф., Болховітінова О.Ю., и др. ; за ред. Б.Є.Кваснюка. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2006. – 96 с.
7. Всесвітній економічний форум (WEF) (The Global Competitiveness Report / - Oxford University, 2001. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GSR20092010fullreport.pdf>.
8. The Global Competitiveness Report 2011 Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GSR20092010fullreport.pdf>.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Хамініч С.Ю. 03.03.2012

Надійшла до редакції
06.03.12

УДК 330.101.54

Доценко О.Ю.

МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Розглянута структура механізму інноваційного розвитку регіону. Проаналізований сучасний стан фінансування інновацій в Україні та регіоні. Уточнена класифікація джерел фінансування інноваційного розвитку регіону.

Ключові слова: механізм, інновації, інноваційний розвиток, регіон, джерела фінансування, ефект.

The structure of the mechanism of regional innovative development is considered. The current state of funding of the innovation in Ukraine and the region is analyzed. The classification of funding sources of innovative regional development is specified.

Keywords: mechanism, innovation, innovative development, the region, sources of financing, the effect.

Інноваційна діяльність в Україні та її регіонах потребує створення ефективного та дієвого механізму інноваційного розвитку. Це визначає важливість дослідження усіх його складових де провідне місце займає фінансовий механізм. Саме фінансовий механізм з ефективною системою фінансування інновацій в регіоні дозволяє мобілізувати усі наявні джерела фінансових ресурсів в регіоні, що впливає на активізацію його інноваційної діяльності, підвищенню рівня їх конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку.

Дослідженню механізму інноваційного розвитку економіки України та її регіонів в останні роки приділяється достатньо уваги, чому присвячені роботи Амоши А.І., Кузнецової А.Я., Комеліної О.В., Крупки М.І., Лапка О.О. та інш. Напрями досліджень стосуються окремих складових механізму, але не в повній мірі розкривається питання фінансової складової механізму інноваційного розвитку.

Метою даної статті стало визначення основних складових механізму інноваційного розвитку регіону та виділення фінансової складової з подальшим уточнення класифікації джерел фінансування інноваційного розвитку.

Так на думку російського вченого Колоколова В.А., інноваційний механізм – це організаційно-економічна форма здійснення інноваційної діяльності й сприяння її проведенню, пошуку інноваційних рішень, а також важіль стимулювання й регулювання цієї діяльності. Їм сформульована система інноваційних механізмів у цілому, що представлена п'ятьма групами, які виконують конкретні функції: механізмами організації, механізмами розробки й впровадження, механізмами фінансування й стимулювання, механізмами технологічного трансферу й механізмами інтелектуальної власності. Інноваційні механізми існують на трьох основних рівнях: макrorівні, регіональному рівні, та рівні підприємства. На макrorівні вирішуються три основні завдання: формулюється державна інноваційна стратегія, створюється сприятливий інноваційний клімат для економіки в цілому, реалізуються державні інноваційні програми. На регіональному рівні присутні схожі завдання, але вони прив'язані до особливостей регіону. І макро- і регіональний рівень створюють умови для інтенсивного протікання інноваційних процесів на рівні підприємницьких структур [1].

Ефективність інноваційної діяльності в регіоні залежить від сформованої системи механізмів його інноваційного розвитку, які представляють собою взаємозв'язок організаційного, економічного та фінансового механізму, що в цілому визначає ефективну регіональну стратегію інноваційного розвитку й забезпечує адаптацію інновацій до ринкових умов [2]. Можна стверджувати, що механізм інноваційного розвитку регіону включає в себе організаційні, економічні та фінансові підходи, методи та принципи формування регіональної інноваційної політики та стратегії, які забезпечують зростання конкурентоспроможності, рівня соціально-економічного розвитку та якості життя населення регіону.

На підставі проведених теоретичних досліджень можна виділити основні складові механізму інноваційного розвитку регіону, які включають організаційний (організація, розробка й впровадження інновацій у регіоні), економічний механізм (керування, планування й збут інновацій в регіоні), і фінансовий механізм (фінансування й стимулювання, страхування інновацій), що дозволяє визначати ефективну стратегію інноваційного розвитку регіону й забезпечує адаптацію інновацій до ринкових умов (рис1).

Організаційний механізм повинен забезпечувати появу інновацій, фінансовий механізм – створити умови для фінансування інноваційної діяльності, а економічний механізм повинен забезпечити процес комерціалізації інновацій і їхній подальший розвиток. Усі види механізму інноваційного розвитку взаємозалежні між собою й дозволяють забезпечити ефективний інноваційний процес у регіоні.

Крім того, механізм інноваційного розвитку повинен ґрунтуватися на взаємодії суб'єктів господарювання, державних владних структур та органів місцевого самоврядування, у розпорядженні яких знаходяться фінансові, матеріальні, мінерально-сировинні, інтелектуальні та інформаційні ресурси для ефективної інноваційної діяльності в регіоні. При цьому, усі суб'єкти інноваційної діяльності повинні мати певний ступінь свободи з поєднанням високого рівня відповідальності в рамках визначених регіональних пріоритетів розвитку. Ефективність функціонування механізму інноваційного розвитку регіону залежить від обґрунтованого вибору інноваційних проектів відповідно до регіональних пріоритетів, наявності джерел їх фінансування, отримання оптимальних ефектів від їх реалізації [3].

Дієвий механізм інноваційного розвитку регіону починається з ефективних організаційних кроків, які є основою організаційного механізму. Перш за все, це стосується створенню й підтримки умов для інноваційного розвитку в регіоні шляхом

- сприяння впровадженню інноваційних технологій і випуску інноваційних продуктів на підприємствах регіону;
- формування трансферу технологій;
- реалізація регіональних програм підготовки й перепідготовки кадрів;
- сприяння впровадженню інноваційних проектів підприємствами регіону для потреб комунального господарства;
- забезпечення економічної безпеки суб'єктів інноваційної діяльності регіону;
- сприяння організації й проведенню семінарів і конференцій по інноваційним і науково-технічним питанням;
- проведення моніторингу інноваційної діяльності в регіоні;
- удосконалення тарифної політики для підприємств і організацій регіону, що здійснюють інноваційну діяльність;
- супровід й контроль великих інноваційних проектів на рівні регіону.

Взаємодія органів державної та місцевої влади, суб'єктів господарювання регіону при формуванні інноваційної політики припускає координацію діяльності всіх органів влади, регіональних центрів з питань економіки, промислової політики, інноваційної й інвестиційної політики, науково-технічного розвитку, а також спільна робота із громадськими організаціями, галузевими профспілками.

Інформаційна підтримка інноваційного розвитку в регіоні забезпечується шляхом створення інформаційної інфраструктури, що покликана забезпечити поширення інформації про інноваційні продукти, проекти в регіоні, а також про наявні джерела фінансування.

Економічний механізм інноваційного розвитку регіону відповідає за стратегічне управління інноваційним розвитком регіону та пов'язаний з розробкою цілей, програм,

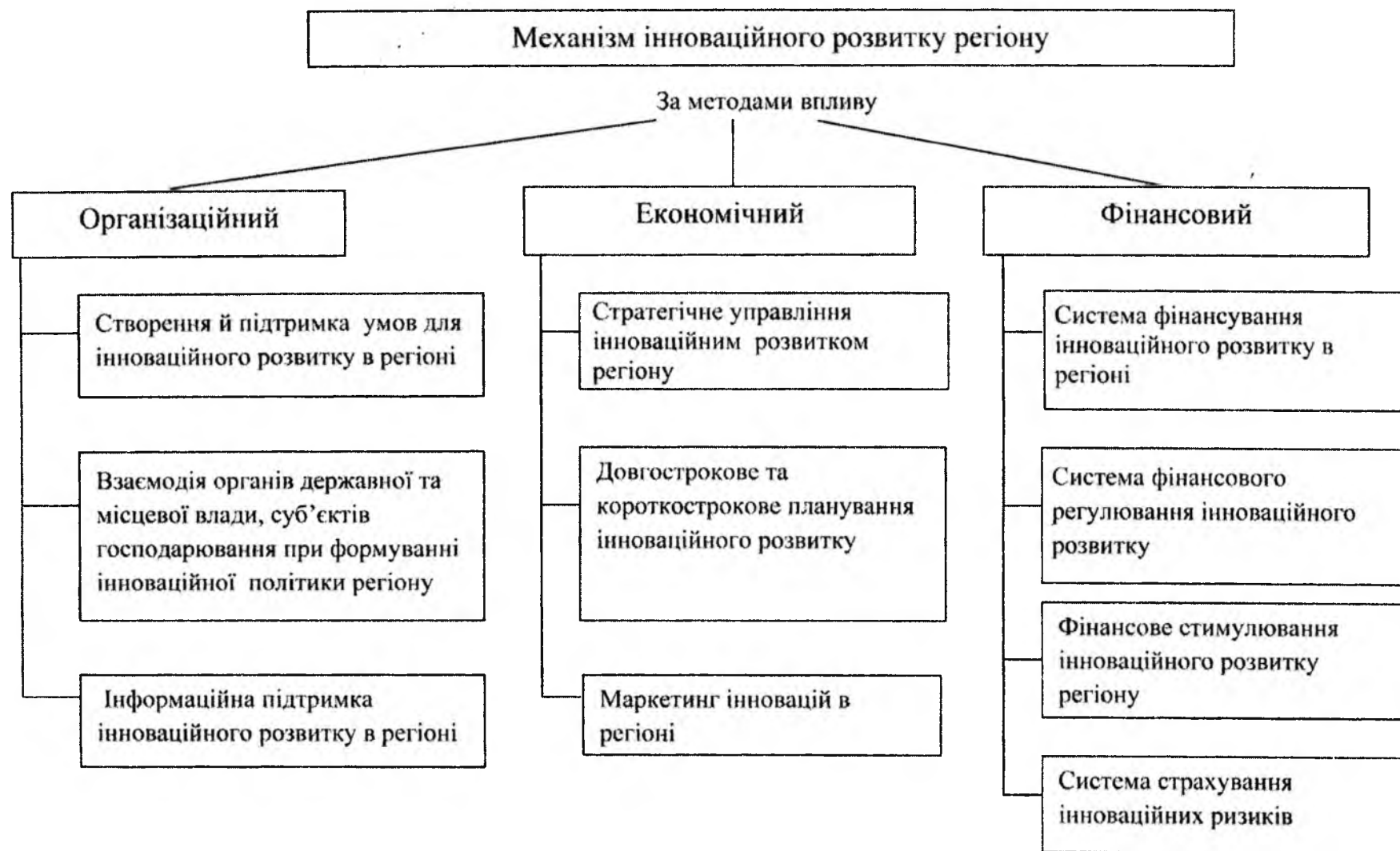


Рис. 1. Складові механізму інноваційного розвитку регіону за методами впливу

проектів з урахуванням поточного соціально-економічного стану регіону, державної політики розвитку інновацій, інноваційного та виробничого потенціалу регіону, зовнішніх і внутрішніх факторів та потреб регіону в інноваціях. Стратегія інноваційного розвитку спрямована на об'єднання науково-технічного потенціалу регіону й інвестиційної політики, за допомогою якої створюються інноваційні продукти й технології.

Планування інноваційного розвитку на сьогодні здійснюється шляхом складання довгострокових програм інноваційного розвитку регіону, які є невід'ємною частиною програми соціально-економічного розвитку регіону й програми інноваційного розвитку України в цілому, та містять у собі сукупність шляхів, правил, процесів і інструментів, спрямованих на досягнення поставлених стратегічних інноваційних і соціально-економічних цілей регіону й України.

Маркетинг інновацій спрямований на вивчення ринку, сприяння освоєнню й регулювання ринків збуту для інноваційної продукції й послуг як усередині регіону, так і за його межами, а також на підтримку конкурентоспроможності регіону й підприємств.

Але без дієвої фінансової підтримки, впровадження інновацій в регіоні має обмежений характер, тому саме фінансовий механізм займає провідне місце серед складових механізму інноваційного розвитку регіону.

За словами Опаріна В.М. «Фінансовий механізм – сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.» [4 С. 55]. У той час, Юрій С.І. та Федосов В.М. стверджують, що «Фінансовий механізм у широкому розумінні – комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Фінансовий механізм у вузькому розумінні – сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення» [5 С. 85].

Комеліна О.В. [6] розглядає фінансовий механізм забезпечення інноваційно-інвестиційним розвитком регіону, як пошук варіантів оптимального поєднання форм і методів, фінансових відносин, стимулів, важелів та інструментів його реалізації в конкретних умовах розвитку з урахуванням впливу внутрішніх факторів, а також стратегічних цілей і пріоритетів інноваційно-інвестиційної діяльності.

Крупка М.І. [7] трактує фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки як сукупність методів і форм, інструментів та важелів з відповідним регулюванням і забезпеченням їхнього впливу на інноваційний розвиток усіх сфер національної економіки.

Виходячи з вищевикладених суджень, можна стверджувати, що фінансовий механізм інноваційного розвитку регіону – це сукупність різноманітних форм, методів, видів та елементів фінансових відносин в регіоні, які спрямовані на інноваційний розвиток регіону з метою підвищення його соціально-економічного рівня та конкурентоспроможності. Структура фінансового механізму представлена на рис.2.

Визначальне місце в структурі фінансового механізму інноваційного розвитку регіону займає його фінансування, яке характеризується досить широким спектром джерел фінансових ресурсів та повинне мати чіткі принципи їх акумулювання, способи контролю за цільовим використанням фінансових ресурсів та використовувати методичні підходи щодо оцінки їх ефективності.

До джерел фінансування інноваційного розвитку належать власні кошти підприємств, бюджетні кошти, іноземні інвестиції, венчурний капітал кредитні ресурси [8]. Бюджетні кошти спрямовуються на здешевлення кредитів, залучених у національній валюті України та/або в іноземній валюті, у тому числі за кредитами, залученими від іноземних фінансових установ, для реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки; надання державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів на умовах співфінансування [9].



Рис.2. Структура фінансового механізму інноваційного розвитку регіону

За статистичними даними [10] основним джерелом фінансування інновацій в Україні є власні кошти підприємств, які займають більше половини усіх витрат, спрямованих на інноваційну діяльність. Стосовно фінансування за рахунок коштів держаного бюджету, то їх питома вага за останні 10 років не перевищує 3%. Простежується тенденція до перерозподілу фінансування у бік зростання іноземних інвестицій та інших джерел фінансування (табл. 1, рис.3).

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні

Рік	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів							
		Влас- них, млн. грн.	Пито- ма вага, %	Держав- ного бюджету, млн. грн.	Пито- ма вага, %	Інозем- них інвесто- рів, млн. грн.	Пито- ма вага, %	інші джерела, млн. грн.	Пито- ма вага, %
2000	1757,1	1399,3	79,6	7,7	0,44	133,1	7,57	217,0	12,35
2001	1971,4	1654,0	83,9	55,8	2,83	58,5	2,97	203,1	10,30
2002	3013,8	2141,8	71,1	45,5	1,51	264,1	8,76	562,4	18,66
2003	3059,8	2148,4	70,2	93,0	3,04	130,0	4,25	688,4	22,50
2004	4534,6	3501,5	77,2	63,4	1,40	112,4	2,48	857,3	18,91
2005	5751,6	5045,4	87,7	28,1	0,49	157,9	2,75	520,2	9,04
2006	6160,0	5211,4	84,6	114,4	1,86	176,2	2,86	658,0	10,68
2007	10850,9	7999,6	73,7	144,8	1,33	321,8	2,97	2384,7	21,98
2008	11994,2	7264,0	60,6	336,9	2,81	115,4	0,96	4277,9	35,67
2009	7949,9	5169,4	65,0	127,0	1,60	1512,9	19,03	1140,6	14,35
2010	8045,5	4775,2	59,4	87,0	1,08	2411,4	29,97	771,9	9,59

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Розгляд фінансування інноваційної діяльності в Дніпропетровському регіоні (табл. 2, рис. 4) за офіційними даними [11], свідчить про те, що за останні 10 років більше 80% складає доля власних коштів підприємств, спрямованих на фінансування інноваційної діяльності (90% - 2009 рік, 88% - 2010 рік).

Іноземні інвестиції, як джерело фінансування інноваційної діяльності, в Дніпропетровському регіоні були присутні тільки до 2005 року. Починаючи з 2006 року фінансування інновацій здійснюється також за рахунок коштів державного бюджету (питома вага яких коливається з 2,5% у 2007 році до 12% у 2010 році) та за рахунок інших джерел фінансування, які мають аналогічне коливання.

Аналіз приведених статистичних даних показав, що в Україні та регіонах склалася ситуація з відсутністю широкого спектра джерел фінансування інноваційної діяльності, які обмежуються власними коштами підприємств. Бюджетний дефіцит стримує фінансування інноваційного розвитку за рахунок коштів бюджету. Окрім того, економічна криза обмежує можливості фінансування інновацій за рахунок власних коштів. При фінансуванні інноваційного розвитку недостатньо використовуються фінансові ресурси венчурних фондів та регіональних фондів розвитку [8].

В умовах економічної кризи, коли підприємства обмежені у вільних коштах на фінансування впровадження інновацій, необхідний пошук і акумулювання усіх можливих джерел фінансування та вільний доступ до них, у зв'язку з цим потребує уточнення класифікація джерел фінансування з розширенням класифікаційних ознак. Так на думку автора, класифікацію джерел фінансування інноваційного розвитку регіону доцільно доповнити терміном фінансування, ступенем ризику та видами ефектів, які отримують розпорядники

фінансових ресурсів (рис. 5) Запропонована класифікація враховує наявність взаємозв'язку джерел фінансування інновацій з кінцевим ефектом, який отримує суб'єкти фінансування інноваційного проекту.

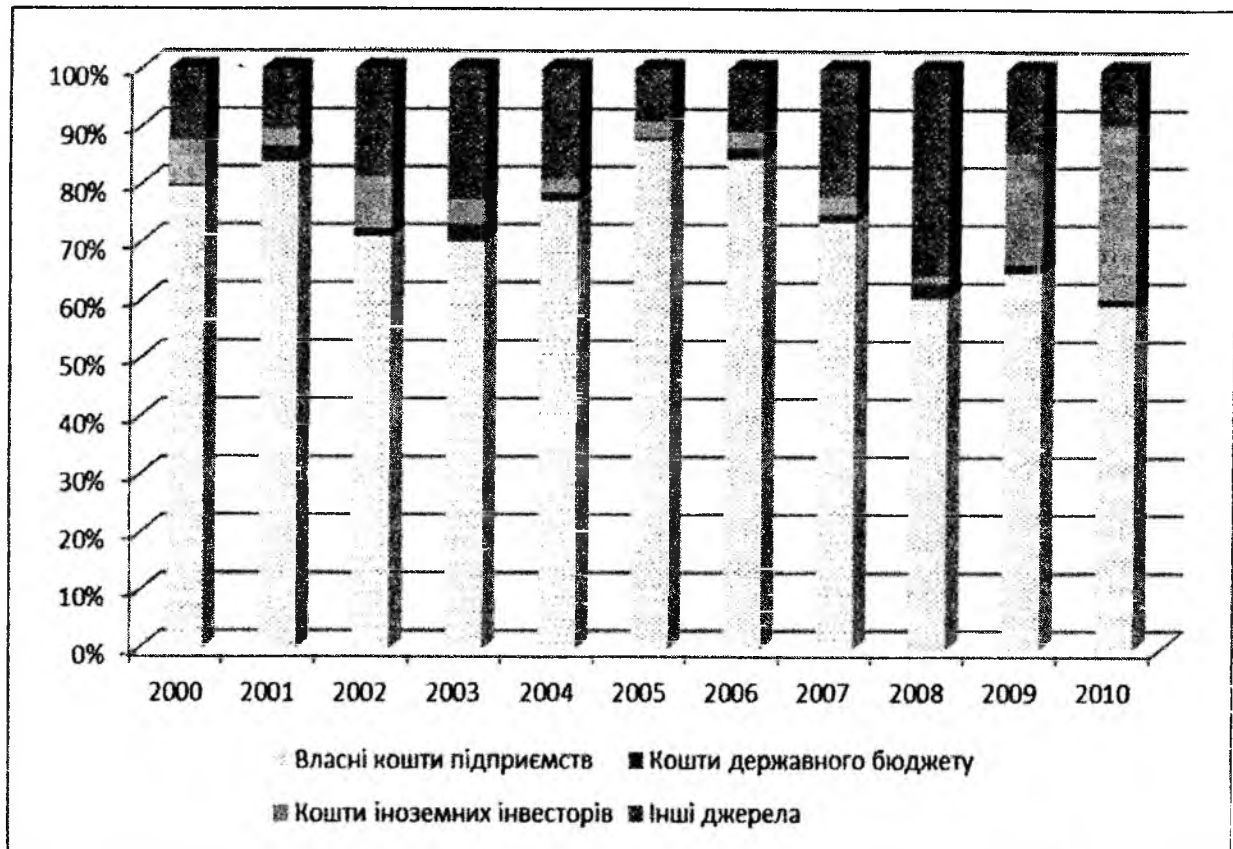


Рис. 3 Розподіл джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні з 2000 по 2010 роки

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Дніпропетровській області

Рік	Загальна сума витрат, тис. грн.	У тому числі за рахунок коштів			
		власних, тис. грн.	державного бюджету, тис. грн.	іноземних інвесторів, тис. грн.	інші джерела, тис. грн.
2000	214612,5	207007,6	50,0	2724,0	4830,9
2001	194967,7	171784,8	35,0	22601,0	546,9
2002	299935,3	199591,6	3362,1	24834,9	72146,7
2003	315311,0	181154,1	70329,0	—	63827,9
2004	144262,7	117916,9	22598,0	2452,0	1295,8
2005	385472,6	271982,2	10786,7	48887,0	53816,7
2006	685220,8	528841,2	67037,2	—	89342,4
2007	1179598,7	1086225,9	29747,4	—	63625,4
2008	1355469,9	1028961,9	152252,4	—	174255,6
2009	1212933,8	1084818,2	39354,4	—	88761,2
2010	379889,5	329378,5	46152,2	—	4358,8

Джерело: <http://www.dnestrstat.gov.ua/statinfo/ni/ni6.htm>

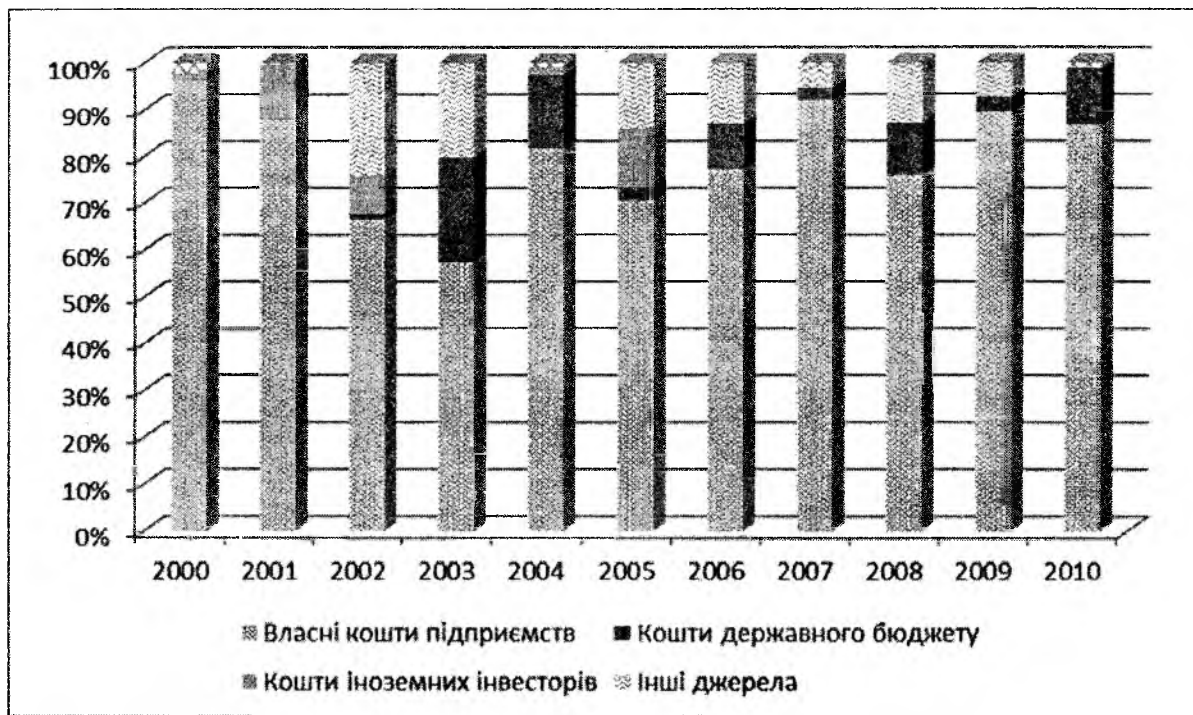


Рис. 4. Розподіл джерел фінансування інноваційної діяльності в Дніпропетровській області з 2000 по 2010 роки

Також слід відмітити, що дієвий фінансовий механізм не можливий без фінансового регулювання та стимулювання інноваційного розвитку регіону. Універсальними інструментами регулювання інноваційного розвитку слід вважати податки, відрахування, дотації та субсидії [5]. Найбільш поширеним фінансовими стимулами вважаються пільгове кредитування, податкові пільги, виплата компенсацій. До методів державної підтримки розвитку інновацій відносять дотаційне фінансування, створення сприятливого інноваційного клімату, податкові та кредитні пільги, страхування інноваційних ризиків [6].

Виходячи з проведеного дослідження механізму інноваційного розвитку регіону можна стверджувати, що в умовах економічної нестабільності важливе значення набуває пошук різноманітних джерел фінансування, тобто саме фінансова складова механізму інноваційного розвитку з використання організаційних заходів щодо їх акумулювання з метою повного фінансування інноваційних проектів в регіоні.

Але потребує подальший розвиток процесу відбору джерел фінансування регіональних інноваційних проектів, що передбачає розробку та реалізацію організаційних заходів та методичних підходів фінансового забезпечення інноваційного розвитку регіонів.



Рис 5. Класифікація джерел фінансування інноваційного розвитку регіону

Література:

1. Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур - Менеджмент в России и за рубежом №1. – 2002. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cfir.ru/press/management/2002-1/08.shtml>
2. Боднарчук В.Д. Державне регулювання інноваційного розвитку регіону. – Автореферат дис. кан. наук державного управління 25.00.02 – Академія муніципального управління. – Київ, 2011. – 22с.
3. Гончаренко М.Ф. Механизм регулирования инвестиционно-инновационного развития региона. – Автореферат дис. кан. экон. наук 08.00.05 – Черниговский государственный технологический университет МОИМС Украины - Чернигов, 2011. - 17с.
4. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.
5. Фінанси: Підручник / За ред. С.І. Юрій, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611с.
6. Комеліна О.В. Науково-методологічні основи формування інноваційно-інвестиційного механізму соціально-економічного розвитку регіонів України. – Автореферат дис. доктора экон. наук 08.00.05 – Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка Міністерства освіти і науки України. – Полтава - 2010. – 43с.
7. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Автореферат дис. доктора экон. наук 08.04.01 –Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2002. – 26 с.
8. Лапко О.О. Державне регулювання інноваційної діяльності: економічний механізм і його вдосконалення.- Автореферат дис. доктора экон. наук 08.02.03 - Інститут економічного прогнозування НАН України. - Київ - 2000. – 27с.
9. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV — Електрон. ресурс/ Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>
10. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2010рр.) – Електронний ресурс/ Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Джерела фінансування інноваційної діяльності у Дніпропетровській області — Електрон. ресурс/ Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo/ni/ni6.htm>

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 17.06.2012

Надійшла до редакції
19.06.12

УДК 334.722:332.14

Пашкевич М.С.

ОБҐРУНТУВАННЯ ІНДЕКСУ РЕГІОНАЛЬНОЇ СУСПІЛЬНОЇ РОЗРІЗНЕНОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ПРОЕКТУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ КЛАСТЕРІВ

Досліджено підходи до врахування інституціонального чинника під час формування політики розвитку регіонів країн світу. Запропоновано оцінювати передумови для проектування територіально-виробничих кластерів у регіонах України на основі визначення індексу регіональної суспільної розрізненості, який віддзеркалює рівень фрагментарності інтересів економічних агентів.

Ключові слова: регіональна економіка, кластер, інституціональний фактор.

Current approaches of institutional factors' implementation into the policy of regional development in the world are investigated. An estimation of prerequisites that exist for the design of territorial and industrial clusters in the regions of Ukraine based on index of regional social fragmentation is offered. It is set that above mentioned index reflects the level of fragmentation of economic agents' interests.

Keywords: regional economy, cluster, institutional factor.

В умовах підсилення ролі регіонів у регулюванні процесів соціально-економічного розвитку країни виключної актуальності набуває проблема формування ефективних механізмів регіонального економічного зростання. Разом з тим, що у країнах світу існує успішна практика формування кластерних територіальних утворень, в Україні й дотепер відсутня спеціальна законодавча база, яка б визначала порядок взаємовідносин влади, територіальної громади, підприємств під час об'єднання у кластери для використання ефектів синергії та економіки масштабів. Таким чином, теоретичні та методичні аспекти процесу регулювання регіональної економіки на основі проектування територіально-виробничих кластерів є актуальними для дослідження.

Методологію формування кластерів досліджували такі відомі зарубіжні вчені, як Айзард У. [17], Андерссон Т. [2], Бекаттіні Дж. [3], Портер М. [4] та інші. Збагатили наукові уявлення щодо кластеризації економіки такі вітчизняні вчені, як Басаєв Г., З. Варналій, Войнаренко М., Герасимчук З., Павліха Н., Соколенко С., Цихан Т. та інші. Серед останніх досліджень кластерної проблематики варто відмітити роботи Андрущенко К., у якій досліджуються концептуальні основи кластерних механізмів з урахуванням екологічного чинника [5], Гоблик В., де розглядається ефективність застосування механізмів субконтрактів та аутсорсингу у кластері [6], Подсолонко М., де висвітлюється маркетинговий аспект у реалізації кластерної регіональної політики [7].

Не зважаючи на існуючий науковий доробок західної та вітчизняної науки, залишаються питання, які потребують дослідження та подальшого розвитку. Серед них доцільно виокремити відсутність теоретичних та методичних основ формування регіональних кластерів з урахуванням стану інституціональної сфери регіону. При чому, на наш погляд, увагу необхідно зосереджувати не тільки на формальних інститутах, але й на неформальних інституціях, притаманних громаді того або іншого регіону. Також серед чисельних методичних підходів до оцінки рівня регіонального розвитку відсутні такі, які б дозволили оцінити саме можливості та перспективи формування територіально-виробничих кластерів у різних регіонах.

Таким чином, метою досліджень, результати яких представлено у статті, є обґрунтування індексу регіональної суспільної розрізненості, на основі якого можна оцінити вплив інституціонального фактору на процес проектування кластеру та подальше його функціонування у визначеному регіоні, виявити перешкоди та каталізатори цього процесу.

Науково обґрунтована концепція агентно-процесного підходу до формування кластерних та мережевих територіально-виробничих утворень передбачає, що для розробки економічної

політики та механізмів регулювання регіонального розвитку необхідно визначати модель відносин найбільш впливових дійових осіб регіональної економіки. Саме вони здатні лобювати сценарії її розвитку, впливати на інвестиційну привабливість регіону, гальмувати та прискорювати трансформації у соціальній та екологічній сферах для забезпечення сталого розвитку, формувати конструкції кластерів, мереж для реалізації економічної регіональної політики у найефективніший спосіб.

Існуючі підходи до врахування інституціонального чинника у регулюванні соціально-економічних процесів відбиваються в інструментарії, який використовується для аналізу стану країн та регіонів. Поряд з суто економічними оцінками на перший план виступають якісні показники, що дозволяють оцінити суспільний клімат на певній території, який, на думку вчених-інституціоналістів, і визначає параметри протікання усіх інших процесів. Наприклад, саме показник інституціонального середовища, який характеризує наявну платформу для відносин бізнесу та влади в економіці, займає перше місце серед 12 інших індикаторів у інтегральному індексі оцінки конкурентоспроможності регіонів [8].

На підтвердження певних проблем, що існують в Україні у інституціональному полі і які необхідно вирішувати за допомогою розробки регулюючих кластерних механізмів, проаналізуємо рейтинг нашої держави у порівнянні з іншими країнами за низкою показників.

Так, за індексом суспільної інтеграції, який є базовою складовою показника глобальної інтеграції, Україну віднесено до категорії «слабких» держав після Нігерії, Панамы та Нікарагуа [9]. Цей індекс дозволяє оцінити наявність у громадян держави важелів та механізмів, завдяки яким дії влади є контрольованими на предмет їх відповідності інтересам громади. Індекс суспільної інтеграції України складає 67 п. у той час, коли, наприклад, у США він дорівнює 89 п., Німеччині – 83 п., Аргентині – 75 п.

За показником людського розвитку у 2007 р. Україна посіла 77 місце з 176 країн, поступившись Колумбії та Венесуелі [10]. При цьому трансформації у людському капіталі України мають негативний характер, тому що індекс людського розвитку України з 2007 р. по 2010 р. знизився з 0,79 до 0,71 [11]. Разом з цим, саме людський розвиток проявляється у характері та структурі інституціонального середовища регіону.

За розвитком електронного урядування, яке свідчить про відкритість та доступність влади, ступінь контрольованості інформаційних потоків, у 2012 р. Україна посіла 68 місце у світі та 9 місце з 10 країн східної Європи. Індекс E-government склав 0,5 п. Наприклад, РФ посідає 27 місце у світі та 1 місце серед країн східної Європи з відповідним індексом 0,73 п. Очолюють рейтинг країн Європи та посідають 2 місце у світі після США за рівнем електронного розвитку Нідерланди з індексом на рівні 0,91 п. [12].

Науковою школою академіка Лібанової Е.М. розробляються концептуальні засади державної політики соціального залучення та відторгнення [11], які мають пряме відношення до визначення груп впливу у суспільстві. Було визначено, що у 2009 р. лише 18% населення України займали активну позицію у нинішніх умовах життя, решта – очікували змін, знаходилися у пошуку, не змогли визначитися; 55,7% вважали, що жоден інститут у державі не захищає громадян, 8,3% та 6,2% схилилися до думки, що їх захищає відповідно церква та ЗМІ. Лише 30,9% зі 100% опитуваних вважали, що вони впливають на політичну ситуацію у країні. Тільки 23,5% громадян визнали власну відповідальність за суспільну ситуацію.

На нашу думку, наведені дані можна інтерпретувати у світлі регулювання регіонального розвитку на основі формування кластерів наступним чином. Переважна більшість населення регіонів України є суспільно пасивною та вважають себе аутсайдерами економічних процесів, ніж їх активними учасниками. Це означає, що регіональне регулювання позбавлене фундаментальної опори у вигляді такої потужної групи впливу, як громада, що ускладнює впровадження реформ та реалізацію державної регіональної економічної політики. Також це свідчить про існування ризику надто високого рівня розрізненості сформованої агентної сукупності кластеру, яка перешкоджає налагодженню кластерних процесів.

У наведених вище показниках інституціональний чинник відображається як стан норм та правил. Наприклад, наявність або відсутність у громади регіону прав власності, доступу до інформації, прозорості дій влади тощо у певний момент часу є статичними категоріями. Разом з цим інституціональний чинник необхідно досліджувати у динаміці, з точки зору його впливу на поведінку учасників, яка, у свою чергу, впливає на регіональний розвиток. З цим пов'язане важливе науково-практичне завдання в контексті проблеми формування кластерів, яке полягає у вивченні явища розрізненості суспільства, економічних агентів, що може викликати протистояння, гальмування прогресу у межах кластеру та регіону в цілому.

Таким чином, для ефективного формування кластерних та мережевих територіально-виробничих утворень з метою реалізації регіональної економічної політики необхідно провести аналіз та оцінку наявного регіонального середовища за допомогою нового інтегрального індексу регіональної суспільної розрізненості (Public Fragmentation Index, PFI). Регіональний індекс суспільної розрізненості відрізняється від існуючих інтегральних індексів оцінки рівня розвитку регіонів за рахунок наступних положень: а) об'єктом оцінки виступають інститути та механізми, процеси та явища, які обумовлюють суспільну розрізненість та перешкоджають суспільній інтеграції у будь-якій сфері регіональної економіки; б) метою оцінки є виявлення передумов для виникнення конфліктів інтересів економічних агентів, які перешкоджають регіональному розвитку та проявляються у фрагментарності, подрібненості, роздільності цих інтересів; в) побудова індексу ґрунтується на інтеграції граничних індикаторів, кожен з яких виражений за допомогою диференційного числення та характеризується набором параметрів (швидкість, темп, прискорення) зміни певного первинного показника у момент часу; д) сукупність статичних первинних показників, які відображають стан регіональної економіки у момент часу сформовано на основі абсолютних та відносних показників, які характеризують розрізненість інтересів економічних агентів у регіональній системі та групуються за політичною, економічною та соціальною розрізненістю (табл. 1).

У центрі уваги оцінки рівня регіонального розвитку за допомогою індексів, у яких враховується інституціональний чинник, знаходиться явище інтеграції. Наприклад, індекс суспільної інтеграції оцінює рівень взаємодії, кооперації, об'єднання влади та громадян, що, на думку розробників цього індексу, виражено у механізмах протидії корупції. Індекс електронного урядування відображає ступінь інтеграції влади та громадян за допомогою засобів електронної комунікації. Глобальний індекс конкурентоспроможності характеризує рівень інтеграції економічного зростання та особистісного росту кожної окремої людини у державі. Індекс сталого розвитку визначає глобальну інтеграцію економічної, соціальної та екологічної сфер функціонування регіональної системи.

Натомість, перелічені підходи передбачають оцінку стану інтеграції у регіоні, не досліджуючи при цьому те, що їй заважає, тобто її протилежне явище, яке полягає у суспільній розрізненості, генезисом якої є фрагментарність інтересів економічних агентів. Виявлення регіональної суспільної розрізненості у різних сферах економіки регіону, аналіз її рівня дозволить розробити регіональну політику інтеграції, засновану на подоланні роздільності через узгодження інтересів економічних агентів.

Такі показники, як індекс економічної та політичної свободи, свободи преси, демократизації не вирішують проблеми формування регіональної політики об'єднання, оскільки, навпаки, стимулюють протиставлення однієї суспільної групи решті груп через лобіювання надання їй особливих прав та свобод у діях. Таким чином, індекс регіональної суспільної розрізненості кардинально відрізняється від існуючих індексів своєю сутністю, в основі якої лежить аналіз економічних антагонізмів, які перешкоджають інтеграції.

Таблиця 1

Індекси оцінки розвитку територій, у яких враховується інституціональний чинник

Параметр	Індекс суспільної інтеграції (Public Integrity Index)	Глобальний індекс конкуренто-спроможності (Global Competitiveness Index)	Індекс сталого розвитку (Sustainable Development Index)	Індекс електронного урядування (E-Government Index)	Індекс суспільної розрізненості (Public Fragmentation Index)
Розробник	Центр суспільної інтеграції США [9]	Всесвітній економічний форум [8]	Інститут прикладного системного аналізу НАН та Мінмолодьспорту України [13]	ООН, Мережа публічного адміністрування [12]	Розроблено автором
Об'єкт оцінки	Інститути та механізми публічного контролю за діями влади на предмет їх відповідності інтересам громадян	Набір інститутів, стратегій, факторів, які визначають рівень продуктивності країни	Рівень гармонійності взаємодії економічної, соціальної та екологічної складових	Механізми надання державних послуг за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій	Інститути та механізми, процеси та явища, які обумовлюють суспільну розрізненість та перешкоджають суспільній інтеграції
Мета оцінки	Виявити ступінь відкритості та прозорості влади, оцінити існуючі передумови для виникнення корупції	Визначити фактори економічного розвитку та «багатства націй», виявити «потенціал зростання» економік	Визначити ступінь збалансованості та системної узгодженості територіального розвитку	Визначити рівень інформаційних зв'язків електронних структурних елементів уряду між собою та з громадянами	Виявлення передумов для виникнення конфліктів інтересів економічних агентів, які перешкоджатимуть регіональному розвитку через фрагментарність, подрібненість, роздільність цих інтересів
Область використання	Розробка механізмів подолання корупції та доступу ЗМІ до процесів, що відбуваються у владі	Розробка механізмів підвищення темпів економічного зростання, інвестиційної привабливості, доходів громадян	Розробка економічних, соціальних та економічних механізмів сталого розвитку	Розробка механізмів інформатизації економіки, соціального сектору	Формування регіональної економічної політики суспільного об'єднання, розробка механізмів кластеризації на основі агентно-процесного підходу
Тип даних, що використовуються	Експертні та групові оцінки	Експертні та групові оцінки, статистичні дані	Статистичні дані, експертні та групові оцінки	Статистичні дані, експертні та групові оцінки	Статистичні дані, експертні та групові оцінки

продовження табл. 1

Методологія розрахунку	Побудова інтегрального індексу за комплексом статичних показників, виміряних у певний момент часу, які мають індивідуальні та групові вагові коефіцієнти	Побудова інтегрального індексу за комплексом статичних показників, виміряних у певний момент часу, які мають індивідуальні та групові вагові коефіцієнти	Побудова інтегрального індексу за комплексом статичних показників, виміряних у певний момент часу, які мають індивідуальні та групові вагові коефіцієнти	Побудова інтегрального індексу за комплексом статичних показників, виміряних у певний момент часу, які мають індивідуальні та групові вагові коефіцієнти	Побудова інтегрального індексу за комплексом динамічних граничних показників, виражених за допомогою диференційного числення, які відображають зміну показника у часі та мають індивідуальні та групові вагові коефіцієнти
Склад показників	1. <u>Громадянське суспільство, публічна інформація</u> (громадські організації, свобода ЗМІ, доступ до інформації) 2. <u>Вибори</u> (участь громадян у виборах, ефективність агентств моніторингу виборів, відкритість фінансових звітів партій) 3. <u>Контрольованість влади</u> (законодавчої, виконавчої, судової) 4. <u>Адміністрування та державні послуги</u> (приватизація, надання державних послуг) 5. <u>Регулюючі механізми</u> (інститут омбудсмена, доступність відкриття бізнесу) 6. <u>Антикорупційний механізм, верховенство права</u> (антикорупційна агенція)	1. Якість інститутів 2. Інфраструктура 3. Макроекономічна стабільність 4. Здоров'я та початкова освіта 5. Вища освіта та професійна підготовка 6. Ефективність ринку товарів та послуг 7. Ефективність ринку праці 8. Розвиненість фінансового ринку 9. Технологічний рівень 10. Розмір ринку 11. Конкурентоспроможність бізнесу 12. Інноваційний потенціал	1. Економічний вимір (4 групи / 15 показників) 2. Екологічний вимір (3 групи / 13 показників) 3. Соціально-інституціональний вимір 3.1. <u>Суспільство, засноване на знаннях</u> 3.2. <u>Розвиток людського потенціалу</u> 3.3. <u>Інституціональний розвиток</u> (політична свідомість, ефективність державної влади, політична ситуація в країні, активність на останніх виборах, кількість віруючих та релігійних організацій, оцінка роботи органів місцевої влади, довіра до суддів, ЗМІ, церкви, Президента, Верховної Ради, Уряду) 3.4. Якість життя	1. <u>Послуги on-line</u> (кількість відвідувань національного сайту та мов презентації інформації, кількість електронних послуг, що надаються основними міністерствами освіти, економіки, соціальної політики, охорони здоров'я) 2. <u>Телекомунікація</u> (кількість користувачів Internet, послуг стаціонарного телефону, мобільного зв'язку, стаціонарного підключення до Internet) 3. <u>Людський капітал</u> (грамотність дорослого населення, рівень освіти)	1. Політична розрізненість 2. Економічна розрізненість 3. Соціальна розрізненість

Відповідно до вище зазначеної сутності оцінки рівня регіонального розвитку за індексом регіональної суспільної розрізненості її метою є виявлення передумов для виникнення конфліктів інтересів економічних агентів у різних сферах функціонування регіональної системи, які у майбутньому можуть зашкодити впровадженню реформ, реалізації економічної політики, формуванню кластерних механізмів та регіональному розвитку в цілому, для яких необхідна суспільна інтеграція замість фрагментарності та роздільності.

Регіональний розвиток є динамічним процесом, який характеризується багатомірним масивом різних показників, кожен з яких має певні параметри. Однак, існуючі методичні підходи до побудови інтегральних індексів оцінки рівня регіонального розвитку передбачають використання одномірних масивів показників, математично формалізованих у вигляді лінійних моделей, що дозволяє оцінити стан регіональної системи, як статичну категорію, у певний момент часу. На наш погляд, у цьому існує певне протиріччя між регіональним розвитком, як динамічним, не лінійним процесом, та інтегральними індексами, що оцінюють його як статичне, лінійне явище у певний момент часу.

Також під час складання рейтингів регіонів за рівнем розвитку, нормалізація показників відбувається по групі регіонів, тобто індивідуальний результат кожного окремого регіону порівнюється з середнім, максимальним або еталонним груповим значенням. На наш погляд, такий принцип дещо обмежує процес оцінки регіонального розвитку, не дозволяє врахувати, що стартовий економічний потенціал регіонів та їх можливості до динамічного руху є різними. Це проявляється у тому, що рівень зростання показника, який для слаборозвинутого регіону є високим індивідуальним результатом, у порівнянні з розвинутим регіоном може вважатися не достатнім. У цьому зв'язку, оцінка регіональної суспільної розрізненості для ефективного формування кластерів на основі концепції агентно-процесного підходу повинна ґрунтуватися не тільки на групових порівняннях соціально-економічних результатів розвитку регіонів України між собою, але й на порівнянні індивідуальних результатів розвитку кожного окремого регіону протягом визначеного періоду часу. Це дозволить більш об'єктивно оцінити динаміку процесів, які відбуваються у регіоні та розробити стратегію формування кластерів та реалізації регіональної економічної політики залежно від початкового стану регіональної системи та її динамічних характеристик.

На основі проведених досліджень можна зробити наступні висновки. Для ефективного формування кластерних та мережевих територіально-виробничих утворень необхідно розробити методичні основи, які б дозволили оцінити інституціональне середовище регіону на предмет можливості проектування кластеру у певний момент часу. Ці методичні основи містять інтегральний індекс оцінки рівня суспільної розрізненості, який враховує багатомірні масиви параметрів показників регіонального розвитку, ґрунтується на їх динамічних характеристиках поряд із статичними, передбачає не лінійність зміни значень показників у часі, включає індивідуальний результат розвитку за певним показником кожного окремого регіону протягом визначеного періоду часу поряд з його відносним результатом у групі регіонів у визначений момент часу. Це дає змогу оцінити рух регіональної системи, виявити його властивості як динамічної категорії, який водночас є стартовим положенням регіону для подальших змін, що, таким чином, можуть бути прогнозованими. Адже згідно існуючих теоретичних поглядів збалансована система показників регіону складає фундаментальну основу механізмів формування політики регіонального розвитку та послідовності конкретних дій для її реалізації. Предметом подальших досліджень у цьому напрямі є математична формалізація обґрунтованого

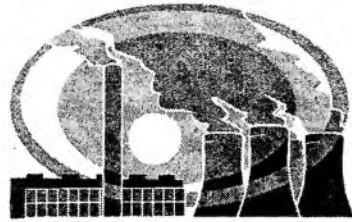
індексу та групування регіонів залежно від рівня фрагментарності суспільно-економічних інтересів регіональної агентної сукупності.

Література

1. Isard W. Methods of Regional Analysis [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.andrew.cmu.edu/user/jp87/URED/readings/Shift_Share.pdf
2. Andersson T. The Cluster Policies / E. Hansson, S.S. Serger, J. Sörvik. - Whitebook. Malmö: IKED, 2004. –248 p.
3. Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy / Edited by R. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger. Geneva: ILO, 1991. – 237 p.
4. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction / M.E. Porter / N.Y.: The Free Press, 1990, Palgrave Tenth Edition, 1998 – 855 p.
5. Андрущенко К.А. Природоохоронна кластеризація туристично-рекреаційного комплексу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / К.А. Андрущенко. – Київ, 2009. – 22 с.
6. Гоблик В.В. Формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі (на прикладі Закарпатської області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / В.В. Гоблик. – Ужгород, 2009. – 22 с.
7. Подсолонко М.В. Актуалізація маркетингу в кластерній організації рекреаційного підприємництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка ті управління підприємствами (підприємства туристично-рекреаційного комплексу)» / М.В. Подсолонко. – Сімферополь, 2010. – 20 с.
8. Звіт з конкурентоспроможності регіонів України за 2011 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/Presentation_of_the_Report_on_Competitiveness_of_Ukraine_2011.pdf
9. Global Integrity Report [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.globalintegrity.org/reports/2004/docs/2004/Index_and_Categories.pdf
10. Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.un.org.ua/files/File/ua_full-2.pdf
11. Національна доповідь про людський розвиток в Україні за 2011 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf
12. United Nations E-Government Survey 2012: E-Government for the people [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan048065.pdf>
13. Аналіз сталого розвитку - глобальний і регіональний контексти : моногр. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей. -252 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Дорофієнком В.В. 27.06.2012

Надійшла до редакції
03.07.2012



УДК 330.322

Попова В.В.

ЗАСОБИ ТА МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЇ

У статті розкритий чинник ризику, як основна причина недостатньої надійності інвестицій в інновації. Встановлена пріоритетність показників економічної ефективності.

Ключові слова: надійність, ризик, аналіз інвестиційного проекту, економічна ефективність, вірогідність, невизначеність.

The risk factor as a main cause of insufficient investment's reliability in innovations is investigated in this article. The priority of economic efficiency indicators is established.

Keywords: security, risk, the analysis of the investment project, economic efficiency, probability, ambiguity.

Питання управління і планування інвестиційно-інноваційною діяльністю в сучасних умовах господарювання є актуальною проблемою для підприємств. Саме комплексна оцінка економічної надійності проекту дозволить не лише інноваційну ідею перетворити на реальний інноваційний продукт, але також допоможе вчасно відреагувати на чинники внутрішнього і зовнішнього середовища, що впливають на економічну ефективність проекту.

Реалізація будь-якого інноваційного проекту схильна до впливу різного роду ризиків, які необхідно враховувати, як на етапі планування, так і на етапі реалізації інвестиційно-інноваційної програми. Під ризиком, у свою чергу автор має на увазі, вірогідність неотримання або неотримання в повному обсязі запланованого доходу від реалізації того, або іншого інноваційного проекту. Врахування цієї вірогідності і допомагає визначити надійність інвестицій в інноваційний проект.

Невизначеність ситуації в ринковій економіці призводить до того, що уникнути ризику неможливо.

Проблеми впливу невизначеності на процес планування, управління і оцінку ефективності, а також питання забезпечення вищої надійності досягнення кінцевого результату розглядали ряд вчених: Ахьюджа Х., Голенко Д.І., Седих Ю.І., Антипенко Е.Ю., Байхельт Ф., Гусаков А.А., Дружинін Г.В., Залунін В.Ф. та ін.

Слід зазначити, що у вітчизняній економіці методи планування і оцінка ризиків опрацьовані явно недостатньо. Прикладна теорія ризику добре розроблена лише стосовно страхового і ігрового ризику.

Також основною проблемою ризику є саме його ідентифікація. Ризик є складною економіко-управлінською категорією, при визначенні якої має місце безліч суперечливих характеристик.

У зв'язку з цим з'являється необхідність додаткових досліджень з метою обґрунтування економічної надійності господарюючих суб'єктів, як основного чинника економічної ефективності.

Мета роботи: розкрити суть невизначеності, як основного чинника ризику, що впливає на надійність інноваційного проекту. Розглянути різні методи оцінки ризику.

Джерелом ризику є невизначеність, під якою розуміється відсутність повної і достовірної інформації, яка використовується під час розрахунку економічної ефективності проекту. Таким чином, при ухваленні рішення про доцільність інвестування, необхідно встановити:

- а) рішення приймаються в умовах визначеності;
- б) рішення приймаються в умовах імовірнісної визначеності (засновані на ризику);
- в) рішення приймаються в умовах повної невизначеності (ненадійні).

Найбільш поширена ситуація, коли рішення приймають в умовах імовірнісної визначеності. В цьому випадку аналіз і оцінка ситуації базується на теорії статистичних рішень. Неповнота і недостовірність інформації доповнюється шляхом розгляду випадкових подій і процесів, які можуть статися в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства. Закономірності поведінки випадкових об'єктів описуються за допомогою імовірнісних характеристик. Самі ж імовірнісні характеристики є вже не випадковими, тому з ними можна проводити операції по знаходженню оптимального рішення так само, як і з детермінованими характеристиками. Загальним критерієм знаходження оптимального рішення є середній ризик [5].

Чинники ризику і невизначеності підлягають врахуванню в розрахунках ефективності інноваційних проектів.

Кожен інноваційний проект проходить декілька стадій свого життя: починаючи від створення ідеї, закінчуючи повним завершенням його реалізації. Сукупність всіх стадій називається життєвим циклом продукту. Всі етапи життєвого циклу можна розділити на дві групи: статичну і динамічну [12]. Розробка проекту відноситься до статичної групи. На цьому етапі проводиться наступний комплекс аналітичних інструментів [4, 6]:

1. Бізнес-аналіз інноваційного проекту:

- прогноз потенційного попиту та пропозиції;
- прогноз витрат;
- оцінка інвестицій;
- прогноз потенційного об'єму збуту;
- оцінка конкурентоспроможності;
- оцінка ризиків;
- оцінка прибутковості.

2. Розробка інноваційного проекту:

- конструкторські роботи;
- проектні роботи;
- технологічні роботи.

Саме на етапі бізнес-аналізу інноваційного проекту і визначається його надійність і чим ретельніше буде проведена робота на цьому етапі, тим довгостроковою і економічно ефективною буде доля інноваційного проекту, тим вище буде його потенціал, отже, вище буде економічний ефект, який підприємство планує отримати.

Економічна ефективність оцінюється стандартними в інвестиційному плані показниками [1, 7]:

- чиста приведена вартість (NPV);
- внутрішня норма рентабельності (IRR);
- рентабельність інвестицій (PI);
- період окупності (PP).

Всі вони мають свої параметри розподілу, як імовірнісні величини і маловірогідно, що їх надійності збігатимуться. В цьому випадку кінцева надійність результату може розглядатися як компроміс між надійністю параметрів, що кількісно оцінюють економічну ефективність результату.

Цей компроміс може ґрунтуватися на встановленні пріоритетів кожного параметра в позначеній їх виборці. Дані дослідження [8] проведені шляхом аналізу черговості згадки економічних показників, що характеризують ефективність інвестицій у відповідних літературних джерелах і на базі методів експертного аналізу встановлена їх пріоритетність. У роботі [1] були повторені дані дослідження, підтверджені отримані раніше результати і розрахований коефіцієнт довіри по кожному показнику (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз пріоритетності використання основних показників ефективності проекту (фрагмент [1])

Найменування	NPV	IRR	PI	PP
Сумарна експертна чисельна оцінка (абсолютний показник пріоритетності критерію)	117	81	52	32
Відносний показник пріоритетності критерію, %	41,49	28,72	18,44	11,35
Коефіцієнт довіри	0,975	0,675	0,433	0,267

Звідси видно, що найбільш значимим при ухваленні рішення про ефективність інвестицій є показник чистої приведеної вартості (NPV).

У сучасній літературі [2, 7] для оцінки ризиків інвестицій в інновації пропонується в основному три методи:

1. Аналіз чутливості, суть якого в порівняльному аналізі впливу різних чинників інвестиційного проекту на ключовий показник ефективності. Даний аналіз дозволяє зробити висновок про найбільш критичні чинники з тим, щоб в ході реалізації звернути на них увагу і зменшити ризик їх негативного впливу на кінцевий результат.

2. Аналіз сценаріїв базується на розробці і аналізі варіантів розвитку процесу відповідно до оптимістичних і песимістичних умов, а також найбільш очікуваних. Для кожного з цих трьох варіантів розраховується значення показника ефективності (частіше всього NPV), експертно встановлюється вірогідність появи кожного з них і розраховується очікуване значення NPV.

$$NPV = \sum_{i=1}^3 P_i(NPV)_i, \quad (1)$$

де P_i – вірогідність появи варіанту i ;

NPV_i – чиста приведена вартість i -го варіанту розвитку процесу;

$i = 1, 2, 3$ – кількість аналізованих варіантів (оптимістичний, песимістичний, найбільш вірогідний).

Головна проблема, яку передбачає такий підхід, полягає в оцінці розподілу вірогідності параметра ефективності. Як зазначається в роботі [2, 7] «в цій області неможливо сформулювати об'єктивну вірогідність, яка була б заснована на зовнішніх спостереженнях явища, що повторюється». Тому кожному значенню параметра експертним шляхом привласнюється значення вірогідності його появи. Цей метод отримав назву «метод суб'єктивної вірогідності» [7]. Як видно з порівняння він близький до методу сценаріїв, однак в цьому випадку не обмежуються трьома характерними станами, а піддають експертному аналізу всі значення досліджуваного параметра в діапазоні його можливих значень.

У деяких джерелах [1, 4, 12] рекомендується оцінювати кінцевий показник не по вірогідності встановленій експертним шляхом, а розраховувати з припущенням про нормальний закон розподілу. Даний підхід дозволяє розраховувати значення показника ефективності, відповідного заданому рівню надійності, використовуючи функцію надійності.

Виходячи з умови симетричності нормального закону розподілу і виходячи з відомого правила «шість сигм» визначаються параметри нормального розподілу значень NPV в діапазоні від оптимістичного (NPV_o) до песимістичного (NPV_n). Звертається увага, що такий підхід до визначення параметрів розподілу не є теоретично строгим, але для практичного вживання є доволі прийнятним.

Математичне очікування:

$$m(NPV) = NPV_n + \frac{(NPV_o - NPV_n)}{2}, \quad (2)$$

Середньоквадратичне відхилення:

$$\delta = \frac{(NPV_o - NPV_n)}{6}, \quad (3)$$

По отриманих параметрах будується функція розподілу.

3. Статистичне моделювання Монте-Карло.

Результатом такого моделювання є графік щільності розподілу параметра (наприклад, NPV) при комп'ютерному прорахунку його можливих значень при випадковому виборі (використовується генератор випадкових чисел) значень параметрів, що впливають. Можливі кордони значень параметрів, що впливають встановлюються як вихідні дані для моделювання.

Як видно з приведеного аналізу, незалежно від вибраного методу, першоосною є обґрунтування значень параметрів, що впливають і вибір показника ефективності по якому оцінюється інвестиційний проект, а отже, і отриманий результат, реальне відхилення від якого оцінюється рівнем ризику властивого даному проекту в конкретних умовах його реалізації.

Розглянемо різні варіанти врахування чинника невизначеності майбутнього розвитку інвестиційно-інноваційного проекту при формуванні грошового потоку і розрахунку показників ефективності:

Метод коректування ставки дисконту.

Суть методу полягає в додаванні до деякої базової ставки локальних ставок, т.з. «премії за ризик». У загальному випадку, чим більше ризик, який обумовлює умови реалізації проекту, тим, звичайно, інвестор вибирає і велику «премію за ризик» тим самим, збільшуючи значення ставки дисконтування, що, за інших рівних умов, призводить до зниження підсумкових показників ефективності конкретних інвестиційних витрат [1,2]. Цей метод ще називають «метод кумулятивної побудови» [10].

$$r = r_0 + \sum_{i=1}^n r_i, \quad (4)$$

де r_0 – безризикова ставка;

r_i – локальна ставка компенсації i -го чинника ризику;

$i = 1, 2, \dots, n$ – кількість чинників ризику, що враховуються.

В умовах України, в якості безризикової ставка, приймається ставка прибутковості по банківських депозитах [10]. Цей метод суб'єктивний, оскільки локальні ставки і їх кількість встановлюються експертним шляхом. Метод досить простий, що обумовлено

великою кількістю припущень, тому сфера його застосування обмежується стадією попередніх розрахунків.

Для розрахунку середньозваженої ставки дисконтування застосовується також метод зв'язаних інвестицій [7].

$$k = \sum_i P_i k_i, \quad (5)$$

де k_i – вартість i -го джерела фінансування;

P_i – доля цього джерела в загальній сумі коштів.

У роботі [11] пропонується вдосконалена формула розрахунку середньозваженої вартості капіталу:

$$k = K_{ck} \frac{CK}{K} + (1 - S) K_{zk} \frac{3K}{K}, \quad (6)$$

де K_{ck} – очікувана ставка вартості власного капіталу;

K_{zk} – очікувана ставка позичкового капіталу;

K – сума капіталу підприємства;

CK – сума власного капіталу;

$3K$ – сума позичкового капіталу;

S – коефіцієнт, який враховує ставку податку на прибуток.

Метод корегування ставки дисконту по етапах реалізації інвестицій.

За умов тривалої реалізації інвестицій в інноваційний продукт, логічно передбачити, що умови, як зовнішні, так і внутрішні відрізнятимуться по етапах інвестування.

Враховуючи ці зміни, пропонується при приведенні вартості грошовий потоків застосовувати змінну ставку дисконтування [1]. З урахуванням цього формула розрахунку NPV буде мати вигляд:

$$NPV = \frac{\Delta\Pi_1}{(1+e_1)} + \frac{\Delta\Pi_2}{(1+e_1)(1+e_2)} + \dots + \frac{\Delta\Pi_t}{\prod_{i=1}^t (1+e_i)} - \Delta\Pi_0, \quad (7)$$

де e_i – норма дисконту i -го періоду фінансових змін проекту.

Метод еквівалентного грошового потоку.

Якщо попередні методи враховували чинник невизначеності шляхом корегувань ставок дисконтування, то цей метод враховує ризик шляхом зміни грошового потоку [1].

В цьому випадку міра ризику відображається у чисельнику за допомогою множення передбачуваного значення грошового потоку на коефіцієнт еквівалентності α .

$$\alpha_t = \frac{\text{Предполагаемый эквивалентный денежный поток без учета риска в период } t}{\text{Предполагаемый денежный поток с учетом риска в период } t}, \quad (8)$$

Цей метод також заснований на суб'єктивному баченні майбутнього розвитку процесу, це і відбивається в розрахунку.

Більш строгим з позиції фінансового менеджменту виглядає метод еквівалентного річного анuitету, [2] суть якого полягає у визначенні значення потоку анuitету, який при прийнятій ставці дисконтування і тривалості забезпечував би таку ж приведену вартість, як і NPV реального змінного грошового потоку. Розрахунок виконується на базі функції поточної вартості анuitету:

$$a(n; r) = \frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}, \quad (9)$$

де n – кількість часових періодів;

r – ставка дисконтування.

Умова еквівалентності:

$$NPV = A \cdot \frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}, \quad (10)$$

або

$$A = \frac{NPV}{a(n; r)}, \quad (11)$$

де A – щорічні рівні надходження, що забезпечують за проміжок часу n і ставці r ту ж приведену вартість, що і реальний грошовий потік, на базі якого розраховано значення NPV .

Застосування еквівалентного грошового потоку виправдане, коли немає досить достовірної інформації про майбутні надходження і тенденції їх змін по роках прогнозу, проте є підстави передбачати деякий середньорічний рівень річного прогнозного грошового потоку.

В умовах планування тривалого по періоду реалізації інноваційного проекту доцільно запропонувати комбіновану схему побудови грошового потоку. На перших етапах, коли умови розвитку процесу прогнозується досить достовірний розраховувати змінний грошовий потік, а на віддалену перспективу застосовувати варіант еквівалентного.

В результаті проведеного аналізу літературних джерел встановлено, що досліджень в області оцінки економічної надійності інноваційних проектів недостатньо, і вони носять фрагментальний, несистемний характер.

Інвестування коштів навіть в найпривабливішу інноваційну ідею, завжди зв'язано з ризиком. Тому подолання чинника невизначеності, який і є джерелом ризику, можливо при використанні сучасних методів якісної і кількісної їх оцінки.

У подальшій роботі автор планує приділити увагу організаційно-технологічній надійності і її зв'язку з економічною надійністю, також розглянути способи формалізованого опису невизначеності.

Література:

1. Антипенко Е.Ю., Принципы анализа капитальных вложений / Е. Антипенко, В. Доненко. – Запорожье: ФАЗАН, 2005 – 420 с.
2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт [пер. с англ. под ред. Л. Бельх.] – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
3. Залуний В.Ф. Стратегия и тактика строительной фирмы в условиях рынка / В.Ф. Залуний. – Днепропетровск: Придніпровський науковий вісник, 1998. – 240 с.
4. Зозулев А., Базь М. Маркетинговое исследование инновационного продукта / А. Зозулев, М. Базь // Маркетинговые исследования в Украине. – 2006. – № 4. – С. 23-34.
5. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник / А.И. Ильин. – Мн.: Новое знание, 2001. – 2-е изд., перераб. – 635 с. (Экономическое образование).
6. Капітан І. Б. Принципи і методи аналізу в управлінні інноваційною діяльністю при виведенні нових товарів на ринок / І. Б. Капітан // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - № 7(73). – С. 54-62.
7. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: [учеб. пособ.] / Б. Колас / [пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколовой]. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
8. Млодецкий В.Р. Оперативное управление инвестиционным проектом на основе интегральных показателей эффективности / В. Млодецкий, В. Божакова // Вісник ПДАБА – 2001. – №11. – С. 26-31.
9. Млодецкий В.Р. Управленческая реализуемость строительных проектов / В.Р. Млодецкий. – Днепропетровск: Наука і освіта. – 2005. – 261 с.

10. Оценка имущества и имущественных прав в Украине: Монография / [Лебедь Н.П., Мендрул А.Г., Ларцев В.С., Скрынько С.Л. и др.]; под ред. Н.П. Лебедь. – К.: ООО “Информационно-издательская фирма «Принт –Экспресс», 2003. -715с.
11. Терещенко О.О. Ставка дисконтування у прийнятті фінансово- інвестиційних рішень / О.О. Терещенко // «Фінанси України», – 2010. – №9. – С. 77-90.
12. Чайковська В. П. Життєвий цикл організації та його роль у розвитку підприємства / В. П. Чайковська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7 (73). – С. 98–104.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тяч Р.Б. 20.02.212*

*Надійшла до редакції
01.03.12*

УДК 622.333.012

Сердюк О.С.

ДО ПИТАННЯ ПРО ПІДХОДИ ДО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ

Розглянуті альтернативні підходи до реструктуризації вугільних шахт, обґрунтована доцільність використання цих підходів, проаналізовані переваги та недоліки кожного з приведених методів реструктуризації.

Ключові слова: реструктуризація, вугільні шахти, концесія, оренда, закриття шахт, метан, концесіонер, орендар, інвестор.

The alternative approaches to restructuring of coal mines are considered, the expediency of using these approaches is justified, the advantages and disadvantage of each of these methods are analyzed.

Keywords: restructuring, coal mines, concession, lease, closing mines, methane, concessioner, tenant, investor.

На сьогоднішній день вугільна галузі в Україні потребує реформування. Більшість вугільних шахт є збитковими та дотуються з боку держави. Держава не в змозі виділити достатню кількість фінансових коштів для реструктуризації вуглевидобувних підприємств. Тому реструктуризація повинна здійснюватися за рахунок залучення приватних інвестицій в галузь.

Вагомий внесок у дослідження процесу реструктуризації вугільної галузі зробили вітчизняні дослідники такі як: О.І. Амоша, О.В. Воловодова, О.Ф. Новікова, І.М. Новак, Є.Е. Копатько, Л.М. Рассуждай.

В сучасних економічних умовах найбільш актуальним залишається питання розробки напрямків залучення інвестицій у вугільний сектор економіки. У зв'язку з цим у подальшому потребує доробки економіко-правовий механізм взаємодії держави з приватним капіталом.

Таким чином, метою досліджень, результати яких викладено в даній роботі, є обґрунтування доцільності використання приведених методів залучення приватного капіталу у вугільну галузі.

Реструктуризація вугільної галузі являє собою складний процес внутрішніх і зовнішніх перетворень, спрямованих на удосконалення процесу роботи галузі та, як наслідок, стану економіки в цілому. Процес реформування вугільної промисловості полягає у сукупному використанні окремих методів реструктуризації у визначеній послідовності. Порядок використання цих методів залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на процес реформування галузі в цілому.

Окрім основних методів реструктуризації (закриття шахт, приватизації підприємства, концентрації виробництва, консервації, реприватизації), існують інші альтернативні, які за певних умов створюють позитивний економічний ефект для держави. Використання цих методів реструктуризації у вугільній галузі не є поширеним явищем у світі, але все ж таки має певний досвід застосування.

Як свідчить зарубіжний досвід, в умовах трансформації економіки реструктуризація полягала у закритті збиткових підприємств та приватизації перспективних. Таким чином, вугільна промисловість повністю переходила у приватну власність й держава не мала впливу на роботу галузі. Такий сценарій реструктуризації є ефективним у високорозвинутих країнах із ринковою економікою, коли держава за рахунок бюджетних коштів може виконати певний обсяг робіт з надання соціальної допомоги вивільненим робітникам галузі. І має цілковиту незалежність від власного вугілля.

В умовах України такий розвиток подій є неприйнятним через те, що: по-перше, Державний бюджет України не в змозі виділити достатньо коштів для технічної ліквідації

шахт та надання соціальної допомоги вивільненим робітникам; по-друге, розвиток національної економіки залежить від власного вугілля, особливо в сучасних умовах, коли існує висока ціна на газ.

Виходом із цієї ситуації є розвиток власної вугільної промисловості за рахунок залучення інвестицій. У зв'язку з цим уряд України прийняв рішення про використання концесійної моделі у вугільній галузі та передачу в концесію вугільних підприємств країни приватним інвесторам.

У загальному розумінні концесія – це здавання державою в експлуатацію будь-якій зарубіжній або вітчизняній фірмі частини своїх природних багатств, підприємств і технологічних комплексів, інших об'єктів. Важливою відмінністю концесії є те, що стороною у правовідносинах є держава, а дозвіл на діяльність пов'язаний із державним монополієм правом на визначенні ресурси або на здійснення певної діяльності, яка є прерогативою (монополією) держави [1].

Згідно із ст. 406, Господарського кодексу України «концесія – це надання з метою задоволення суспільних потреб уповноваженим органом державної влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі вітчизняним або іноземним суб'єктам господарювання (концесіонерам) права на створення (будівництво) та/або управління (експлуатацію) об'єктом концесії за умови взяття концесіонером на себе відповідних зобов'язань, майнової відповідальності й підприємницького ризику» [2, с. 244].

У Законі про концесію № 997-XIV від 16.07.1999 р. зазначено що концесіонер це суб'єкт підприємницької діяльності, який відповідно до цього Закону на підставі договору отримав концесію. На стороні концесіонера можуть виступати декілька осіб. Концесіодавецем є орган виконавчої влади або відповідний орган місцевого самоврядування, уповноважений відповідно Кабінетом Міністрів України чи органами місцевого самоврядування на укладення концесійного договору [3].

Концесійна форма власності має певний досвід використання у минулому періоді. Про ефективність використання концесії у вугільній промисловості свідчить досвід нової економічної політики (НЕП) 1921-1928 рр., коли радянська влада дозволила залучення приватного капіталу в економіку країни з метою відновлення промислового потенціалу після громадянської війни. У квітні 1921 р. В. Ленін у промові «Про концесію та розвиток капіталізму» [4] наголосив на необхідності залучення приватного капіталу в державний сектор економіки, при цьому відзначивши, що влада залишається в руках народу, а концесіонер у даному випадку виступає в ролі тимчасового орендаря.

Такі заходи дозволили сконцентрувати фінансові ресурси для відновлення вугільних шахт. При цьому держава передавала в користування концесіонерам шахти як цілісний майновий комплекс, включаючи поверхневі споруди, підземні виробки та устаткування. До 1925 р. із 1604 шахт Донбасу були віддані в концесію 432, видобуток яких склав більш ніж 10% від загального видобутку, а кількість зайнятих шахтарів становила близько 120 тис. чол., або 10% працюючих у вугільній галузі регіону [5].

В ході застосування концесійної моделі, з боку держави здійснювався постійний контроль за діяльністю шахт, які були передані в концесію. Державні органи влади встановлювали норму видобутку та пред'являли певні вимоги стосовно роботи кожного з підприємств.

Позитивні моменти передачі вугільних шахт у концесію в період НЕПу полягали в такому:

- передачу шахт у концесію ініціювала держава;
- концесіонером цілісного майнового комплексу шахт могли бути як юридичні, так і фізичні особи, здатні інвестувати у видобуток;
- для вирішення питань концесії на державному, регіональному та місцевому рівнях виконавчої влади були створені спеціальні органи;

- покупцем видобутого концесіонером вугілля була держава;
- організаційно-економічний механізм передачі шахти в концесію включав: економічну оцінку стану шахт, визначення мінімальних обсягів видобутку, перевірку фінансової спроможності та професіоналізму потенційних концесіонерів;
- концесіонер брав на себе зобов'язання дотримуватися плану видобутку, встановленого державою [5].

Проаналізувавши існування концесійної форми власності під час НЕПу, слід відзначити, що за рахунок приватних інвестицій у державне господарство була повністю відновлена промисловість країни. Після згортання НЕПу та націоналізації концесійних підприємств Радянський Союз отримав розвинуті та прибуткові підприємства, завдяки чому в майбутньому періоді радянська економіка могла розвиватися за рахунок власних коштів.

На даному етапі впровадження концесійної моделі в окремі галузі економіки країни дозволить модернізувати та поліпшити роботу підприємств. У ст. 407 Господарського кодексу України наведено перелік законів, на які спирається концесійна діяльність в Україні. Концесійна діяльність в Україні базується на таких засадах: поєднання державного регулювання концесійної діяльності та здійснення її на підставі концесійного договору; вибір концесіонерів переважно на конкурсній основі; комплексне та оплатне використання об'єкта концесії, участь держави, органів місцевого самоврядування у частковому фінансуванні об'єктів концесії соціального призначення; взаємна вигода сторін у концесійному договорі, розподіл ризиків між сторонами концесійного договору; державне гарантування інвестицій концесіонерів; стабільність умов концесійних договорів; забезпечення прав та законних інтересів споживачів продукції (послуг), що надаються концесіонерами [2].

Законодавство України гарантує концесіонерам захищеність інвестицій та дотримання умов концесійного договору, тобто концесіонер може бути впевнений, що він користуватиметься державним майном на встановлений період часу. Принцип прийняття рішення про надання підприємства у концесійну форму власності здійснюється на конкурсній основі, тобто з кількох претендентів обирається той, який надасть найбільше коштів на розвиток підприємства та найбільш перспективний план розвитку.

Претендентом є фізична або юридична особа, яка подала заявку на участь у концесійному конкурсі [3]. Претендент, який згодом стає концесіонером, зобов'язується виконувати поставлені урядом завдання (технічне переоснащення підприємства, розширення виробництва, поліпшення умов праці, створення нових робочих місць), та регулярно сплачувати до державного бюджету концесійну плату. Концесійний платіж - це плата, визначена в концесійному договорі, яку вносить концесіонер за право створення та управління об'єктів, які надаються в концесію [3].

Після закінчення терміну концесійного договору концесіонер передає державі підприємство з усім обладнанням, яке було придбано за його кошти, під час дії концесійного договору.

У сучасних умовах упровадження концесійної моделі у вугільну промисловість дозволить: по-перше, припинити дотування підприємств галузі з боку держави, тим самим зменшивши навантаження на державний бюджет; по-друге, за рахунок інвестиційних коштів зробити технічне переобладнання шахти; по-третє поліпшити умови праці. За рахунок концесійних платежів ліквідовуватимуться збиткові та неперспективні шахти та створюватимуться нові робочі місця для робітників ліквідованих шахт, будуватимуться нові підприємства вугільної галузі.

Значною перевагою надання підприємств вугільної галузі в концесію є те, що концесіонеру передається цілісний майновий комплекс, тобто разом зі своєю соціальною

сферою – лікарнею, дитячим садком, клубом. Крім цього після підписання договору концесіонер бере на себе всі борги та зобов'язання підприємства (сплата податків, і розрахунки з кредиторами, якщо такі існують) [6].

Головна відмінність правового механізму концесії від приватизації та оренди полягає в тому, що майно, надане інвестору в концесію, залишається в державній власності, та після завершення терміну дії воно повертається уповноваженому державному органу. При цьому все нове та модернізоване устаткування також передається державі, тобто договір концесії не є підставою для переходу майна із державної власності у приватну [6].

Отже, концесія є оптимальною моделлю реструктуризації вугільної промисловості в період трансформації економіки. Надання підприємств у концесійну форму власності дозволяє залучити приватні кошти для розвитку галузі в цілому, при цьому зберігаючи державне право власності. Окрім того, кошти, отримані від концесії, є значно більшими, ніж кошти від оренди або приватизації.

Концесіонер у даному випадку також має велику вигоду. Зазвичай претендентами на право концесії вугільних шахт стають власники металургійних та енергетичних фірм, які намагаються забезпечити свої підприємства власним паливом. У цьому випадку концесіонер є зацікавленою стороною. Для зменшення собівартості видобутку вугілля підприємець залучатиме більше коштів у технічне переоснащення шахт.

Негативним фактором може стати те, що за час дії концесійного договору підприємець намагатиметься видобути якомога більше вугілля, в першу чергу з перспективних пластів. Як наслідок, після завершення дії концесійного договору, незважаючи на технічний стан, залишений у «спадок» від концесіонера, виникне питання про доцільність існування підприємства в майбутньому. Тому держава має більш ретельно контролювати перебіг видобувних робіт та своєчасно створювати нові робочі місця в разі необхідності ліквідації шахт.

Отже, реформування вугільної промисловості України має відбуватися переважно шляхом залучення приватних коштів у галузь. Саме за рахунок приватного капіталу держава зможе вирішити ряд проблем галузі. Але існує проблема зацікавленості та нерішучості підприємців вкладати кошти в розвиток вугільного підприємства. Ця нерішучість пов'язана з тим, що технічне переоснащення всього підприємства в цілому потребує значних фінансових вкладень та є ризик того, що всі ці вкладення не окупляться в майбутньому періоді. У такому випадку існує варіант надання державними вугільними шахтами видобувних ділянок в оренду приватним підприємцям.

Згідно із ст. 283 «Оренда майна у сфері господарювання» Господарського кодексу України оренда здійснюється на таких підставах:

1. «За договором оренди одна сторона (орендодавець) передає другій стороні (орендареві) за плату на певний строк у користування майно для здійснення господарської діяльності».

2. «У користування за договором оренди передається індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення (або цілісний майновий комплекс), що не втрачає у процесі використання своєї споживчої якості (неспоживна річ)».

3. Об'єктом оренди можуть бути:

державні та комунальні підприємства або їх структурні підрозділи як цілісні майнові комплекси, тобто господарські об'єкти із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг), відокремленою земельною ділянкою, на якій розміщений об'єкт, та автономними інженерними комунікаціями і системою енергопостачання;

– нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення);

– інше окреме індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення, що належить суб'єктам господарювання» [2, с.148].

У випадку передачі в оренду видобувної ділянки на державній шахті приватний підприємець, має право організовувати та керувати роботою орендованої ділянки. При цьому видобуте на цій ділянці вугілля є його власністю, він у свою чергу, зобов'язується виплачувати орендну плату. Відповідно до ст. 286 Господарського кодексу України «орендна плата – це фіксований платіж, який орендар сплачує орендодавцю незалежно від наслідків своєї господарської діяльності. Розмір орендної плати може бути змінений за погодженням сторін, а також в інших випадках, передбачених законодавством» [2 с.185].

У випадку коли підприємець орендує ділянку з майновим комплексом, він окрім орендної плати зобов'язаний виплачувати амортизацію. Також орендар платить шахті за користування шахтною інфраструктурою – виробками, рейковим шляхом, конвеєром, стволом. У цьому випадку державна шахта є постачальником послуг з експлуатації власної інфраструктури, які полягають у такому: підтримка в робочому стані основних гірничих виробок, транспортування вугілля з орендованої вугледобувної ділянки на поверхню, забезпечення ділянки електроенергією, проведення допоміжних виробок (якщо це обумовлено в договорі оренди).

Перевагою цього методу реструктуризації є те що, державні шахти можуть розрахувати своє фінансове становище на майбутній період. Прибуток шахти не залежатиме від рівня видобутку, тому що згідно з чинним законодавством орендар зобов'язаний виплачувати встановлену договором орендну плату незалежно від наслідків своєї діяльності [2]. Отже, шахта матиме стабільні умови існування на встановлений період часу.

Негативним фактором використання цього методу є той факт, що значна кількість вугільних пластів на шахтах України мають малу потужність, тобто вони не є перспективними для розробки й навряд чи зможуть зацікавити приватного підприємця. Отже, який би з методів не був би покладений в основу реструктуризації вугільної галузі України - концесія або оренда видобувних ділянок, - у будь-якому випадку виникає потреба в ліквідації найменш перспективних шахт.

У зв'язку з ліквідацією шахт постає проблема зайнятості вивільненої робочої сили, що може призвести до виникнення соціальної напруженості у вуглевидобувних регіонах країни. Тому першочергове завдання на даному етапі полягає у створенні нових робочих місць у цих регіонах та вирішенні інфраструктурних питань у старопромислових регіонах. Можливим рішенням даного питання може стати створення нових малих та середніх підприємств на промислових майданчиках закритих шахт або налагодження процесу видобутку метану з виробленого простору нефункціонуючих шахт.

На сьогоднішній день, в умовах високої ціни на газ на світовому ринку, питання видобутку метану з вугільних пластів є найбільш актуальним. Як свідчить зарубіжний досвід, використання шахтного метану є економічно доцільним. Так, наприклад, у США видобуток шахтного метану складає близько 1 млрд. м³ на рік - це приблизно 7% від загального видобутку природного газу в країні. У Китаї та Австралії побудовані електростанції, які використовують метан, видобутий із власних вугільних шахт [7]. Окрім економічних переваг, використання шахтного метану дозволяє поліпшити екологічну обстановку, зменшивши викиди газу в атмосферу.

Запаси метану у вугільних пластах України становлять близько 8 трлн. м³ – це 3,3% світових запасів. На сьогоднішній день на українських шахтах виділяється близько 2,6 млрд. м³ метану на рік, і тільки 208 млн. м³ із них використовується як паливо [7].

На даному етапі Україна вже має досвід використання шахтного метану. На Тягівському родовищі (Львівсько-Волинського басейну), де ресурс метану оцінюється в 10 млрд. м³, спільно з американською компанією видобувається шахтний метан. У 2004 р. на шахті ім. О. Ф. Засядька (м. Донецьк) розпочалось проектування найпотужнішої на території СНД когенераційної установки з використанням шахтного метану як палива. Перша частина станції була введена в експлуатацію у 2006 р. Проектна електрична потужність теплоелектростанції складає 36,4 МВт, тепла – 35 МВт, в якості палива використовується метан, видобутий з шахти. Оскільки метан продовжує виділятися в значних обсягах і після ліквідації шахти, існує можливість його видобування. На даному етапі українські вчені працюють над створенням технології вилучення метану з виробленого простору закритих шахт для використання його в якості енергоносія. Досвід видобутку метану із закритих шахт має Великобританія, на даний момент видобуток газу ведеться з двох шахт у містах Стітлей та Мансфілд [7].

На сьогоднішній день Україна має значну кількість шахт, на яких зупинені роботи та які вважаються закритими, але основні виробки на цих об'єктах перебувають у робочому стані, та здійснюється постійна відкачка води. Інвестувавши кошти у видобуток метану з цих шахт, держава зможе вирішити одночасно кілька значних проблем, а саме: збільшить видобуток власного палива, створить нові робочі місця, зменшить викиди шахтного газу в атмосферу.

У сучасних умовах обмеженого фінансування вугільної галузі з боку держави доцільно залучати кошти у видобуток шахтного газу застосовуючи концесійний метод або договору оренди. Організація процесу видобутку метану з шахт потребує значних коштів. Тому доцільно з боку держави встановити податкові пільги для підприємців, які готові інвестувати у видобуток.

У випадку якщо шахта не має покладів метану, існує можливість створення на її території нового підприємства. Поверхневий комплекс шахти має багато промислових споруд (цехи, склади), які можуть бути використані в умовах нового підприємства. Також шахти мають достатньо розвинуту транспортну інфраструктуру (автошляхи, рейкові шляхи). Усі ці фактори роблять шахтні території інвестиційно привабливими для приватних підприємців. Але, незважаючи на це, приватні підприємці мало зацікавлені в інвестуванні коштів у такі проекти. Причина цього полягає у складних законодавчих та податкових умовах для приватизації або оренди даних територій. Отже, основне завдання на даному етапі полягає у стимулюванні залучення інвестицій саме в території закритих шахт.

Першим кроком для цього є передача в міську власність, тобто під керівництво органів місцевого самоврядування, територій нефункціонуючих шахт. Це дозволить значно спростити процедуру передачі в оренду шахтних територій через те що дане питання вирішуватиметься на місцевому рівні.

Другим кроком є звільнення від податків на певний період або створення податкових пільг підприємцю, який готовий інвестувати кошти в розвиток підприємницької діяльності на територіях закритих шахт, тим самим стимулюючи його вкладати кошти саме в ці проекти.

Третій крок полягає у підтримці на місцевому та регіональному рівнях діяльності підприємця (пільги на транспортування продукції, сировину), з метою розширення виробництва, а також для залучення на підприємство якомога більше вивільнених робітників вугільної галузі.

Але всі ці заходи мають здійснюватися тільки за умови, що робоча сила на підприємстві складатиметься переважно з робітників ліквідованих шахт. Тому що вищезазначені заходи є частиною програми реструктуризації, метою якої є працевлаштування вивільнених робітників вугільної галузі.

Приймаючи рішення про використання окремого методу реструктуризації вугільної галузі, потрібно не тільки враховувати внутрішні фактори, але і проаналізувати переваги та недоліки кожного з методів (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів реструктуризації вугільної галузі

Метод реструктуризації	Переваги	Недоліки
Концесія	Технічне переоснащення за приватні кошти. Постійний контроль за діяльністю підприємства з боку держави. Отримання коштів у бюджет у вигляді концесійного платежу	Видобуток вугілля з найбільш перспективних діляниць шахтного поля
Оренда видобувних діляниць	Шахта отримує фіксовану орендну плату. Шахта отримує плату за надання виробничих послуг орендареві. Фінансовий стан шахти не залежить від рівня видобутку	Видобуте вугілля з орендованих діляниць є власністю орендаря
Видобуток метану з виробленого простору закритих шахт	Отримання палива. Нові робочі місця. Розвиток економіки регіону	Часткова зайнятість вивільнених робітників вугільної галузі
Створення малих та середніх підприємств на територіях закритих шахт	Нові робочі місця. Розвиток економіки регіону	Часткова зайнятість вивільнених робітників вугільної галузі (залежно від масштабів виробництва)

Використання зазначених підходів до реструктуризації вугільної промисловості базується на залученні приватних коштів у галузь. У сучасних економічних умовах цей шлях реформування є найбільш актуальним. У зв'язку з цим на даному етапі доцільно створювати привабливий інвестиційний клімат на регіональному та державному рівнях. На відміну від концесії та ордени видобувних діляниць, проекти видобутку метану та створення підприємств на територіях закритих шахт є менш інвестиційно привабливими. Такі проекти потребують більш значних обсягів фінансових ресурсів та мають великий ризик не окупитися в майбутньому періоді. Тому втілення в життя цих проектів потребують більш значних обсягів фінансових ресурсів та мають великий ризик не окупитися в майбутньому періоді. Тому втілення в життя цих проектів майже неможливе без удосконалення законодавчої бази і введення мотиваційних заходів.

Отже, в основу функціонування вугільної галузі України в майбутньому період, має бути покладена модель приватно-державного партнерства. Саме взаємодія держави з приватним капіталом є запорукою успішного функціонування не тільки вугільної галузі, але і економіки в цілому.

Література:

1. Электронный словарь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://yurist-online.com/uslugi/yuristam/slovar/k/2883.php>
2. Господарський кодекс України: Харків – Одиссей, 2008.
3. Професійна юридична система: НАУ-online: Закон України про концесії. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=997-14>

4. Электронная библиотека: гуманитарные дисциплины: история коммунистической партии: [Электронный ресурс] / В.И. Ленин // Полное собрание сочинений – 1963. – 584 с. – Режим доступа: <http://www.guma.oglib.ru/bgl/1577/253.html>
5. Рассуждай Л. М. Аналіз та удосконалення орендних відносин у вугільній промисловості / Л. М. Рассуждай, Є. М. Братков, А. Ф. Телюков // Уголь України. – 2004. - №7. – С. 3-6.
6. Тимошук Н. Концессия угольных предприятий как путь к инвесторам / Н. Тимошук // Голос Украины. – 2011. - №78. – С. 3
7. Белошицкий М. В. Использование шахтного метана в качестве энергоносителя / М. В. Белошицкий, А. А. Троицкий // Турбины и дизель. – 2006. – ноябрь – декабрь. – С. 2-9.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н. проф. Мартяковою О.В. 15.03.12*

*Надійшла до редакції
28.03.12*

УДК 330.341

Жураковська М.Б.

**ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСФЕРУ
ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ**

В статті проаналізовано систему державного регулювання трансферу технологій в Україні. Розглянуто нормативні документи по забезпеченню сфери трансферу технологій, інноваційної діяльності, захисту інтелектуальної власності, освітньої та науково-технічної діяльності. Визначено основні напрями вдосконалення нормативного забезпечення трансферу технологій.

Ключові слова: трансфер технологій, інноваційна діяльність, нормативне забезпечення, державне регулювання.

In the article the system of state regulation of technology transfer in Ukraine is analyzed. The regulations in the field of technology transfer, innovation, intellectual property protection, educational, scientific and technical activities are considered. The main directions of improvement of regulatory support of technology transfer are determined.

Keywords: technology transfer, innovations, regulations, government regulations.

Інноваційний розвиток економіки країни перш за все залежить від впровадження новітніх розробок у виробництво та їх успішної подальшої комерціалізації. Сполучним етапом в інноваційному процесі між дослідженнями в науковій сфері та втіленням результатів досліджень у виробничій сфері є трансфер технологій - передача технології на основі умов договору, в результаті якого відбувається зміна майнових прав власника.

Передача технології від одного власника до іншого є складним комплексним процесом, одним з ключових регуляторів якого є держава. В Україні становлення правил трансферу технологій розпочалось з 2006 року і перебуває на початковому етапі, хоча якісне державне нормативно-правове забезпечення впровадження нових ідей є обов'язковою умовою інноваційного розвитку як підприємств, так і країни в цілому.

Проблемам державного регулювання інноваційної діяльності в загальному присвячена численна кількість наукових праць вітчизняних авторів, таких як Біловодська О.А., Бояринова К.О., Бутенко О.А., Єрмошенко М.М., Соловйов В.П., Тарасенко Т.В., Торкатюк В.І., Федулова Л.І. [1-8] тощо. Проте недостатньо уваги приділяється державному забезпеченню трансферу технологій, на який впливають нормативні документи не лише інноваційної сфери, а й науково-технічної, освітньої та інших.

На сьогодні державне забезпечення здійснення трансферу технологій в Україні є не повним і не до кінця взаємоузгодженим. Часта зміна державних органів влади, відповідальних за трансфер технологій, вносить непослідовність в законотворчу роботу та фрагментарність при формуванні методичної бази. З огляду на це, дослідження та вдосконалення нормативно-правового забезпечення трансферу технологій в Україні зумовлене об'єктивною необхідністю та є актуальним.

Актуальність теми визначила мету роботи, яка полягає в дослідженні системи державних органів влади, які впливають на формування політики в сфері трансферу технологій, та вдосконаленні нормативно-правового забезпечення трансферу технологій в Україні.

Підґрунтям для здійснення трансферу технологій в Україні є нормативно-правова база, яка визначає особливості передачі технологій від продавця до покупця, права та обов'язки посередницьких структур, умови зміни права власності, та інше. Трансфер технологій в розрізі інноваційної діяльності є об'єктом уваги не лише безпосередніх учасників процесу, а й усіх гілок влади. Проведений огляд державних установ визначив, що ключову роль в плануванні, формуванні, контролюванні, регулюванні та моніторингу

різносторонніх аспектів трансферу технологій відіграє Кабінет Міністрів України. Варто зазначити, що вплив здійснюється відразу через три центральні міністерства, а саме: Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та Міністерство промислової політики України. Згідно встановлених завдань, всі зазначені міністерства мають право формувати та регулювати державну інноваційну політику в сфері трансферу технологій через власні департаменти, які безпосередньо входять до їх складу, або через підконтрольні державні установи і організації. Схематично детальніший взаємозв'язок органів в системі державного регулювання трансферу технологій зображено на рис.1.

Ключова позиція щодо координації інноваційної діяльності, зокрема трансферу технологій, відведена Державному агентству з питань науки, інновацій та інформатизації України (далі - Держінформнауки). Позитивним аспектом є створення цієї організації на базі департаменту науково-технологічного розвитку, департаменту інновацій та трансферу технологій Міністерства освіти і науки та департаменту інновацій Державного агентства з інвестицій та інновацій, які відповідали безпосередньо за різні аспекти інноваційної діяльності, шляхом їх виділення із складу зазначених центральних органів виконавчої влади. Проте існує непослідовність та фрагментарність дій з боку керівництва держави, оскільки комітет після його створення Постановою Кабінету міністрів України від 7 квітня 2010 р. «Про утворення Державного комітету України з питань науково-технічного та інноваційного розвитку» протягом року реорганізовувався тричі:

1. Постановою Кабінету міністрів України від 5 липня 2010 р. «Про утворення Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації» утворивши Комітет на базі Державного комітету інформатизації і Державного комітету з питань науково-технічного та інноваційного розвитку, що ліквідуються [9];

2. Указом Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9 грудня 2010 р. утворивши Державне агентство з питань науки, інновацій та інформації України, реорганізувавши Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації [10];

3. Указом Президента України «Питання оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» 6 квітня 2011 р. перейменувавши Державне агентство з питань науки, інновацій та інформації України на Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України [11].

Такі зміни не дають можливості Держінформнауки зосередити увагу на важливих аспектах трансферу технологій, зокрема на створенні повної нормативно-методичної бази, інформаційного забезпечення, популяризації винахідницької діяльності серед молодих спеціалістів та ін.

Незважаючи на недоліки в сфері державного регулювання трансферу технологій, за часи незалежності України все ж таки була створена нормативно-правова база, яка постійно доповнюється. Здійснення трансферу технологій перебуває на стику різних сфер діяльності, тому і документи, які його регулюють є різноплановими і стосуються не лише безпосередньо трансферу технологій, а й інноваційної, науково-технічної діяльності, інтелектуальної власності, освіти. Напрямки вдосконалення нормативно-правової бази, яка має вплив на здійснення трансферу технологій в Україні, наведені на рис.2.

Основними нормативно-правовими документами, які безпосередньо регулюють сферу трансферу технологій в Україні є:

Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (14.09.2006 р.);

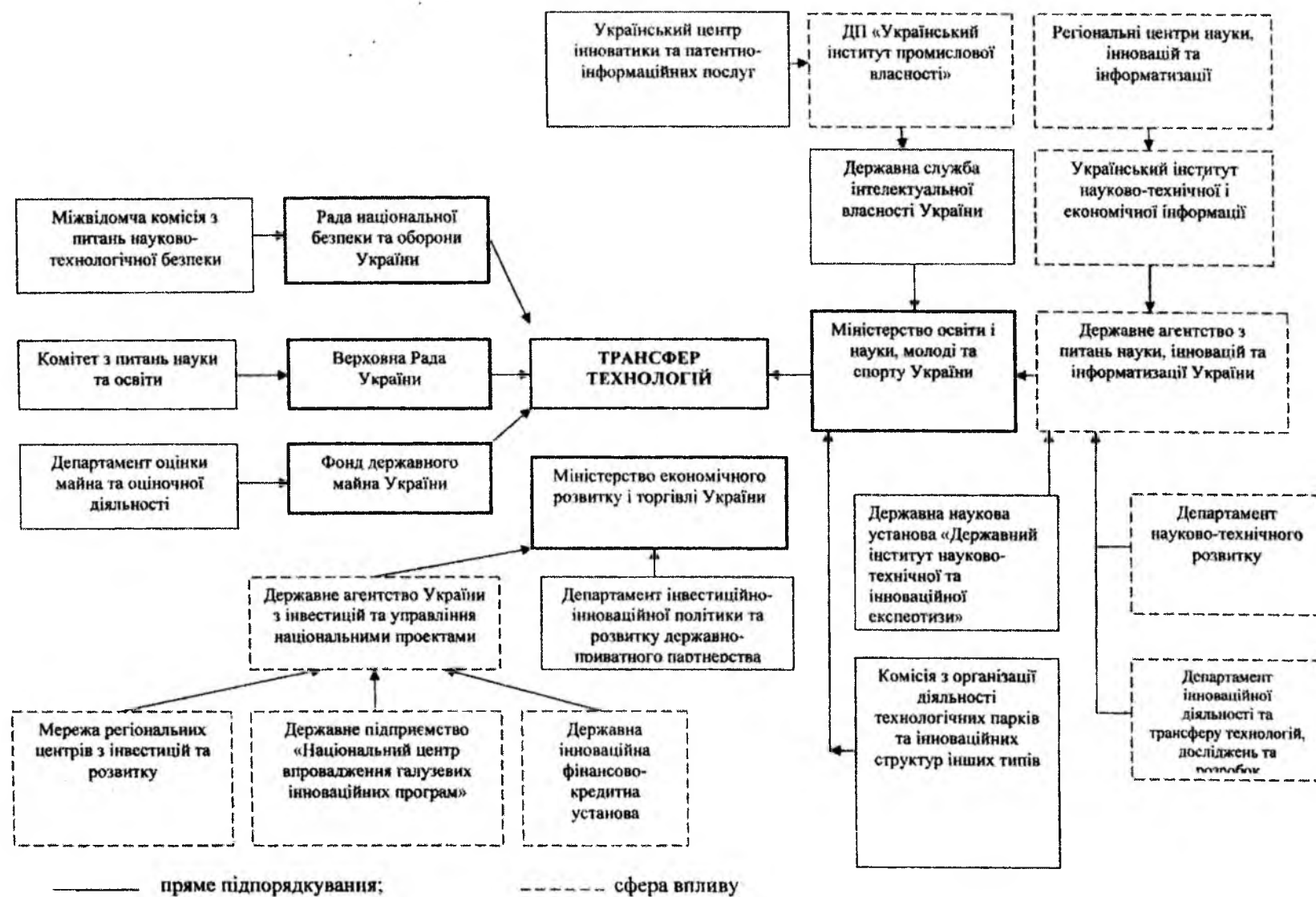


Рис. 1. Система державного регулювання трансферу технологій в Україні

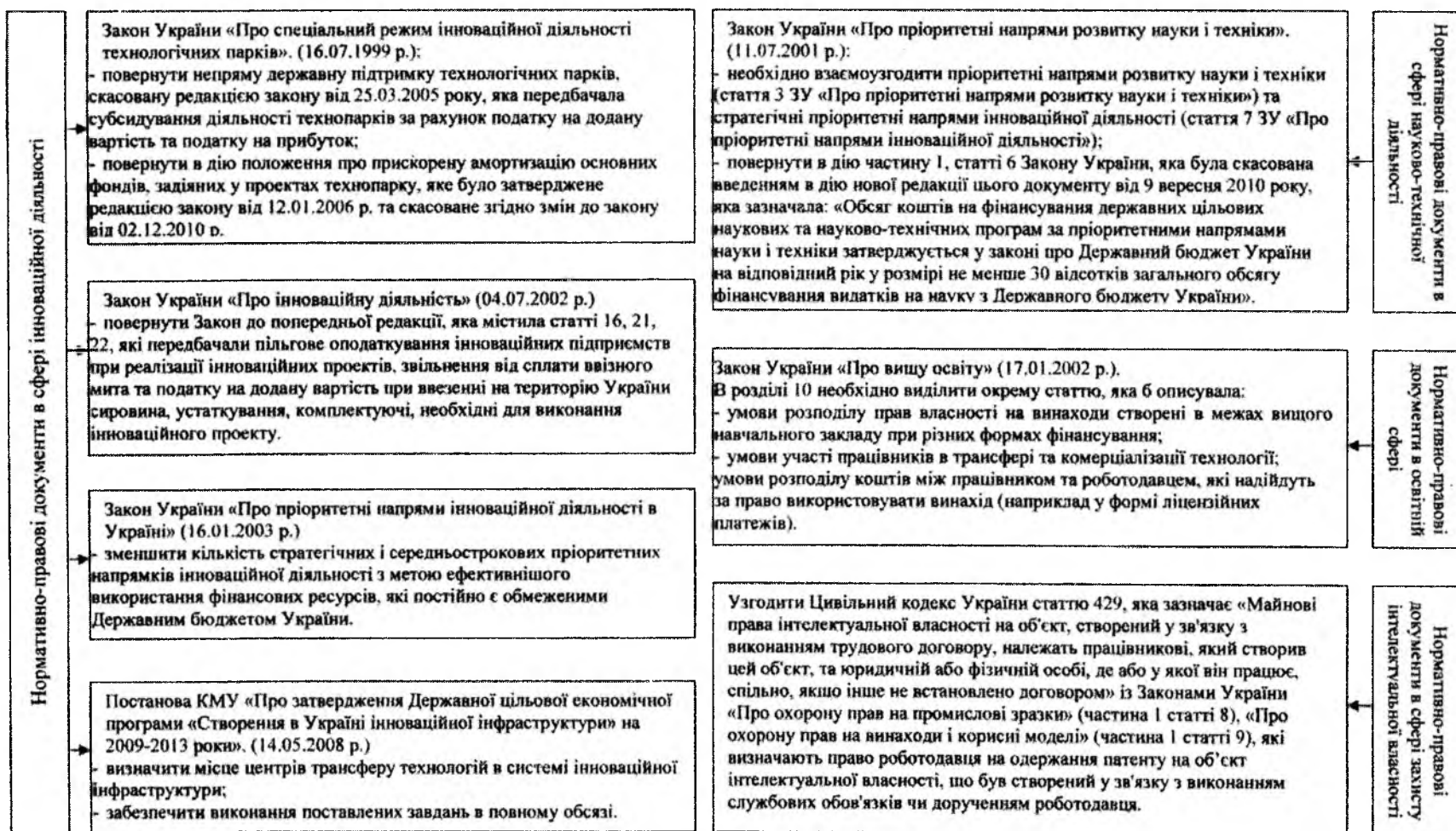


Рис. 2. Вдосконалення нормативно-правових документів, які впливають на трансфер технологій через інші сфери

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення державної акредитації фізичних та юридичних осіб на провадження на постійній та/або професійній основі посередницької діяльності у сфері трансферу технологій» (26.06.2007 р.);

Наказ Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Порядку державної реєстрації договорів про трансфер технологій та ведення Державного реєстру договорів про трансфер технологій» (14.05.2008 р.);

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження мінімальних ставок винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер» (04.06.2008 р.);

Наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації «Методичні рекомендації з комерціалізації розробок, створених в результаті науково-технічної діяльності» (13.09.2010 р.);

Наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації «Про затвердження примірних статутів та методичних рекомендацій» (27.12.2010 р.).

Формування законодавчої бази, яка прямо стосується трансферу технологій, розпочалось зовсім нещодавно. Першим та основоположним документом став Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (далі - Закон), який був прийнятий у 2006 році. Він роз'яснив поняття трансферу технологій (стаття 1), визначив особливості державного регулювання цього процесу (розділ 3), встановив різновиди договорів про трансфер (стаття 17) та задекларував можливість фінансово-економічної підтримки з боку держави при передачі технологій (стаття 22). Проте в Законі присутній ряд недоліків, які гальмують процеси трансферу технологій в Україні.

1. Не приділено достатньо уваги трансферу технологій, які розроблені за приватні кошти і не підлягають під процедуру державного субсидування. Закон акцентований на технології, які підлягають під пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня (відповідно до статті 7 та статті 8 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні») і, як наслідок, створені із залученням бюджетних коштів. Таким чином, підприємствам, які купують зазначені види технологій та їх складові, мають право на державні гарантії щодо погашення кредитів комерційних банків (стаття 21). Крім того, «на трансфер технологій, що здійснюється за пріоритетними напрямками інноваційної діяльності загальнодержавного рівня, встановлюється режим його цільового субсидювання в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України відповідно до закону про Державний бюджет України на відповідний рік» (стаття 22). В даному аспекті можна виділити дві проблеми:

– доступні субсидії потрібно застосувати до трансферу технологій, які створюються не лише з використанням державних коштів, а й приватних. Це, з однієї сторони, сприятиме впровадженню нових технологій приватними структурами, а з іншої, активізує залучення коштів приватних інвесторів в сферу науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.

– низький рівень мотивації проведення трансферу технологій був ще більше знижений скасуванням цільової субсидії «у розмірі суми податку на прибуток підприємств, одержаного від впровадження зазначених технологій, нарахованої за період та у порядку, що встановлені Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» відповідно до [12];

2. Відсутній механізм загального моніторингу укладення договорів по трансферу технологій. Законом передбачена державна експертиза технологій, для яких

«передбачається отримання субсидій, визначених цим Законом, а також стосовно технологій або технологій і обладнання, які плануються для використання в Україні за рахунок державних коштів» (стаття 12). Метою такої експертизи є «визначення економічної доцільності та корисності для держави і суспільства впровадження технологій та обладнання з урахуванням можливих екологічних і соціально-економічних наслідків від їх застосування» (стаття 12). Внаслідок успішного проведення державної експертизи технологій відбувається державна реєстрація договорів про їх трансфер (стаття 13).

Вважаємо за доцільне запровадження державної реєстрації договорів про трансфер всіх видів технологій з метою ведення обліку процесів передачі технологій, визначення активних суб'єктів трансферу технологій та реальних інноваційно активних підприємств. Це допоможе створити єдину базу даних укладених договорів з відкритим доступом для всіх зацікавлених осіб та сприятиме реальній оцінці стану справ в сфері трансферу технологій в Україні.

3. Відсутнє визначення інфраструктури трансферу технологій в Україні. В законі визначені суб'єкти, які приймають участь в трансфері технологій (стаття 3), проте, повноваження та функції описані лише для державних структур та організацій державної форми власності: уповноваженого органу в сфері трансферу технологій, центральних та місцевих органів виконавчої влади, Національної та галузевих академій наук, а також для установ та організацій державної системи науково-технічної та патентної інформації.

Таким чином, невизначеною залишається діяльність в сфері трансферу технологій суб'єктів, які безпосередньо продукують інноваційні технології: вищих навчальних закладів, технологічних та наукових парків, технополісів, бізнес-інкубаторів та інших інноваційних структур, а також суб'єктів, які обслуговують процес купівлі-продажу технологій: центрів трансферу технологій, мереж трансферу технологій, інноваційних центрів, експертно-консалтингових фірм тощо. Для прозорості нормативно-правового поля трансферу технологій в Законі необхідно конкретно навести визначення понять «інфраструктура трансферу технологій», «центр трансферу технологій», «мережа трансферу технологій», «експертно-консалтингова фірма» (визначення решти інноваційних структур наведені в інших нормативно-правових документах, які стосуються інноваційної діяльності) та описати особливості їх діяльності.

4. В Законі окремим розділом необхідно визначити нормативно-правове забезпечення діяльності центрів трансферу технологій в Україні, як одних із центральних суб'єктів інфраструктури трансферу технологій, основне завдання яких полягає в обслуговуванні трансферу технологій на всіх етапах його проведення. Зокрема для центру трансферу технологій потрібно описати: можливі форми власності організації, функції, завдання, повноваження, організаційну структуру, умови створення та ліквідації тощо. Окрім загальних моментів діяльності центрів трансферу технологій необхідно встановити механізм державної підтримки на етапі їх створення та на початкових етапах діяльності. Це сприятиме стимулюванню процесів впровадження нових технологій у виробництво.

Аналіз решти нормативно-правових документів в сфері трансферу технологій та внесення пропозицій по їх вдосконаленню наведений на рис. 3:

Комплексний підхід до застосування запропонованих заходів по вдосконаленню нормативних документів, які стосуються трансферу технологій в Україні, сприятиме спрямуванню процесу у правове русло, забезпечить захист суб'єктів трансферу

технологій та підвищить ефективність передачі та впровадження технологій у виробництво.

Таким чином, нормативне забезпечення трансферу технологій відіграє вирішальну роль у передачі технології у виробництво й подальшій її комерціалізації, та потребує комплексного правового захисту з боку держави.

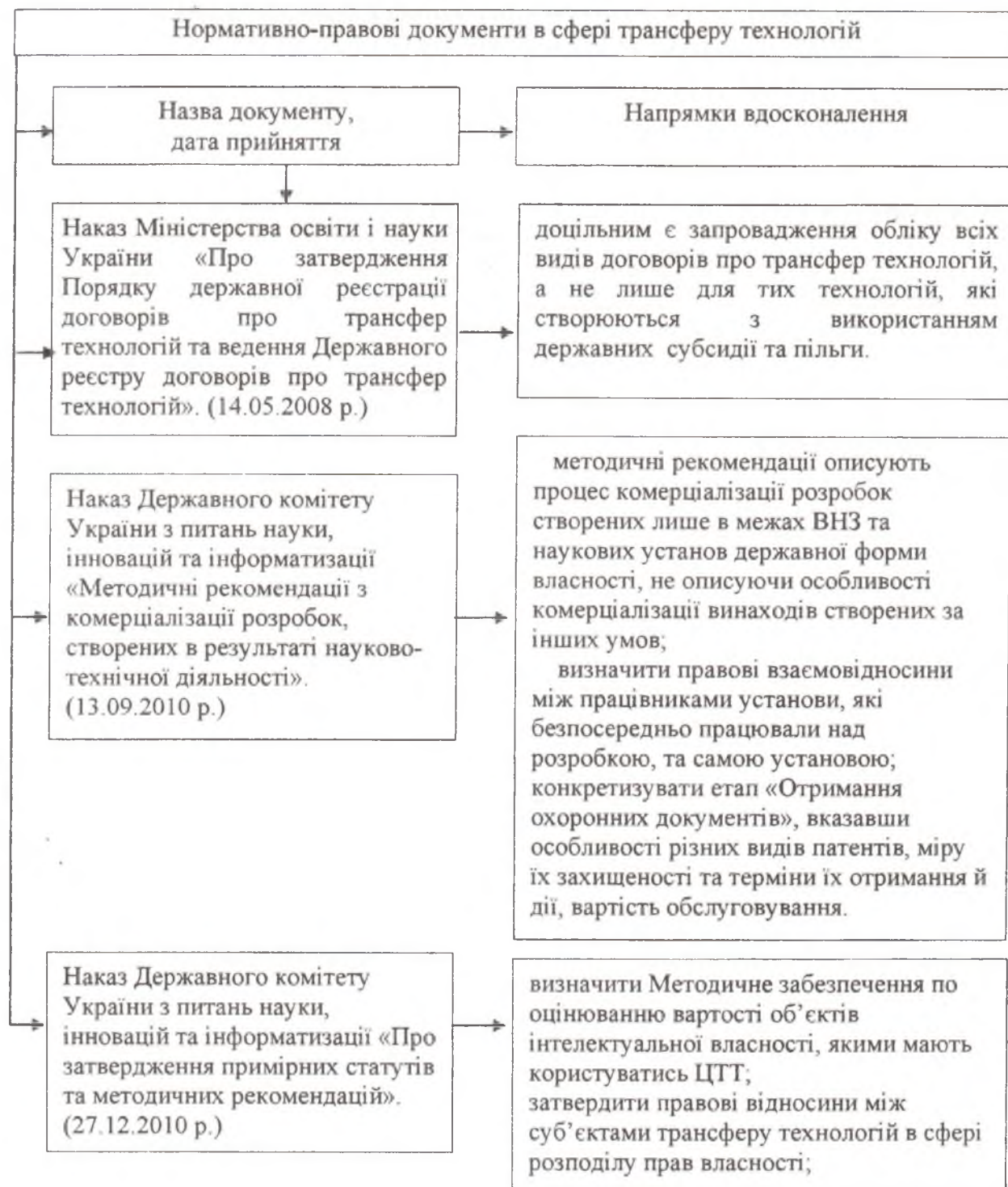


Рис. 3. Напрямки вдосконалення нормативно-правових документів в сфері трансферу технологій

Складна система органів державного регулювання трансферу технологій не сприяє розвитку цих процесів в країні. Проте за останні два роки все ж таки відбулись позитивні зміни, зокрема було створене Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, яке в своєму складі об'єднало профільні департаменти інших органів державної влади, що так чи інакше мали вплив на трансфер технологій.

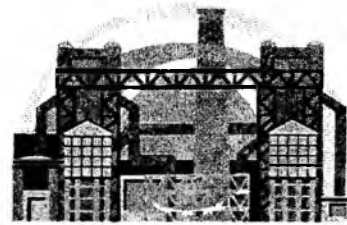
Документи, які безпосередньо регулюють трансфер технологій в Україні, прийняті зовсім нещодавно, і, відповідно, потребують ряд доопрацювань та взаємоузгоджень з документами, які стосуються інноваційної діяльності, науково-технічної діяльності, сфери освіти та захисту інтелектуальної власності. Внесення запропонованих змін позитивним чином відобразиться на трансфері технологій та зацікавить брати в ньому участь як представників наукової-дослідної сфери, так і підприємців.

Література:

1. Біловодська О. А. Теоретичні засади формування та реалізації державної інноваційної політики й її узгодження з інноваційною політикою підприємства / О. А. Біловодська // Проблеми науки. – 2007. – №11. – С. 2-7. (2а)
2. Бояринова К. О. Державне сприяння розвитку організаційно-інфраструктурного забезпечення інноваційного підприємництва. / К. О. Бояринова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2009. – С. 70-76. (2с)
3. Бутенко О. А. Формування державної інноваційної політики / О. А. Бутенко // Інвестиції: практика та досвід – 2009. – №1. – С.21-24. (2г)
4. Єрмошенко М. М. Проблеми державного регулювання інноваційного розвитку підприємств і шляхи їх розв'язання / М. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №3 (105). – С. 45-55. (7б)
5. Соловьев В. П. О некоторых противоречиях в системе законодательного обеспечения развития инновационных структур в Украине / В. П. Соловьев // Проблеми науки. – 2005. – №5. – С. 7 – 14. (20в)
6. Тарасенко Т. В. Державне стимулювання інноваційного підприємництва як стратегічного пріоритету розвитку економіки України / Т. В. Тарасенко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2006. – №11. С. 42 – 49. (21г)
7. Торкатюк В. І. Інноваційна політика України та її вплив на розвиток регіонів держави / В. І. Торкатюк // Економіка і регіон – 2007. – №2 (13). – С. 6-11. (21б)
8. Федулова Л.І. Оцінка законодавства України з питань стимулювання інноваційної діяльності / Л. І. Федулова, М. С. Данько, Г. М. Кордонець // Проблеми науки. – 2006. – №10. – С. 35 -43. (23в)
9. Постанова Кабінету міністрів України від 5 липня 2010 р. №548 «Про утворення Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=548-2010-%EF>. (18д)
10. Указ Президента України №1085/2010 Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/12584.html>. (22д)
11. Указ Президента України № 370/2011 Питання оптимізації системи центральних органів виконавчої влади. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/13340.html>. (22е)
12. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України". [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102756.html#480. (9в)

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Скворцовим І.Б. 04.04.2012

Надійшла до редакції
14.04.12



УДК 658.155.4.016.2

Максимов С.В. Максимова О.С.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовані складові компоненти загального потенціалу гірничорудного комбінату. Розроблено методику оцінки виробничого потенціалу гірничорудних підприємств.

Ключові слова: виробничий потенціал, структурний підрозділ виробнича потужність.

The components of general capacity of mining plant are analyzed. The methodic of estimation of industrial potential of mining enterprises was performed.

Keywords: industrial potential, division of company, production capacity.

При визначенні виробничого потенціалу підприємства, важливим є визначення виробничого потенціалу його структурних підрозділів. Якщо один з переділів (структурних підрозділів комбінату), працюючи з максимально можливою потужністю, не в змозі спожити в повному обсязі максимальний обсяг продукції попередніх переділів, і нема можливості реалізувати на сторону продукцію попередніх переділів, такий структурний підрозділ будемо вважати «відстаючим по споживанню». Якщо він не в змозі забезпечити в повному обсязі вихідним продуктом максимальний обсяг виробництва наступних переділів, і немає можливості придбати на стороні продукцію такого переділу, такий переділ будемо вважати «відстаючим по виробництву».

В українській науковій літературі одним із найбільш адекватних визначень сутності виробничого потенціалу підприємства є формулювання О.І. Олексюка. Під виробничим потенціалом підприємства він розуміє «максимально можливу сукупність активних та пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (соціально-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень» [2, с.5]. За визначенням В.М.Авдєєнко та В.О.Котлова [1, с.21], виробничий потенціал – це сукупність ресурсів господарської системи, що знаходяться в її використанні.

При визначенні виробничого потенціалу всі його складові повинні знаходитись у відповідності до параметрів виробництва продукції, тільки тоді вони підпорядковані єдиній меті, відповідають генеральній стратегії підприємства. Місце і функція кожного елементу виробничого потенціалу визначаються загальними виробничими потребами.

Необхідно визначити потенційні можливості структурних переділів забезпечити такий обсяг виробництва необхідним вихідним продуктом, а також можливості наступних переділів прийняти вироблену продукцію в повному обсязі.

Загальний потенціал гірничорудного комбінату ($V_{\text{гк}}$) визначається потенціалом «самої слабкої ланки», або потенціалом «критичного переділу». ($V_{\text{кр}}$). Критичний переділ – одне або кілька структурних підрозділів або переділів, які працюють на максимумі виробничих можливостей при виробництві максимально можливого обсягу товарної продукції підприємством

$$V_{\text{під}} = V_{\text{кр}} \quad (1)$$

Резервом потенціалу i -го структурного підрозділу (ΔV_i) буде перевищення його можливостей по виробництву продукції (V_i) над можливостями критичного переділу

$$\Delta V_i = V_i - V_{\text{кр}} \quad (2)$$

Щоб збільшити максимально можливі обсяги виробництва підприємства в цілому, необхідно нарощувати виробничі потужності підрозділу, визнаного критичним доти, поки критичним не стане ще один переділ. Після цього необхідно пропорційно нарощувати виробничі потужності вже двох критичних переділів, які між собою будуть збалансовані і так далі.

Потенційно можливий обсяг виробництва по переділу визначається з врахуванням фактичних обсягів виробництва продукції та втрат виробництва, що виникли внаслідок непланових простоїв, фактичного резерву й зниження продуктивності. Використання резерву на збільшення робочого (основного) часу при збереженні обсягу виробництва можна вважати прихованим простоем, тому що, якби змінні норми виконувалися, то необхідності в формуванні резерву не було б і потенціал був би більше. При цьому вважається, що збільшення робочого часу неминуче привело б до збільшення як основного, так і допоміжного часу (у запланованій пропорції). Тобто отриманий додатковий потенціал робочого часу необхідно скорегувати на коефіцієнт, що дорівнює частці основного часу в робочому часі (за планом).

Виходячи з цього потенціал i -го підрозділу можна визначити з виразу:

$$V_i = V_{\phi i} + V_{\text{в.і}} \quad (3)$$

де $V_{\phi i}$ – фактичний обсяг виробництва по i -му переділу (підрозділу) у звітному періоді, од.; $V_{\text{в.і}}$ – втрати продукції по i -му переділу (підрозділу), його приховані можливості, од.

$$V_{\text{в.і}} = \sum_{j=1}^m (T_{\text{нп.нп.і.і.}} + T_{\text{р.ф.і.і.}} + T_{\text{нр.внр.і.і.}}) \cdot B_{\text{н.і.і.}} \cdot \gamma_{\text{оі.і.}} \quad (4)$$

де $T_{\text{нп.нп.і.і.}}$ – час незапланованих простоїв j -го обладнання i -го переділу внаслідок очікування ремонту, транспорту, організаційних та інших причин, годин; $T_{\text{р.ф.і.і.}}$ – фактичний час знаходження в резерві j -го обладнання i -го підрозділу, годин; $T_{\text{нр.внр.і.і.}}$ – час простоїв за рахунок втрати продуктивності j -го обладнання i -го підрозділу, що привів до збільшення часу його роботи без збільшення обсягу продукції, годин; $B_{\text{н.і.і.}}$ – планова норма виробітку продукції j -го обладнання по i -му підрозділу, од./годину; $\gamma_{\text{оі.і.}}$ – доля основного часу в робочому часі j -го обладнання, одиниць.

$$T_{\text{нр.внр.і.і.}} = (B_{\text{н.і.і.}} \cdot T_{\phi.і.і.} - V_{\phi.і.і.}) / B_{\text{н.і.і.}} \quad (5)$$

Де $T_{\phi.і.і.}$ – фактичний час роботи j -го обладнання i -го підрозділу, годин; $V_{\phi.і.і.}$ – фактичні обсяги виробництва продукції на j -му обладнанні в i -му підрозділі у звітному періоді, од.;

Протягом 2010 року відстаючий по виробництву був переділ буріння. Розрахунок дисбалансу співвідношення потужностей бурової дільниці й екскавації наведений у табл.1.

З табл.1 видно, що в ідеальних умовах переділ буравлення може забезпечити працюючий в ідеальних умовах переділ екскавації гірською масою липе на 88,2%. Резерв потужностей по екскавації складає в середньому 11,8%. Фактичне використання потенціалу виробництва по буравленню склало в 67,34%, по екскавації – 81,04%

Можливо, технологія виробництва передбачає необхідність резерву по екскавації, але в кожному разі необхідно провести детальний аналіз і обґрунтувати необхідність наявності фактичної кількості екскаваторів на підприємстві. При вирішенні даного питання повинні враховуватися й перспективні плани розвитку виробництва. Так, якщо в перспективі

передбачається різке нарощування обсягів виробництва – утримування резервного встаткування вважається обґрунтованим.

Таблиця 1

Співвідношення виробничих потужностей по буравленню й екскавації в кар'єрах ПАТ «Північний ГЗК»

Найменування показника	Переділ		Кар'єр в цілому
	Буравлення	Екскавація	
Потенціал (у тис.м ³ гірської маси)	31979,7	36254,7	31979,7
Фактичний обсяг виробництва (у тис.м ³ гірської маси)	21535,4	29381,3	29381,3
Рівень використання потенціалу, %	67,34	81,04	91,87
Відставання переділу (тис. м ³)	4275,0	-	-
Резерв потужності (дисбаланс) (%).	-	11,79%	-

Загальний потенціал виробництва наявних виробничих потужностей по видобутку становив у 2010 році майже 32,0 млн. м³ руди й скелі, і визначався потужністю бурової ділянки. Якщо коефіцієнт співвідношення видобутки скельних порід і руди, досягнутий у 2010 році прийняти за постійну величину, то з 32,0 млн. м³ руди й скелі на руду доводиться близько 8,2 млн. м³ руди в рік, або 27955,4 тис.т (у середньому на 1 м³ доводиться 3,39 т руди). Це й буде потенціал виробництва кар'єру в частині переділів буравлення – висадження – екскавація. Аналогічним образом був визначений потенціал інших переділів ПАТ «Північний ГЗК» у виробничому ланцюзі. Результати розрахунків представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Потенціал виробництва по переділах ПАТ «Північний ГЗК»

Переділ (підрозділ)	Потенціал виробництва на рік		
	Гірнична маса, тис. т	Сира руда, тис. т	Концентрат, тис.т
Кар'єр	95619,3	27955,4	13112,3
Гірничотранспортний цех	73661,0	27563,0	12928,2
Залізничний цех (УЗДТ)	140675,0	41296,3	19369,8
Перевантажувальна площадка	65276,0	25691,0	12050,3
Фабрики подрібнення (ДЗФ)	-	36112,3	16938,2
Рудозбагачувальні фабрики (РЗФ)	-	27633,0	11961,0
Фабрики огрудкування концентрату ФОК	-	-	13476,0

Як видно з табл.2, в ідеальних умовах кар'єри можуть забезпечити фабрики подрібнення рудою загальною масою 25691,0 тис. т у рік. При цьому виробничі потужності самого кар'єру дозволяють виробляти 27955,4 тис. т руди, однак пропускна здатність перевантажувальних площадок обмежує максимально можливий обсяг виробництва. Це – «критичний» переділ у ланцюзі буравлення – фабрики подрібнення. Дуже близький до зазначеного переділу гірничотранспортний цех № 1, що у стані забезпечити обсяг виробництва руди максимум 27563,0 тис. т руди на рік. Найбільший потенціал у даному технологічному ланцюзі в залізничного цеху (УЗДТ), що у стані забезпечити перевезеннями виробництво 41296,3 тис. т руди (рис.1).

Підвищення пропускної здатності транспортної технологічної схеми кар'єрів за рахунок скорочення відстані перевезення самоскидами можливо, якщо налагодити перевантаження порід з автомобільного транспорту в залізничний. Але для цього необхідно завершити будівництво перевантажувальних площадок.

Потенціал виробництва фабрики подрібнення і транспортування дробленої руди конвеєром до РЗФ-1 становить 36112,3 тис. т руди.

Рудозбагачувальні фабрики у цей час у стані прийняти на переробку не більше 36112,3 тис. т руди. Максимальний обсяг виробництва концентрату РЗФ №1 та №2 становить 11961,0 тис. т концентрату в рік.

Виробничий потенціал ЦВО 1 дозволяє переробляти в рік близько 6,4 млн. т концентрату, а технологічний ланцюжок РЗФ № 2 – ЦВО № 2, у свою чергу, в стані переробити 7,99 млн. т концентрату. Однак дві лінії гідротранспорту концентрату з РЗФ-1 на РЗФ-2 здатні забезпечити перекачування лише 4,4-4,7 млн. т концентрату. Отже, максимальна потреба в концентраті для виробництва окатишів на комбінаті може становити 12476,0 т.

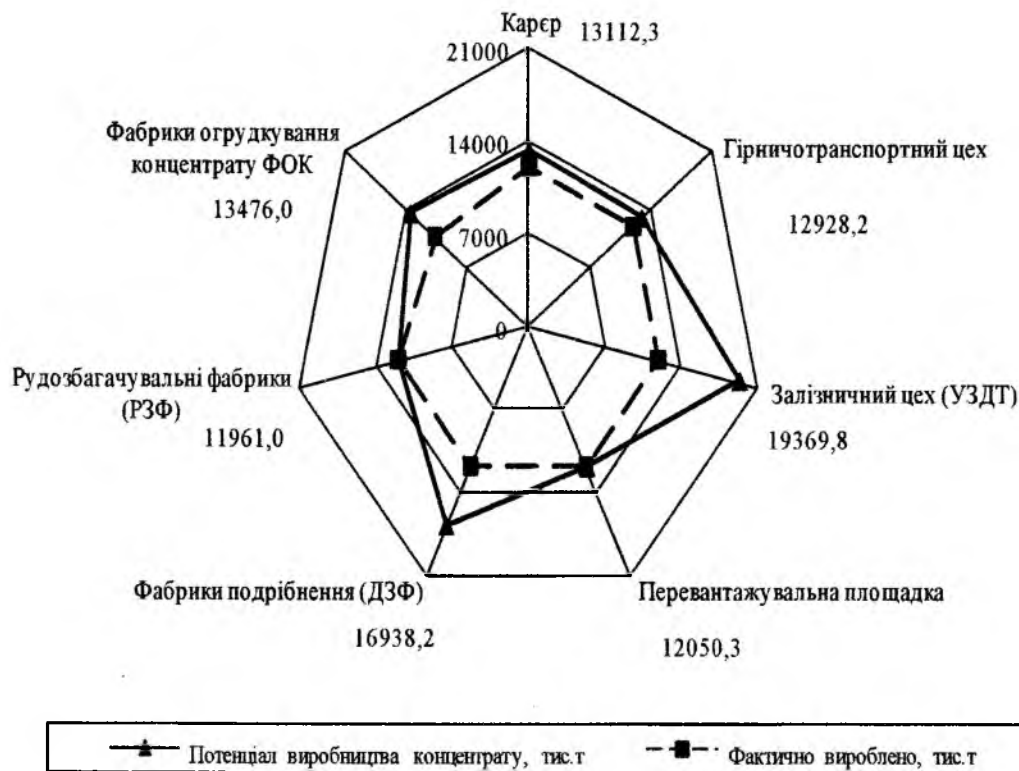


Рис. 1. Потенціал виробництва та фактичні обсяги по переділах ПАТ «Північний ГЗК»

Крім того, ПАТ «Північний ГЗК» у 2010 році реалізував на сторону близько 1,3 млн. т товарного концентрату, а ринок у стані спожити ще близько 3 млн. т. Іншими словами потреба ринку в концентраті практично не обмежена.

У той же час, навіть за умови, що весь концентрат, вироблений комбінатом буде направлятися на виробництво окатишів, виробничі потужності ЦВО № 2 не будуть завантажені повністю. Дисбаланс (випередження по фабриках огрудкування) становить близько 25%. Тобто виробничі потужності цехів виробництва окатишів можуть бути завантажені максимум на три чверті.

Таким чином, можна зробити висновки, що дана методика визначення виробничого потенціалу по переділах Ганнівського та Першотравневого кар'єрів ПАТ «Північний ГЗК» дозволила нам визначити їх загальний потенціал і оцінити збалансованість переділів (буравлення, екскавація) по виробничих потужностях.

У подальшому планується вдосконалити розроблену методику з урахуванням позапланових простоїв та резервів часу, що виникають внаслідок значної зношеності технологічного обладнання на гірничорудних підприємствах.

Література:

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / Авдеенко В.Н., Котлов В.А. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Олексюк О.С. Система підтримки прийняття фінансових рішень на макрорівні / О.С. Олексюк. – Київ: Фінанси і Статистика, 1998. – 342с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н. Варава Л.М. 12.03.12*

*Надійшла до редакції
01.04.12*

УРАХУВАННЯ РІВНОВАГИ ІНТЕРЕСІВ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У РАМКАХ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ (КСВ)

Проаналізовано досвід світових і вітчизняних авторів з приводу формування соціально орієнтовного бізнесу. Розроблена матриця рівноваги інтересів та методика вирішення проблеми балансу інтересів у рамках КСВ.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, рівновага інтересів, зацікавлені сторони.

The global and domestic experience in formation of socially oriented business is analyzed. The matrix of balance of interests and methods of solving the problem of interests balance within the framework of CSR is developed.

Keywords: corporate social responsibility, balance interests, parties concerned.

Стратегічне управління підприємством є одним з основних сучасних систем управління організацією, що забезпечує досягнення виробничих і соціальних цілей. Ефективна організація процесу управління підприємством передбачає використання різних прийомів, способів і процедур, які виступають в якості методів і принципів управління та забезпечують раціональне розвиток процесу функціонування організації.

Теоретичні та практичні аспекти стратегічного управління не можуть розвиватися незалежно один від одного, хоча й існують відносно самостійно. Організації при прийнятті тих чи інших управлінських рішень несуть певну відповідальність, керуючись, в першу чергу, конкурентними правилами ведення бізнесу. У процесі реалізації стратегічних напрямів з досягнення якості продуктів (послуг), а також максимізації можливого рівня прибутку, організації в широкому сенсі проводять стратегію «сталого розвитку», одним з елементів якої є стратегія корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), питання розробки та реалізації якої в Україні знаходиться на рівні становлення і розвитку

До числа вітчизняних та іноземних вчених, які займаються дослідженням різних аспектів вдосконалення стратегічного управління відносять Л.Нікіфорова, Ю.Ольсевич, С.Перегузов, І.Соболева, С.Туркін, С.Хавіна, М.Чернишов, М.Альберт, Д.Белл, Х.Боуен, М.Бубер, М.Вебер, П.Дракер, Р.Інглегарт, Д.Карнегі, М.Коуз, У.Льюїс, М.Мескон, К.Мітчем, М.Фрідмен та інші.

Незважаючи на численні дослідження, проблема досі недостатньо освітлена. Вищеназвані автори займалися вивченням окремих аспектів, які спираються на формування соціально орієнтовного бізнесу. Але конкретні напрямки діяльності у цій сфері та комплексно структуровані підходи досі не достатньо висвітлені та визначені. З нашої точки зору, потребується розробка методологічної бази, яка спирається на сучасні науково-практичні підходи для вдосконалення інструментів управління соціально відповідальною діяльністю підприємств, з метою розвитку і становлення суб'єктів господарських відносин як соціально орієнтовних систем.

Підтвердженням даної тези є слова Б. Трікера: «...практика корпоративного управління все ще орієнтується на застарілі концепції, які не відповідають вимогам розвитку глобального бізнесу, а теорія, що склалася, не здатна послідовно і логічно пояснити процеси, що відбуваються в сучасному бізнесі, і те, як ними керувати. Необхідні нові альтернативні способи забезпечення ефективної роботи корпорацій, в якості одного з яких виступає висока соціальна відповідальність і звітність»[1]

Треба відмітити, що за останні роки помітно зріс рівень участі бізнесу у вирішенні соціальних проблем українського суспільства. Пріоритетним напрямком був розвиток

соціальної інфраструктури як усередині підприємства, так і за його межами. Але через негативні наслідки світової економічної кризи призупинився розвиток корпоративної соціальної відповідальності як інструмента стратегічного напрямку функціонування. Тому, на нашу думку, у даний час особливо важливо державі та бізнесу додавати зусиль у розвитку таких напрямків КСВ, як соціальний захист, охорона праці, екологічна безпека, якість трудових ресурсів, відповідальності працівників та роботодавців, а також рівня громадянської участі у соціальних перетвореннях країни [2, с. 82-83].

Актуальність дослідження полягає у тому, що в умовах глобалізації, підвищення динаміки та інтенсивності конкуренції виникає необхідність подальшого вдосконалення та поліпшення підходів до підвищення якості відносин із зацікавленими сторонами, до взаємин зі суспільством і навколишнім середовищем тощо. Остання тенденція гуманітарної спрямованості економіки передбачає все більш соціальну орієнтацію підприємств та впровадження КСВ у діяльність компаній, внаслідок чого підприємства стають повноправними соціальними суб'єктами.

Метою дослідження є вивчення значності вирішення завдання вдосконалення корпоративного управління в змінених умовах господарювання та обґрунтування комплексу організаційно-методичних проблем реалізації концепції КСВ, що забезпечує стійкий розвиток компаній.

Соціальна відповідальність бізнесу передбачає систему соціальної взаємодії бізнесу та суспільства. Здійснюється ця система через різні інвестиційні проекти, які мають, перш за все, внутрішню спрямованість, тобто націлені на розвиток персоналу, зріст його професійного та освітнього рівня, на безпеку праці та охорону здоров'я на виробництві та інше. Другий вектор (зовнішня спрямованість) – це проекти, які впливають на розвиток інфраструктури регіона-присутності, поліпшення умов життя суспільства, охорону навколишнього середовища та ефективність програм ресурсозбереження.

Але найчастіше відволікання коштів на соціальні програми не зовсім узгоджується з основною метою отримання максимального прибутку. Виявити оптимальний баланс між інтересами підприємств і суспільства – основне завдання менеджменту компаній.

Отже, концепція КСВ виходить при цьому з розуміння сталого розвитку в широкому сенсі: вона ґрунтується не тільки на поступовому та ефективному виробничому процесі, але також на рівновазі інтересів з усіма зацікавленими сторонами чи стейкхолдерами.

Стейкхолдери – групи впливу, які існують всередині або поза компаній, які необхідно враховувати при здійсненні соціальних інвестицій, які виступають в якості практичної форми реалізації концепції КСВ.[3]

Таким чином, визначимо термін «рівновага інтересів» як баланс або урівноваження інтересів взаємодіючих суб'єктів у рамках КСВ. Урахування інтересів стейкхолдерів до ресурсних аспектів та можливостей дозволяє через призму відповідального ведення бізнесу підприємством реалізувати соціально-економічні завдання.

У зв'язку з цим корпоративне управління визначається як система взаємовідносин між акціонерами і менеджерами, між різними групами акціонерів, між компанією та зацікавленими групами для забезпечення інтересів усіх учасників корпоративних відносин, ефективної діяльності компанії, її відповідності соціальним цілям і суспільним очікуванням.

Єдиний вектор інтересів призводить до повного або часткового використання потенціалу відносин у рамках КСВ та отримання відповідного синергетичного ефекту, а незгода – до дезорганізації (рис. 1)

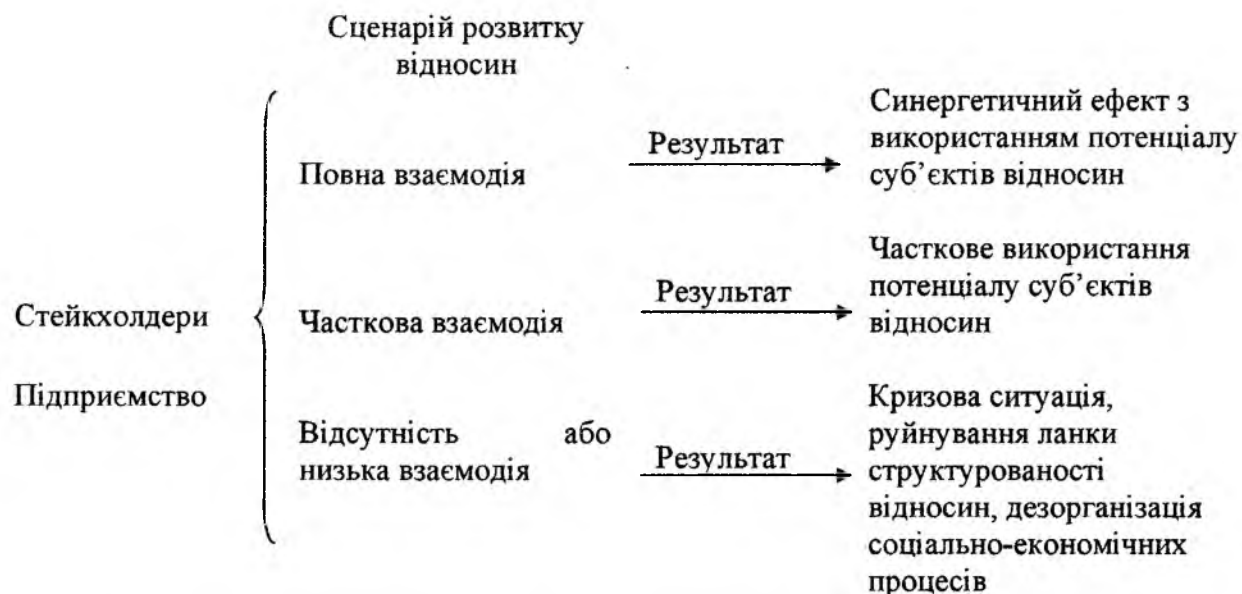


Рис.1. Матриця рівноваги інтересів взаємодії суб'єктів господарювання у рамках КСВ

Без досягнення рівноваги інтересів суб'єктів соціально-економічних відносин неможливий сталий розвиток підприємства.

Таким чином, відсутність урівноваження інтересів на сучасних промислових підприємствах призводить до того, що тільки третина ресурсів працює на підвищення ефективності підприємства, половина - на відтворення існуючого рівня, а чверть – на руйнування підприємства, тобто при їх використанні немає віддачі ні власнику, ні найманим працівникам, які забезпечують функціонування технологічного процесу.[4]

Наявність потенційних конфліктів між стейкхолдерами є «ланкою гальмування» відносин у рамках КСВ. Прикладами таких конфліктів є:

- зріст соціальних інвестицій, що знижують прибуток по дивідендах;
- нерівномірні витрати або нецільове використання коштів;
- включення вартості соціальних проектів у ціну товарів чи послуг, тощо.[5]

Але, на нашу думку, інтереси суб'єктів соціально-економічних відносин піддаються узгодженню із загальною метою підприємства, при чому упорядкування має враховувати інтереси як на стратегічному, так і на оперативному рівнях.

Методична реалізація наведеної задачі полягає у наступному. Спочатку треба визначити показники, які відображають інтереси підприємств і стейкхолдерів у процесі взаємодії. Далі необхідно проранжувати ряд показників зацікавленості, а після того – підпорядкувати оцінці критерії задоволення інтересів. Наприклад, стабільність праці зумовлює зріст ефективності використання трудових ресурсів. Тобто чим вище кваліфікація працівника, тим менше він витрачає праці та часу на виконання роботи; інвестування у проекти охорони та безпеки праці на виробництві сприяє зниженню ризику травмування та аварійності виробництва тощо. Звідси, стабільність праці та низький рівень трудових витрат сприяє підвищенню як рівня працездатності, так і високому рівню заробітної плати.

За результатами проведених досліджень можна зробити висновки, що стратегія розвитку підприємства повинна бути орієнтовна на врахування дій, які вигідні суб'єктам господарської діяльності, та зважати на направленість траєкторії розвитку підприємства для формування ефективної взаємодії зацікавлених сторін.

Література:

1. Беликов, И. Корпоративное управление, его стандарты и их внедрение / И.Беликов, В. Вербицкий // Общество и экономика. – 2005. – № 10–11.
2. Асаул, А. Н. Социальный заказ как механизм взаимодействия государства и бизнеса / А. Н. Асаул // По пути к возрождению: теория и практика управления в условиях перехода страны на инновационный путь развития. –СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. – С. 81–89.
3. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. М., 2005.
4. Галкина, Н. В. Организация производства равно взаимодействие персонала /Н. В.Галкина, А. М. Макарова // Уголь. 2006. № 11.
5. Валитов Ш.М., Мальгин В.А. Взаимодействие власти и бизнеса: сущность, новые формы и тенденции, социальная ответственность. М.: Экономика, 2009. - 208 с.

Рекомендовано до друку
д.е.н., проф. Логотовою Т.Г., 13.04.2012

Надійшла до редакції
15.04.12

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ

У статті виділено етапи і напрямки оцінювання стану комерціалізації інноваційної продукції підприємств. На засадах теорії множин формалізовано оцінку об'єктів, які характеризують стан комерціалізації інноваційної продукції підприємств.

Ключові слова: комерціалізація, інноваційна продукція, ефективність, групи показників.

The article highlights the stages and areas of assessment of the commercialization of innovative products of companies. On the basis of set theory the assessment of the objects that characterize the state of commercialization of innovative products of companies is formalized.

Keywords: commercialization, innovative products, efficiency, team performance.

В умовах загострення конкуренції одним з найперспективніших шляхів розвитку організацій є реалізація стратегій інноваційного розвитку, які націлені на комерціалізацію інноваційних продуктів і технологій. На сьогодні відомими є моделі проектування процесів комерціалізації, схеми їхнього фінансування, проте досі проблематичним залишається оцінювання стану комерціалізації інновацій, що є одним з факторів ризику вкладення коштів у впровадження інноваційних продуктів.

Аналіз наукових джерел, зокрема [1-8] показав, що більшість наукових праць присвячених комерціалізації інновацій акцентують увагу проектним ризикам, місткості ринку інноваційних продуктів і тривалості їхнього життєвого циклу. В цілому оцінювання є достатньо однобоким, воно не є поліфункціональним.

На сьогодні не достатньо дослідженні методи оцінювання ефективності комерціалізації інноваційної продукції. Існуючий методичний інструментарій, як правило, розроблено для оцінювання ефективності інноваційних проектів або інноваційної діяльності.

Метою статті є виділити напрямки оцінювання стану комерціалізації інноваційних продуктів і запропонувати метод їхнього оцінювання.

У результаті вивчення і узагальнення напрацювань у напрямку комерціалізації інновацій тощо пропонуємо комплексний метод оцінювання ефективності комерціалізації інновацій. Його сутність полягає у формуванні кількох груп показників, які характеризують ефективність комерціалізації інноваційної продукції підприємства (рис. 1).

До показників економічної ефективності комерціалізації інноваційної продукції належать:

1) обсяг реалізації інноваційної продукції (цей показник обчислюють як добуток кількості одиниць інноваційної продукції та її ціну. У процесі оцінювання економічної ефективності комерціалізації інноваційної продукції цей показник береться до уваги при обчисленні коефіцієнтів, на основі яких можна судити про прибутковість і оборотність інноваційної продукції, а також про затратомісткість її виробництва у порівнянні з іншою продукцією підприємства);

2) відношення обсягу інноваційної продукції до загального обсягу інноваційної продукції, яку виробляє підприємство (за значеннями цього коефіцієнта можна робити висновок про вагомість впливу інноваційної діяльності підприємства на результати його економічної діяльності. Він вказує також на те, якими є резерви підприємства у застосуванні інтенсивного способу виробництва для покращання значень показників економічного розвитку);



Рис. 1. Групи показників, за якими доцільно оцінювати ефективність комерціалізації інноваційної продукції підприємства

3) обсяг прибутку підприємства від реалізації інноваційної продукції (Прибуток підприємства від реалізації інноваційної продукції обчислюється як різниця між валовим доходом підприємства, отриманим від реалізації інноваційної продукції, що скоригований на обсяг податку на додану вартість та витратами на комерціалізацію інноваційної продукції. Це один з ключових показників, на основі якого приймається рішення про ефективність комерціалізації інноваційної продукції. Його значення використовується для техніко-економічного обґрунтування проектів комерціалізації інноваційної продукції, підготовки бізнес-планів тощо);

4) обсяг витрат, пов'язаних з комерціалізацією інноваційної продукції (витрати на комерціалізацію інноваційної продукції розраховуються як сума витрат за економічними елементами (матеріальні витрати, витрати на заробітну плату, відрахування на соціальні заходи, адміністративні витрати, інші операційні витрати). Значення цього показника має вплив практично на усі показники економічної ефективності, з огляду на це обсяг і структура цих витрат має бути об'єктом перманентного моніторингу з боку усіх суб'єктів комерціалізації інноваційної продукції);

5) відношення обсягу прибутку підприємства від реалізації інноваційної продукції до обсягу витрат, пов'язаних з комерціалізацією інноваційної продукції (обчислення цього коефіцієнта необхідне для обґрунтування раціональності формування витрат та комерціалізацію інноваційної продукції. Він також слугує індикатором, на основі якого можна робити висновки про доцільність продовження реалізації започаткованих проектів комерціалізації інноваційної продукції, або про необхідність стартування нових проектів);

6) відношення обсягу прибутку підприємства від реалізації інноваційної продукції до загальних витрат на розробку і комерціалізацію інноваційної продукції (на відміну від попереднього коефіцієнта, у знаменнику формули, окрім витрат на комерціалізацію інноваційної продукції враховуються також витрати на її розробку. З огляду на це, значення цього коефіцієнта завжди нижче за значення попереднього коефіцієнта. Інформація про його рівень необхідна не так для аналізу проекту комерціалізації

інновацій, який вже реалізовується як для оцінювання доцільності розроблення інноваційних продуктів на майбутнє. Загальновідомо, що багато компаній в Україні і в світі займаються комерціалізацією інновацій на засадах отримання ліцензій. Тобто, вони не витрачають коштів, часу і управлінських зусиль на створення інноваційних продуктів, а лише купують ліценції і несуть певні витрати на їхнє використання. Наведений коефіцієнт дозволяє прийняти рішення про те, чи нести витрати на розробку інновацій, чи витратити кошти на придбання ліценції у венчурних компаній);

7) відношення обсягу витрат, пов'язаних з комерціалізацією інноваційної продукції до загальних витрат підприємства (цей коефіцієнт доцільно використовувати тільки тоді, коли відомо, що проект комерціалізації інноваційної продукції є прибутковим. Його призначення полягає у виявленні впливу витрат на комерціалізацію інноваційної продукції на загальні витрати підприємства. Зазначенням цього показника можна робити висновок про резерви зниження цих витрат. У співставленні з іншими показниками його значення може використовуватись також для обґрунтування доцільності збільшення частки витрат на комерціалізацію інноваційної продукції у загальному обсязі витрат підприємства);

8) відношення обсягу витрат, пов'язаних з комерціалізацією інноваційної продукції до загального обсягу витрат на розробку і комерціалізацію інноваційної продукції (цей коефіцієнт необхідно використовувати для ідентифікування резервів підвищення прибутковості інновацій, а також для встановлення напрямків пошуку можливостей щодо отримання економії на витратах, які є складовими витрат на розробку і витрат на комерціалізацію інноваційної продукції);

9) оборотність дебіторської і кредиторської заборгованостей, які виникають під час комерціалізації інноваційної продукції (ці показники вказують на швидкість обороту дебіторської і кредиторської заборгованостей, а також на тривалість одного обороту. Вказані показники оборотності необхідно використовувати для встановлення чинників, за допомогою яких можна прискорити оборотність дебіторської і кредиторської заборгованостей, збільшити обсяг додатних грошових потоків за проектом комерціалізації інноваційної продукції, оптимізувати умови збуту інноваційної продукції, покращити умови розрахунків) тощо.

Показники реалізації ринкових можливостей суб'єкта комерціалізації інноваційної продукції включають: чисельність споживачів інноваційної продукції; рівень диверсифікованості сегментів ринку; відношення обсягу витрат на просування інноваційної продукції на ринку до обсягу прибутку, отриманого від реалізації інноваційної продукції; рівень попиту на пропонувану підприємством інноваційну продукцію; частка охоплення інноваційним продуктом ринку в структурі ринку збуту, який потенційно міг би бути охоплений підприємством тощо.

Серед показників, які характеризують набуття підприємствами порівняльних переваг під час комерціалізації інноваційної продукції виділено: а) кількість продукції, що комерціалізується, яка є інновацією для підприємства; б) кількість продукції, що комерціалізуються, яка є інновацією для ринку; в) кількість номенклатурних позицій інноваційних продуктів у загальному обсязі номенклатурних позицій продуктів підприємства; г) кількість інноваційних продуктів, які мають на ринку цінову перевагу; д) кількість інноваційних продуктів, які мають на ринку споживчу перевагу; е) кількість інноваційних продуктів, які мають на ринку логістичну перевагу тощо.

Щодо показників повноти і своєчасності реалізації плану комерціалізації інноваційної продукції, то до них належать:

відношення кількості фактично реалізованих операцій під час комерціалізації інноваційного продукту до кількості операцій, виконання яких передбачено планом комерціалізації інноваційної продукції (застосування цього коефіцієнта можливе тоді, коли проект комерціалізації інноваційної продукції є системою планів, що характеризуються високим рівнем декомпозиції. Передумовою його застосування є також високий рівень формалізації процесу реалізації проекту комерціалізації інновацій, адже для обчислення цього коефіцієнта необхідно володіти інформацією про операції які фактично виконані, а також про ідентичність цих операцій тим, які були передбачені сформованими планами. Його застосування доцільне для виявлення рівня трудової дисципліни виконавців проекту, а також для встановлення актуальності сформованих планів на дату їхнього виконання);

відношення числа відхилень фактичних значень показників, за якими формувався план комерціалізації інноваційної продукції до загальної кількості показників, які відображені у плані комерціалізації інноваційної продукції (цей коефіцієнт є доповнюючим до попереднього. Його застосування необхідне для ідентифікування можливостей підвищення ефективності реалізації комерціалізації інноваційної продукції за рахунок ліквідації суб'єктивних причин невиконання операцій, передбачених планом або за рахунок більш об'єктивного формування планів комерціалізації інноваційної продукції);

кількість операцій, передбачених планом комерціалізації інноваційної продукції які коригувались під час комерціалізації, у зв'язку із зміною умов внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства (за значенням цього коефіцієнта можна робити висновок про об'єктивність планів комерціалізації інноваційної продукції, а також про ефективність моніторингу, який застосовують керівники підприємства під час реалізації сформованих планів) тощо.

Множину показників, які відображають ефективність комерціалізації інноваційної продукції, у формалізованому вигляді можна записати як

$$E^n = \bigcup_{i=1}^a e_{f1-i} \cup \bigcup_{i=1}^b e_{f2-i} \cup \bigcup_{i=1}^c e_{f3-i} \cup \bigcup_{i=1}^d e_{f4-i},$$

де n – загальна кількість показників, які характеризують ефективність комерціалізації інновацій у розрізі усіх груп; e_{f1} – показники, які характеризують економічну ефективність комерціалізації інноваційної продукції; a – кількість показників у множині e_{f1} ; e_{f2} – показники, які характеризують реалізацію ринкових можливостей суб'єкта комерціалізації інноваційної продукції; b – кількість показників у множині e_{f2} ; e_{f3} – показники, які характеризують набуття підприємством порівняльних переваг під час комерціалізації інноваційної продукції; c – кількість показників у множині e_{f3} ; e_{f4} – показники, які характеризують повноту і своєчасність реалізації плану комерціалізації інноваційної продукції; d – кількість показників у множині e_{f4} .

Кожна з виділених груп показників відображає лише певну сторону ефективності комерціалізації інноваційної продукції. Хоча порівняльна важливість кожної з групи показників різна (рис. 2).

Розшифруємо умовні позначення на рис.2: 1 – показники економічної ефективності комерціалізації інноваційної продукції; 2 – показники реалізації ринкових можливостей суб'єкта комерціалізації інноваційної продукції; 3 – показники набуття порівняльних переваг підприємства під час комерціалізації інноваційної продукції; 4 – показники повноти і своєчасності реалізації плану комерціалізації інноваційної продукції.

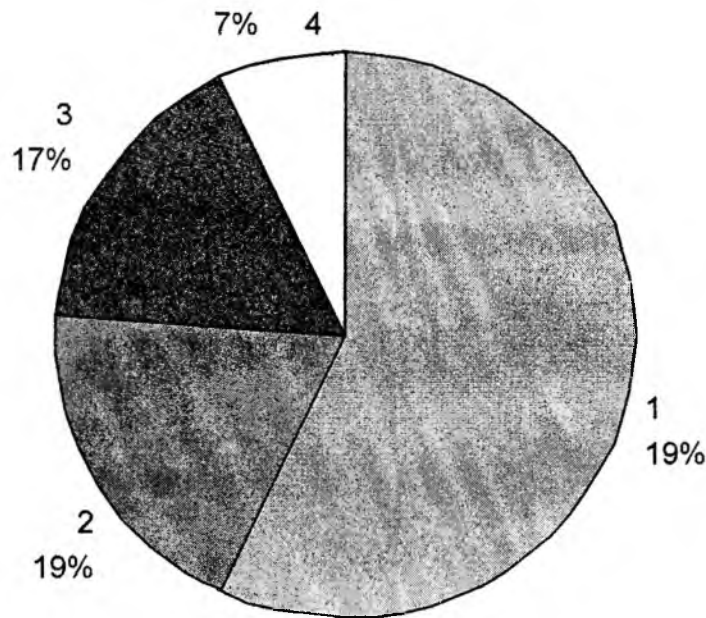


Рис. 2. Порівняльна важливість груп показників, які характеризують ефективність комерціалізації інноваційної продукції

Як бачимо, 57 % респондентів переконані, що з чотирьох виділених груп найбільшу порівняльну важливість мають показники, які характеризують економічну ефективність комерціалізації інноваційної продукції. 19% опитаних стверджують, що серед виділених груп показників найбільш значущими є показники реалізації ринкових можливостей суб'єкта комерціалізації інноваційної продукції. 17% респондентів переконані, що серед виділених груп показників найбільш значущими є ті, що характеризують порівняльні переваги підприємства під час комерціалізації інноваційної продукції. Усі інші (7%) відзначили, що під час оцінювання ефективності комерціалізації інноваційної продукції в першу чергу необхідно керуватись показниками повноти і своєчасності реалізації плану комерціалізації інноваційної продукції.

Незважаючи на висловлені позиції, респонденти погоджуються з тим, що врахування зміни значень показників у розрізі будь-якої з виділених груп може негативно позначитись на ефективності комерціалізації інновацій загалом. Так, незнання набутих підприємством порівняльних переваг під час комерціалізації інноваційної продукції, очевидно неминуче негативно позначиться на реалізації підприємством ринкових можливостей, а непоінформованість керівників підприємства про повноту і своєчасність реалізації плану комерціалізації інноваційної продукції, як показує практика, як правило, негативно позначається на показниках, що відображають економічну ефективність комерціалізації інноваційної продукції. З огляду на це, усестороннє оцінювання вказаного об'єкта у розрізі кожної з виділених груп необхідна для ідентифікування можливостей підвищення рівня ефективності комерціалізації інновацій на засадах факторного аналізу.

Практичне застосування запропонованого методу дозволить: ідентифікувати резерви підвищення ефективності комерціалізації інноваційної продукції; встановлювати пріоритети активізування креативно-управлінських ініціатив щодо

реалізації проектів комерціалізації інноваційної продукції; давати оцінку явищам і тенденціям у внутрішньому і зовнішньому середовищах організації на предмет доцільності зміни стратегії і тактики комерціалізації інноваційної продукції; виявляти доцільність започаткування ліцензійної діяльності щодо передачі прав на виробництво і просування інноваційної продукції стороннім організаціям; обґрунтовувати часові параметри життєвого циклу інноваційної продукції тощо.

Подальші дослідження доцільно проводити у напрямку розроблення економіко-математичної оптимізаційної моделі оцінювання стану комерціалізації інноваційних продуктів.

Література:

1. Князь С.В. Трансферний потенціал інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: [Монографія] / С.В.Князь // Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 332 с.
2. Князь С.В. Кооперування машинобудівних підприємств з урахуванням інноваційного та евристичного розвитку: [Монографія] / О.Є.Кузьмін, С.В.Князь, М.П. Політило, О.К. Коломієць // Львів: Видавництво «Міські інформаційні системи», 2011. – 250 с.
3. Галиця І. Комерціалізація інтелектуальної власності та прикладних наукових досліджень / І. Галиця // Економіка України. – 2001. – №2. – С. 63- 67.
4. Кияк Б.Р. Проблемний характер інформаційно-знансво-прогнозних атракторів у системі науки / Б.Р. Кияк // Наука та наукознавство. – 2009 р. – №2. – С. 25-37.
5. Евристичні прийоми дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ebk.net.ua>.
6. Харцій О. М. Розвиток креативного потенціалу у майбутніх менеджерів організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://disser.com.ua>.
7. Шапошников К.С. Телеологічні підходи до корпоративного управління: творчість та креативність / К.С. Шапошников [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [kntu.kr.ua > doc/zb_17_ekon/stat_17/10.pdf](http://kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/10.pdf).
8. Як розпочати креативну революцію в компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.innovations.com.ua>

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Скворцовим І.Б. 04.04.2012*

*Надійшла до редакції
10.04.12*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто фінансові аспекти ефективності оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємств, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах. Визначені напрями покращення фінансового стану підприємства за рахунок оперативного управління дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, бухгалтерський облік, обертання дебіторської заборгованості.

The financial aspects of efficiency of operative management an account receivable of enterprises, correlation of debtor and creditor debt, are considered on enterprises. Directions of improvement of the financial state of enterprise are certain due to an operative management an account receivable. are determined.

Key words: account receivable, account payable, record-keeping, rotation of account receivable.

Розрахункам за дебіторською і кредиторською заборгованістю належить чільне місце у системі бухгалтерського обліку, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів.

Особливо актуальним представляється аналіз і управління дебіторською заборгованістю для фірм, що здійснюють діяльність, велика частина якої полягає в русі коштів і фінансової документації, а не матеріальних потоків. У таких фірм значна частка поточних активів приходить саме на дебіторську заборгованість. Ефективне управління дебіторською заборгованістю має особливе значення в період інфляції, коли подібна імобілізація власних оборотних коштів стає особливо не вигідною.

Багато науковців займалися дослідженням питання щодо обліку дебіторської та кредиторської заборгованості. Велику увагу приділяли цій проблемі як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед них варто визначити праці Є. Панченка, Л. Каніщенка, Л. Коваленка, Л. Руденка, В. Потехіна, М. Лаврика, Є. Жукова, І. Ємельянова, О.І. Піліпенка.

Трактувань дебіторської заборгованості у сучасній економічній літературі є чимало. У більшості робіт досліджені теоретичні, методичні аспекти управління дебіторською заборгованістю, однак недостатньо вивченими залишаються питання оперативного управління дебіторською заборгованістю, розподілу її відповідно між підрозділами, що беруть участь у процесі управління даним видом активу.

Серед основних недоліків існуючої системи обліку та аналізу дебіторської заборгованості можна визначити такі:

а) для прийняття зацікавленими особами адекватних та вчасних рішень щодо існуючої політики оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємств істотне значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з дебіторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання. Облікові реєстри, що є рекомендовані для використання, не передбачають накопичення інформації про розрахунки з дебіторами різного рівня деталізації і узагальнення. Це зумовлює неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи суб'єктів господарювання, складання рекомендацій щодо її попередження;

б) невирішені проблеми відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості, оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги;

в) застосовування у наших умовах методики аналізу дебіторської заборгованості, яка традиційно використовується за кордоном, не завжди доцільне через відсутність необхідного обсягу вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків з дебіторами. Використання вітчизняних методик не дає змоги однозначно оцінити стан дебіторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансовий результат роботи підприємств.

Зазначені проблеми вказують на необхідність пошуку специфічних засобів аналізу дебіторської заборгованості, спрямованих на отримання інформації комплексного характеру, достатньої для прийняття рішень щодо глибини стану неплатежів аналізованого суб'єкту.

Метою даної статті є висвітлення фінансових аспектів ефективності оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємств та вирішення низки питань, пов'язаних з оптимальним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах, впливом цієї заборгованості на фінансове забезпечення підприємств та їх фінансові результати.

Аналіз і управління дебіторською і кредиторською заборгованістю мають дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Вміле й ефективне управління цією частиною поточних активів та зобов'язань є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності. Управління дебіторською заборгованістю необхідно як при формуванні іміджу надійного позичальника, так і з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства.

Методологічні засади формування та обліку інформації про дебіторську і кредиторську заборгованість, а також вимоги щодо її розкриття у фінансовій звітності визначено відповідно у П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" та П(С)БО 11 "Зобов'язання". Згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату [2].

Визначення дебіторської заборгованості, яке дав А.Г. Загородній, є найбільш наближене до того, яке подано в П(С)БО 10, і означає суму заборгованостей підприємству (організації) від юридичних або фізичних осіб (дебіторів) на певну дату, яка виникає в процесі господарських стосунків між ними [5, с. 196].

У П(С)БО 10 вказано, що дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума.

У розділі «оборотні активи» бухгалтерського балансу вітчизняних підприємств відповідно до чинного законодавства показується як поточна дебіторська заборгованість (з терміном погашення до 12 місяців), так і довгострокова (з терміном погашення більше 12 місяців).

Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає у ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. Поточна дебіторська заборгованість — сума дебіторської заборгованості, яка виникає у ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу.

Управління дебіторською заборгованістю – важлива ділянка роботи фінансових і бухгалтерських служб підприємства, яка переслідує декілька цілей: 1) отримання платежів від дебіторів – одного з основних джерел надходження грошових коштів на підприємство; 2) впровадження ефективних процедур інкасації тому, що у сучасних умовах існують певні суперечності між політикою в галузі закупівель і політикою продажів; 3) використання обліку реальних витрат або вигод від кредитних рішень, що приймаються, як інструменту розширення продажів і підвищення оборотності поточних активів.

Не менш важливими для підприємства є питання щодо зобов'язань, які в нього виникають. Згідно з Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1]. Кредиторська заборгованість – це тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі.

Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості має велике значення, їх розмір має значний вплив на фінансовий стан підприємств. Небезпечним є стрімке накопичення взаємних валових боргів між підприємствами, які можуть призвести до необгрунтованого банкрутства деяких підприємств.

Аналіз поточної дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства передбачає: обґрунтування можливості виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості; формування реальної кредитної політики; оцінку покупців з точки зору надійності оплати; чітке, своєчасне визначення моменту сповільнення або прискорення погашення заборгованості покупцями; контроль за своєчасністю погашення дебіторської заборгованості та вивчення причин недотримання договірної дисципліни; обґрунтування інкасаційної політики; з'ясування причин прострочки дебіторської заборгованості.

Для ефективного оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємств необхідно визначати та розраховувати ряд показників, що характеризують дебіторську та кредиторську заборгованість, розкривати їх економічний зміст та впливати на показники за допомогою активної дебіторської політики.

Аналіз проведемо на прикладі ВАТ «Запоріжсталь» з розрахунком показників, які представлені в табл.1 і табл.2. Відкрите акціонерне товариство «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» сьогодні – індустріальний гігант, що має повний металургійний цикл виробництва – від агломерату до листового холодного прокату. ВАТ «Запоріжсталь» увійшло до четвірки найбільших металургійних підприємств України з обсягів виробництва. Частка комбінату у 2010р. у виробництві сталі в Україні складає 10,5%.

Таблиця 1

**Показники оцінки дебіторської заборгованості ВАТ «Запоріжсталь»
за 2009-2010 роки**

№ з/п	Найменування показників	Умов. позначення	Формула для розрахунку	Розраховані показники		Економічний зміст
				2009	2010	
1	Коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю, %	$K_{с.д.з}$	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$	87,15	85,95	Здатність розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року
2	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті)	$K_{д.з}$	$\frac{\text{Чиста виручка}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}}$	7	10	Скільки оборотів здійснено за рік коштами, вкладеними до розрахунків

Продовження табл. 1

3	Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	$P_{д.з}$	$\frac{360}{K_{д.з}}$	51	36	Середній період інкасації дебіторської заборгованості
4	Частка дебіторської заборгованості в капіталі, %	$\chi_{д.з.к}$	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Власний капітал}}$	23,87	29,1	Частка залучення капіталу у дебіторську заборгованість
5	Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	$\chi_{д.з.об.а}$	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Оборотні активи}}$	50,72	55,75	Частка залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість
6	Відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	$V_{д.з}$	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Чиста виручка}}$	15,77	13,59	Скільки дебіторської заборгованості припадає на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції

Таблиця 2

**Показники оцінки кредиторської заборгованості ВАТ «Запоріжсталь»
за 2009-2010 роки**

№ з/п	Найменування показників	Умовне позначення	Формула для розрахунку	Розраховані показники		Економічний зміст
				2009	2010	
1	Коефіцієнт кредиторської заборгованості, %	$K_{кр.з}$	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Зобов'язання}}$	44,43	49,05	Частка кредиторської заборгованості, яка знаходиться у загальній сумі зобов'язань
2	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (обороті)	$K_{к.з}$	$\frac{\text{Собівартість реалізації}}{\text{Середня кредиторська заборгованість}}$	8	6	Характеризує залучені кошти, які підлягають поверненню
3	Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	$P_{к.з}$	$\frac{360}{K_{к.з}}$	45	60	Середній період сплати підприємством короткострокової заборгованості

Продовження табл. 2

4	Частка кредиторської заборгованості в капіталі, %	$\text{Ч}_{\text{к.з.к}}$	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Власний капітал}}$	27,39	33,86	Скільки кредиторської заборгованості припадає на 1 грн. власного капіталу
5	Відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів, %	$\text{Ч}_{\text{к.з.об.а}}$	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Оборотні активи}}$	58,2	64,86	Скільки кредиторської заборгованості припадає на 1 грн. оборотних активів
6	Відношення кредиторської заборгованості до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	$\text{В}_{\text{к.з.ч.д}}$	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Чиста виручка}}$	18,09	15,81	Скільки кредиторської заборгованості припадає на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції
7	Коефіцієнт співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованістю	$\text{К}_{\text{с.кр.з}}$	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Дебіторська заборгованість}}$	1,15	1,16	Здатність розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року

Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства. Так, зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців продукції. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців. Деякі економісти-теоретики вважають, що це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту. Але бухгалтери-практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. Нормальним вважається стан, коли кредиторська заборгованість перевищує дебіторську не більше ніж у два рази, але не менше ніж у 1,5 рази [7].

Допущення великого обсягу дебіторської і кредиторської заборгованостей характеризує ступінь незавершеності кругообігу оборотного капіталу. Адже зовсім недостатньо, щоб сума дебіторської заборгованості не перевищувала суму кредиторської заборгованості, бо підприємство зобов'язане розраховуватися за боргами перед кредиторами незалежно від того, отримує воно борги від своїх дебіторів чи ні. Домінування того або іншого виду заборгованості призводить у підсумку до дисбалансу в кругообігу оборотного капіталу. Обсяги дебіторської та

кредиторської заборгованостей повинні відповідати договірній дисципліні в межах правових термінів позовної давності. Тільки дотримання таких вимог може позитивно впливати на фінансовий стан підприємства.

Чим швидше обертається дебіторська заборгованість, тим менші балансові залишки дебіторської заборгованості на кожну дату і навпаки. Відповідно такий же зв'язок має місце між швидкістю обороту кредиторської заборгованості і її балансовими залишками.

При швидкій оборненості дебіторської заборгованості і повільній оборненості кредиторської заборгованості остання повністю покриває дебіторську заборгованість і зверх того слугує джерелом фінансування інших елементів оборотних активів. З цієї точки зору прискорення оборненості дебіторської заборгованості і уповільнення кредиторської покращує фінансовий стан підприємства. Одночасно швидка оборненість дебіторської і повільна кредиторської заборгованості може призвести до зниження показників платоспроможності підприємства. Тому, навіть при наявності можливостей управляти термінами платежів дебіторів і термінами розрахунків з кредиторами неможна безмежно зменшувати перші і збільшувати другі. Межами тут є рівність коефіцієнтів платоспроможності.

Особливе значення має аналіз і управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в умовах інфляції, оскільки така іммобілізація власного оборотного капіталу стає найбільш не вигідною для підприємств, тому що більшість з них відчують гостру нестачу оборотного капіталу. Оскільки кредиторська заборгованість одного економічного суб'єкта є дебіторською іншого, то сума кредиторської та дебіторської заборгованості для всієї економіки могла б дорівнювати нулю. Однак на підприємствах України кредиторська заборгованість є більшою за дебіторську. Основними причинами цього є:

1) кредиторська заборгованість оцінюється за повною ринковою ціною, тоді як дебіторська – за витратами;

2) до суми кредиторської заборгованості включено заборгованість перед бюджетом, державними цільовими фондами та з виплати заробітної плати.

Дебіторська заборгованість – обов'язковий елемент діяльності практично будь-якого підприємства. Занадто висока частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства. Це пов'язано з тим, що вона підвищує ризик неплатежів і пов'язаних з ними фінансових втрат. Тому фінансовий менеджмент має використати всі наявні можливості для погашення заборгованості.

Склад дебіторської заборгованості впливає на фінансовий стан підприємства. Значне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити або про неефективну кредитну політику підприємства до покупців, або про збільшення обсягів реалізації, або про неплатоспроможність частини покупців. Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду її погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації позитивно характеризує ефективність оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Для покращення фінансового стану підприємства необхідна активна дебіторська політика, яка передбачає:

- формування ефективної кредитної політики підприємства;
- мінімізацію ризиків виникнення прострочених боргів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Зміст та основна мета активної дебіторської політики – максимізація прибутку підприємства шляхом оперативного управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості. Досягти цієї мети можна за допомогою певної моделі управління заборгованістю, яка являє собою послідовність дій, що організовуються та реалізуються підприємством для мінімізації інвестицій у дебіторську заборгованість.

Література:

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р., № 996-XIV.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість": Наказ Міністерства фінансів України від 8.10.1999 р., № 237.
3. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник / Шелудько В. М. – К. : Знання, 2006. – 439 с.
4. Мочерний С.В. та ін. Економічна енциклопедія. – У 3-ох т. – Т. 1. – К. : Вид. Центр "Академія", 2000. – 864 с.
5. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2005. – 714 с.
6. Марусяк Н.Л. Дебіторська та кредиторська заборгованість як основні фінансові регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства: 14.03.2010 – Хмельницьк : Вісник Хмельницького національного університету, 2010, №2, Т.2.
7. Організація бухгалтерського обліку: Навч. Посібник для студентів вузів/ Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун, М. С. Шулепова 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2001 – 576 с.
8. Кисельова О. Порядок врегулювання сумнівної, безнадійної заборгованості / Бухгалтерський облік і аудит. - 2003. - №4. - с.24-29.
9. Відкрите акціонерне товариство «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь», річна інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/00191230>.

*Рекомендовано до публікації
д.держ.упр., проф. Левченком Н.М. 10.04.12*

*Надійшла до редакції
13.04.12*

УДК 658.7

Ткачова А.В.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ВІД СИСТЕМОЇ ДО СІТЬОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ

Розглянуто процес трансформації форм організації логістичної діяльності від логістичних систем до побудови логістичних сіток, охарактеризовано системну і сітьову форми логістики, класифіковано логістичні сітки.

Ключові слова: логістична діяльність, форми організації логістики, логістична система, логістична сіть, сіть поставок.

The process of transformation of forms of organization of logistic activity from the logistic systems to construction of logistic networks is considered, the system and network forms of logistic are described, logistic networks are classified.

Keywords: logistic activity, forms of organization of logistic, logistic system, logistic network, network of deliveries.

Безперервний характер розвитку економічних відносин визначає необхідність зміни способів і форм організації бізнесу та використання нових концепцій його реалізації. Сучасна економіка базується на інноваціях, інформаційних технологіях, мобільності чинників виробництва та має екологічну спрямованість.

Динамізм ринкового середовища вимагає радикальної реструктуризації підприємств, формування системи паритетної взаємодії виробника та споживача на основі висококомпліментарних відносин між суб'єктами ринку й управління цими відносинами на засадах ініціативної стратегії активного росту, ключовими характеристиками якої є збільшення ринкових часток і прибутку, постійне підвищення якості праці і продукції, висока продуктивність праці, низькі витрати ресурсів, гнучка реакція на зміни потреб ринку, мінімальний обсяг запасів і втрат, орієнтоване на споживача управління з мінімальною кількістю ієрархічних рівнів [1]. Це потребує трансформації підприємницьких ієрархічних утворень в простіші, плоскі структури, що відрізняються прозорістю, меншим часом прийняття управлінських рішень, більшою гнучкістю та адаптивністю. Світовий досвід свідчить про відмову від неефективних форм і методів організації діяльності суб'єктів господарювання та постійне збільшення кількості новаторських малих фірм, які більше відповідають вимогам сьогодення. Крім того, великі підприємства, що займають пріоритетні ринкові позиції, активно перебудовують свої виробничі процеси, рішуче скорочують зайві ланки управлінської ієрархії та активно зосереджують свої зусилля на реалізації ключових компетенцій.

Незважаючи на зазначені зміни, що відбуваються у світовій економіці, логістика та її потенціал формують передумови перспектив розвитку, що визначаються реалізацією як традиційних, так і інноваційних форм організації діяльності в сучасних умовах. Щодо стану логістики в Україні, слід визнати недостатнє використання логістичних інструментів та активностей в національній економіці, про що свідчить низьке значення індексу розвитку логістики (Logistics Performance Index – LPI), який у 2010 році дорівнював 2,57 і визначив 102 місце України в світовому рейтингу країн [2, с. 8] (в 2007 році вітчизняна економіка за рейтингом LPI займала 74 місце). Індекс розвитку логістики враховує якість роботи митних органів (customs), наявність логістичної інфраструктури (infrastructure), якість міжнародних перевезень (international shipments), логістичну компетентність (logistics competence), можливість відстежувати вантажі під час їх переміщення (tracking & tracing), швидкість та своєчасність доставки (timeliness). Таким чином, протягом останніх років в Україні простежується негативна динаміка в якості роботи як державних, так і комерційних організацій. В сусідній Російській Федерації спостерігається протилежна позитивна тенденція зміни індексу розвитку логістики: в 2007 році Росія займала 99 місце в міжнародному

рейтингу *LPI*, а в 2010 році вона поліпшила свої позиції до 94 місця (*LPI* склав 2,61) [2, с. 8]. Однак слід констатувати відставання як України, так і Росії від інших європейських країн, яке багато в чому пояснюється недостатньою увагою, що приділяється сьогодні формам організації логістичної діяльності, які здатні підвищити конкурентоспроможність, результативність і ефективність функціонування суб'єктів економічних відносин, значно скоротити розрив між дією та результатом дії.

Форми організації логістики слід розглядати у відповідності з розвитком економічних відносин та еволюцією логістики, що вимагає комплексного дослідження процесів трансформації логістики в сучасних умовах. Це питання ще не отримало належного висвітлення у вітчизняних і зарубіжних працях. Недостатньо проробленими залишаються також питання сітьової організації логістичної діяльності, напрями розвитку системної форми логістики, що не дозволяє суб'єктам ринкових відносин обґрунтовано обирати стратегії розвитку.

Окремі теоретичні і практичні аспекти розвитку логістичних систем висвітлено в працях таких вітчизняних і російських дослідників, як Т.В. Алексинської, В.Г. Алькеми, М.М. Григор'єва, О.М. Зборовської, Є.В. Крикавського, Р.Р. Ларіної, В.Г. Ларіонова [3], Л.Б. Міротіна, М.А. Окландера, В.І. Сергєєва [4; 5], И.Е. Ташбаєва, Л.В. Фролової та ін. Концептуалізація сітьової форми в контексті економічних проблем стратегії бізнесу досить широко представлена як в зарубіжній (С. Дятлов, Р. Емірсон, Т. Євтодієва [1; 6], Д. Іванов, К. Імаї, Х. Ітамі, В. Катькало, К. Кук, Р. Майлз, С. Паринов [7], Г. Тореллі, Т. Яковлева та ін.), так і вітчизняній науці (Є.В. Крикавський [8], С.М. Мішина, Ю.В. Пономарьова, О.М. Тридід, Н.І. Чухрай).

Визначаючи значимість теоретичних і прикладних наукових досліджень, слід визнати відсутність комплексного розгляду проблем організації логістичної діяльності в умовах трансформації системи економічних відносин в економіку з ринковим пріоритетом споживача, з формуванням глобального інформаційного середовища та інтеграції економічних процесів. Потребують також більш детального дослідження питання термінології, що дозволить відрізнити системну форму організації логістики від сітьової, наукової класифікації форм і різновидів логістичної системної і сітьової взаємодії, методичні питання формування логістичних систем і сітей.

Цілями статті є дослідження організаційних форм логістики у відповідності з еволюційним розвитком логістичної діяльності, характеристика системної і сітьової форм організації логістики з виділенням їх специфічних ознак, багатокритеріальна класифікація логістичних сітей з деталізацією їх основних видів.

Розвиток логістики як елемента економічної системи суспільства безпосередньо пов'язаний із загальними еволюційними тенденціями, змінами в економічному розвитку, основними з яких виступають: перехід від домінування виробництва товарів до сервісної економіки; перетворення знань в основний ресурс соціально-економічного розвитку і, як наслідок, трансформація капіталомісткого виробництва в наукоємне; системне використання в процесах виробництва і управління новітніх технологій; зростаюча роль інформації і засобів комунікації; інформатизація бізнес-процесів; зміна ролі дистрибуції і концентрація логістичних каналів; посилення впливу наукової і інноваційної діяльності на виробничі процеси; підвищення вимог до екологічної складової діяльності; зміна структури і мотивацій на ринку праці; розмиття меж національних ринків як наслідок глобалізації економіки [1].

Зміни економічного клімату, що спостерігаються сьогодні та призводять до посилення конкурентної боротьби суб'єктів господарювання, вимагають адаптації підприємств до системи взаємовідносин в сучасній економіці шляхом еволюції організаційної форми, під якою розуміється сукупність взаємозалежних структурних, просторових, культурних і

технологічних компонентів, що надає потоку внутрішньофірмових подій визначений характер, образ і порядок.

Логістика в сучасних умовах повинна орієнтуватися на якісні критерії здійснення логістичних процесів і операцій, що робить необхідним переорієнтацію оцінки з фінансової складової бізнесу на ефективність, що полягає в оцінці швидкості реакції компанії на вимоги ринкових суб'єктів, своєчасності здійснення поставок, забезпеченні їх гнучкості. Логістична діяльність завжди характеризувалась високим динамізмом до сприйняття різного роду новацій, що пояснюється специфікою даної діяльності, яка дозволяє прискорити реакцію підприємства на конкуренцію, ринкову кон'юнктуру та вимоги споживачів відносно якості товарів та обслуговування. У зв'язку з цим трансформація організаційних форм логістики залежить від еволюційного розвитку самої логістичної діяльності, оскільки саме в процесі свого розвитку логістика з образу мислення та інструмента оптимізації окремих складових бізнесу перетворилась в сучасну універсальну концепцію, що торкнулась і організаційних форм діяльності. Вектор розвитку організаційних форм логістики характеризується появою на кожному еволюційному етапі нових форм організації логістичної діяльності. Так, для етапу розвитку логістики характерна системна форма організації, на етапі інтеграції поряд з системною формою виникли логістичні сіті, для сучасного етапу глобалізації характерним є формування і функціонування логістичних систем, сітей і кластерів.

Первинною формою організації логістичної діяльності є логістична система – складна організаційно завершена (структурована) економічна система, що складається з ланок і елементів, взаємопов'язаних в єдиному процесі управління матеріальними і супутніми їм потоками [4; 9]. Системна форма організації логістики є класичним варіантом прояву логістичної концепції і передбачає свідому, засновану на співпраці, орієнтовану на результат діяльність з метою створення і доставки споживачу підвищеної цінності [3]. Дана форма організації знайшла своє відображення шляхом формування логістичних систем, цільова орієнтація яких полягає в доставці логістичних потоків із заданими кількісними і якісними характеристиками в максимально можливій мірі підготовлених до виробничого або особистого споживання за оптимального рівня витрат.

Системна форма організації логістики передбачає наявність структурних елементів, які знаходяться у відповідних взаємозв'язках і взаємовідносинах. Декомпозицію логістичної системи можна проводити шляхом визначення:

- натурально-речовинного складу об'єктів управління логістичною системою, при якому виділяють такі елементи системи, як матеріальні ресурси, запаси, склади, транспорт, інформацію, кадри, послуги та ін.;
- функціонального складу елементів логістичної системи, що передбачає в рамках логістичної системи виокремлення блоків за виконанням конкретних логістичних функцій (закупівлі, організація виробництва, збут);
- структурного (об'єктного) складу логістичної системи, що передбачає виділення підсистем, ланок і елементів в рамках логістичної системи.

З позиції організаційних форм управління логістичною діяльністю саме об'єктна ієрархія становить найбільший інтерес. Структурна декомпозиція дозволяє чітко простежити наявність зв'язків як між складовими всередині системи (внутрішні зв'язки), так і між складовими різних логістичних систем, які взаємодіють в процесі переміщення логістичних потоків у зовнішньому ринковому середовищі (зовнішні зв'язки). Отже, внутрішні зв'язки формують внутрішні ланцюги, зовнішні зв'язки – відповідно зовнішні ланцюги. З огляду на це, необхідно розрізняти поняття «логістичний ланцюг» і «ланцюг поставок». Логістичний ланцюг характеризує взаємодію структурних складових в межах функціонування конкретної логістичної системи, тобто сприяє встановленню внутрішніх зв'язків. Ланцюг поставок

складається з сукупності підприємств і організацій різних видів діяльності, які забезпечують рух логістичних потоків від постачальника початкового рівня до кінцевих споживачів і формують зовнішні зв'язки.

Об'єктна структура логістичної системи є організованою сукупністю її підсистем, в яких протікання поточкових процесів забезпечується множиною логістичних ланок. Ланка логістичної системи, в свою чергу, виступає сукупністю її елементів. Можливість розгляду логістичної системи таким чином дозволяє відобразити підпорядкованість і залежність структурних складових даної форми організації логістичної діяльності і одночасно показати цілісне утворення функціональних складових, що характеризується системоутворюючими властивостями, матеріальними, інформаційними і іншими зв'язками.

Логістичні системи є штучними утвореннями, продуктом людської діяльності. Як наслідок, процес формування таких систем має певну частку суб'єктивізму, оскільки їх створення можливо лише на основі діалектичного поєднання об'єктивних закономірностей і суб'єктивних бажань. Вивчення теорії питання створення логістичних систем доводить, що воно можливе лише при дотриманні певних принципів, які дозволяють з точки зору організації вирішити проблему побудови логістичної системи, визначити її характеристики і властивості. Аналіз і узагальнення наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів [4; 5; 9] дозволяють виділити чотири основних принципи синтезу логістичних систем – складність, ділимість, цілісність і структурованість. Інші ознаки або механічно перенесені із теорії систем і основ системотехніки і не завжди об'єктивно розкривають змістовні характеристики логістичної системи, або недостатньо аргументовані.

Принципи, що задають властивості логістичної системи, дозволяють виділити ознаки системної форми організації логістичної діяльності. Наявність цілісної структурності (поєднання взаємопов'язаних об'єктів) дозволяє забезпечити системі нові інтегративні якості. Чітко фіксоване положення елементів по відношенню один до одного і цілого здійснюється на основі прямих і зворотних зв'язків.

Обов'язковою умовою якісного і ефективного процесу формування логістичної системи є дотримання також принципів цілеспрямованості, комплексності, функціональності та емерджентності. З урахуванням зазначених принципів процес формування логістичної системи повинен включати наступні послідовні етапи: визначення цілі логістичної системи, встановлення меж системи, виявлення структурного складу, формування об'єктних складових, виділення функцій кожного об'єкту логістичної системи, розробка показників функціонування логістичної системи, визначення ефективності функціонування системи (рис. 1).

Характеризуючи в цілому системну форму організації логістичної діяльності, необхідно підкреслити деякі особливості, що розкривають її позитивні і негативні сторони [6]:

- системна форма організації передбачає ієрархічну побудову, чітке закріплення функцій за структурними елементами, компромісне або одноосібне вирішення всіх протиріч, що виникають на нижчих рівнях управління;

- системна форма допускає, що кожний структурний елемент (підсистема, ланка) має власні критерії оптимальності, що відображають його внутрішні інтереси;

- системна форма передбачає як централізоване, так і децентралізоване управління;

- домінуючими організаційними структурами при системній формі організації логістики є структури функціонального типу;

- при формуванні структури управління системна форма організації допускає як об'єктну, так і функціональну орієнтацію;

- при системній формі використовуються дві моделі побудови структури управління – адміністративна і контрактна.



Рис. 1. Взаємозв'язок принципів, характеристик і етапів формування логістичних систем

З динамічністю розвитку ринкових відносин і ускладненням управління соціально-економічними процесами об'єктивно з'являється необхідність у встановленні тривалих відносин між учасниками економічної діяльності, що зумовило появу сітьової форми організації логістичної діяльності [7]. Проявом сітьового підходу в логістиці є активізація діяльності в економіки по формуванню логістичних сітей.

Організація логістичної діяльності за сітьовим принципом дозволяє компанії отримати наступні переваги: можливість концентрації і спеціалізації на ключових функціях для забезпечення конкурентних переваг; зниження питомих витрат і інвестицій; підвищення ефективності функціонування за рахунок використання колективних активів фірм, розташованих на різних стадіях ланцюжка вартості; залучення незалежних організацій для виконання супутніх видів діяльності відносно основної компетенції і, як наслідок, підвищення якісного рівня переміщення створених цінностей по ринковому ланцюжку; більш відкритий обмін інформацією між взаємозалежними учасниками логістичної сіті, що сприяє підвищенню стабільності функціонування всіх суб'єктів взаємодії; стимулювання систематичного підвищення кваліфікації співробітників.

В науковій літературі [5; 7] до розгляду логістичних систем підходять з точки зору економіки сітей, ґрунтуючись на тому, що сіть належить одній компанії або групі компаній, які мають єдиний інтерес. У зв'язку з цим традиційно виділяють два класи логістичних сітей: сіті внутрішньої логістики і сіті зовнішньої логістики. Сіть в логістиці розглядається з точки зору кількох підходів: як сукупність взаємопов'язаних і

взаємозалежних центрів логістичної діяльності; як структура каналів дистрибуції, що займаються переміщенням матеріальних потоків від місць виробництва до місць споживання; як конфігурація поставок, прямо чи опосередковано взаємопов'язаних між собою по матеріальним і супутнім потокам; як структурний елемент логістичної системи; як сукупність інфраструктурних утворень логістики. Ці підходи відображають способи організації внутрішньої і зовнішньої логістики і описують сітьові характеристики, що є обов'язковим атрибутом всіх сучасних ефективних організацій, орієнтованих на довгострокову цінність клієнтів, а не на одноразовість транзакцій з ними. Цим пояснюється відсутність чітких розмежувань в трактуванні термінів «логістична система» і «логістична сіть», що призводить до заміни одного терміна іншим, складності розмежування області функціонування логістичного ланцюга і сіті.

Ідентифікаційними характеристиками, які дозволяють чітко розмежувати системну і сітьову форми організації логістики, є ознаки, подані в табл. 1.

Таблиця 1

Ідентифікаційні ознаки системної і сітьової форм організації логістичної діяльності [6]

Ключові ознаки	Логістична система	Логістична сіть
Кількість компаній-учасників	найчастіше одна	як мінімум три контрагента
Автономність сторін	відсутня	присутня
Методи управління	адміністративні	ринкові
Інтеграція	вертикально-горизонтальна	горизонтальна
Тривалість взаємовідносин	довгострокові/ середньострокові	середньострокові/ короткострокові
Форма взаємодії учасників	застосування влади	співпраця
Основа взаємодії	взаємозалежність	спільні цілі
Ціновий механізм, що використовується	закрите ціноутворення, нормування витрат, бюджетування	відкрите ціноутворення
Форма закріплення договірних відносин	класичний контракт	неокласичний контракт
Ступінь рівноправності взаємовідносин	етноцентризм	поліцентризм

З урахуванням ключових ознак логістичну сіть можна охарактеризувати як сукупність принципово рівноправних і незалежних партнерів, між якими встановлені взаємозв'язки по логістичним потокам, що засновані на взаємних зобов'язаннях і відповідальності та функціонують за рахунок спільної ресурсної бази.

Формування логістичної сіті передбачає визначення цілей і принципів її побудови і функціонування та взаємодії із зовнішнім середовищем. Метою формування логістичної сіті є зниження транзакційних витрат, пов'язаних із здійсненням угод, в порівнянні с ієрархічною формою та максимізація сукупних доходів за рахунок виникнення сітьового синергетичного ефекту.

Досягнення зазначеної мети логістичної сіті стає можливим за рахунок формування спільної ресурсної бази її учасників, створення спільної бази знань, обміну необхідними компетенціями і пропозиції ринку більш привабливої цінності, розподілу ризиків між партнерами, спрощеного алгоритму здійснення транзакцій всередині сіті і відповідної

уніфікації засобів передачі інформації, технологій, стійкості інформаційних зв'язків, узгодженості дій учасників сіті, наявності і виконання сітьових стандартів з обслуговування клієнтів, переробки інформації, прийняття рішень, мотивації, впровадження інновацій тощо [10].

Логістична сіть має горизонтальну спрямованість та базується на використанні спеціалізації і налагодженій співпраці з постачальниками товарів і послуг.

Змістовними характеристиками сітьової форми організації логістичної діяльності є наступні:

- в сітях відбувається відмова від ієрархічної побудови структур і чіткого закріплення функцій за структурними елементами (вузлами) сітей;
- в сітях присутня множина суб'єктів, що знаходяться у паритетних відносинах;
- взаємовідносини між суб'єктами побудовані на чітких правилах, що задаються не процедурами, а організацією дій (моделлю координації);
- основою взаємодії в логістичних сітях є врахування інтересів кожного учасника сіті і вміння управляти взаємовідносинами;
- логістичні сіті в управлінні потоками ресурсів використовують інструменти ринкового механізму, а не адміністративні методи;
- сіть передбачає використання колективних активів декількох фірм, що розташовані на різних стадіях ланцюжка вартості;
- учасники логістичної сіті зосереджують зусилля тільки на ключових компетенціях.

Сітьову форму організації логістичної діяльності слід розглядати з точки зору формування досить гнучкої поліцентричної структури, яка дозволяє юридично незалежним компаніям, що входять в неї і мають власні цілі, конкурувати між собою, залучати нових партнерів і одночасно організовувати і координувати діяльність своїх членів. При цьому взаємодія з партнерами будується на використанні ринкових механізмів, а не адміністративних процедур.

Важливим питанням дослідження сітьової форми організації логістичної діяльності є класифікація логістичних сітей, для чого пропонується сукупність ознак, подана в табл. 2.

Завданням сіті основної діяльності є підтримка існуючого бізнесу і більш ефективне використання наявних ресурсів, технологій, знань і вмінь. Компанія, що утворює сіть, здійснює інтеграцію бізнес-процесів, координацію діяльності та надає певну вигоду учасникам сіті. Дана сіть намагається досягти ефективності за рахунок економії сукупних витрат і мінімізації складських запасів. Ключові компетенції сіті основної діяльності пов'язані з прогнозуванням попиту, з ефективністю виробництва і поставок, з міжфірмовими зв'язками та зі здатністю інтенсифікувати технологічні процеси. Центральним моментом при цьому є вміння виявити найбільш ефективний спосіб дії та відповідну йому систему виробництва цінностей.

Сіть, перетворююча бізнес, орієнтована на підвищення ступеня усталеності на ринку, тому більше уваги приділяється формуванню мереж дистрибуції, що представляють товари та послуги організації, утворюючої сіть, на територіальних ринках сукупністю незалежних посередницьких структур. Основний акцент в сіті робиться на об'єднанні знань і вмінь всіх учасників сіті, метою яких є оновлення бізнес-процесів. Процес оновлення включає в себе формування нових знань, що вимагає здатності управляти цими знаннями і забезпечувати обмін ними між учасниками сіті. В такій сіті інформаційні комунікації є основою взаємодії її учасників, що сприяє початку формування культури довірчих відносин.

Різницю між сіттю основної діяльності і сіттю, перетворюючою бізнес, ілюструє рис.2.

Багатокритеріальна класифікація логістичних сіток

Класифікаційна ознака	Види логістичних сіток
Ціль формування	сіті основної діяльності; сіті, перетворюючі бізнес; стратегічні сіті
Ступінь паритетності взаємовідносин	фокальні сіті поставок; динамічні сіті; фокальні динамічні сіті
Територіальна приналежність	локальні; регіональні; національні; міжнародні
Потоки, що обслуговуються	матеріальні; інформаційні; фінансові; сіті послуг
Функціональне розмежування логістичних процесів	виробничі сіті; сіті поставок (закупівель); сіті розподілу; складські сіті; транспортні сіті
Відношення до стадії руху матеріального потоку	сіті поставок (закупівель); сіті розподілу
Відношення до організації, що утворює сіть (фокусної, ініціюючої)	фрагментарні; повні; комбіновані
Форма координації	адміністративні; контрактні

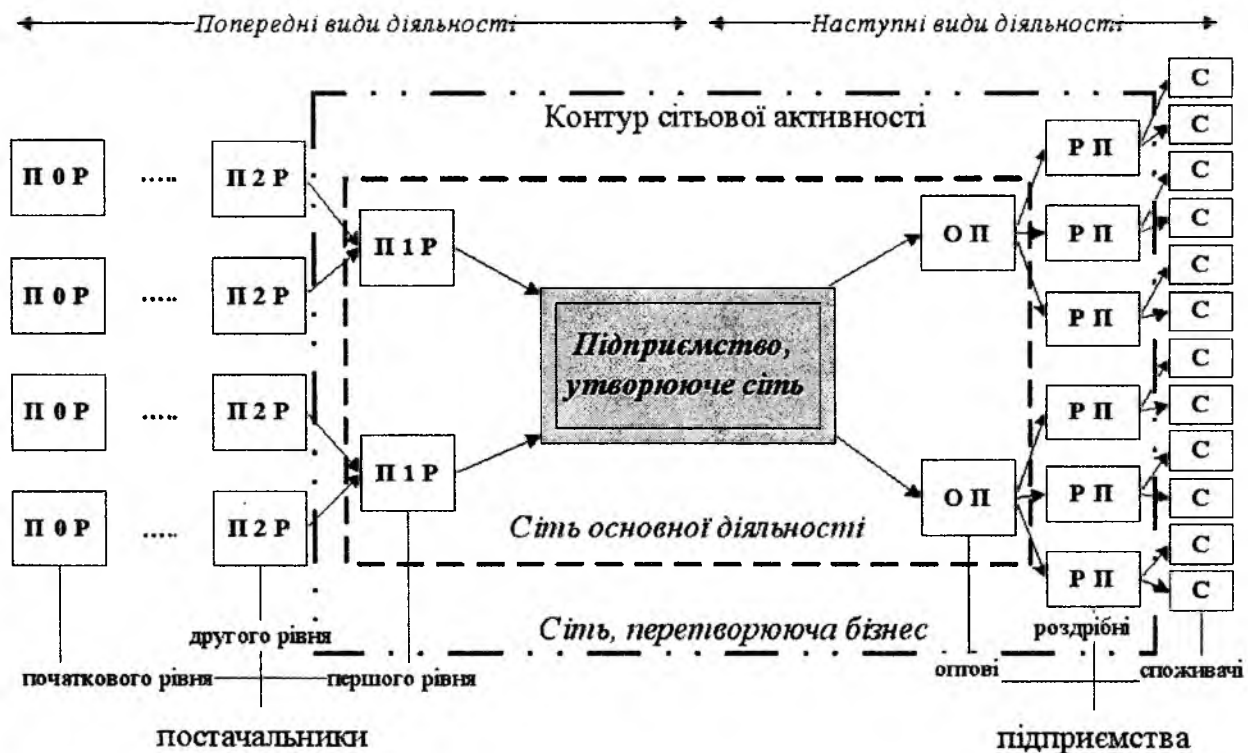


Рис. 2. Межі логістичної сіті основної діяльності і сіті, перетворюючої бізнес

Стратегічна сіть (ланцюг поставок) має основною метою управління всією діяльністю сіті. Всі її учасники отримують конкурентні переваги за рахунок високого ступеня спільного використання інформації та взаємної співпраці. Взаємовідносини в ланцюзі поставок передбачають необхідність значних інвестицій, а вигоди можуть бути

отримані тільки з часом. Крім того, склад учасників в кожному ланцюзі відрізняється низькою мінливістю. Доступ до такої сіті нових учасників досить ускладнений, при цьому сама сіть характеризується поліцентричністю.

Фокальна сіть поставок – це сіть, в якій одна (як правило, крупна) компанія є центральною одиницею (фокальною фірмою), а її постачальники, розташовані на різних сходинках створення цінності (постачальники 1-го, 2-го, 3-го рівнів), знаходяться в залежному становищі. Для фокальної сіті постачальників характерним є стратегічне лідерство однієї центральної компанії, що має прямі і непрямі зв'язки з іншими компаніями в межах чітко сформованої вертикальної структури. Структура таких сітей подібна дереву або піраміді – на кожному наступному рівні кількість постачальників збільшується. Фокальна компанія намагається координувати весь ланцюжок створення цінності, але вимушена при цьому турбуватися про ранжування інтересів партнерів, оскільки її можливості ієрархічної координації мають свої межі.

Динамічна сіть забезпечує свою дієздатність за рахунок децентралізованості, розосередженості, наявності механізмів гнучкого формування нових організаційних структур, здатності до швидкої адаптації до мінливих вимог ринку, саморегулювання і самоорганізації, координації і взаємодії на основі узгодженого з бізнес-партнерами управління процесами і ресурсами. Такі сіті мають поліцентричну структуру – складаються з кількох рівноправних партнерів, що мають незалежні відносини один з одним. Автономні підприємства можуть одночасно бути учасниками інших логістичних сітей.

У випадку, якщо сіть згрупована навколо однієї домінуючої центральної одиниці, яка координує діяльність зі створення цінності ієрархічними методами, маємо справу з фокальною динамічною логістичною сіттю. Вона забезпечує створення цінності для споживача, комбінуючи продукти і послуги компаній-партнерів. Фокальна компанія, використовуючи найкращі компетенції учасників сіті і різних ланцюжків створення цінності, ініціює створення специфічних ланцюжків для виконання певних логістичних завдань. В такій сіті також існує динамічна конкуренція між партнерами, що ведуть боротьбу за участь в специфічних ланцюгах. Основою функціонування фокальної динамічної логістичної сіті є довірчі відносини між партнерськими підприємствами, що робить зайвим розробку формальних договірних норм при створенні сіті.

Запропонована класифікація логістичних сітей (табл. 2) дозволяє ідентифікувати логістичні сіті від інших сітьових формувань і визначити рівень їх розвитку і адаптивності до ринкових умов.

Таким чином, динамічний розвиток ринкових відносин зумовлює трансформаційні процеси у відношенні організації логістичної діяльності, що супроводжуються переходом від ієрархічних (системних) форм управління до сітьових форм, які максимально наближені до сучасних умов і мають більше переваг в порівнянні з логістичними системами. Однак слід відмітити, що в умовах традиційної економіки частіше виникає необхідність трансформації сітей в системну форму, яка дозволяє досягати конкурентних переваг за рахунок суворого контролю над ланцюгом створення цінностей. З огляду на це, перспективами подальших досліджень в даному напрямі слід визнати необхідність розробки комплексної методики аналізу організаційних форм логістики з урахуванням стану і рівня розвитку ринкового середовища функціонування господарюючих суб'єктів, яка повинна надати можливість провести всебічне вивчення існуючої організаційної форми логістичної діяльності, отримати достовірну інформацію про її стан і ступінь готовності до еволюційних змін.

Література:

1. Евтодиева Т.Е. Современные аспекты экономического развития общества и реализации логистики / Т.Е. Евтодиева // Проблемы современной экономики. – 2011. – №3(39). – С. 177-181.
2. Connecting to Compete 2010. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators / J.-F. Arvis, M.A. Mustra, L. Ojala, B. Shepherd, D. Saslavsky. – Washington : The World Bank, 2010. – 58 p.
3. От тейлоризма до логистики, от логистики до интеллекта (методологические аспекты современной логистики) / [Ларионов В.Г., Мельников О.Н., Шершнев Е.С., Проценко И.О., Гребенник В.Ю.] ; под общ. ред. В.Г. Ларионова, О.Н. Мельникова. – М. : ИД МЕЛАНП, 2002. – 416 с.
4. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе : учебник / В.И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 514 с.
5. Сергеев В.И. Логистические системы мониторинга цепей поставок : учебное пособие / В.И. Сергеев, И.В. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 172 с.
6. Евтодиева Т.Е. Сравнительная характеристика системной и сетевой форм организации логистики / Т.Е. Евтодиева // Проблемы современной экономики. – 2011. – №1(37). – С. 169-171.
7. Паринков С.И. К теории сетевой экономики / С.И. Паринков. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2004. – 168 с.
8. Крикавский Е.В. Логистический центр – это узловой объект логистических сетей / Е.В. Крикавский // Логистика: проблемы и решения. – 2008. – №5. – С. 38-39.
9. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики : учеб. пособие / под ред. В.С. Лукинского. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.
10. Багиев Г.Л. Развитие предпринимательской деятельности в цепях создания стоимости [Электронный ресурс] / Г.Л. Багиев, М.А. Попов // Проблемы современной экономики. – 2011. – №1(37). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3485>.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н. Кошкар'ювим О.П. 21.04.2012*

*Надійшла до редакції
23.04.12*

УДК 334.716:519.876.5

Галушко О.С., Никифорова Ю.В., Коряшкіна Л.С.

ВИБІР ЕФЕКТИВНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Розглядається діяльність промислового підприємства в умовах глобалізаційних перетворень. Запропонована методика оцінки ефективності вибору стратегічних напрямків розвитку промислового підприємства на основі економіко-математичного моделювання з урахуванням умов глобалізації.

Ключові слова: промислове підприємство, умови глобалізації, економіко-математичне моделювання, стратегічний розвиток.

An activity of industrial enterprises in terms of global changes is considered. On the basis of economic-mathematical modeling investigated effectiveness of the strategic directions of the development industrial enterprises taking into account the conditions of globalization.

Keywords: industrial enterprise, conditions of globalization, economic and mathematical modeling, strategic development.

Найбільш виразною ознакою теперішньої епохи є стрімке зростання процесів світової глобалізації. Тому важливою задачею будь-якого конкурентоспроможного діючого промислового підприємства під час планування своєї діяльності є врахування можливих зовнішніх сприятливих умов або перешкод, у тому числі пов'язаних з процесами глобалізації, та як результат – подальша адаптація до цих умов – ефективний розвиток.

Дослідженню проблематики моделювання розвитку промислового підприємства та вибору ефективних стратегій подальшого розвитку присвячено багато наукових робіт зарубіжних та вітчизняних авторів, а саме: Цопи Н. [1], Расвєнєвої О. [2], Погорелова Ю. [3], Афанасьєва Н., Рогожина В., Рудики В. [7], Анісімової Л., Балан В. [8], Алабугіна А. [9], Томпсона А., Стріклєнда А. Дж. [10], Мінцберга Г. [11,12].

Метою даної роботи є аналіз існуючих підходів щодо моделювання розвитку підприємства, удосконалення та впровадження методики щодо вибору оптимального напрямку розвитку промислового підприємства в умовах глобалізації, враховуючи пріоритети напрямків розвитку та наявність фінансових ресурсів.

Далі детально розглянемо деякі наукові роботи сучасних дослідників, в яких знайшли відображення методи формування та вибору стратегій розвитку підприємства, концепції управління розвитком промислових підприємств в умовах ринкових відносин. Відмітимо недоліки та переваги запропонованих підходів.

У роботі [8] авторами запропонована модель процесу формування та вибору стратегій розвитку підприємства, яка містить процесуальний інваріант стратегічного планування та часткові моделі, пов'язані з необхідністю побудови сценаріїв майбутнього, визначення потенціалу та конкурентних позицій окремих стратегічних бізнес-одиниць та підприємства в цілому. До переваг такої моделі можна віднести те, що вона відображає потрійну природу розвитку – як процесу, результату та іманентної властивості. Крім того, основний акцент зроблено на аналізі факторів зовнішнього середовища, значна увага приділена дослідженню стану внутрішнього середовища підприємства, стратегія розвитку підприємства представлена у вигляді функціональної залежності стратегій розвитку окремих стратегічних бізнес-одиниць з урахуванням динамічних взаємозв'язків та взаємовпливів між собою. Але слід зазначити, що автори моделі пропонують здійснити розбиття стратегічних бізнес-одиниць підприємства на групи, для кожної групи уточнити стратегії, які враховують специфічні особливості та відмінності стратегічних бізнес-одиниць в межах певного кластеру. Такий комплексний підхід щодо моделювання розвитку підприємства охоплює багато аспектів внутрішнього та зовнішнього середовищ, що ускладнює отримання результату та прийняття рішень стосовно

подальшого розвитку підприємства. Тому модель є доволі складною, подальше її використання потребує залучення серйозного математичного інструментарію.

В роботі [3] виявлена потрійна природа розвитку підприємства – як іманентна властивість, результат і процес. Запропонований підхід щодо моделювання розвитку підприємства носить комплексний характер, відповідно до якого єдина модель містить декілька часткових моделей, що відрізняються за змістом та призначенням, але тісно пов'язані між собою. Вони не відокремлені одна від одної, а є складовими частинами єдиної моделі розвитку. Тут в єдину цілісну систему розвитку підприємства об'єднані: модель спроможності підприємства до розвитку, модель вибору стратегії розвитку, модель вибору вектору розвитку, модель вибору базису розвитку, модель вибору результату розвитку. Всеохоплюючий характер моделі, урахування деталей як внутрішнього стану підприємства, так і зовнішнього середовища, безперечно є перевагою даного підходу. Недоліком можна вважати складність та багатоетапність процесу моделювання.

В роботі [1] розроблена схема реалізації концепції управління розвитком промислових підприємств, що складається з чотирьох основних блоків: блок оцінки розвитку, де згруповані управлінські процеси, пов'язані з оцінкою ситуації на підприємстві та оцінкою зовнішнього середовища; блок прогнозування розвитку, де згруповані процеси, пов'язані з оцінкою перспектив розвитку; блок планування, який об'єднує управлінські процеси, безпосередньо пов'язані з прийняттям та реалізацією рішень з розвитку окремих сфер діяльності підприємства; блок організаційно-економічних інструментів забезпечення управління розвитком, в якому відбуваються процеси взаємодії між різними блоками управління та зовнішнім середовищем. На думку автора [1], така схема розвитку дозволить повно оцінити та зіставити потреби та можливості промислового підприємства і реалізувати їх з метою досягання поставлених цілей розвитку. До недоліків слід віднести насамперед складність моделі, використання великої кількості підходів: системний, ситуаційний, ієрархічний, синергетичний, рефлексивний. Крім того, модель вузько направлена, застосовується на підприємствах з певною спеціалізацією виробництва.

Автори [7] представляють процес розвитку підприємства як господарюючий механізм управління розвитком у вигляді цілісної системи, яка складається з підсистем, що включає ряд елементів, які об'єднуються в окремі конфігурації для досягнення конкретної цілі. Підсистема та множина елементів господарюючого механізму знаходяться в складних відносинах між собою, взаємодоповнюючи, заміщуючи та ослаблюючи один одного. Автори [7] вважають, що розвиток можливий лише у випадку цілеспрямованого внесення змін до характеристик системи. Використовується системний підхід для дослідження можливостей управління розвитком підприємства, механізм розвитку підприємства розглядається як сукупність критеріїв, що необхідні для оцінки проектів. До недоліків можна віднести тісний зв'язок підсистем, що може призвести до збою у всій цілісній системі, при збої в системі автори [7] пропонують розробку нового якісного механізму, а не корегувальний вплив на окремі елементи функціонування підприємства. До уваги можна прийняти механізм досягання цілей, де надається множина (вектор) критеріїв однієї цілі.

В роботі [2] розвиток підприємства представлений як механізм управління розвитком підприємства, який ділиться на три підсистеми: механізм управління цілями розвитку, механізм діагностики, механізм прийняття рішень. Як і у попередніх підходах, до переваг можна віднести багатогранність моделювання, значна увага при виборі стратегій розвитку приділяється не тільки аспектам внутрішнього стану підприємства, а й умовам зовнішнього середовища. Розглядаються рівень показників макросередовища та мікросередовища. Інтерес у роботі викликає не лише модель розвитку, а й окремі процедури, що супроводжують моделювання управління розвитком підприємства. Складність моделювання та процесу реалізації запропонованої моделі на практиці можна віднести до недоліків даного підходу.

В [9] автор представляє модель розвитку підприємства, в якій значна увага приділяється механізму адаптації до умов зовнішнього середовища. Модель достатньо складна, деталізована, хоча наведений метод дослідження зовнішніх умов, а також метод адаптації підприємства до зовнішніх умов, безперечно виявляється цікавим щодо подальшого застосування і вдосконалення.

Для формування стратегії розвитку підприємства автори [10] схематично виділили зовнішні та внутрішні фактори, що формують стратегічне положення компанії. Згідно запропонованої схеми, спочатку визначається ступінь впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, потім здійснюється вибір та оцінка стратегічних альтернатив та формування стратегії повністю, що відповідає реальному стану компанії. До недоліків такого підходу можна віднести узагальненість зовнішніх факторів, що впливають на вибір стратегії розвитку підприємства. Позитивною ж рисою є визначення поступових шляхів вирішення проблеми вибору стратегії розвитку підприємства, а також оцінка можливостей компанії.

В роботах [11,12] зазначено, що зовнішня середа компанії впливає на її діяльність і на прийняття стратегічних рішень на різних рівнях: на рівні галузі, в якій вона оперує, на рівні бізнес-спільноти в цілому, на рівні міста, країни та світу в цілому. Реакція на зовнішні чинники може знайти відображення у вигляді компетенції корпорації і ресурсів, джерел можливостей організації, ідентифікації сильних сторін, співвідношення ринкових можливостей і компетенції компанії. Автор [11,12] наголошує, що незалежно від компетенції фірми основними її ресурсами завжди є гроші і люди, технічний та управлінський персонал. Суттєвими перевагами такого підходу є його структурованість та схематична демонстрація взаємозв'язку факторів та вибраної стратегії розвитку. Узагальненість факторів зовнішнього середовища, як і у попередній роботі, слід віднести до недоліків.

Незважаючи на великий внесок наукових досліджень вище перелічених авторів в області моделювання розвитку підприємства та велику кількість публікацій, присвячених даній проблематиці, слід відзначити, що на сьогодні залишається низка невирішених питань в сфері моделювання поведінки промислового підприємства в умов зовнішнього середовища, пов'язаних з процесами світової глобалізації. Не існує єдиного цілісного вирішення проблеми вибору оптимального вектору розвитку промислового підприємства в умовах світової глобалізації з одночасним врахуванням внутрішніх можливостей підприємства.

Раніше був наведений математичний апарат, за допомогою якого можна проаналізувати вплив зовнішньоекономічних факторів на рівень глобалізації країни та на основі здобутої інформації оцінити умови та можливості функціонування і розвитку промислового підприємства, такі як: рівень ризику, рівень конкуренції, доступ до ринків збуту, доступ до ринків ресурсів та інші.

В даній роботі наведено нечітку економіко-математичну модель, яка дозволяє на основі отриманої інформації про вказані зовнішні фактори функціонування підприємства, а також з урахуванням внутрішніх його властивостей (темپ росту, платоспроможність, ліквідність, тощо), знайти доцільний вектор розвитку підприємства, направлений на економічну (фінансову) адаптацію в умовах глобалізації.

Оскільки промислове підприємство представляє собою цілісну мікросистему, яка залежить від впливу зовнішнього середовища, то виникає необхідність комплексного бачення процесів діяльності на підприємстві, відображених у подальших відповідних реакціях. На основі вже розробленої методики створення техпромфінплану підприємства, представленої одним з авторів [13], було удосконалено планування розвитку промислового підприємства з урахуванням умов глобалізації. Саме тому, обрання напрямків (таблиця 1) розвитку підприємства базується на шести планах розвитку, які в комплексі представляють цілісну систему результатів руху діяльності. Кожний з планів приймає чотири напрямки, що подаються на вихід нечіткої моделі.

На рис. 1 наведено схему зв'язків у моделі визначення вектора розвитку промислового підприємства. Вибір напрямків розвитку підприємства слід здійснювати виходячи з можливих варіантів (таблиця 1).

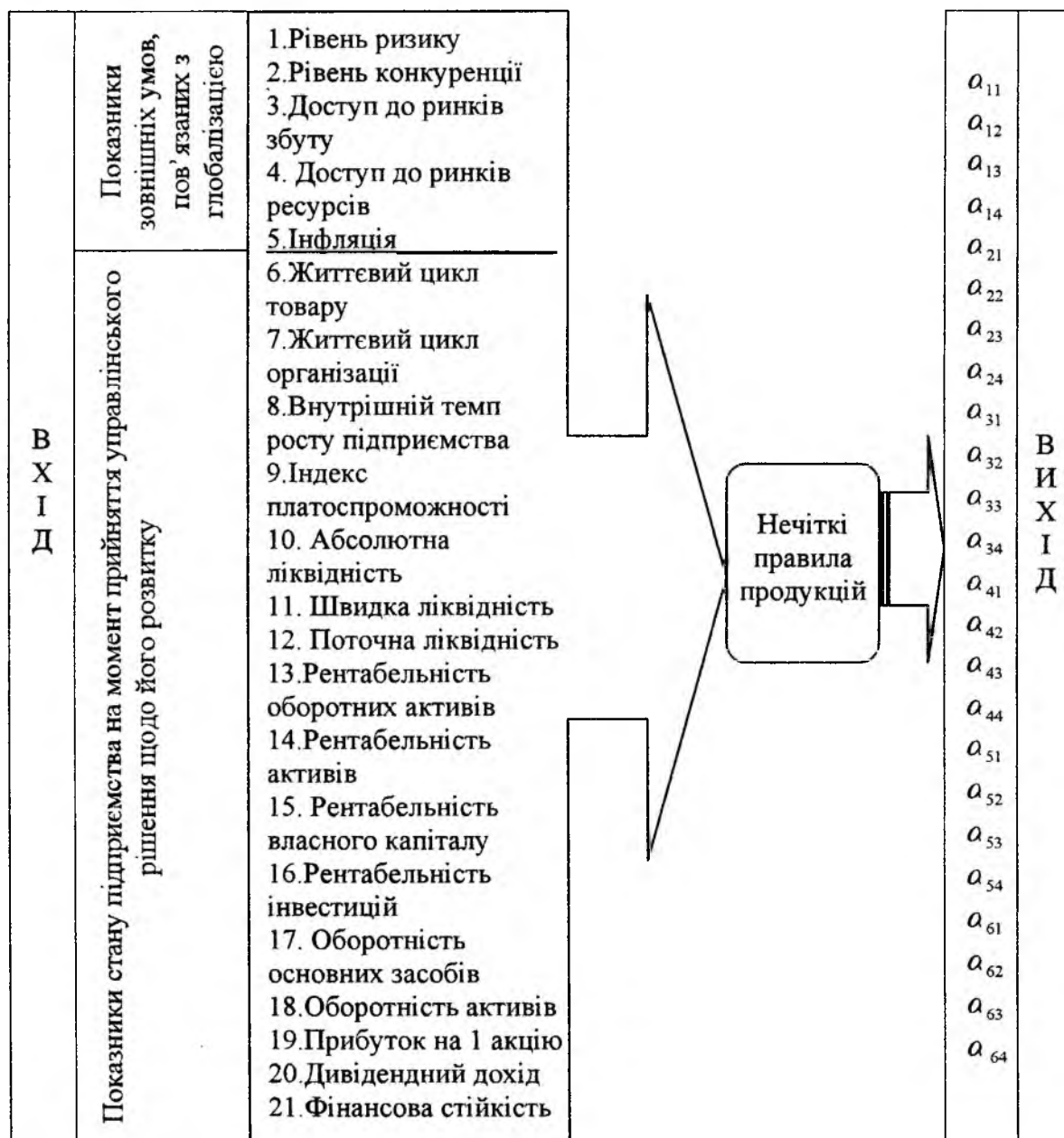


Рис.1. Вхідні та вихідні дані моделі вектора розвитку промислового підприємства

Математично модель вектору розвитку промислового підприємства з урахуванням всіх факторів, що мають прямий або побічний вплив, можна представити наступним чином (формула 1):

$$V = F(\beta, \gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \dots, \gamma_n), \quad (1)$$

де $V = (a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6)$ – вектор розвитку промислового підприємства, який складається з векторів a_i , $i = \overline{1,6}$ нечітких лінгвістичних змінних $a_i \in \tilde{A}_i$, $\forall i = \overline{1,6}$; $\forall j = \overline{1,4}$, кожна з яких задає певний напрямок розвитку:

Можливі напрямки розвитку підприємства

План технічного та організаційного розвитку підприємства (a_1)			
a_{14}	a_{13}	a_{12}	a_{11}
Підвищення якості продукції, що випускається	Проведення науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт	Впровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації промислових процесів	Зміна СЗГ
План інтенсифікації використання виробничих потужностей (a_2)			
a_{24}	a_{24}	a_{24}	a_{24}
Збільшення ступеня використання потужності устаткування	Своєчасне проведення капітального ремонту, а також планово-попереджувальних заходів	Оптимізація чисельності персоналу	Впровадження наукової організації праці (НОП)
План розвитку виробництва та випуску продукції (a_3)			
a_{34}	a_{34}	a_{34}	a_{34}
Збільшення (зменшення) потреби в обладнанні	Збільшення (зменшення) потреби в матеріально-технічному забезпеченні	Збільшення (зменшення) обсягу виробленої продукції	Збільшення (зменшення) фонду заробітної плати
План розвитку матеріально-технічного забезпечення (a_4)			
a_{44}	a_{44}	a_{44}	a_{44}
Відкриття та використання нових видів і джерел енергії	Створення і широке використання нових видів матеріалів з наперед заданими властивостями	Прогнозування і визначення потреби усіх видів матеріальних ресурсів, планування оптимальних господарських зв'язків	Оптимізацію виробничих запасів
План оптимізації витрат на виробництво та реалізацію продукції (a_5)			
a_{54}	a_{54}	a_{54}	a_{54}
Закупівля сировини за низькими цінами	Експлуатація енергоємного обладнання	Підвищення конкурентоспроможності продукції	Реалізація продукції на нові ринки
План підвищення фінансової стійкості підприємства (a_6)			
a_{64}	a_{63}	a_{62}	a_{61}
Збільшення власного капіталу	Залучення короткострокових і довгострокових позик	Зниження рівня запасів	Залучення інвестицій

$$V^* = \max F(\beta; \gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \dots, \gamma_n)$$

BUSINESS ECONOMICS

$a_1 = (a_{11}, a_{12}, a_{13}, a_{14})$ – план технічного та організаційного розвитку підприємства (таблиця 1);

$a_2 = (a_{21}, a_{22}, a_{23}, a_{24})$ – план інтенсифікації використання виробничих потужностей (таблиця 1);

$a_3 = (a_{31}, a_{32}, a_{33}, a_{34})$ – план розвитку виробництва та випуску продукції (таблиця 1);

$a_4 = (a_{41}, a_{42}, a_{43}, a_{44})$ – план розвитку матеріально-технічного забезпечення (таблиця 1);

$a_5 = (a_{51}, a_{52}, a_{53}, a_{54})$ – план оптимізації витрат на виробництво та реалізацію продукції (таблиця 1);

$a_6 = (a_{61}, a_{62}, a_{63}, a_{64})$ – план підвищення фінансової стійкості підприємства (таблиця 1).

Кожній лінгвістичній змінній a_{ij} ставиться у відповідність нечітка множина (формула 2) її значень $a_{ij} \in \tilde{A}_{ij}$, де

$$\tilde{A}_{ij} = \left\{ \left(a_{ij}^1, \mu_{\tilde{A}_{ij}}(a_{ij}^1) \right), \left(a_{ij}^2, \mu_{\tilde{A}_{ij}}(a_{ij}^2) \right), \dots, \left(a_{ij}^k, \mu_{\tilde{A}_{ij}}(a_{ij}^k) \right) \right\} \quad \forall i = \overline{1,6}; \quad \forall j = \overline{1,4}, \quad (2)$$

F – вектор від зовнішніх умов функціонування підприємства, викликані процесами світової глобалізації (рівень ризику, рівень конкуренції, доступ до ринків збуту, доступ до ринків ресурсів, інфляція), величини яких визначаються за допомогою системи нечіткого виводу, розробленої у другому розділі;

β – вектор із чотирьох нечітких лінгвістичних змінних, що визначають зовнішні умови функціонування підприємства, викликані процесами світової глобалізації (рівень ризику, рівень конкуренції, доступ до ринків збуту, доступ до ринків ресурсів, інфляція), величини яких визначаються за допомогою системи нечіткого виводу, розробленої у другому розділі;

$\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \dots, \gamma_n$ – це величини, що описують умови внутрішнього середовища підприємства на поточний період і визначаються експертами.

Задача полягає у знаходженні на основі нечіткої (або неточної) інформації про величини β та $\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \dots, \gamma_n$ значень функцій належності $\mu_{\tilde{A}_{ij}}(a_{ij}^l)$, $\forall i = \overline{1,6}; \quad \forall j = \overline{1,4}, \quad \forall l = \overline{1,k}$, за яких (формула 3)

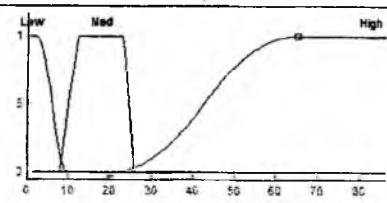
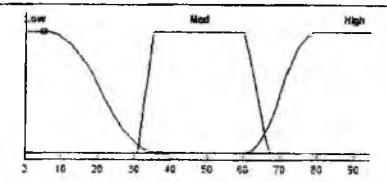
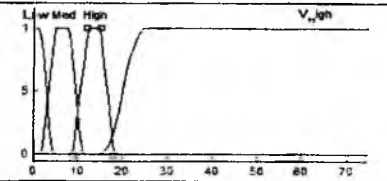
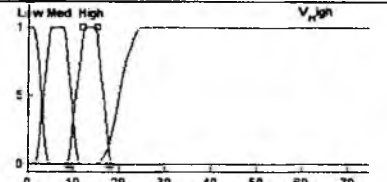
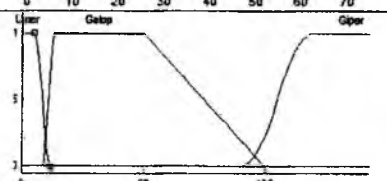
$$V^* = \max F(\beta; \gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \dots, \gamma_n) \quad (3)$$

де V^* – вектор доцільного розвитку промислового підприємства на витку нового планування, який забезпечує адаптацію до умов світової глобалізації і, при цьому, відбувається максимальне використання можливостей самого підприємства.

Наведемо більш детально склад вектор-функції F та визначення її компонент. Як зазначено вище, вектор розвитку підприємства включає шість компонент a_i , $i = \overline{1,6}$ згідно до плану розвитку, кожна з яких може приймати значення з відповідної терм – множини $\tilde{A}_i$. В таблицях 2-4 наведені вхідні (що відповідають внутрішнім умовам функціонування підприємства) і вихідні лінгвістичні змінні для системи нечіткого виводу про вибір доцільних напрямків розвитку підприємства в умовах глобалізації. Сформована нечітка база знань є сукупністю 64 нечітких експертно-лінгвістичних правил і дозволяє отримати нечіткий логічний висновок стосовно визначення напрямку розвитку промислового підприємства, ефективного (або доцільного) з урахуванням умов світової глобалізації.

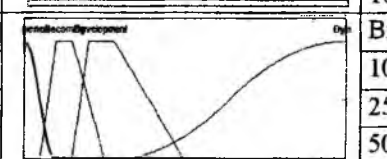
Таблиця 2

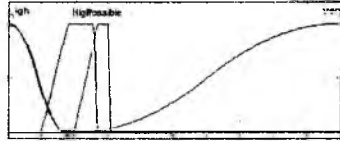
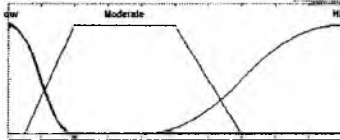
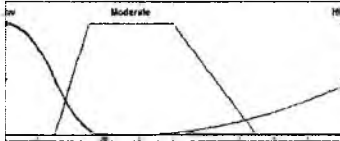
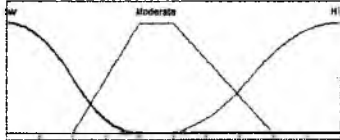
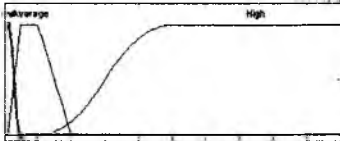
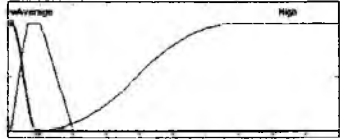
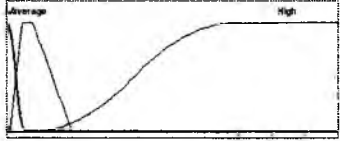
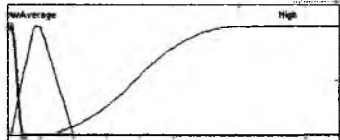
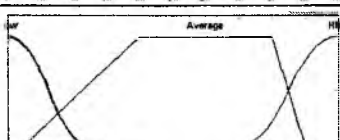
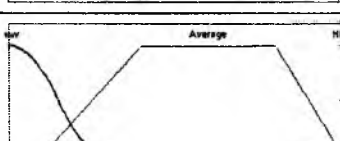
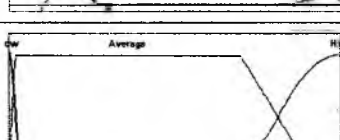
Вихідні лінгвістичні змінні нечіткої моделі оцінки зовнішніх економічних умов для підприємства

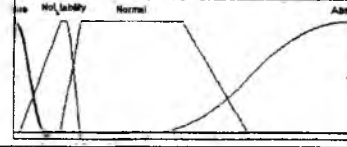
№	Показник	Значення	Функція степеня належності	Цифри
-1-	-2-	-3-	-4-	-5-
1	Рівень ризику	Слабкі коливання фінансового ризику		До 10 %
		Середні (помірні) коливання фінансового ризику		10 – 25 %
		Високі коливання фінансового ризику		Понад 25%
2	Рівень конкуренції	Низька конкурентоспроможність		0 – 33 %
		Середня конкурентоспроможність		33 – 66 %
		Висока конкурентоспроможність		Понад 67%
3	Доступ до ринків ресурсів	Низький		0 – 3 %
		Середній		3 – 10 %
		Високий		10 – 17 %
		Дуже високий		Понад 17%
4	Доступ до ринків збуту	Низький		0 – 4 %
		Середній		4 – 10 %
		Високий		10 – 19 %
		Дуже високий		Понад 19%
5	Інфляція	Помірна		5 – 10 %
		Галопуюча		10 – 50 % до 100 %
		Гіперінфляція		Понад 100%

Таблиця 3

Терм – множини і функції степеня належності показників внутрішнього стану промислового підприємства

№	Показник	Значення	Функція степеня належності	Цифри
-1-	-2-	-3-	-4-	-5-
1	Життєвий цикл товару	Впровадження		Від 0 до 2 років
		Зростання		2 – 5 років
		Розквіт		4 – 10 років
		Спад		10 років і вище
2	Життєвий цикл організації	Зародження		Від 0 до 10 років
		Становлення		10 – 25 років
		Розквіт		25 – 50 років
		Старіння		50 – 100 років
3	Внутрішній темп росту підприємства	Низький		Від 1 до 8%
		Середній		9 – 30%
		Високий		30% і вище

4	Індекс платоспроможності	Вірогідність банкрутства дуже висока		До 1,8
		Вірогідність банкрутства висока		1,81 – 2,7
		Вірогідність банкрутства можлива		2,71 – 2,99
		Вірогідність банкрутства дуже низька		3 і вище
5	Абсолютна ліквідність	Низька		Від 0 до 0,2
		Середня		0,2 – 0,7
		Висока		1 і вище
6	Швидка ліквідність	Низька		Від 0 до 0,6
		Середня		0,6 – 1,5
		Висока		3,5 і вище
7	Поточна ліквідність	Низька		Від 0 до 2
		Середня		2 – 4
		Висока		4 – 5
8	Рентабельність оборотних активів	Низька		Від 1 до 5
		Середня		5 – 20
		Висока		20 і вище
9	Рентабельність активів	Низька		Від 1 до 9 %
		Середня		10 – 20 %
		Висока		20% і вище
10	Рентабельність власного капіталу	Низька		Від 0 до 6 %
		Середня		7 – 20 %
		Висока		20% і вище
11	Рентабельність інвестицій	Низька		Від 1 до 5 %
		Середня		10 – 20 %
		Висока		20% і вище
12	Оборотність основних засобів	Низька		Від 0 до 0,25
		Середня		0,4 – 0,9
		Висока		1 і вище
13	Оборотність активів	Низька		Від 0 до 0,3
		Середня		0,4 – 1
		Висока		1 і вище
14	Прибуток на 1 акцію	Низька		Від 0 до 0,04
		Середня		0,04 – 0,9
		Висока		1 і вище

15	Дивідендний дохід	Низька		Від 0 до 0,02
		Середня		0,02 – 0,8
		Висока		1 і вище
16	Фінансова стійкість	Криза		[0,0,0]
		Не стабільна		[0,0,1]
		Нормальна		[0,1,1]
		Абсолютна		[1,1,1]

Таблиця 4

Терм – множини і функції степеня належності напрямків розвитку промислового підприємства (вихід)

№	Показник	Значення	Функція степеня належності
-1-	-2-	-3-	-4-
1	$a_i = (a_{i1}, a_{i2}, a_{i3}, a_{i4}),$ $i = \overline{1,6}, i \neq 3$	Не слідувати	
		Середня впевненість	
		Слідувати	
2	$a_3 = (a_{31}, a_{32}, a_{33}, a_{34})$	Зменшити	
		Залишити без змін	
		Збільшити	

Аналітична форма запису вирішального правила F_i (формула 4) для визначення напрямку розвитку підприємства за i -им планом має вигляд:

$$F_i = \left[\begin{array}{l} ((a_{i1}^1, \mu_{\tilde{A}_{i1}}(a_{i1}^1))_b (a_{i1}^2, \mu_{\tilde{A}_{i1}}(a_{i1}^2))_b (a_{i1}^3, \mu_{\tilde{A}_{i1}}(a_{i1}^3))_b \\ ((a_{i2}^1, \mu_{\tilde{A}_{i2}}(a_{i2}^1))_b (a_{i2}^2, \mu_{\tilde{A}_{i2}}(a_{i2}^2))_b (a_{i2}^3, \mu_{\tilde{A}_{i2}}(a_{i2}^3))_b \\ ((a_{i3}^1, \mu_{\tilde{A}_{i3}}(a_{i3}^1))_b (a_{i3}^2, \mu_{\tilde{A}_{i3}}(a_{i3}^2))_b (a_{i3}^3, \mu_{\tilde{A}_{i3}}(a_{i3}^3))_b \\ ((a_{i4}^1, \mu_{\tilde{A}_{i4}}(a_{i4}^1))_b (a_{i4}^2, \mu_{\tilde{A}_{i4}}(a_{i4}^2))_b (a_{i4}^3, \mu_{\tilde{A}_{i4}}(a_{i4}^3))_b \end{array} \right], \forall i = \overline{1,6};$$

де

$$\mu_{\tilde{A}_{ij}}(a_{ij}^l) = \max_{q=1, \dots, Q_{ij}^l} \left(\omega_q^{a_{ij}^l} \prod_{p=1}^{P_q} \mu_{\tilde{B}_p}(\beta_p) \prod_{s=1}^{S_q} \mu_{\tilde{C}_s}(\gamma_s) \right), \forall i = \overline{1,6}, \forall j = \overline{1,4}, \forall l = \overline{1,3}, \quad (5)$$

де Q_{ij}^l – кількість активних правил продукцій, що відповідають значенню вихідної лінгвістичної змінної a_{ij}^l ;

$\omega_q^{a_{ij}^l}$ – вага відповідного нечіткого правила в базі знань (числа з інтервалу [0,1], що характеризують ступінь впевненості експерта в істинності конкретного правила);

$\mu_{\tilde{B}_p}(\beta_p)$ – значення функції належності вхідної змінної β_p лінгвістичному терму з множини $\tilde{B}_p$, $p = \overline{1, P_q}$, P_q – кількість вхідних змінних β_p , що беруть участь у відповідному правилі;

$\mu_{\tilde{G}_s}(\gamma_s)$ – значення функції належності вхідної змінної γ_s лінгвістичному терму з відповідної множини $\tilde{G}_s$, $s = \overline{1, S_q}$, S_q – кількість вхідних змінних γ_s , що беруть участь у даному правилі.

Таким чином, обчисливши значення функцій належності $\mu_{\tilde{A}_{ij}}(a_{ij}^l)$, $\forall i = \overline{1, 6}$; $\forall j = \overline{1, 4}$, $\forall l = \overline{1, k}$ за формулами (4,5), можна визначити вектор розвитку промислового підприємства, проінтерпретувавши певним чином отримані результати. При цьому важлива роль відводиться експертам з питань економічних процесів на промисловому підприємстві.

Для забезпечення ефективного розвитку промислового підприємства необхідно раціонально використовувати наявні власні фінансові ресурси, а також інші джерела фінансування.

За результатами системи нечіткого виводу можна отримати інформацію про пріоритетність того чи іншого напрямку розвитку підприємства, тим самим визначаючи послідовність вкладання коштів у їх реалізацію. Представимо один із способів оцінки значущості виділених напрямків.

$$\text{Для кожного } i\text{-го пл } \mu_{\tilde{A}_{ij}}^* = \max_{j=1,4} \max_{l=1,3} \mu_{\tilde{A}_{ij}}(a_{ij}^l), \quad i = \overline{1, 6}, \quad j_i^*, \text{ такий що} \quad (6)$$

Величина $\mu_{\tilde{A}_{ij}}^*$ може виступати в якості оцінки найпріоритетнішого напрямку за i -им планом розвитку. Припустимо, що експерти з питань економіки можуть висловити свою думку щодо пріоритету σ_i відповідного плану розвитку, $i = \overline{1, 6}$, з урахуванням внутрішніх можливостей промислового підприємства. Тоді рейтинги v_i напрямків розвитку підприємства за відповідними планами можна розрахувати за однією з наступних формул 7,8:

$$1) v_i = \sigma_i \cdot \mu_{\tilde{A}_{ij}}^*, \quad i = \overline{1, 6} \quad (7)$$

$$2) v_i = \max \left(\sigma_i, \mu_{\tilde{A}_{ij}}^* \right), \quad i = \overline{1, 6}. \quad (8)$$

Отже, по кожному з планів розвитку підприємства може бути вилучений найпріоритетніший напрямок, і кожному з цих напрямків ставиться у відповідність вага v_i . Далі впорядковуємо виділені напрямки за вагою i , таким чином, отримуємо можливу послідовність включення в реалізацію певного напрямку розвитку. Позначимо отриманий впорядкований напрямок розвитку промислового підприємства через $V^* = (\alpha_1^*, \alpha_2^*, \alpha_3^*, \alpha_4^*, \alpha_5^*, \alpha_6^*)$.

Далі представимо методику оцінки економічного ефекту від реалізації сформованого плану розвитку, тобто запропонуємо один із можливих варіантів кількісного обґрунтування обраного вектору розвитку промислового підприємства. При цьому під економічним ефектом будемо вважати максимальний прибуток підприємства після терміну окупності вкладених коштів або мінімальні витрати на реалізацію плану розвитку.

Побудуємо економіко-математичну модель процесу реалізації обраного вектору розвитку підприємства у вигляді сітьового графіку, вузлами якого є періоди реалізації плану розвитку $t =$

0, 1, 2, ..., T; а шляхами – можливі варіанти реалізації і фінансування напрямків розвитку згідно знайденої послідовності їх виконання. На відміну від традиційних задач маршрутизації в кожен вузол $t, t = 2, \dots, T-1$, можна потрапити за двома шляхами: перший, що виходить з вузла $t = 0$, відповідає одночасній реалізації напрямків розвитку $\alpha_1^*, \alpha_2^*, \dots, \alpha_t^*$ знайденого плану V^* ; другий – відповідає ситуації, коли реалізація напрямку α_t^* починається лише після того, як завершені всі дії з реалізації попередніх (вищих за пріоритетами) напрямків $\alpha_1^*, \alpha_2^*, \dots, \alpha_{t-1}^*$. Така структура сітьової моделі дозволяє не тільки враховувати всі можливі послідовності включення дій з реалізації обраних найсуттєвіших напрямків розвитку, а й прослідити терміни залучення додаткових фінансових (матеріальних) ресурсів для здійснення плану розвитку промислового підприємства в цілому або лише частини плану з урахуванням фінансових можливостей самого підприємства. Сітьова модель реалізації вектору розвитку промислового підприємства наведена на рис. 2.

Тут кожній дузі ставиться у відповідність два числа. Величина $C_{1,t}$ містить інформацію про витрати на реалізацію напрямків розвитку підприємства з першого за пріоритетом до t -го включно, при цьому позначення $C_{1,t-1,t}$ відповідає ситуації, коли напрям з пріоритетом t починає реалізовуватися лише після здійснення всіх дій з реалізації попередніх (вищих за пріоритетом) напрямків, а $C_{1,t}$ – це фінансові кошти, що залучаються для одночасної реалізації всіх t найсуттєвіших напрямків плану.

Величина $P_{1,t}$ – це прибуток, який отримує підприємство від реалізації відповідних напрямків розвитку, розрахований на одну умовну одиницю коштів, залучених на здійснення всіх необхідних дій. Індекси, що використовуються для позначень прибутку на відповідному етапі, мають той же зміст, що і індекси відповідних витрат.

Таким чином, на цьому графіку можна прослідити можливі послідовності вкладення фінансових коштів у реалізацію плану розвитку промислового підприємства.

Оптимізацію сітьової моделі можна здійснити двома способами: знайти ті напрямки розвитку підприємства, які б відповідали мінімальним сумарним витратам на їх реалізацію, залучаючи при цьому якомога менше сторонніх коштів, або знайти напрямки розвитку, які б дозволили максимізувати прибуток підприємства.

В результаті проходження від пункту $t=0$ (початку реалізації плану розвитку підприємства) до $t=T$ (завершення плану розвитку) одночасно можна формувати набір джерел фінансування, кожне з яких характеризується відповідною вартістю залучення фінансових коштів, застосовуючи при цьому методику, викладену в роботі автора [6]. Остання також базується на сітьовому моделюванні та методах лінійного програмування, що дозволяє враховувати не тільки вартість джерела, а і термін залучення з нього коштів, здійснити розподіл цих джерел у часі.

Згідно з [6], визначення системи фінансування плану розвитку (набору джерел фінансування, розподіленого за моментами їх залучення та погашення) здійснюється в три етапи. На першому етапі визначаються витрати на залучення коштів з кожного p -го джерела фінансування терміном на t років в розрахунку на 1 грн. залучених ресурсів, та визначається зміна цієї вартості у часі, тобто в кожному k -ому періоді. При цьому загальний розрахунковий термін залучення фінансових ресурсів (T) не повинен перевищувати терміну реалізації плану розвитку. Другий етап полягає у формуванні набору джерел фінансування на певний період часу (t) при їх залученні у k -ому періоді реалізації плану розвитку, який мінімізує вартість залучення та задовольняє певним обмеженням. На третьому етапі формується оптимальний набір джерел фінансування плану розвитку, що мінімізує вартість залучення фінансових ресурсів протягом всього періоду реалізації плану розвитку.

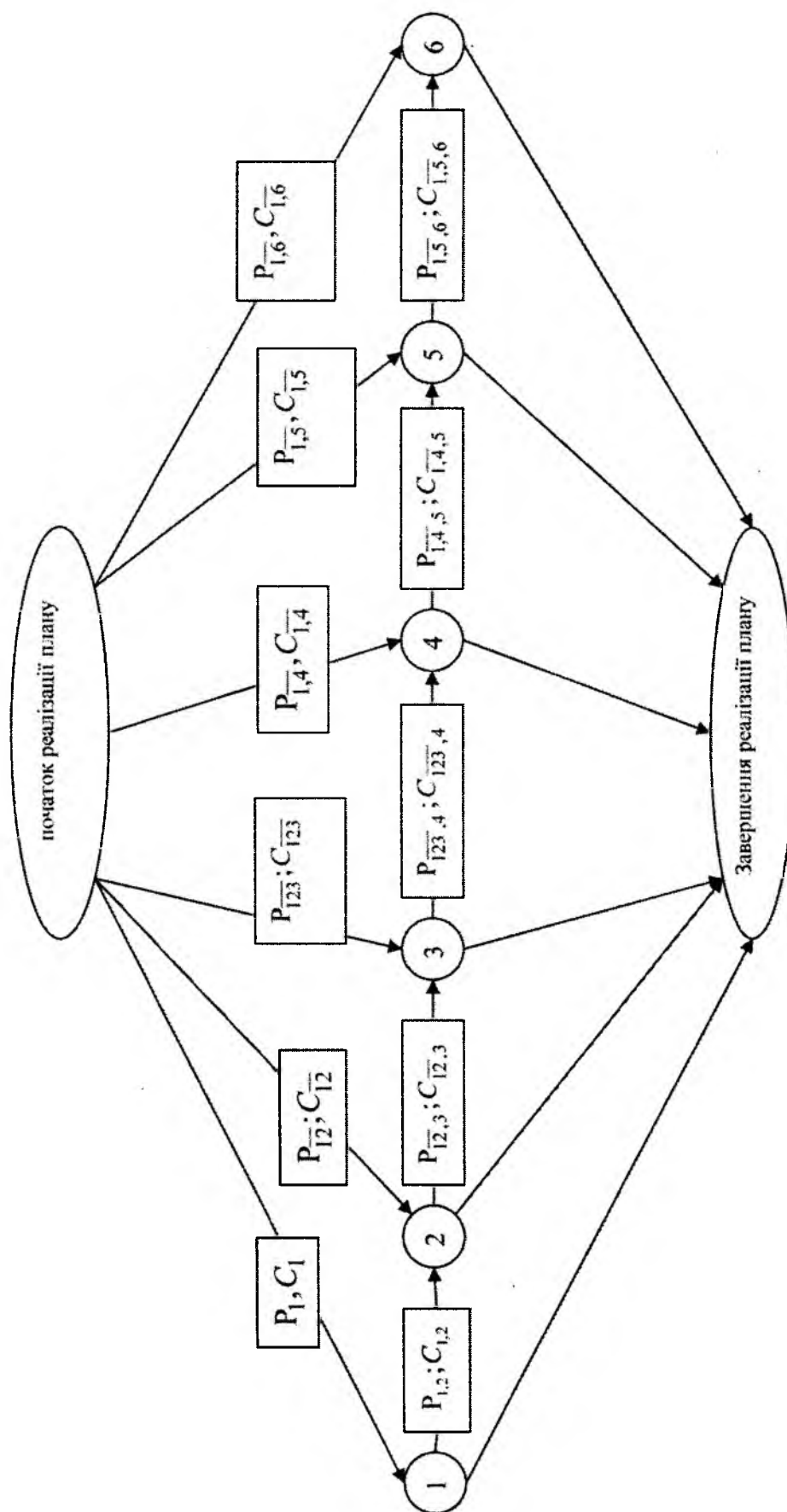


Рис. 2. Сіткова модель процесу реалізації обраного вектору розвитку підприємств

Таким чином, стратегія ефективного розвитку підприємства, крім традиційних чинників впливу (специфіки виробництва, організаційної структури, розміру, інформаційної бази, внутрішніх можливостей та низки зовнішніх умов розвитку національної економіки), визначається з урахуванням чинників, що породжені процесом глобалізації. Складність планування діяльності підприємства в таких умовах набуває нового рівня, у зв'язку зі збільшенням кількості чинників впливу та обмежень. Ефективне планування розвитку промислового підприємства та здійснення вибору стратегічно важливих його напрямків неможливе без застосування апарату економіко-математичного моделювання, який дає змогу обрати ефективний варіант при великій кількості чинників впливу.

Подальші дослідження необхідно спрямовувати на поглиблення аналізу кожного з чинників, що породжені процесом глобалізації, на показники ефективного розвитку підприємства, переходячи від статистичних залежностей до аналітичних (функціональних).

Література:

1. Цопа Н.В. Управление развитием промышленных предприятий: методология, модели, методы: моногр. / Н.В. Цопа / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк-Симферополь, ИТ «АРИАЛ», 2010. – 320 с.
2. Расвиньва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: Монографія. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006. – 496 с. Укр. мова.
3. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства. Монографія. – Луганськ: Глобус, 2010. – 512с.
4. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. –СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.: ил
5. Bellman R.E., Zadeh L.A., Decision-Making in Fuzzy Environment, Management Science, 17, № 4, 141-164, 1970.
6. Єрмошкіна О.В. Формування джерел інвестиційних ресурсів підприємства в умовах розвитку фінансового ринку. // Академічний огляд. – 2001. - № 2. - С. 52-59.
7. Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. Управление развитием предприятия : Монография. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с. Русс.яз.
8. Анісімова Л.А., Балан В.Г. Моделювання процесу формування та вибору стратегій розвитку підприємства. Вісник Київського університету. Сер. Економіка. – 2011. –Випуск 128- С. 24-27.
9. Алабугин А.А. Формирование адаптационного механизма в системе управления развитием промышленных предприятий: автореф. дис. на соиск.науч.степени доктора экон. наук: спец. 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)» / А.А. Алабугин. – Челябинск, 2007. – 40с.
10. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.
11. Минцберг, Г. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского./ Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал. - СПб.: Питер, 2001. - 688с.
12. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.: ил. – (Серия «Деловой бестселлер»).
13. Федосеев К.А. Техпромфинплан предприятия. – М.: ГОСФИНИЗДАТ, 1948 г.

Рекомендовано до публікації
д.е.н. проф. Галушко О.С. 15.07.2012

Надійшла до редакції
24.07.12

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Досліджено характеристики стадій розвитку гірничодобувних підприємств залежно від орієнтації на економічну, екологічну та соціальну ефективність. Виявлено відмінні риси типу сталого розвитку гірничодобувних підприємств від екологічного та соціально відповідального. Обґрунтовано необхідність переходу в управлінні гірничодобувним підприємством до сталого розвитку.

Ключові слова: гірничодобувне підприємство, сталий розвиток, управління

The main characteristics of mining development stages depending on the orientation to achieving economic, environmental and social efficiency are investigated. Features of sustainable development of mining different from environmental and socially responsible type of development are revealed. The necessity of the transition in the mining management to principals of sustainable development is proved.

Keywords: mining, sustainable development, management

Головною парадигмою глобального розвитку у ХХІ ст. світовою спільнотою визначено здійснення трансформаційних процесів в економіці на засадах сталості. У теперішній час багато з розвинутих країн завершують перехід до принципів моделі сталого господарювання, що проявляється у інноваційному економічному розвитку, політиці енергозбереження, нарощенні людського капіталу.

В Україні щойно оприлюднений проект Концепції переходу до сталого розвитку економіки [1]. Таке відставання у часі від розвинутих країн говорить про гальмування в Україні процесів екологічно дружньої та соціально відповідальної економіки. Разом з цим, у Анголі, така концепція взагалі відсутня. При цьому проблеми, що викликають необхідність негайної розробки засад сталого економічного розвитку, в Україні та Анголі мають ідентичний характер та пов'язані з наявністю розгалуженої мережі підприємств гірничодобувної промисловості внаслідок типу розвитку, орієнтованого на видобуток та реалізацію первинних сировинних ресурсів. У свою чергу, діяльність гірничодобувного підприємства є причиною порушення екологічного середовища території та чинником низького рівня соціальних стандартів життя людей на цій території. Наприклад, за оцінками експертів Світового Центру Даних рівень сталого розвитку в Україні складає 1,836 п.; таких країн Африки, як Сенегал, Бенін, Нігерія, Камерун, Намібія відповідно 1,485; 1,518; 1,448; 1,543; 1,987; таких країн Європи, як Польща, Австрія, Венгрія, ФРН відповідно 2,282; 2,684; 2,350; 2,660 [2].

На основі наведених даних можна зробити висновок, що проблема розробки наукових засад сталого розвитку гірничодобувних підприємств є актуальною для усіх країн світу з розвинутою добувною промисловістю.

Питання, пов'язане з забезпеченням сталого розвитку підприємств добувної промисловості торкається багатьох аспектів, які потребують інтеграції з метою якомога повного висвітлення теми, що досліджується.

Так, проблемам управління підприємствами добувного та переробного комплексу промисловості присвячено чимало наукових праць. Фундаментальні засади економічного розвитку гірничодобувних підприємств розробляли такі відомі вчені, як Амоша О., Галушко О., Губерна Г., Кабанов А., Нейєнбург В., Райхель Б., Саллі В. та інші.

Вирішення проблем природокористування та рекультивації порушених гірничими роботами земель висвітлено у наукових працях Бекаревича М., Дутки С., Дриженка А., Дребенштедта К., Копача П., Макаренка П., Поліщука С., Шапаря А. та інших.

Аспект соціальної відповідальності підприємств розглядається такими авторами, як Василик О., Геєць В., Котлер Ф., Осецький В., Саєнко Ю., Стародубська М., Ткаченко Н., Юрій С. та іншими.

Що стосується сталого розвитку, то у теперішній час єдиним офіційним нормативним документом України, який визначає загальні основи державної політики сталого територіального розвитку, не враховуючи нормативні акти, які стосуються регулювання сталого розвитку окремих міст та регіонів, є Постанова ВРУ «Про концепцію сталого розвитку населених пунктів» 1999 р. [3]. Разом з цим, за період незалежності України вченими та державними діячами було розроблено декілька концепцій [4-7,8] та стратегій [9-10] формування в Україні державної політики сталого розвитку. У цих роботах відсутні концептуальні протиріччя, а запропоновані механізми тільки доповнюють загальні організаційні основи сталого розвитку. Зокрема, науковою школою таких вчених, як В.П. Кухар, Б.В. Буркинський, М.А. Голубець, Б.М. Данилишин, Л.Г. Руденко, А.Г. Шапар [11, С.75] розроблено фундаментальні, теоретико-методологічні засади переходу України до сталого розвитку, який вбачається у збалансованості гуманістичного, соціального, економічного та екологічного розвитку; запропоновано понятійний апарат, який містить поняття екологічної безпеки, екологічної кризи, ризику, ємності території, граничного споживання природних ресурсів тощо; представлено чіткі етапи дій у природо-ресурсній, соціальній та економічній сферах, які дозволяють закласти підвалини сталого розвитку в українській економіці; розроблено методичні підходи до обґрунтування стратегії сталого розвитку в умовах України. Концепції, запропоновані О.О. Векличем [8, С.13], Ю.І. Самойленком, С.І. Курикіним [7], В.І. Ландиком [4], адаптовані під вертикально-горизонтальну систему управління від мікрорівня окремих підприємств до національного рівня держави і являють собою деталізований план дій для управління на рівні підприємств та регіонів з визначеними механізмами та поставленими у кількісному вимірі цілями.

Сталий розвиток у регіональному аспекті доліджують представники Львівської школи регіоналістики: М.І. Долішній, С.М. Злупко, П.Ю. Беленький, М.А. Козоріз, В.С. Кравців, Л.Т. Шевчук, Я.О. Побурко [12].

Математичну формалізацію сталого розвитку України з представленням його у вигляді вектору у тривимірному просторі, визначення рівня гармонійності розвитку територій, розрахунок рівня сталості регіонів та України в цілому у порівнянні з країнами Європи представлено авторським колективом під керівництвом М.З. Згуровського у [13].

Як видно з проведеного аналізу існуючого наукового доробку теоретичні засади сталого розвитку досліджуються в контексті розвитку окремих територій, регіонів та країн. Натомість сталому розвитку окремих підприємств, особливо тих, що мають високий рівень інтеграції у екологічне та соціальне середовище, на нашу думку, уваги приділено не достатньо.

Разом з цим, в умовах швидких змін та появи нових економічних теорій та парадигм перед управліннями підприємств гірничої промисловості з'являються нові виклики, на які необхідно шукати наукові відповіді. На наш погляд, найгострішим викликом сьогодення для підприємств, які у основі свого створення мають ціль отримання прибутку за рахунок порушення існуючого природного середовища та діяльність яких є настільки специфічною, що ставить у соціальну, екологічну та економічну залежність цілі територіальні поселення, можна назвати формування теоретичних та методичних засад сталого розвитку.

Й дотепер відсутні наукові засади побудови системи та механізмів управління гірничодобувним підприємством, які б відповідали потребам сталого розвитку, не розроблений методичний інструментарій оцінки та моніторингу сталого розвитку окремого підприємства, що складає інформаційну основу прийняття ефективних управлінських рішень, не досліджено питання впливу параметрів сталого розвитку підприємства на його фінансово-економічні показники, що потребуватиме перегляду та оптимізації показників основних виробничих процесів.

Таким чином, метою представленої роботи є викладення результатів досліджень щодо обґрунтування необхідності переходу в управлінні діяльністю гірничодобувних підприємств до принципів сталого розвитку.

Розглянемо сутність таких композиційних понять, як «екологічно орієнтований розвиток підприємства» та «соціальна відповідальність підприємства», для того, щоб з'ясувати зміст та місце поняття «сталого розвитку підприємства» у наявному категорійному апараті (рис.1).



Рис.1. Сталий розвиток гірничодобувного підприємства

Залежно від того, які цілі переслідує у своїй діяльності гірничодобувне підприємство, його розвиток можна розділити на декілька стадій, які послідовно змінюють одна одну. На першій стадії розвитку усі внутрішні трансформаційні процеси підприємства спрямовані на удосконалення використання наявних факторів виробництва з метою отримання найбільшого прибутку. Цю стадію розвитку можна назвати економічно орієнтованою.

На другій стадії розвитку, коли підприємством вичерпано більшу половину запасів корисних копалин, поряд з суто економічними з'являються проблеми запобігання виникненню побічних екологічних екстерналій і перед підприємством постає завдання

ефективно інтегруватися у навколишнє середовище. Цю стадію розвитку можна назвати екологічно орієнтованою.

І, на кінець, при появі потреби у збереженні та нарощенні людського капіталу, перед гірничодобувним підприємством постає виклик у вигляді необхідності ефективно інтегруватися у соціальне середовище. Враховуючи те, що зазвичай територія розташування гірничодобувного підприємства є економічно моно структурною, то воно несе повну відповідальність за рівень життя людей на цій території.

Отже, екологічно орієнтований розвиток гірничодобувного підприємства являє собою такі внутрішні трансформації та зміни, при яких зменшується рівень заподіяної шкоди навколишньому природному середовищу від виробництва. Фактично екологічно орієнтований розвиток можливий за умов наявності відповідних інноваційних технологій, які б дозволили зменшити рівень шкідливих викидів у атмосферу, використовувати альтернативні джерела енергії, більш ефективно відновлювати порушену територію.

Для забезпечення екологічно орієнтованого розвитку здебільшого розв'язуються задачі оптимізації техніко-економічних параметрів підприємства за критерієм зниження екологічного тиску на природне середовище.

Однак, для того, щоб за таких умов розвиток підприємства вважався сталим досягнення двох критеріїв економічної та екологічної ефективності не достатньо. Адже поза увагою залишається важлива соціальна сфера.

Соціально відповідальний розвиток гірничодобувного підприємства на практиці зводиться до реалізації низки проектів та програм, спрямованих на забезпечення соціальних пакетів для працівників підприємств, а також підвищення умов проживання людей на прилеглої території. У цьому аспекті розв'язуються задачі удосконалення фінансової системи, управління фінансовими потоками підприємства для створення бази для реалізації цих проектів, досліджується вплив таких факторів, як бренд підприємства, його імідж на економічні показники діяльності.

Однак, аналогічно попередньому випадку для того, щоб за таких умов розвиток підприємства вважався сталим досягнення двох критеріїв економічної та соціальної ефективності не достатньо, тому що не враховуються важливі екологічні чинники.

Таким чином, з наведеного можна зробити наступні висновки у основі екологічно та соціально орієнтованого типів розвитку знаходиться основне питання, як функціонувати гірничодобувному підприємству в умовах значних обмежень, викликаних необхідністю підтримки задовільного стану навколишнього природного середовища та середніх по країні стандартів життя населення. Існуючі моделі, механізми та стратегії дозволяють організувати виробничі процеси таким чином, щоб взаємодія підприємства з навколишнім середовищем була оптимальною, сприяють побудові такої фінансової системи, щоб проекти та заходи соціальної відповідальності були забезпечені наявними грошовими ресурсами.

На відміну від зазначених, сталий тип розвитку гірничодобувних підприємств являє собою інтеграцію екологічно та соціально орієнтованого управління, а його комплексний принцип дозволяє розв'язати багатокритеріальну управлінську задачу та побудувати систему функціонування підприємства таким чином, щоб досягти необхідних економічних показників, задовольнити соціальні потреби працівників та мешканців прилеглої території у існуючих екологічних обмеженнях.

У цьому випадку доцільно стверджувати, що підприємство знаходиться на стадії досягнення ефективності не тільки екологічної та соціальної, але й суспільної інтеграції, яка проявляється у несенні відповідальності не лише перед теперішніми, а й майбутніми поколіннями. Парадигма сталого розвитку гірничодобувних підприємств, які складають значну частку процесу енергетичного забезпечення діяльності людства, передбачає вирішення суспільних проблем не лише локального, але й глобального значення.

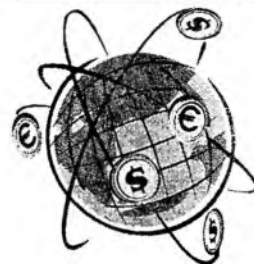
На цій підставі можна обґрунтувати необхідність проведення подальших досліджень щодо формування теоретичної та методичної основи для забезпечення сталого розвитку гірничодобувних підприємств.

Література

1. Проект Концепції переходу України до сталого розвитку. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua/index.php/ua/zvyazki-z-gromadskisty-ta-zmi/gromadske-obgovorennya/7552>
2. Світовий Центр Даних. Індекс сталого розвитку країн світу. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk/services/country-profiles-visualization>
3. Постанова ВРУ «Про концепцію сталого розвитку населених пунктів» від 24.12.1999 № 1359-XIV // Електронний ресурс. - [Режим доступу] : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1359-14>
4. Проект Постанови ВРУ «Про концепцію переходу України до сталого розвитку» від 24.12.1999 № 1359-XIV // Електронний ресурс. - [Режим доступу] : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2004_07_02/DD4FP00A.html
5. На меті – сталий розвиток України // Вісник НАН України. – 2007. - №2. – С. 14 – 44.
6. Проект Концепції сталого розвитку України, розроблений під науковим керівництвом С.І. Дорогунцова та В.Я. Шевчука. - К., 1997.
7. Проект Концепції переходу України до сталого розвитку, розроблений під керівництвом Ю.І. Самойленка та С.І. Курикіна, внесений на розгляд Верховної Ради України народними депутатами України Ю.І. Самойленком, В.Б. Хазаном. -19.12.01, реєстр № 3234-1.
8. Веклич О.О. Пропозиція щодо концептуального забезпечення майбутнього проекту Стратегії переходу України до сталого розвитку / О.О. Веклич // Електронний ресурс. - [Режим доступу] : <http://www.scribd.com/doc/43783048/Веклич-О-О>
9. Проект Закону України «Про стратегію сталого розвитку України», розроблений Міністерством охорони навколишнього природного середовища України. - К., 2004.
10. Стратегічні напрями переходу України на засади сталого розвитку в контексті її інтеграції до Європейського співтовариства / За ред. Е.В. Собоновича. - К.: Салютис, 2005. - 44 с.
11. Методические подходы к выбору стратегии устойчивого развития территории / Под ред. А.Г. Шапаря. - Днепропетровск: Институт проблем природопользования и экологии НАН Украины. - 1996. - Т. 1. - 162 с.; Т. 2. - 82 с.
12. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі 20 – 21 століть: нові пріоритети / М.І. Долішній. – К.: Наукова думка, 2006. – 520 с.
13. Аналіз сталого розвитку - глобальний і регіональний контексти : моногр. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. -368 с.
14. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / Відп. ред.: Ю.Саєнко. – К.: «Батискаф», 2002. – 72 с.
15. Вісник доктрини приватної ініціативи / Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / Відп. ред.: М.Стародубська. – К., УНІЦД, 2005. – 40с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Дорофієнком В.В. 05.07.2012*

*Надійшла до редакції
09.07.12*



УДК 338.242

Докієнко Л.М.

ФІНАНСОВА ЛОГІСТИКА НА ПІДПРИЄМСТВІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

В статті розглядається сутність фінансової логістики на мікро рівні. Визначені принципи її здійснення, основна мета завдання та функції.

Ключові слова: фінансова логістика, фінансові потоки, грошові потоки, фінансові ресурси.

The essence of financial logistics at the micro level is considered in the article. The principles of its implementation, the main purpose, objectives and functions are defined.

Keywords: financial logistics, financial flows, cash flows and financial resources.

Одним з головних факторів в ділових взаємовідносинах на сучасному етапі функціонування вітчизняних підприємств виступає фінансова логістика, яка забезпечує своєчасність та ефективність фінансових взаємовідносин, взаєморозрахунків з партнерами, клієнтами, державними органами, інвесторами, кредиторами та власниками. Безперечно, головними завданнями формування ефективної фінансової політики на підприємстві мають бути мобілізація резервів економічного зростання, активізація та інтенсифікація руху фінансових потоків, підвищення ефективності їх використання. Це обумовлює необхідність наукового обґрунтування та впровадження заходів щодо раціонального використання та ефективного управління фінансовими потоками, що і дозволяє вирішити фінансова логістика на підприємстві.

Теоретичні й практичні аспекти управління фінансовими потоками дістали широкого висвітлення у працях таких науковців як: Г.Азаренкова, З.Боді, О.Васюренко, А.Горбунов, Р.Мертон, А.Кирилова, В.Концева, С.Костенко, В.Корнєєв, С.Кусакін, О.Майборода, В.Москаленко, О.Олійник, В.Репін, О.Хавтур, В.Черевко на інших. Науковці достатню увагу приділяють інструментам і факторам регулювання фінансових потоків у сучасних умовах, тоді як теоретичні аспекти та практичний інструментарій системи знань, що вивчає питання управління та раціоналізації фінансових потоків – фінансової логістики – і досі залишаються недостатньо обґрунтованими, а робіт, присвячених саме фінансовій логістиці дуже мало. Відповідно, актуальність наукової статті є незаперечною.

У даній статті пропонується розглянути економічну сутність поняття “фінансова логістика підприємства”, сформулювати її мету, визначити основні завдання і функції, окреслити принципи фінансової логістики на підприємстві.

Сьогодні фінансову логістику прийнято розглядати як на макро, так і на мікро рівні. Якщо розгляд фінансової логістики на макрорівні у сучасній літературі майже не здійснюється, то питанням фінансової логістики на мікро рівні приділено деяку увагу, хоча, на наш погляд, недостатню.

Фінансова логістика на макрорівні визначається як дієвий засіб державного регулювання фінансового ринку та оптимізації транзакційних витрат на корпоративному рівні [4].

Найбільш поширеним трактуванням фінансової логістики на мікро рівні є наступне: “система управління, планування і контролю над фінансовими потоками на основі інформаційних та організаційних матеріальних даних потоків [3,7,10]. Тобто, це система управління рухом фінансових потоків на основі інформаційних даних, що відображають рух потоків матеріальних.

Досить вузько трактує фінансову логістику Загородній А.Г.: “...це фахове управління фінансовими потоками між постачальниками капіталу та його споживачами” [9]. З іншого боку, Гурч Л.М. визначає її як систему знань, що вивчає питання управління та раціоналізації фінансових потоків на всіх етапах руху грошових засобів з метою вироблення і використання відповідних методів та фінансових інструментів для досягнення цілей підприємства [1].

Фінансова логістика – це комплекс методів, засобів, інструментів спрямованих на підвищення ефективності фінансових потоків [7].

Таким чином, більшість авторів пов’язують фінансову логістику підприємства з ефективним управлінням його фінансовими потоками. Хоча, А.А.Кирилова, наприклад, пов’язує її з не рухом фінансових потоків, а з оптимізацією в часі і просторі фінансових ресурсів підприємства [2], а Р.Огоньков звужує її до управління тільки грошовими потоками та зазначає, що фінансова логістика – це не просто факторинг, а процес синхронізації руху грошових потоків реальних активів (закупки, запаси, продажі) та грошових потоків [6].

Також не є тотожними поняття “фінансові потоки у логістиці” та “фінансова логістика”, оскільки, в традиційній логістиці фінансові потоки пов’язують з процесом руху фінансових ресурсів, який супроводжує рух матеріальних ресурсів, тоді як фінансову логістику варто розглядати ширше, як засіб оптимальної організації фінансових взаємовідносин в господарській діяльності підприємства [5].

На нашу думку, фінансова логістика є комбінованим продуктом логістичних і фінансових послуг. Варто погодитися з двома наступними твердженнями щодо фінансової логістики. Перше, це те, що вона є інтеграцією логістики і фінансових продуктів, не тільки для підвищення ефективності логістичного бізнесу, але, і для допомоги підприємствам розширити канали фінансування, скоротити фінансування витрат і підвищити ефективність використання капіталу [12]. Друге те, що поєднання в ній логістики (планування, управління і контроль руху матеріальних, інформаційних і фінансових ресурсів) та управління фінансами підприємства допомагає узгоджувати інтереси двох сторін торговельних відносин: між постачальником та покупцем [6].

Виходячи з всього вище зазначеного, варто чітко окреслити наступні ключові моменти:

варто розмежовувати фінансову логістику на макро та мікро рівнях;

фінансова логістика на мікро рівні – рівні підприємства – передбачає ефективне управління його фінансовими потоками;

фінансовий потік – це цілеспрямований рух фінансових ресурсів, пов’язаний з рухом матеріальних, інформаційних та інших ресурсних потоків, синхронізований у часі та спрямований на досягнення певного економічного результату. Оптимізація фінансових потоків підприємства передбачає не тільки скорочення його фінансового циклу та максимізацію притоку фінансових ресурсів, але й ефективне управління прибутком в результаті чого досягається фінансова стійкість підприємства та його фінансова рівновага в довгостроковому періоді;

в свою чергу, фінансові ресурси – це сукупність грошових коштів, сформованих із метою фінансування розвитку підприємства в майбутньому періоді, тобто це наявні у розпорядженні підприємства власні чи позикові фінансові ресурси: грошові кошти, цінні папери, кредитні ресурси та інші доходи і надходження;

поняття “фінансові потоки підприємства” та “грошові потоки підприємства” не є тотожними. Фінансовий потік є поняттям ширшим, ніж грошовий, оскільки включає в себе

без еквівалентні (не грошові) фінансові потоки, пов'язані з використанням різноманітних фінансових інструментів (вексель, акредитив, факторинг), звідси проблеми управління фінансовими потоками підприємства є більш ширшими, ніж управління виключно його грошовими потоками.

Отже, в широкому розумінні фінансова логістика на підприємстві – це об'єкт фінансового і логістичного управління; система управління формуванням, розподілом та використанням фінансових потоків, яка забезпечує збалансований розвиток підприємства при збереженні платоспроможності та фінансової стійкості в умовах припустимого рівня ризику і забезпечує його фінансову рівновагу у довгостроковому періоді.

У вузькому розумінні фінансова логістика – це система ефективного управління фінансовими потоками, структурою фінансових ресурсів та активів підприємства. Звідси, фінансова логістика передбачає також і ефективне управління фінансовим циклом та власним оборотним капіталом підприємства.

Очевидним є те, що ефективна фінансова логістика на підприємстві забезпечується за допомогою реалізації певних принципів.

До принципів фінансової логістики більшість авторів відносять [2,3,9,11]: саморегулювання; гнучкість; мінімізацію виробничих витрат; інтеграцію процесів фінансування, постачання, виробництва та збуту у єдиний проект; моделювання руху грошових потоків по всіх джерелах фінансування; відповідність обсягів фінансування обсягам необхідних витрат; використання програмного забезпечення; надійність джерел фінансування та забезпечення проекту фінансовими ресурсами; економічність і прибутковість при розміщенні коштів.

Також популярним є виділення наступних принципів [7,8]: системність, синергічність, емерджентність, зворотного зв'язку, оптимальності, динамічності, ініціативності, гнучкості, надійності, необхідності розробки кількісних та якісних характеристик фінансових потоків, розгляд всіх видів фінансових потоків та їх координація; ієрархії, формалізації, комплексності, науковості, конкретності, конструктивності та комп'ютеризації.

На думку автора, принципи фінансової логістики на підприємстві варто розділити на дві групи:

1. Загальні принципи фінансової логістики:

системність фінансової логістики, яка передбачає забезпечення взаємопов'язаності управлінських рішень, що приймаються в процесі управління фінансовими потоками підприємства;

гнучкість фінансової логістики, яка передбачає її стійкість до впливу зовнішнього середовища та забезпечення можливості маневрування фінансовими ресурсами за рахунок наявності на підприємстві достатнього їх розміру у вигляді страхових резервів в процесі управління фінансовими потоками;

комплексний характер формування управлінських рішень передбачає, що фінансова логістика повинна розглядатися як комплексна функціональна система, яка забезпечує розробку взаємопов'язаних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій вклад в забезпечення збалансованого розвитку підприємства на основі ефективного управління фінансовими потоками, структурою фінансових ресурсів та активів;

принцип альтернативності в процесі управління фінансовими потоками передбачає, що підготовка будь-якого управлінського рішення в цій сфері повинна враховувати альтернативні можливості дій, що базуються на певній системі критеріїв, які визначають фінансову ідеологію, стратегію чи політику стосовно окремих аспектів діяльності підприємства;

принцип науковості передбачає використання у фінансовій логістиці сучасних, новітніх та найбільш доцільних методичних підходів; наукове обґрунтування оптимальної

структури фінансових потоків, відображення в них реальних процесів функціонування і розвитку підприємства, збалансованості фінансових ресурсів та грошових потоків, забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості.

2. Специфічні принципи фінансової логістики:

інтегрованість логістики і фінансових продуктів, а також інтегрованість фінансової логістики із загальною системою управління підприємством;

орієнтованість фінансової логістики на стратегічні цілі розвитку підприємства, що передбачає охоплення всіх рівнів функціональних підрозділів, координацію заходів у часі, інтеграцію в рамках управлінської ієрархії;

моделювання руху фінансових потоків по всіх джерелах фінансування з врахуванням кількісних та якісних характеристик, їх координація у часі;

принцип врахування рівня фінансових ризиків в рамках системи фінансової логістики;

принцип економічності і прибутковості діяльності підприємства при прийнятті рішень в рамках системи фінансової логістики.

З врахуванням сутності та принципів фінансової логістики на підприємстві формуються її основна мета та завдання.

У вітчизняній практиці основна мета фінансової логістики трактується виходячи з головної мети фінансового менеджменту як управління фінансовими потоками з метою максимізації вартості бізнесу [5], або більш вузько як визначення необхідного для підприємства обсягу фінансових ресурсів, джерел їх надходження та раціонального використання [2].

В зарубіжній практиці основна мета фінансової логістики в кінцевому підсумку зведена до ефективного управління фінансовим циклом підприємства, що передбачає ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, електронними рахунками та платежами, ефективне управління власним оборотним капіталом [13].

На думку автора, основна мета фінансової логістики – це ефективне управління фінансовими потоками (рухом фінансових ресурсів), що передбачає скорочення фінансового циклу, максимізацію приросту власних фінансових ресурсів та ефективне управління ними з метою забезпечення фінансової стійкості, фінансової безпеки та рівноваги підприємства в поточному та перспективному періодах, що дозволить, в кінцевому підсумку, максимізувати ринкову вартість підприємства.

Очевидно, що для досягнення цієї мети підприємство ставить перед собою певні задачі, визначенню сутності та складу яких присвячено ряд робіт.

Найбільш поширеною в науковій літературі є думка, що перед фінансовою логістикою стоять наступні задачі [2,3,10,11]: визначення потреб фінансових ресурсів, вибір джерел фінансування; вивчення фінансового ринку та прогнозування джерел фінансування; побудова фінансових моделей використання джерел фінансування; встановлення послідовності фінансування у середині бізнесу та проекту; координація оперативного управління руху фінансових та матеріальних потоків; організація напрямку руху матеріальних потоків з урахуванням витрат; формування та регулювання вільних залишків коштів з метою отримання додаткового прибутку від операцій на фінансовому ринку з застосуванням високоприбуткових фінансових інструментів; створення операційних систем обробки інформації та фінансових потоків.

Загородній А.Г до завдань фінансової логістики відносить: відстеження інтенсивності та адресності інвестиційних і кредитних потоків капіталу; аналіз інвестиційної привабливості об'єктів інвестування; оцінка ризику й ефективності фінансових вкладень; прогнозування ефективності взаємин постачальників і споживачів фінансових ресурсів [9], хоча на думку

автора вони є досить загальними та не зовсім відповідають саме завданням фінансової логістики.

З іншого боку, Криворучко А.В. пропонує формулювати завдання фінансової логістики на основі поєднання завдань логістики, фінансового менеджменту та маркетингу, а саме: фінансове планування, прогнозування, бюджетування та оцінка діяльності підприємства; вивчення фінансового ринку; управління фінансовим капіталом та інвестиціями; координація оперативного управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками [5], а Кирилова А.А. до задач фінансової логістики включає: кількісне визначення вхідних та вихідних фінансових потоків, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, планування фінансових потоків на майбутнє на основі їх аналізу за попередні періоди [2].

На думку автора, у наведених трактуваннях є деякі неточності, адже варто чітко розмежовувати задачі та функції фінансової логістики на підприємстві.

Відповідно, до задач фінансової логістики пропонується віднести: ефективне управління фінансовими потоками підприємства; забезпечення оптимальної структури фінансових ресурсів підприємства; ефективне управління власним оборотним капіталом підприємства; забезпечення оптимальної структури активів підприємства; ефективне управління фінансовим циклом підприємства, яке передбачає також ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю; мінімізацію фінансових ризиків в процесі формування, розподілу та використання фінансових потоків підприємства; забезпечення постійної платоспроможності підприємства в короткостроковому періоді; забезпечення фінансової стійкості та фінансової рівноваги підприємства в довгостроковому періоді.

Тоді як функції фінансової логістики варто поділити на дві групи:

1. Функції фінансової логістики підприємства як управляючої системи: аналіз фінансових потоків за попередні періоди; прогнозування фінансових потоків на майбутній період; координація оперативного управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками на підприємстві; моніторинг руху фінансових ресурсів; здійснення ефективного контролю за виконанням прийнятих рішень в рамках фінансової логістики.

2. Функції фінансової логістики як специфічної сфери управління на підприємстві: управління фінансовими потоками; управління структурою фінансових ресурсів; управління структурою активів; управління фінансовим циклом.

Таким чином, фінансова логістика, як система ефективного управління фінансовими потоками, структурою фінансових ресурсів та активів підприємства, що організована на основі використання вище перерахованих принципів, створить основу для забезпечення збалансованого розвитку підприємства при збереженні його платоспроможності та фінансової стійкості в умовах припустимого рівня ризику і дозволить забезпечити його фінансову рівновагу у довгостроковому періоді.

В подальшому, оскільки сучасний стан методичного забезпечення фінансової логістики обмежений, головним чином, деякими теоретичними розробками, передбачається запропонувати відповідний модельний інструментарій, який би дозволив в експлуатаційному режимі реалізовувати аналітичні обґрунтування та прогнозні розрахунки для прийняття управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових потоків підприємства.

Література:

1. Гурч Л.М. Логістика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Гурч Людмила Миколаївна — К. : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. — С. 365 (560 с.)
2. А.А.Кириллова. Финансовая логистика / А.А.Кириллова // Бухучет в строительных организациях, 2011, №2 – С. 72-76.
3. Концева В. В., Костенко С.С. Фінансові потоки в логістичних системах / В.В. Концева, С.С. Костенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009_19_1/pdf/85.pdf.

4. Корнеев В. В. Рух капіталу і фінансова логістика // Фінанси України. – 2002. – № 11. – С.23-31.
5. Криворучко А.В. О задачах финансовой листики / Криворучко А.В. // БизнесИнформ. – 2009. - №2 (3). – С. 122-127.
6. Р.Огоньков Финансовая логистика — инструмент повышения эффективности бизнеса /Р.Огоньков // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yurhelp.ru/news4560.html>.
7. Покараева Н.Г. Финансовая логистика: вчера, сегодня, завтра [Текст] / Н. Покараева // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция : Аналитический журнал. - 2009. - №2. – С. 127-130.
8. Тимошенко О.А Базовые принципы логистики финансов / Тимошенко О.А // Прикладная логистика. – 2008. – №8. – С.19-21.
9. Фінансово-економічний словник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. - К.: Знання, 2007. - 1072 с.
10. Финансовая логистика // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gosup.ru/topic292.html>.
11. Что такое финансовая логистика? // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cargoasia.ru/finansovaya_logistika.
12. Yu Ping. Modern Logistics Financial Services Innovation / Y.Ping //Finance Logistics, School of Economics, Wuhan University of Technology. – 2005. – С. 600-604.
13. W.H. Hausman. Financial Flows & Supply Chain Efficiency. Executive Summary / W.H. Hausman. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.visa-asia.com/ap/sea/commercial/corporates/includes/uploads/Supply_Chain_Management_Visa.pdf.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Яловим Г.К. 27.03.2012*

*Надійшла до редакції
05.04.12*

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 621.176: [502.171:620.9](477)

Громова О.М., Маркова Т.Д.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА БАЗІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕПЛОВИХ НАСОСІВ В УКРАЇНІ

Розглядаються аспекти інноваційно-інвестиційного характеру підвищення використання відновлюваних природних ресурсів за допомогою теплових насосів з урахуванням економіко-екологічних проблем.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, теплові насоси, ресурсозбереження, інвестиції.

The innovation and investment aspects related to the increase of use of renewable natural resources by means of heat pumps, taking into account economic and environmental problems are considered.

Keywords: renewable energy, heat pumps, resource, investment.

Проблема подорожчання вартості традиційних енергоресурсів у зв'язку з їх вичерпанням, а також погіршення екологічного становища в результаті забруднення атмосфери викидами парникових газів змушує науковців шукати нові способи задоволення потреб суспільства у тепловому комфорті та тепловодопостачанні. І це є проблема всієї земної кулі, а особливо загострюється вона в Україні з урахування енергозалежності та короткостроковими перспективами євроінтеграції. Отже, перед українським народом, та взагалі всього людства, постає завдання розумного та раціонального використання природних ресурсів, оскільки "ми зовсім не отримали землю в спадщину від наших предків – ми всього лише взяли її в борг у наших дітей" (Антуан де Сент-Екзюпері).

Проблему підтримання гармонічного балансу між людськими життєвонеобхідними первинними потребами та природним багатством вивчали та досліджували багато вчених та політиків, зокрема О.М. Суходоля, С.В. Єрмілов, В.В. Стадник, Д.К. Турченко, О.Г. Бурдо, А.В. Праховник, А.І. Соловей, В.В. Прокопенко, А.І. Шевцова, М.Г. Земляний, А.З. Дорошкевич, В.В. Вербицький, Т.В. Рязова, О.В. Мельниченко, які звертають увагу на економічну ефективність впровадження інноваційних енергоощадних екологічно-безпечних технологій, особливо теплових насосів.

Метою статті є обґрунтування інноваційно-інвестиційних аспектів підвищення використання відновлюваних природних ресурсів за допомогою теплових насосів, що використовують нетрадиційні джерела енергії.

Україна належить до країн, лише частково забезпечених власними енергоресурсами. Загальний рівень енергозалежності України від імпортованих паливно-енергетичних ресурсів складає 39,5% (2010 рік), що в цілому відповідає середньоєвропейському рівню. Але за обсягами споживання енергоресурсів та ефективністю їхнього використання, що характеризують рівень економічного розвитку країни та добробуту її громадян, наша держава значно відстає від європейських та інших розвинених країн.

Таблиця 1

Структура споживання енергетичних матеріалів

Роки	Усього, %	в тому числі		
		Вугілля	Природний газ	Сира нафта
1990	100,0	24,7	28,2	21,4
1995	100,0	29,8	37,8	9,0
2000	100,0	22,4	44,6	7,6
2003	100,0	22,3	39,2	15,5
2004	100,0	22,0	38,9	15,4
2005	100,0	22,4	40,7	13,3
2006	100,0	24,6	39,5	10,3
2007	100,0	25,2	36,9	9,9
2008	100,0	26,8	37,5	7,8
2009	100,0	27,7	34,0	9,5
2010	100,0	28,1	35,7	9,0

За структурою споживання енергетичних матеріалів (табл. 1) [1] за роки незалежності України частка використання вугілля знаходиться в діапазоні 22,0-29,8%, природний газ 28,2-44,6%, а нафта 7,6-21,4%. Таким чином, природний газ є домінуючим енергетичним матеріалом, і єдиним, що найбільш імпортується, вартість якого на міжнародній арені має стрибкоподібний характер динамічного збільшення.

Таким чином, частка природного газу може бути замінена іншим природним енергетичним матеріалом, якого Україна здобуває – вугілля, проте з точки зору екології є найбільш небезпечним, оскільки від його спалювання при виробництві різних видів енергії з відсутністю очищаючого обладнання викидається більша частина шкідливих речовин. Саме використання вугілля та газу є джерелом викидів парникових газів, зокрема CO₂ до 70% (табл. 2 та 3) у навколишньому середовищі. Однак наведені дані далеко не повною мірою передають реальний масштаб екологічних проблем, оскільки наразі контроль і управління природокористуванням у країні здійснюється в більшості випадків на підставі декларованого підприємствами та організаціями впливу на навколишнє середовище, а декларований вплив, здебільшого, значно нижче фактичного.

Таблиця 2

Викиди CO₂ від споживання та спалювання природного газу (млн. тонн) [2]

Країни	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
Франція	99,815	102,120	94,994	99,592	99,174
Німеччина	184,920	186,865	181,384	184,669	175,367
Польща	28,682	28,832	28,732	29,087	28,751
Румунія	33,897	34,679	31,922	29,576	23,970
Швеція	1,752	1,754	1,947	1,824	2,456
Україна	171,065	137,912	160,276	158,510	86,631
Росія	871,935	896,107	905,626	908,287	841,616

Дані табл. 4 [3] свідчать, що більше 90% теплової енергії випускається електростанціями та котельними установами, на яких ступінь зносу обладнання за останні 10 років збільшився на 33,0% і досягає більше 60% на сьогоднішній день.

Таблиця 3

Викиди CO₂ в результаті споживання вугілля (млн. тонн) [2]

Країни	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
Франція	48,953	51,196	45,611	51,316	36,656
Німеччина	316,668	318,863	336,982	316,603	284,869
Польща	200,697	210,257	203,981	200,958	192,139
Румунія	34,929	37,644	39,424	37,185	28,510
Швеція	8,868	8,361	8,805	7,822	4,239
Україна	133,342	144,623	146,502	147,459	120,447
Росія	397,727	411,546	393,207	424,044	381,487

Таблиця 4

Відпуск теплової енергії генеруючими джерелами

Показники	Роки					
	2006		2007		2008	
	тис. Гкал	%	тис. Гкал	%	тис. Гкал	%
Всього, у т.ч.	181663,0	100,0	167446,0	100,0	159600,0	100,0
1. Електростанціями	51130,0	28,14	46249,0	27,62	43728,0	27,40
2. Котельними установами	115931,0	63,82	105195,0	62,82	100029,0	62,67
3. Електрокотлами	43,0	0,02	106,0	0,06	151,0	0,1
4. Теплоутилізаційними установами	12892,0	7,1	14004,0	8,36	11935,0	7,48
5. Інші установи	1667,0	0,92	1892,0	1,14	3757,0	2,35

Тому технічний стан виробництва та транспортування тепла до кінцевого пункту (споживача) потребує модернізації. І, враховуючи досягнутий світом науково-технічний потенціал, а також перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку країн, слід відмітити високий потенціал теплозабезпечення енергозберігаючими екологічно-безпечними технологіями – тепловими насосами на базі використання нетрадиційних відновлюваних джерел енергії.

Оцінка світового досвіду розвитку теплонасосної енергетики свідчить, що сфера застосування теплових насосів для вирішення теплозабезпечення і гарячого водозабезпечення досить велика:

1. Безпосередньо на об'єктах енергетики для централізованого опалювання і гарячого водозабезпечення об'єктів різних сфер життєдіяльності. Це використання теплонасосних установ в котельнях (у комбінуванні з традиційною котельною на базі теплонасосної станції, або при заміні з іншими альтернативними енергоносіями); на ТЕЦ, ГЕС та інших енергетичних об'єктах.

2. В житлово-комунальному господарстві для автономного або локального (індивідуального) опалювання і гарячого водозабезпечення квартир, домів. Теплонасосні установи використовуються замість традиційних котлів, що працюють на органічних видах палива.

3. В промисловості для технологічних потреб, опалювання і гарячого водозабезпечення, в тому числі на базі локальних котельнях, у комбінуванні з енерготехнологічними схемами виробництва.

Таким чином, за рахунок теплових насосів в розвинутих країнах на 40-60% вирішуються питання теплозабезпечення житлових будинків, на 1/3 зменшуються витрати органічного палива при використанні теплових насосів на енергетичних об'єктах (котельнях, ТЕЦ) та ін. Значно скорочуються викиди парникових газів у атмосферу. Техніко-технологічні можливості сучасних теплових насосів дозволяють використовувати в якості енергетичних джерел практично всі види тепла: в природних об'єктах (повітря, вода, ґрунт); вторинних енергоресурсів, невикористані в енерготехнологічних циклах виробництва (теплота стічних вод, теплота продуктів згорання в котельних установках і промислових печах, теплота водяної пари низького тиску, що викидається в атмосферу, теплота відпрацьованого сушильного агента в сушильних установках, теплота повітря, що йде від системи вентиляції повітря промислових будівель). Головним завданням є вибір найбільш ефективної схеми для отримання економічного та екологічного ефекту.

З цим завданням актуалізується і проблема вибору науково-методичних підходів до обґрунтування ефективності використання теплонасосних установ для задоволення різних потреб в теплозабезпеченні і гарячого водозабезпеченні. Таким чином, слід відмітити, що це є підходи до оцінки ефективності ресурсозаміщення в енергетиці. При цьому в технічному відношенні це можуть бути різні варіанти ресурсозаміщення: по видам використання енергоносіїв, по технічному рішенню використання теплонасосних установ (безпосередньо замість традиційних котлів, що працюють на органічному паливі; на основі комбінування роботи теплових насосів з іншими видами технічних засобів традиційної та альтернативної енергетики).

В останні десять років в Україні активно обговорюються пріоритети економічного розвитку і задачі по впровадженню сучасних енергоефективних технологій з малим строком окупності у сфері альтернативної енергетики. Впровадження теплових насосів є принципово новим вирішенням проблеми теплопостачання будівель і дозволяє в залежності від сезонності та умов роботи досягнути максимальної ефективності в їх роботі. У теплозабезпеченості та комфортності, а також у безперебійної роботи підприємств зацікавлені як споживачі, так й держава в цілому. Державні інтереси, які спрямовані на задоволення потреб теплопостачання, пов'язані з тенденціями розвитку теплонасосної енергетики є:

- зменшення частки вуглеводного палива, в першу чергу, газу та нафти;
- збільшення споживання нетрадиційних джерел енергії;
- проведення активної енергозберігаючої політики на базі екологічно безпечних інноваційних технологій;
- покращення заходів з охорони навколишнього середовища;
- орієнтування вітчизняне виробництво теплових насосів на задоволення внутрішнього ринку;
- зменшення енергоємності ВВП;
- підвищення інвестиційної привабливості у сфері енергозбереження;
- контроль тарифікації теплової енергії;
- диференціація тарифів на теплоенергію в залежності від джерел;
- модернізація теплоенергетичної системи.

Для споживачів, особливо суб'єктів господарської діяльності теплонасосна енергетика повинна забезпечити, зокрема:

- автономне, контрольоване теплозабезпечення;
- зменшення частку витрати теплової енергії у собівартості продукції, послуг, робіт;

підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринку;

підвищення рентабельності підприємства.

Головне завдання всіх учасників процесу теплопостачання та теплоспоживання полягає в комплексному використанні всіх важелів керування попитом на ресурси – технічних, економічних, нормативних, інституційних, інформаційних і стимулюванні енергоресурсозбереження.

Дебати з приводу зміни клімату останніми роками змінили спрямованість. Ніхто більше не сперечається про те, чи має місце глобальне потепління чи ні, або в результаті дії кого відбувається зміна клімату – природи чи людства. Оскільки неможливо визначити винного у забруднення атмосферного повітря, міжнародна спільнота прийняла інший метод вирішення питання екологічного напрямку – ринок продажу “чистого повітря”. Україна у відповідності з Кіотським протоколом є учасником ринку прав на квоти викидів CO₂, а саме як чистий продавець одиниць встановленої кількості (ОВК). Вона володіє істотним надлишком ОВК у розмірі близько 60% від встановленої кількості затвердженої на рівні 1990 року (928,0 млн.т.), що становить державний актив країни. Рішення щодо того, коли та як продавати свої ОВК, залежить від аналізу розвитку ринку, ринкових прогнозів, прогнозів викидів та потреб резервування, руху грошових коштів та інвестиційних вимог, а також від загальної потреби в ОВК. Існує невизначеність стосовно динаміки цін на первинні енергоносії з огляду на зростання міжнародного попиту. Крім того, міжнародна ціна на CO₂ може зробити дорожчим використання викопних первинних енергоносіїв. Тим самим це у довгостроковій перспективі представляє собою ризик для економічно ефективного постачання.

Незважаючи на дефіциту фінансування, у поточному році за даними НАЕР кількість енергоефективних проектів на основі теплових насосів, які претендують на бюджетне фінансування відповідно до Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2015 роки становить 53, тобто 22,3% із загальної кількості проектів. Але цих проектів замало, щоб кардинально змінити ситуацію. Необхідно змінювати економічне середовище функціонування теплоенергетики, корегувати цінову і тарифну політику, щоб галузь могла самостійно накопичувати кошти і вчасно модернізуватись.

Основними бар'єрами для внутрішніх інвестицій, зокрема у сфері теплозабезпечення ресурсо- енергозберігаючими технологіями (тепловими насосами) з нашої точки зору, є:

відсутність авторитетних енергозберігаючих компаній, які б забезпечували надійний проектний менеджмент і гарантію величини майбутньої економії, строки повернення інвестицій. Подібних структур у країні нема, а також їх нема і усередині існуючих фінансово-промислових груп. Проте створились сотні дрібних компаній, що ведуть жорстку конкурентну боротьбу на вузькому ринку послуг по енергоефективності.

відсутність методичних та нормативних матеріалів (по отриманню) розрахунку економії грошових коштів при реалізації енергозберігаючих проектів з урахуванням економіко-екологічних інтересів усіх учасників процесу теплозабезпечення. Всі нормативні та методичні матеріали успадковані з минулого виявилися безсильні в умовах ринкової економіки, як наслідок невпевненості отримання економічної вигоди від впровадження в енергозбереженні у більшості суб'єктів господарювання так і у потенційних інвесторів.

У рамках стратегії розвитку відновлюваних джерел енергії необхідно диференціювати створення та оновлення потужностей. Це означає, що уже сьогодні потрібно інвестувати у ті технології з виробництва відновлюваної енергії (або визначити траєкторію їхньої розвитку), які:

- на сьогодні порівняно зі звичайними видами виробництва означають невеликі додаткові витрати (економічна ефективність),

- дають підстави для прогнозування швидких ефектів кривої навченості та уможлиблюють суттєві позитивні ефекти “навчання на практиці”;

- обладнання для яких може бути створене в середньостроковій перспективі всередині країни,
- будуть потужними з точки зору їхнього технічного потенціалу,
- зроблять країну спроможною реагувати на зміни рамок умов кліматозахисної політики.

Висока ціна теплових насосів не дозволяє говорити про можливість їх масового впровадження. А цільова аудиторія потенційних клієнтів досить велика - приватні будинки, котеджі, дитячі садки, учбові заклади, торгові центри, заводи, фабрики, комунальні підприємства, тощо. Слід відмітити, що ціна теплового насоса залежить від багатьох факторів, серед яких: країна виробник теплового насоса; тепла потужність; вид джерела тепла; наявність додаткової, розширеної комплектації; функціональні можливості. Але ці витрати, як свідчить вже реалізовані проекти, компенсуються коротким строком окупності (3-5 років) та довгим строком експлуатації (до 50 років). Здатність підприємств ефективно максимально використовувати нетрадиційні відновлювані джерела енергії як заміщення вичерпним втілює у процес господарської діяльності конкурентних переваг. Це обумовлює необхідність науково-обґрунтованого системного підходу на стадіях вибору та трансформації з урахуванням сучасних тенденцій інноваційного розвитку. Серед головних рис теплової енергетики провідних країн слід назвати наявність конкуренції на ринку теплозабезпечення, що забезпечує якість тепла, а також суворий індивідуальний облік його споживання та вартості. Економія палива та покращення екології довкілля – це головні фактори для впровадження в західних державах різноманітних схем державної підтримки розвитку теплонасосної енергетики, які стимулюють цей процес і забезпечують залучення інвестицій. Безумовно, ефективність зазначених заходів забезпечується завдяки загальній дієвості державної влади та відповідального ставлення населення до вимог законодавства.

Зміна ситуації можлива за умови залучення до галузі значних фінансових ресурсів, в першу чергу, приватних і застосування сучасних технологій. Особливо важливу роль повинна зіграти розробка та впровадження стратегічних науково обґрунтованих планів реконструкції систем теплозабезпечення з метою підвищення їх економічної і енергетичної ефективності та зменшення шкідливого впливу на довкілля. До цих планів повинні бути включені питання розробки оптимальних для кожної території теплових балансів, заходи щодо зменшення споживання імпортованих енергоресурсів, збільшення частки використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії. Подальші дослідження будуть зосереджені на визначення науково-методичного підходу вибору найбільш екологічно ефективного та економічно доцільного способу впровадження теплових насосів.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2010 рік. // Держкомстат України. – Київ: Консультант. – 2011. – 560 с.
2. U.S. Energy Information Administration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eia.gov
3. Паливно-енергетичні ресурси України. Статистичний збірник. // Держкомстат України. – Київ. – 2009. – 443 с.

Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Пілюшенко В.А. 12.03.2012

Надійшла до редакції
04.04.12

УДК 330.341.1

Кириченко О.О.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ТА ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано роль та сутність науково-технічних та інноваційних факторів природно-ресурсного забезпечення економічного розвитку в сучасних умовах.

Ключові слова: науково-технічний прогрес, інновації, економічний розвиток.

A role and influence of scientific and innovative factors on providing the natural resources of economic development is analyzed.

Keywords: scientific and technical progress, innovations, economic development.

Одне з пріоритетних завдань сьогодення – це забезпечення сталого розвитку людської цивілізації. Антропогенний вплив на природне середовище, ускладнення природно-господарської взаємодії, зниження якості довкілля, посилення дії ресурсних обмежень та протиріч еколого-економічних взаємовідносин суспільства і біосфери передумовило виникнення цієї ідеї розвитку.

Як вказують Хвесик М.А., Горбач Л.М. [1], концепція сталого розвитку передбачає нерозривне поєднання економічної і екологічної політики і посилення значення екологічного чинника при ухваленні рішень як на національному, так і на глобальному рівнях. За своїм змістом мається на увазі нова модель економічного розвитку. При цьому однією з обов'язкових умов переходу до сталого розвитку на всіх рівнях є забезпечення максимально ефективного використання природних ресурсів при одночасному зведенні до мінімуму дії на природне середовище.

Основний зміст проблеми подальшого розвитку на сьогодні полягає в тому, що суспільству і державі в рівній мірі необхідні і економічний розвиток, і забезпечення ресурсно-екологічної безпеки, але обмеженість природних ресурсів, недосконалість сучасних технологій, неспроможність існуючих механізмів управління природокористуванням продовжують збільшувати розрив між екологічними і економічними інтересами. Основним шляхом забезпечення сталого типу економічного розвитку є використання науково-технічних досягнень, при високій інноваційній активності.

Науково-технічному прогресу належить виключно важлива роль в забезпеченні оптимальної відповідності розвитку економіки і стану природного середовища. Інновації дають можливість по-новому підходити до вирішення ресурсних і екологічних проблем. Забезпечення сталого, збалансованого розвитку економіки України, насамперед, пов'язано з її переходом на інноваційний тип розвитку, котрий зараз визнано пріоритетним.

В даний час об'єктом наукових досліджень є досить широкий круг питань сталого (екосталого, стійкого, збалансованого) розвитку людства і гармонізації взаємодії природи, суспільства і економіки. У розробку його ідей і принципів зроблений вагомий вклад і українськими вченими: Балацьким О.Ф., Бистряковим І.К., Борщевським П.П., Веклич О.О., Гринів Л.С., Данилишиним Б.М., Добряком Д.С., Дорогунцовим С.І., Дяченко Я.Я., Ковалем Я.В., Лисецьким А.С., Мельником Л.Г., Мішеніним Є.В., Міщенко В.С., Новаковським Л.Я., Паламарчуком О.М., Пилою В.І., Погребняком П.С., Трегобчуком В.М., Туницей Ю.Ю., Харичковым С.К., Хачатуровим В.С., Хвесиком М.А. та ін.

В цілому, можна погодитися з точкою зору Хазана В.Б. [2], що ідею сталого розвитку можна вважати ідеальною моделлю розвитку, яка повинна орієнтувати напрям розвитку суспільства. У науковому плані розробка концепції сталого розвитку повинна перетворитися в теорію, а в практичному плані – в стратегію сталого розвитку. Однак

саме за допомогою науково-технічного прогресу та інновацій можливий перехід з техногенного до сталого, збалансованого розвитку суспільства. Зокрема, НТП та інновації можуть вирішити проблему залежності від природних ресурсів.

Дослідженню різноманітних питань інновацій та інноваційного розвитку присвячена велика кількість сучасних праць вітчизняних і зарубіжних економістів. Серед українських вчених можна відзначити Александрову В.П., Амошу О.І., Бажала Ю.М., Гальчинського А.С., Гесця В.М., Гончарову Н.П., Лапко О.О., Малицького Б.А., Мікловду В.П., Нейкову Л.І., Федулова Л.І., Черваньова Д.М. та ін.

Не зважаючи на велику різноманітність досліджуваних наукових проблем, присвячених як сталому розвитку, його ресурсним та екологічним елементам, так і науково-технічному прогресу, інноваційному розвитку, не заперечуючи значні досягнення у дослідженні цих напрямів, варто зазначити, що ряд наукових проблем все ще залишаються невирішеними. Так, очевидна недостатність спільного дослідження ресурсно-екологічних та науково-технічних, інноваційних питань економічного розвитку. Це обумовило вибір теми та актуальність даної статті.

Мета статті полягає у дослідженні змісту, ролі та впливу науково-технічної та інноваційної діяльності на природно-ресурсне забезпечення економічного розвитку в сучасних умовах з урахуванням вітчизняних тенденцій. Для досягнення визначеної мети поставлено такі завдання:

- з'ясування ролі та впливу науково-технічного прогресу та інноваційного розвитку на навколишнє природне середовище;
- виявлення основних напрямів переходу до сталого розвитку вітчизняної економіки;
- загальний аналіз науково-технічної та інноваційної діяльності підприємств України.

В сучасних умовах взаємодія людства і природного середовища характеризується двома протилежними моментами:

- 1) НТП створює широкі можливості як для перетворення ресурсів і умов природного середовища, так і для удосконалення їх використання, відтворення і охорони;
- 2) НТП викликає вкрай несприятливі наслідки в природних системах.

Безперечно, в сучасних умовах вплив технологічного чинника на ресурсні і екологічні складові розвитку є одним з вирішальних. Тому «Порядком денним на ХХІ століття» передбачається, що сучасні технології мають орієнтуватися на дотримання принципів і законів біосфери. Таким чином, найбільша увага зараз повинна бути зосереджена саме на технологічному напрямку науково-технічного прогресу та інноваційного розвитку. Існуючі на даний час технології можуть давати позитивні результати лише в певних межах, за якими ресурсний і екологічний чинники починають обмежувати економічне зростання. Науково-технічний прогрес і інновації, зокрема технологічні, можуть допомогти в подоланні цих обмежень.

В даний час Україна все ще залишається сировинно-орієнтованим сегментом світового ринку, спеціалізуючись на прискореному розвитку ресурсодобувних галузей [3]. Переважна більшість виробництв в Україні належить до третього технологічного укладу і не відповідає ні за технологічними, ні за економічними, ні за екологічними ознаками вимогам довгострокового сталого розвитку країни. Так, за даними Інституту економіки та прогнозування, в Україні випускається продукції, яка належить до 5-го технологічного укладу, лише 4 %, тоді як 3-й технологічний уклад складає майже 58 %, 4-й – 38 %. Частка високотехнологічної продукції в структурі ВВП становить менше 1 %. В той же час в розвинених економіках формується вже шостий і сьомий технологічні уклади.

Точками економічного зростання національного виробництва були і залишаються старі технологічні уклади, що в свій час забезпечували надприбутки, однак вони зараз є

відкинутими на периферію світових економічних трендів. Також слід відзначити, що подібні низькотехнологічні виробництва характеризується вкрай високими показниками ресурсо- та енерговитрат [4]. За думкою Федулової Л.І.[5], трансформаційний процес економіки України лише збільшив відставання України від світових лідерів технологічного розвитку і викликав спад за основними економічними показниками.

Високий рівень ресурсомісткості ВВП України, який перевищує аналогічні показники розвинутих країн від 2-3 до декілька десятків разів, протягом останніх десятиріч є однією з основних хронічних причин багатьох економічних, соціальних, політичних та економічних проблем. За думкою Мазіна Ю.О., Сотник І.М.[3], основними факторами, які обумовили високий рівень ресурсомісткості ВВП України є:

- 1) наявність обтяженої переважаючим розвитком матеріало- та енергомістких галузей, що виробляють проміжну продукцію, нераціональної структури економіки;
- 2) високий ступінь зносу основних фондів сфери матеріального виробництва;
- 3) зростання цін на ресурси, використовувані у виробництві;
- 4) нераціональна структура зовнішнього торгівельного балансу: переважання експорту ресурсів та проміжної продукції за низькими цінами та імпорту кінцевої продукції за підвищеними цінами.

Одне із значимих і найбільш відчутних проявів дії цих чинників – ресурсні і екологічні проблеми на різних рівнях економіки України. Тому в цих умовах особливу занепокоєність викликають проблеми збереження природно-ресурсного потенціалу і раціонального природокористування.

Безперечно, науково-технічні і інноваційні процеси будь-якої країни пов'язані з її економічним розвитком. Загальний економічний розвиток країни спирається на існуючі техніко-технологічну базу та її ресурсне, зокрема природно-ресурсне, забезпечення. Тому в сучасних умовах визначальним напрямом науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні повинне стати суттєве зниження матеріаломісткості та енергомісткості існуючих та впровадження нових маловідходних та ресурсозберігаючих технологій виробництва та споживання. Однак, на сьогоднішній день науково-технічна та інноваційна політика в Україні залишається непослідовною і неефективною.

Актуальність та необхідність інновацій для вітчизняного економічного розвитку в основному обумовлена збільшенням антропогенного та техногенного навантаження на природне середовище; обмеженістю та дорожнечою природних ресурсів; високою ресурсомісткістю ВВП; необхідністю оновлення технічної бази; необхідністю використання нових технологічних процесів, зокрема маловідходних та ресурсозберігаючих; впровадженням очисних споруджень, технологій.

Орієнтири науково-технічної та інноваційної діяльності в умовах переходу до сталого розвитку можна групувати таким чином:

- пов'язані з використанням та відновленням природних ресурсів (природно-ресурсні орієнтири);
- пов'язані з впливом, відновленням та охороною природних умов (екологічні орієнтири).

Світова практика показує, що найкращих економічних показників найпростіше досягти, використовуючи так звані «дешеві технології», які не вимагають значних витрат на розробку, впровадження і використання. І саме ці технології призводять до найбільшого забруднення природного середовища і нераціонального використання, виснаження природних ресурсів. А саме ці технології переважно застосовуються сьогодні в Україні, головним чином, внаслідок домінування короткострокових інтересів над довгостроковими стратегічними цілями економічного розвитку.

Основою інноваційного розвитку є наукова та науково-технічна діяльність. Кількісні показники, за даними Державної служби статистики [6], що характеризують наукову та науково-технічну діяльність в Україні, свідчать як про наявність значного науково-технічного потенціалу, так і його певні проблеми (наприклад, обсяг і структура наукових кадрів, обсяг і структура фінансування наукової та науково-технічної діяльності та ін.) В цілому має місце позитивна динаміка показників результатів наукової та науково-технічної діяльності. Так, протягом останнього десятиліття спостерігалось поступове зростання обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт (табл. 1). Проте, їх питома вага у ВВП знизилась на – 0,46 % у порівнянні з 1996 р. та склала 0,90 % у 2010 р.

Таблиця 1

Темпи росту обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт

Рік	Всього	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП, %
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
2000	125,36	120,91	132,17	120,43	155,29	1,16
2001	114,99	132,52	69,82	119,06	177,49	1,11
2002	109,75	120,27	112,69	105,27	114,05	1,11
2003	132,96	115,60	125,09	137,04	145,92	1,24
2004	123,87	128,20	133,48	116,51	139,39	1,19
2005	117,17	143,26	123,57	108,71	115,21	1,09
2006	111,12	126,48	118,71	113,91	78,74	0,98
2007	125,14	131,81	134,59	120,48	120,70	0,93
2008	127,43	128,15	136,47	123,77	128,48	0,90
2009	101,34	99,44	91,35	103,12	113,45	0,95
2010	114,02	114,18	114,53	119,48	92,37	0,90

Джерело: Статистичні щорічники України за відповідні роки

Інноваційна активність підприємств зберігає негативну тенденцію. Так, питома вага підприємств, що займалися інноваціями за 2000-2010рр. зменшилася на 4,2%, питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, зменшилась на 3,3 %. Це при тому, що доля інноваційно-активних підприємств в Україні взагалі невелика і не складала більше 1/5 частини всіх підприємств. У 2010р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1462 підприємства, або 13,8% загальної кількості промислових підприємств проти 1705 і 18,0% у 2000р. В той же час, показник кількості підприємств, що займаються інноваціями у розвинених країнах складає 60-75%. Також в Україні знизилась на 3 % частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції: у 2000р. вона склала 6,8 %, у 2010р. – 3,8 %.

В той же час (табл. 2) було впроваджено нових технологічних процесів у 2000 р. – 1403, у 2010 р. – 2043 (відхилення + 640 од.), що, безперечно, є позитивним явищем,

особливо враховуючи загальну позитивну динаміку цього показника. Проте кількість маловідходних та ресурсозберігаючих технологічних процесів у 2000 р. склала 430 (30,6 % від загальної кількості нових технологічних процесів), а у 2010 р. – 479 (23,4 %); відносне зниження показника (- 7,2 %) характеризує продовження нехтування ресурсними та екологічними орієнтирами екстенсивних тенденцій розвитку.

Також необхідно звернути увагу, що деяке позбавлення інноваційної активності у 2008 – 2010 рр. згідно результатам другого обстеження інноваційної діяльності відповідно до програми CIS (за європейською методологією CIS), яке проводилось у 2011р. в Україні, відбулося в основному за рахунок збільшення частки підприємств, які займалися організаційними та маркетинговими інноваціями (відповідно +2,1 % і +2,0 %) . Частка інноваційно активних підприємств, які займалися технологічними, продуктовими та процесовими інноваціями зменшилась відповідно на – 1,8 %, -1,7 % та -0,8 %. Проте саме технологічні, продуктові та процесові інновації переважно впливають на ресурсний, зокрема природно-ресурсний, потенціал та екологічні умови забезпечення довгострокового збалансованого економічного розвитку будь-якої країни.

Таблиця 2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах*

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	У тому числі маловідходні, ресурсозберігаючі	Питома вага маловідходних, ресурсозберігаючих технологій, %
2000	14,8	1403	430	30,6
2001	14,3	1421	469	33,0
2002	14,6	1142	430	37,7
2003	11,5	1482	606	40,9
2004	10,0	1727	645	37,3
2005	8,2	1808	690	38,2
2006	10,0	1145	424	37,0
2007	11,5	1419	634	44,7
2008	10,8	1647	680	41,3
2009	10,7	1893	753	39,8
2010	11,5	2043	479	23,4

Джерело: Статистичні щорічники України за відповідні роки

Таким чином, в Україні в даний час первинним завданням залишається формування відповідних науково-технічних, інноваційних та технологічних орієнтирів економічного розвитку, в які органічно були б включені елементи ресурсозбереження та раціонального природокористування. При цьому необхідно сформулювати основні вимоги до цих орієнтирів, зокрема:

- невідновлювані природні ресурси повинні добуватися та використовуватися в мінімально необхідній кількості з урахуванням впровадження нових технологій; результатом науково-технічного і інноваційного розвитку повинно стати поступальне зменшення потреб економіки в їх використанні і заміна на відновлювані (в ідеалі, невичерпні) природні ресурси;

- відновлювані природні ресурси повинні добуватися і використовуватися в кількостях, що не перевищують здібності біосфери до їх відтворення;

- рівень відходів і викидів не повинен перевищувати асиміляційних можливостей природного середовища.

В сучасних умовах посилення ресурсно-екологічної кризи значення науково-технічного та інноваційного факторів є вирішальним для подальшого розвитку суспільства. Основним шляхом забезпечення сталого розвитку і подолання природно-ресурсних обмежень є використання науково-технічних досягнень, при високій інноваційній активності. При цьому сучасний стан як науково-технічної, так і інноваційної діяльності підприємств в Україні є незадовільним. Тому досить актуальним і невідкладним є формування та впровадження основних орієнтирів науково-технічної та інноваційної діяльності, в які органічно були б включені елементи ресурсозбереження та раціонального природокористування.

Література:

1. Хвесик М.А. Концептуальні засади сталого розвитку в контексті глобалізації і регіоналізації / М.А. Хвесик, Л.М. Горбач // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. – 2008. – № 7. – С. 107-113.
2. Хазан В.Б. До питання екологічної безпеки в контексті сталого розвитку регіонів: методичні засади / В.Б. Хазан // Екологія і природокористування. – 2003. – Випуск 5. – С. 62-68.
3. Мазін Ю.О. Фактори вибору цільових галузей для інвестування в ресурсозбереження // Ю.О. Мазін, І.М. Сотник // Науково-технічна конференція викладачів, співробітників, аспірантів і студентів факультету економіки та менеджменту : тези доповідей, 18-29 квітня 2005 р. — Суми : СумДУ, 2005. — С. 147-148.
4. Геєц В.М. Інноваційні перспективи України: Монографія / В.М. Геєц, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
5. Федулова Л.І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 58-76.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 282 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Варава Л.М. 6.03.2012*

*Надійшла до редакції
15.03.12*

УДК 330.15 : 622

Жишко М.І., Лобасов О.П.

**ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ТОЧНОСТІ ГЕОЛОГІЧНОЇ МОДЕЛІ
НАФТОГАЗОВОГО РОДОВИЩА НА ЙОГО ГЕОЛОГО-ЕКОНОМІЧНУ
ОЦІНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ**

Розроблено методологічні підходи до дослідження впливу точності геологічної моделі нафтогазового родовища на оцінку величини запасів на різних стадіях його вивчення. Розроблено сучасні засоби комп'ютерного моделювання будови геологічних об'єктів за допомогою економічних показників, таких як розмір щорічного прибутку від експлуатації родовища, термін окупності, економічні ризики, пов'язані з недостатньою або надлишковою розвідкою родовища.

Ключові слова: економічна оцінка, геологічна модель нафтогазового родовища, економічний ризик, геолого-економічний аналіз, Geomapping, морфологія покладів, запаси.

Methodological approaches to investigation of influence of the accuracy of the geological model of oil and gas deposits on the assessment of the amount of reserves at various stages of study are developed. Modern tools of computer modeling of geological structure of objects using economic indicators such as the amount of annual profits from the operation of deposit, payback period and the economic risks associated with insufficient or excessive exploration are developed.

Keywords: economic assessment, geological model of oil and gas deposits, economic risk, geological and economic analysis, Geomapping, morphology of deposits, reserves.

На даний час в Україні постає безліч проблем пов'язаних з недооцінкою ризиків у нафтогазовій геології, що призводить до недооцінки родовища або його переоцінки. Тому дуже важливим є дослідження впливу точності геологічної моделі родовища на його геолого-економічну оцінку та оцінку економічних ризиків, пов'язаних з розробкою нафтогазового родовища, оскільки сьогодні у світовій геології ризики пов'язують з процесом підрахунку запасів.

Геолого-економічною оцінкою родовищ корисних копалин займалися такі вчені, як Г.І.Рудько, В.І.Ловинуков, М.М.Курило, С.В.Радованов та інші. Науковці зробили великий внесок у розвиток даного питання: було розроблено наукові засади та методичні підходи до економічної оцінки ризиків, пов'язаних з розробкою родовищ. Проте, усі отримані результати ґрунтуються на застарілих методах моделювання. Тоді, як у теперішній час, більш точні дані можна отримати за допомогою сучасних технологій комп'ютерного моделювання. Питання застосування нових методик, які б були простішими у використанні, але давали більш об'єктивний результат, потребує подальшого дослідження.

Дана робота є ретроспективним дослідженням впливу точності геологічної моделі нафтогазового родовища на різних стадіях його вивчення на оцінку величини запасів та похідних від неї геолого-економічних показників. Розроблена методика ґрунтується на побудові і аналізі цифрових моделей геологічних об'єктів та дозволяє розв'язувати такі проблеми геолого-економічного аналізу, як оцінка оптимальної кількості розвідувальних свердловин, визначення моменту завершення розвідки родовища, оцінки основних економічних показників таких, як розмір щорічного прибутку від експлуатації родовища, термін окупності, економічні ризики, пов'язані з недостатньою або надлишковою розвідкою. Сучасні комп'ютерні засоби моделювання будови геологічних об'єктів дозволяють отримати адекватну кількісну оцінку параметрів об'єкту на різних інформаційних рівнях його вивчення.

Таким чином, дана стаття присвячується вирішенню питань, пов'язаних з адаптацією сучасних ГІС-технологій на різних етапах дослідження родовищ під економічні цілі; врахуванням геологічних та економічних ризиків на початкових етапах процесу розвідки родовища.

Основною метою статті є побудова моделі нафтогазового родовища за наявності мінімальних даних та дослідження впливу точності геологічної моделі нафтогазового родовища на його геолого-економічну оцінку за допомогою економічних показників. Виходячи з цього, були поставлені завдання:

- побудова цифрових погоризонтних геологічних моделей Юліївського нафтогазоконденсатного родовища на різних етапах процесу його розвідки;
- дослідження впливу точності геологічної моделі об'єкту від кількості задіяної інформації;
- формування методики розрахунку економічної ефективності розробки родовища, терміну окупності та економічних ризиків, пов'язаних з переходом до розробки родовища на різних етапах його вивчення.

Методика дослідження ґрунтується на цифровому моделюванні геологічної будови об'єкту на різних стадіях його вивчення та кількісному аналізі впливу точності побудов на оцінку величини запасів, відносної похибки такої оцінки, економічних ризиків пов'язаних з похибкою в оцінці запасів.

Моделювання виконується на різних стадіях вивчення об'єкту бурінням в середовищі Geomapping [2–4], яке надає можливість будувати цифрові моделі структурних і не структурних параметрів на базі різномірної вихідної інформації з урахуванням тектонічних порушень, соляних штоків та апіорної інформації у вигляді сейсмічних відбиваючих горизонтів (сейсмічних структурних реперів).

Для побудови моделей не структурних параметрів (повної і відкритої пористості, насиченості та ін.) природні фізичні аналоги, на жаль, відсутні. Пористість колекторів, що спостерігається, є результат взаємодії багатьох факторів, що робить її в загальному випадку величиною випадковою з розподілом, близьким до нормального. Ще в більшій мірі це відноситься до відкритої пористості, з якою пов'язані видобувні запаси. Таким чином, за оцінку пористості вибирається її середнє значення для родовища, а межі можливих відхилень від нього, залежні від кількості свердловин та дисперсії пористості, розраховуються виходячи з припущення про нормальний розподіл її значень. В наших дослідженнях пористість і насиченість вважаються сталими. В цьому випадку зміна уявлення про величину запасів в процесі розвідки залежить тільки від морфології покладів.

Моделі морфології покладів будуються по одній, двох і т.д. свердловинах в хронологічному порядку завершення їх бурінням і на кожному визначеному таким чином кроці розвідки розраховується величина запасів за об'ємною формулою:

$$Q = [Покрівля - \text{Max}(Підощва, \text{Контакт})] \times \text{пористість} \times \text{насиченість} \times C \quad (1)$$

де C – константа для даного покладу, яка містить перерахункові коефіцієнти для газу та нафти на температуру та тиск.

В прийнятому нами спрощенні пористість і насиченість є сталими і входять в константу:

$$Q = [Покрівля - \text{Max}(Підощва, \text{Контакт})] \times C \quad (2)$$

Далі для кожного покладу будується графік залежності Q_i / Q_1 від кількості свердловин (індекс i – суть кількість свердловин, за даними яких побудована модель і підраховані запаси). Інтуїтивно, із збільшенням кількості свердловин лінія графіку має виходити на горизонтальну асимптоту (стала величина Q_i / Q_1), для якої Q_i – істинна величина запасів родовища і вже не залежить від подальшого процесу розвідки. Таким чином це є критерієм закінчення розвідки, а відповідне значення на осі абсцис – оптимальною кількістю свердловин.

Від залежності $\frac{Q_i}{Q_1} = f(i)$ можна перейти до залежності $\frac{Q_i}{Q} = F(i)$,

де Q – істинна величина запасів, i – кількість свердловин.

Дійсно, Q/Q_1 дорівнює значенню асимптоти R , яке знімається з графіка $Q_i/Q_1 - i$. Тоді $Q/Q_1: Q/Q_1 = Q_i/Q = R_i/R$.

Горизонтальною асимптотою в новій системі координат буде лінія $y = 1$. Проведемо огинаючі лінії через максимальні відхилення емпіричного графіку від лінії $y=1$. Аналітично верхня з огинаючих описується функцією:

$$K_i = \frac{Q_i}{Q} = be^{-ai}, \quad (3)$$

де K_i береться по абсолютній величині

Параметри a, b визначаються методом найменших квадратів за формулами:

$$a = \frac{\sum i \times \ln(K_i) - \sum (i) \times \sum \ln(K_i) / N}{\sum i \times i - \sum i \times \sum i / N} \quad (4)$$

$$\ln b = (\sum \ln(K_i) + a \times \sum i) / N \quad (5)$$

Для нижньої огинаючої функція береться з мінусом:

$$K_i = \frac{Q_i}{Q} = -be^{-ai} \quad (6)$$

Величина K_i визначає відносну похибку s підрахунку запасів:

$$s = \frac{Q_i}{Q} - 1 = K_i - 1 \quad (7)$$

Величина запасів є основним параметром формули для розрахунку економічної ефективності розробки родовища, визначення терміну окупності витрат а також ризиків, пов'язаних з розробкою. Річний прибуток Pr в процесі експлуатації можна відобразити формулою:

$$Pr = q * (p - c) \quad (8)$$

де q – річний видобуток, p – риночка вартість умовної одиниці продукції (1000 м³ газу або 1 т нафти) c – річна собівартість. Якщо умовно прийняти норму прибутку нафтогазових компаній – 10 %, то, знаючи риночку вартість 1000 м³ газу ~ \$400, отримаємо $p - c \sim \$40$. q залежить від величини запасів і для середнього родовища (запаси 10 млрд. м³ газу або 10 млн. т нафти) може становити 500 млн. м³ газу або 500 тис т нафти. Приймавши ці значення річний прибуток становить $500000 * \$40 = \$20,000,000$.

Термін окупності T (в роках) визначається за формулою:

$$T = \frac{V_r}{Pr}, \quad Pr * T = V_r, \quad (9)$$

V_r – витрати на розвідку.

Враховуючи, що одна свердловина коштує 1 млн. дол. / км типова свердловина для ДДЗ має коштувати 4 млн. дол. (глибина залягання продуктивних горизонтів нижнього карбону – 4 км). Отже, в межах прийнятих нами припущень термін окупності у випадку, коли на розвідку

витрачено 10 свердловин, складе 2 роки. При цьому, якщо видобувні запаси складають 50 % від визначених нами геологічних запасів в 10 одиниць умовного палива, термін розробки родовища складає 10 років.

Основним питанням економіки нафтогазової геології є питання про оптимальне співвідношення між ризиком, пов'язаним з невірною оцінкою величини запасів, та достатністю розвідки [1, 7, 9]. Засобом розв'язання цього рівняння може служити функція (1). Ризик переходу до розробки на кожній стадії розвідки родовища (після кожної пробуреної розвідувальної свердловини) визначається відхиленням кривої запасів від горизонтальної асимптоти $Q_i / Q = 1$ на графіку залежності Q_i / Q від кількості свердловин (i) на кожній стадії розвідки. Крива над горизонтальною асимптотою дає величину ризику переоцінки очікуваного прибутку від повної розробки $\frac{Q}{1+be^{-ai}} - r \cdot i$ а під горизонтальною асимптотою дає величину ризику недооцінки запасів родовища (а, отже, ризику недооцінки очікуваного прибутку від повної розробки родовища і пов'язаного з нею можливої відмови від розробки). Користуючись графіком і виразом функції (1) на кожній стадії розвідки ми знаємо, наскільки далеко від істинної величини запасів знаходиться наша оцінка i , отже, можемо приймати рішення про припинення або продовження процесу розвідки. Для одиничного родовища ми можемо це робити після буріння кількох розвідувальних свердловин. Якщо ми, після вивчення кількох десятків родовищ даного нафтогазопромислового району матимемо статистично обґрунтовані узагальнення, то цю інформацію можна використовувати як апіорну і робити відповідні висновки вже після перших пробурених свердловин.

Для кількісної оцінки ризику запишемо вираз для прибутку за весь період розробки:

$$\Pi = Q \cdot k \cdot (p - c) - Vr = Q \cdot k \cdot (p - c) - r \cdot i \quad (10)$$

де r – вартість однієї розвідувальної свердловини

Використовуючи формулу (1) запишемо для i -го етапу розвідки (i – кількість свердловин):

$$\frac{Q}{1+be^{-ai}} < Qx < Q \cdot (1+be^{-ai}) \quad (11)$$

$$\frac{Q}{1+be^{-ai}} < Qx < Q \cdot (1+be^{-ai}) \quad (12)$$

В лівій частині нерівності – пессимістичний сценарій, в правій – оптимістичний. Нерівно $\frac{Q}{1+be^{-ai}} - r \cdot i < \Pi < Q \cdot (1+be^{-ai}) - r \cdot i$ є при прийнятті рішення про подальшу розвідку.

Оптимальне співвідношення між економічною доцільністю і ризиком можна встановити з умови $\max \left\{ \frac{Q}{1+be^{-ai}} - r \cdot i \right\}$. Максимум береться по i . Задачу можна розв'язати підбором, надаючи i значення від 1 до N .

Об'єктом дослідження було багатопластове Юліївське нафтогазоконденсатне родовище [5, 6, 8]. В результаті побудовані сейсмічні структурні аналоги і з їх використанням – серію моделей покрівлі, підосви та потужності для кожного продуктивного горизонту по першій, другій і т.д. свердловинах. Нижче наведені покрокові результати проведених розрахунків.

Результати розрахунків за наведеною вище методикою показані (як приклад) для продуктивного горизонту В-19 в таблиці 1 та на рис. 1.

Таким чином, з проведених досліджень можна зробити наступні висновки. Розроблена методика оцінки впливу точності моделі нафтогазового родовища на геолого-економічні показники дозволяє успішно вирішувати такі задачі економічної геології, як оцінка істинної величини запасів вже на початкових стадіях розвідки родовища, розрахунок оптимальної з точки зору економіки кількості свердловин, визначення оптимального з точки зору

інформативності моменту завершення розвідки, оцінка економічних ризиків, пов'язаних як з низьким рівнем розвіданості родовища, так і з надлишковою інформацією про нього.

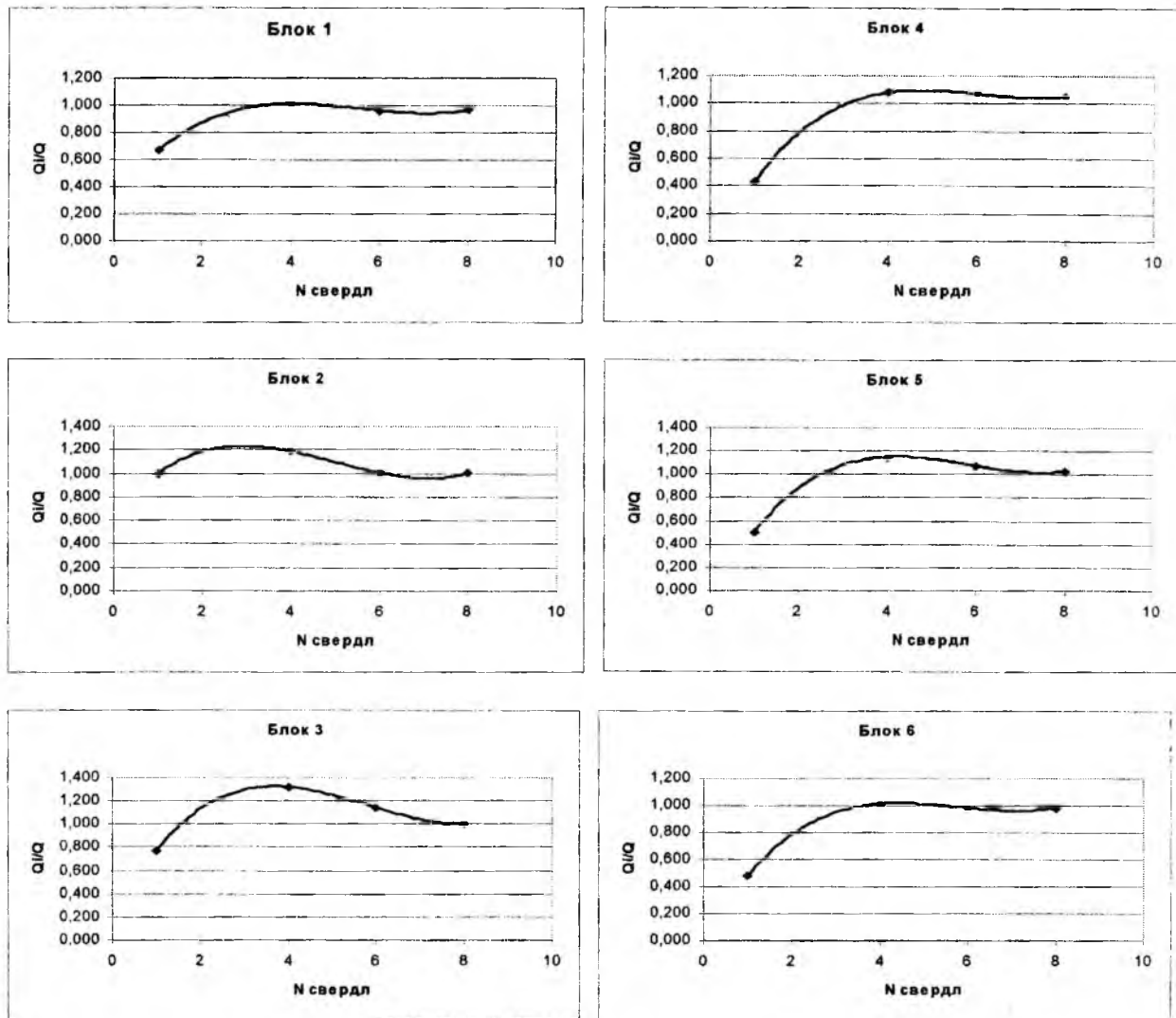


Рис. 1. Графіки залежності відношення розрахованої величини запасів до оцінки їх істинної величини від кількості розвідувальних свердловин.
Горизонт В-19

Таким чином, з проведених досліджень можна зробити наступні висновки. Розроблена методика оцінки впливу точності моделі нафтогазового родовища на геолого-економічні показники дозволяє успішно вирішувати такі задачі економічної геології, як оцінка істинної величини запасів вже на початкових стадіях розвідки родовища, розрахунок оптимальної з точки зору економіки кількості свердловин, визначення оптимального з точки зору інформативності моменту завершення розвідки, оцінка економічних ризиків, пов'язаних як з низьким рівнем розвіданості родовища, так і з надлишковою інформацією про нього.

Отримані результати залежать від складності геологічної будови території (регіону, нафтогазопромислового району), якості сейсмічної інтерпретації, методики розвідки, досвіду геологів і, отже, можуть використовуватися за принципом аналогії в межах цієї території. Подібні дослідження мають бути проведені на інших родовищах території для отримання статистично-обґрунтованих висновків.

Даний напрямок на думку авторів має майбутнє, оскільки у країнах світу уже давно враховують вплив ризиків на подальшу розробку родовищ. Якщо, після вивчення кількох десятків родовищ даного нафтогазопромислового району будуть здійснені статистично обґрунтовані узагальнення, то цю інформацію можна використовувати як апіорну і робити відповідні висновки вже після перших пробурених свердловин. В будь-якому разі для одного родовища (в рамках одного дослідження) ми можемо робити такі висновки вже після буріння кількох перших розвідувальних свердловин.

Таблиця 1

Відношення величини запасів, розрахованих по одній, чотирьох, шести, восьми свердловинах до величини запасів, розрахованих по першій свердловині та оцінки істинної величини запасів

Block	Q1	Q4_Q1	Q6_Q1	Q8_Q1	Qi/Q			
1	1	1,516	1,445	1,450	0,667	1,011	0,963	0,967
2	1	1,188	1,007	1,004	1,000	1,188	1,007	1,004
3	1	1,718	1,486	1,297	0,769	1,322	1,143	0,998
4	1	2,481	2,460	2,421	0,435	1,079	1,070	1,053
5	1	2,298	2,151	2,056	0,500	1,149	1,076	1,028
6	1	2,128	2,064	2,068	0,476	1,013	0,983	0,985
	1	4	6	8	1	4	6	8

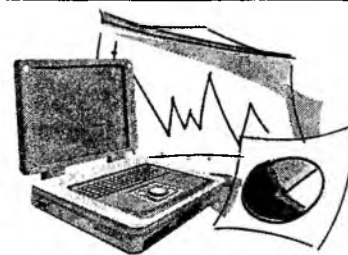
Література:

1. Ампилов Ю.П. Экономическая геология : учебное пособие / Ю.П.Ампилов, А.А. Герт. – М.: Геоинформмарк, 2006. – 329 с.
2. Волков В.А. Система обработки данных для решения задач разведки нефтяных и газовых месторождений "Горизонт-83" / В.А.Волков, С.Е.Гребенников, С.А.Иванов, В.В.Кац, А.А.Лаптев, А.П.Лобасов, В.И.Мироненко // Разработка и создание АСУ-Геология. – М.: ВИЭМС, 1983. – Вып. 9 (49) – 63 с.
3. Гребенников С.Є. Концепція геолого-математичного моделювання в середовищі ГІС / С.Є.Гребенников, О.П.Лобасов, М.Н.Жуков // Вісник Київського національного університету. Геологія. – 2000. – Вип. 17. – С. 68–69.
4. Гребенников С.Є. Моделювання будови осадових басейнів в середовищі ArcView / С.Є.Гребенников, О.П.Лобасов // Мінеральні ресурси України. – 2003. – № 4. – С. 25–31.
5. Отчет о региональных работах МОГТ и КМПВ на Ахтырско-Юльевской площади, выполненных с/п 1-2 88 в 1988-1992 гг. – 150 с.
6. Підрахунок запасів вуглеводнів Юліївського родовища Харківської області : звіт. – 2005. – 95 с.
7. Попадюк І.В. Теоретичні основи оцінювання геологічних ризиків у нафтогазовій справі за світовими стандартами / І.В. Попадюк // Нафтова і газова промисловість. – 2003. – № 4. – С. 9-15
8. Стратиграфическое расчленение палеозойских отложений Горобцовской, Лычковской, Загорянской, Гутской, Юльевской и Максальской площадей : отчет. – 1992. – 117 с.
9. Rose Peter R. Risk Analysis and Management of Petroleum Exploration Ventures / Peter R. Rose – Tulsa: American Association of Petroleum Geologist (Oklahoma, USA). – 2001. – 164 p.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Лятенком А.І. 14.05.12

Надійшла до редакції
15.03.12

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ



УДК 658.821 : 519.7

Николук О.М.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розмежовано цілі використання методів математичного моделювання та оцінювання у процесі дослідження конкурентоспроможності підприємства. Розроблено класифікацію факторів конкурентоздатності залежно від характеру їх впливу на конкурентні позиції підприємства. Виявлено особливості взаємозв'язку між процесами моделювання та оцінювання конкурентоспроможності суб'єкту господарювання.

Ключові слова: конкурентоспроможність, оцінювання, математичне моделювання.

The objects of applying methods of mathematical modeling and estimation in the course of studying the enterprise competitiveness have been differentiated. The classification of competitiveness factors' depending on the way they affect competitive positions of an enterprise have been developed. The peculiarities of interrelation between processes of modeling and estimation of the competitiveness of an economic entity have been revealed.

Keywords: competitiveness, estimation, mathematical modeling.

У сучасних умовах ринкової економіки основним критерієм успішності діяльності підприємства є не традиційно використовувана ефективність, а максимум конкурентоспроможності суб'єкта підприємництва. Забезпечення стійких конкурентних позицій в умовах невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища вимагає застосування сучасної методології дослідження, в основу якої, у тому числі, покладено кількісні методи. До останніх, передусім, належать оцінювання та методи математичного моделювання, використання яких набуло широкого розповсюдження, особливо серед вітчизняних та російських науковців. Це пояснюється тим, що сьогодні експериментальна перевірка доцільності прийняття управлінських рішень в економіці неможлива. Водночас, реалізація заходів з менеджменту, особливо таких, що мають стратегічний характер, потребує значних фінансових витрат, а тому вимагає кількісного обґрунтування. З огляду на непересічну роль вказаних методів в управлінні конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання, важливою є інтерпретація цілей їх використання, відмінностей та об'єднуючих чинників.

У зарубіжній теорії конкурентоспроможності вивчаються, головним чином, якісні структурні моделі. Прикладом останніх є модель М. Портера, матричні моделі, зокрема моделі BCG, GE/McKinsey, Shell/DPM, ADL/LC, Hofer/Schendel. Більшість же вітчизняних і російських науковців увагу зосереджують на математичному моделюванні конкурентоспроможності та пов'язаних із нею процесів. Однак, недостатній рівень розвитку теорії моделювання економічних об'єктів призвів до виникнення численних інтерпретацій цілей, способів та методик створення моделей об'єктів та процесів, пов'язаних із формуванням конкурентоспроможності підприємств.

Ще однією характерною рисою вітчизняних та російських досліджень у цій області є нерозривний зв'язок між процесами оцінки конкурентоздатності та її моделювання, а інколи навіть їх ототожнення [11]. Це не означає, що не вирішеними залишаються питання змісту математичних моделей та оцінки конкурентоспроможності, а також чіткого формулювання головної мети їх застосування на практиці. В основі як математичного моделювання, так і оцінювання конкурентних позицій лежать фактори конкурентоздатності. Однак, обгрунтованого розмежування чинників, що використовуються при оцінювання та створенні моделей, та їх особливостей також не здійснено.

Цілями проведення дослідження є: 1) критичний огляд існуючих моделей конкурентоспроможності та виявлення способів використання методів математичного моделювання у процесі дослідження конкурентних позицій підприємства; 2) ідентифікація та розмежування цілей оцінювання та моделювання конкурентоздатності; 3) виявлення характеру взаємозв'язку між оцінюванням конкурентоздатності та моделюванням процесів, що пов'язані із нею.

Методологічною основою дослідження є системний підхід до вивчення економічних об'єктів, процесів та явищ. При цьому господарську діяльність підприємств розглянуто як відкриту систему, яка існує в умовах зовнішнього середовища та взаємодіє із його елементами. Результатом функціонування цієї системи є формування конкурентоспроможності підприємства, як нової властивості, що не характерна для жодної складової процесу господарювання. У ході наукового дослідження використано абстрактно-логічні методи: агрегування та декомпозиції, аналогії та співставлення, індукції та дедукції, аналізу і синтезу.

Управління конкурентоспроможністю підприємства неможливе без її адекватного кількісного описання, тобто виділення одного або сукупності індикаторів, які б відображали основні форми прояву та характеристики конкурентоздатності. Такі показники, на відміну від традиційних показників господарської діяльності підприємства, мають спиратись на порівняння результатів господарювання підприємства із результатами його конкурентів. При цьому в основу такого порівняння слід покласти характеристики, що кількісно описують джерела конкурентоспроможності підприємства та його суперників. Попередніми дослідженнями [9] встановлено, що джерелами конкурентоздатності суб'єкта господарювання є його конкурентні переваги. Враховуючи це, конкурентоспроможність визначено як характеристику підприємства, яка є формою прояву ступеня реалізації його потенційної спроможності формувати, утримувати і використовувати стійкі конкурентні переваги. Відповідно до цього, конкурентоспроможність має представляти собою функцію від конкурентних переваг підприємства та його суперників. Кожну конкурентну перевагу можна представити у вигляді певного показника, що відображає ступінь випередження підприємства своїх суперників, або, навпаки, його відставання від них.

В основі будь-якої конкурентної переваги лежать конкретні показники, які С. Савчук визначає як один із типів факторів конкурентоспроможності. При цьому співвідношення факторів (показників) підприємства та показників конкурентів, на його думку, відображають наявність або відсутність конкурентних переваг за відповідним чинником [16, с. 128]. О. Нів'євський та Ш. фон Крамон Таубель також асоціюють чинники конкурентоспроможності із показниками, які кількісно описують переваги відносно конкурентів [10, с. 10–11]. При ототожненні чинників із певними показниками зазвичай йдеться про існування певних математичних виразів, які відображають причинно-наслідковий функціональний зв'язок між фактором та результатом. Зокрема, у [17, с. 553] фактори визначено як числові величини (факторні ознаки), які, будучи елементами певного математичного виразу, тобто функції, формують результативну величину (результативну

ознаку). Відтак, у наведеному розумінні конкурентоспроможність можна представити у вигляді певного показника, який є функцією від факторів-показників конкурентоздатності.

Схожими є висновки ряду інших вчених-економістів, які під факторами конкурентоспроможності розуміють джерела її формування, тобто конкурентні переваги [13, с. 185–186; 12, с. 120–121; 1, с. 1168]. З цієї точки зору, вищезгадані показники представляють собою кількісні інтерпретації, або кількісні форми прояву чинників конкурентоздатності. Ці висновки спираються на одне із загальноприйнятих визначень, згідно якого фактор у економічному контексті відображає рушійну силу, що є причиною економічного процесу або явища [2, с. 1526].

Однак, більшість визначення поняття «фактор» вказують не на безпосередню участь чинників конкурентоспроможності у процесі її формування, а на їх взаємозв'язок із якісними та кількісними характеристиками конкурентоздатності. Згідно цієї логіки, факторами конкурентоспроможності є внутрішні та зовнішні умови, які лише здійснюють певний вплив на рівень конкурентоздатності, тим самим змінюючи значення показників конкурентоспроможності [14, с. 74–75; 18, с. 37–37; 5, с. 42–43].

Відмінність такого підходу від раніше викладеного полягає у тому, що до факторів віднесено процеси й явища, що не мають прямого впливу на конкурентоспроможність, оскільки діють на вже існуючі та потенційні конкурентні переваги, опосередковано впливаючи на рівень конкурентоздатності. Необхідність розмежування факторів, які забезпечують виникнення конкурентоспроможності, від тих, що впливають на її рівень, підкреслює і А. Толстова [20, с. 99–100]. Важливість такого відокремлення пояснюється різною роллю факторів прямого та опосередкованого впливу у процесі дослідження конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентні переваги є результатом взаємодії ресурсів підприємства [9, с. 235–237], без яких формування конкурентоспроможності неможливе. З огляду на це, фактори прямої дії, що приймають участь у процесі створення конкурентних позицій суб'єкта господарювання, доцільно розподілити за рівнями ієрархії. Тоді ці чинники поділятимуться мінімум на дві групи, а саме: фактори нижчого (вхідні ресурси) та вищого (самі конкурентні переваги) рівнів. При цьому дослідження факторів вищого рівня необхідне для того, щоб виявити першоджерела конкурентоздатності суб'єкта підприємництва – фактори нижнього рівня.

Однією із форм прояву конкурентоспроможності є реалізація здатності суб'єкта господарювання створювати конкурентні переваги. Цю здатність можна оцінити шляхом числового описання сформованих підприємством переваг (тобто факторів прямої дії вищого рівня) за допомогою узагальнюючого показника. Діючи ж на фактори опосередкованого та прямого впливу (нижній рівень ієрархії) можливо підвищити рівень конкурентоздатності суб'єкта господарювання, впливаючи на якісні та кількісні характеристики окремих переваг. Тобто чинники прямої дії вищого рівня доцільно використовувати в якості індикаторів конкурентоспроможності у процесі її оцінювання. Фактори ж прямого впливу нижнього рівня ієрархії та чинники непрямої дії рекомендується враховувати у процесі моделювання конкурентоздатності суб'єктів підприємства (рис. 1).

Моделювання та оцінювання економічних об'єктів, процесів та явищ передбачає використання системи різноманітних математичних методів. Однак, саме математичне підґрунтя процесів моделювання та оцінки конкурентоздатності призвело до відсутності чіткого розмежування сфер їх застосування, підміни цих понять, а інколи

навіть до їх ототожнення. Загалом, методи моделювання та оцінювання різняться своїми цілями, об'єктами, особливостями застосування. Водночас, вони мають бути нерозривно пов'язані одне із одним, про що свідчать вище вказані каузальні взаємозв'язки між факторами конкурентоспроможності, що лежать в основі відповідних моделей та оцінок.

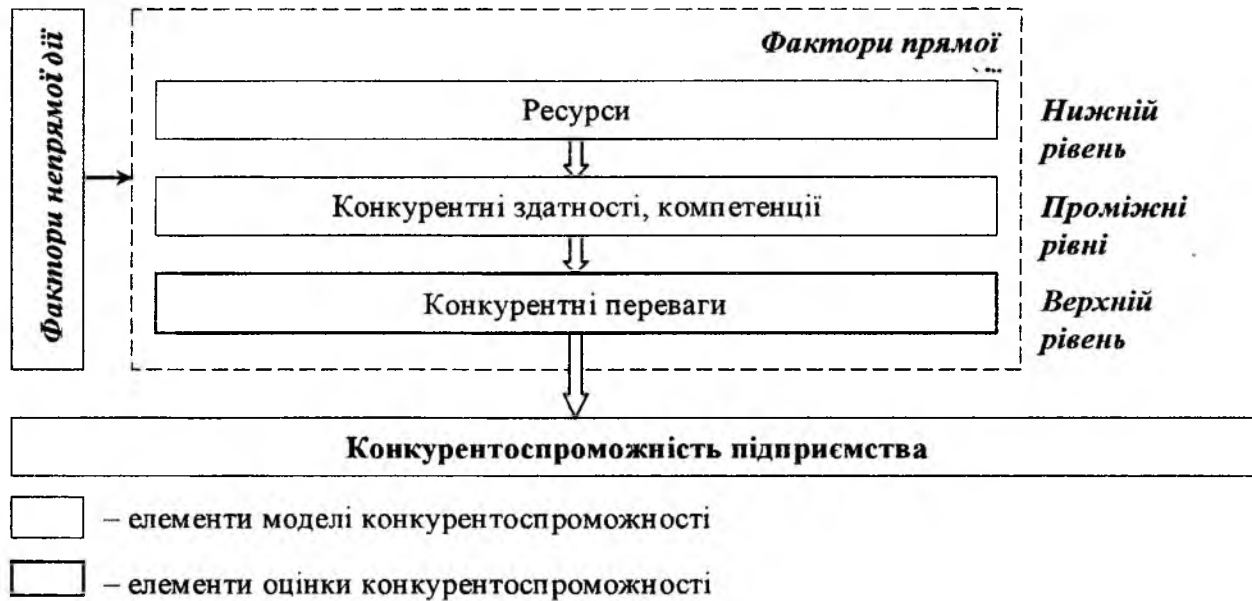


Рис. 1. Процес формування конкурентоспроможності підприємства

Під математичним моделюванням розуміють представлення об'єкта дослідження у вигляді моделі із врахуванням лише тих його властивостей, що є істотними у контексті досягнення конкретної мети. Очевидно, що метою моделювання при дослідженні конкурентоспроможності є виявлення способів підвищення її рівня. Це здійснюється шляхом зміни окремих складових конкурентоздатності, тобто факторів прямого впливу. Оскільки на переваги суперників вплинути практично неможливо, єдиним варіантом залишається організація управління власними конкурентними перевагами. Якщо перед управлінцем постає питання про зміцнення конкурентних позицій, це означає, що фактичні переваги підприємство не влаштовують. У такій ситуації необхідним стає вплив як на вже існуючі, так і на потенційно можливі переваги. При цьому виділено два варіанти дій, що не виключають одна одну: 1) зміна якісних та кількісних характеристик існуючих переваг; 2) стимулювання процесів створення майбутніх переваг. Реалізація одного, чи обох варіантів передбачає існування безлічі альтернативних схем поведінки, або стратегій. Ідентифікувати ж оптимальну стратегію посилення конкурентного статусу суб'єкту господарювання можна лише шляхом моделювання рівня конкурентоспроможності. Для цього необхідно виявити всі істотні фактори, які впливають на рівень конкурентоздатності та конкурентних переваг (тобто фактори опосередкованого впливу), а також джерела конкурентних переваг (фактори прямої дії нижнього рівня). Після цього взаємозв'язки між наведеними факторами, що призводять до виникнення конкурентних переваг, записуються у формалізовано вигляді – вигляді однієї або кількох системи функцій. Останні і є математичною моделлю процесу формування конкурентоздатності.

Деякі науковці використовують метод моделювання у процесі оцінювання конкурентоспроможності. Так, С. Савчук в основу кількісної оцінки конкурентного статусу пропонує покласти ступінь тиску конкурентів на підприємство [15, с. 130-131].

Тиск суперників розраховується відношенням фактичного прибутку суб'єкта господарювання до максимально можливого. Останній – це прибуток, який могло б отримати підприємство в умовах монопольного становища на ринку. Якщо перший показник (фактичний економічний ефект) відповідає реальним даним підприємства, то другий автор визначає шляхом максимізації функції прибутку із врахуванням обмежень, що характерні для процесу ціноутворення на монополістичному ринку.

Згідно результатів дослідження науковця, формою прояву конкурентоспроможності є прибуток. Рівень же конкурентоздатності показує, яку частку максимально можливого монополістичного прибутку змогло отримати підприємство, функціонуючи у конкурентному середовищі. Тобто, конкурентоспроможними слід вважати суб'єктів господарювання, що мінімально потерпають від дій суперників, а еталонним є функціонування на ринку, де конкуренти відсутні. Основним недоліком такого підходу, є суто теоретичний зміст показника максимального прибутку (бази порівняння), який на практиці досягти неможливо. Це пояснюється тим, що дослідником враховано здебільшого зовнішні причини (наявність конкурентів), які підприємство контролювати не в змозі: суттєвою причиною незадовільних конкурентних позицій суб'єкта підприємництва завжди буде факт існування суперників на ринку. Натомість, на нашу думку, рівень конкурентоздатності практично повністю залежить від способів та методів організації господарського процесу на підприємстві, оскільки зовнішні умови для всіх учасників ринку практично однакові. В цілому ж, ціллю використання методу моделювання (зокрема, оптимізаційного моделювання) у дослідженні конкурентоспроможності є визначення рівнів індикаторів конкурентоздатності за ідеальних для підприємства зовнішніх та внутрішніх умов.

На співставленні фактичних і потенційних результатів господарської діяльності ґрунтується і концептуальна модель конкурентоспроможності підприємства М. Орала та О. Кеттані. Згідно їх висновків, конкурентний статус суб'єктів підприємництва визначається фактичним і потенційним рівнями конкурентоспроможності. Із даних табл. 1 видно, що конкурентоздатність суб'єкта господарювання формується не фактично досягнутими, а оптимальними (максимально можливими за певних умов) значеннями результативних показників, які і є об'єктами моделювання. Наступне попарне співставлення цих результатів дає можливість визначити рівень конкурентоспроможності підприємства, як її розуміють автори.

Виходячи із викладеного, формою прояву конкурентоспроможності, на думку М. Орала та О. Кеттані, є конкурентні переваги в обсягах виробленої продукції та вартісних характеристиках, використовуваних ресурсів. Коментуючи висвітлений підхід, зазначимо, що науковцями враховано тільки максимально можливі за певних умов результати, досягти які підприємствам на практиці вдається дуже рідко. Тобто, конкурентоздатність вчені асоціюють не із сформованими конкурентними перевагами, а з існуючими у підприємства можливостями створити їх, які кількісно оцінено за допомогою розв'язання оптимізаційних задач. Тобто, метод математичного моделювання в даному випадку використовується в якості інструменту оцінки рівня конкурентоздатності.

Вітчизняні економісти В. Кравченко та І. Філіппішин розробили динамічну модель оцінки конкурентоспроможності підприємства. На їх думку, конкурентоспроможність залежить від конкурентних переваг у виробничій та збутовій діяльності, а також від конкурентоздатності продукції. Індикаторами цих переваг є показники (фактори прямої дії вищого рівня), які автори визначають на основі сформованих ними функціональних залежностей. До первинних незалежних змінних цих функцій (факторів опосередкованої дії та факторів прямого впливу нижчого рівня) вони відносять ємність ринку,

середньоринкову ціну, виробничі потужності підприємства, наявні у нього ресурси, обсяги сировини, нормативи використання сировини у розрахунку на одиницю часу та продукції, змінні та умовно-постійні витрати, якість виготовленої продукції. Результатом застосування запропонованої методики є визначення часткових та узагальнюючих коефіцієнтів конкурентоспроможності. Останній обчислюється на базі змодельованих величин обсягу виробництва та реалізації продукції, ціни, витрат та прибутку (факторів прямої дії вищих рівнів) [8, с. 122-129].

Таблиця 1

Фактори конкурентоспроможності за методикою М. Орала та О. Кеттані

Вид фактору конкурентоспроможності	Фактичні фактори підприємства/конкурентів	Потенційні фактори підприємства/конкурентів
Фактори опосередкованого впливу	Фактичні умови економіко-правового середовища.	Потенційні умови економіко-правового середовища.
Фактори прямого впливу 1-го (нижчого) рівня	1. Фактичні вартісні характеристики продукції (ціна, рівень прибутковості тощо); 2. Наявні ресурси; 3. Фактична продуктивність ресурсів.	1. Потенційно можливі вартісні характеристики продукції (ціна, рівень прибутковості тощо); 2. Обсяг ресурсів, який підприємство може залучити; 3. Потенційно можлива продуктивність ресурсів.
Фактори прямого впливу 2-го рівня	Фактичний випуск продукції – оптимальний обсяг виробництва за наявних ресурсів, фактичних рівнів їх продуктивності та вартісних характеристик продукції.	Потенційний випуск продукції – оптимальний обсяг виробництва за максимально можливих обсягів ресурсів, потенційних рівнів їх продуктивності та вартісних характеристик продукції.
Фактори прямого впливу 3-го (вищого) рівня	1. Фактичні «виробничі переваги» – співвідношення фактичного випуску продукції, виготовленої підприємством та його конкурентами; 2. Фактичні «вартісні переваги» – фактичні вартісні характеристики ресурсів (наприклад, їх ціна).	1. Потенційні «виробничі переваги» – співвідношення потенційного випуску продукції, виготовленої підприємством та його конкурентами; 2. Потенційні «вартісні переваги» – потенційні вартісні характеристики ресурсів.

Джерело: складено за [21, с. 11-28].

Процес оцінювання передбачає числове представлення фактичних, потенційних, можливих (оптимальних) результатів діяльності. Натомість, В. Кравченко та І. Філіппішин обраховують модельні, тобто наближені до фактичних, потенційних, можливих за певних вихідних умов, дані. З огляду на це, використання запропонованого підходу дає змогу визначити приблизні значення індикаторів конкурентоспроможності та її узагальнюючого показника. Практична реалізація методики В. Кравченко та

І. Філіппішина дає можливість не оцінити, а спрогнозувати рівень конкурентоспроможності підприємства за різних вхідних умов. Крім того, за результатами застосування пропонованої моделі можна підібрати діапазони значень первинних параметрів (факторів прямого впливу нижчих рівнів та чинників опосередкованої дії), які необхідні для досягнення прийнятного для підприємства рівня конкурентоздатності. Тому, розробки економістів описують радше модель конкурентоспроможності, а не модель її оцінки.

В якості моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства О. Гугля та О. Зима використовують імітаційну модель конкурентоздатності, яка також надає прогноз її рівня [4, с. 81-85]. Об'єктом моделювання в даному випадку є процес формування конкурентних позицій, який відображено у вигляді функціональних залежностей рівнів конкурентоздатності окремих товарів та підприємства в цілому від основних показників, що описують результати здійснення окремих бізнес-процесів підприємства.

Про модель оцінки мова йде і у дослідженнях М. Клімової, яка розподіляє показники конкурентоспроможності на результативні та факторні. До останніх вона відносить поточні умови, які формують конкурентоспроможність. На думку дослідниці, оцінку конкурентоздатності слід здійснювати не тільки на основі результативних показників, тобто факторів прямої дії вищого рівня. Автор справедливо відмічає, що оцінка конкурентоспроможності має відповідати на питання: як зміняться конкурентні позиції об'єкта дослідження (країни, регіону, підприємства) у разі зміни тих чи інших первинних факторів конкурентоздатності. Змінити значення результативних показників на практиці дуже складно. Тому, М. Клімова пропонує спочатку визначати рівень конкурентоспроможності традиційним способом (враховуючи фактори прямої дії вищого рівня ієрархії) із подальшим його «факторним корегуванням», яке здійснюється шляхом побудови регресійного рівняння залежності інтегрального показника результату від початкових, формуючих конкурентний статус, факторів [7, с. 67-70]. По суті, у дослідженні представлена авторська методика оцінки конкурентного статусу, яка передбачає здійснення кореляційно-регресійного аналізу взаємозв'язків отриманого рівня конкурентоспроможності із факторами опосередкованої дії та чинниками прямого впливу нижніх рівнів.

Як і у передніх прикладах, говорячи про модель оцінки конкурентоспроможності, О. Вовк та О. Гайдукова мають на увазі не модель, а методику оцінювання конкурентоспроможності, зокрема шляхом ранжирування суб'єктів господарювання залежно від рівня їх конкурентного статусу. Застосовуючи математичний апарат мультимножин, науковці пропонують сортувати підприємства від кращого до гіршого за рівнем конкурентоздатності на основі багатокритеріальних оцінок конкурентів [3, с. 131-138].

Кардинального іншого підходу до моделювання конкурентоспроможності притримується Т. Сумкіна. Вона пропонує моделювати конкурентоздатність у кілька етапів, основними серед яких є: 1) створення моделі конкурентних переваг, які представляють собою відношення числових характеристик переваг підприємства та його конкурентів; 2) зведення всіх моделей переваг в узагальнену модель конкурентоспроможності шляхом обчислення їх добутку [19, с. 71-72]. Як зазначалось, процес математичного моделювання спирається на формальне описання взаємозв'язків первинних факторів – першоджерел – і умов внутрішнього за зовнішнього середовища, які в сукупності зумовлюють формування результативних показників конкурентоспроможності (тобто показників конкурентних переваг). У наведеній же методиці в якості незалежних чинників розглянуто кінцеві показники конкурентних переваг підприємства. Це означає, що автором також розроблено не модель конкурентоспроможності, а методика оцінювання досягнутого суб'єктом

господарювання рівня конкурентоздатності, що відображає ступінь його випередження своїх конкурентів, або ж відставання від них.

Класичною є мета застосування методів економіко-математичного моделювання російськими вченими А.Кириліною та Д.Івановим. В якості форми прояву конкурентоспроможності вони розглядають попит на продукцію підприємства, головним фактором (чинником прямої дії вищого рівня) є його репутація. Останню науковці моделюють із врахуванням фактору часу, надійності продукції та витрат на її забезпечення [6, с. 32-33]. Відтак, змінюючи вхідні параметри пропонованої моделі можна управляти конкурентоспроможністю з метою максимізації її рівня.

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що при дослідженні конкурентних позицій суб'єкта підприємництва, методи математичного моделювання використовуються за двома призначеннями: 1) з метою оцінки конкурентоздатності (зазвичай, для цього застосовують оптимізаційне моделювання та кореляційно-регресійний аналіз); 2) з метою створення моделі у вигляді формалізованої подібності об'єкта дослідження (конкурентоздатності). Розробка математичної моделі у дослідженні конкурентоспроможності підприємства передбачає формальне описання взаємозв'язків результативного показника конкурентоздатності із факторами, що формують та впливають на нього. Сукупність визначених чинників та їх взаємодія, що базується на взаємозв'язках між ними, у сукупності відображають процес створення конкурентних позицій суб'єкта господарювання. З огляду на це, об'єктом моделювання в даному випадку є не безпосередньо конкурентоспроможність, а процес її формування.

Що стосується оцінювання конкурентоспроможності, то це питання достатньо широко висвітлено як вітчизняними, так і зарубіжними авторами. Ключові відмінності їх наукових робіт полягають у застосуванні різних методик оцінки, що, в значній мірі, пов'язано із відсутністю єдиного універсального тлумачення поняття «конкурентоспроможність підприємства». Водночас, мета оцінювання конкурентоздатності єдина та спільна для всіх підприємств: визначення, наскільки конкурентоспроможним є суб'єкт господарювання. З'ясувати це можливо лише за умови адекватного числового описання категорії «конкурентоспроможність», тобто правильного вибору показників-індикаторів рівня конкурентоспроможності, які б у повній мірі відображали зміст саме конкурентоздатності, а не інших, подібних до неї, економічних понять та категорій.

Управління конкурентоспроможністю, як і будь-яким економічним об'єктом, передбачає чітке формулювання кінцевої мети, яка має бути кількісно описана за допомогою цільового значення показника (системи показників) конкурентоздатності. Зміцнення конкурентних переваг вимагає зміни первинних факторів та умов їх формування. Тоді задачу управління також можна інтерпретувати так: визначити, наскільки (в кількісному виразі) слід змінити початкові значення керованих чинників прямої та опосередкованої дії із врахуванням зовнішніх та внутрішніх обмежень, щоб досягти бажаного рівня конкурентоспроможності. Очевидно, що прослідкувати потенційні зміни конкурентоздатності у разі тих чи інших корегувань вихідних умов, можна лише за допомогою аналізу моделі, в якій відображено відповідні причинно-наслідкові зв'язки. При цьому необхідно дотримуватись відповідності показників оцінювання конкурентоспроможності показникам, які у моделі процесу формування конкурентоспроможності використовуються як результативні (рис. 2).

Оскільки рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання формується його конкурентними перевагами, в основу відповідних моделей може бути покладено не узагальнюючий інтегральний показник конкурентоспроможності, а показники, які є кількісною формою прояву цих переваг. Тоді математична модель складатиметься із

системи функцій, що відображатимуть залежність окремих конкурентних переваг підприємства від умов, що впливають на них, та формуючих їх факторів

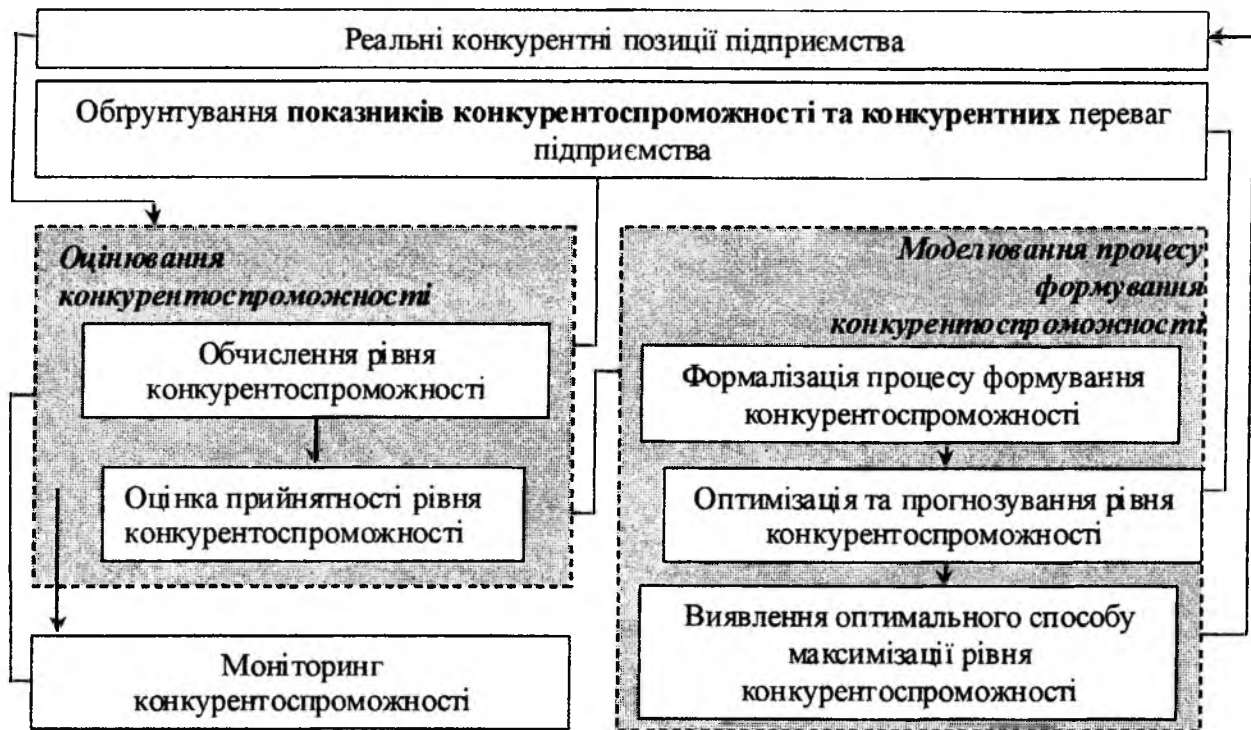


Рис. 2. Схема процесу дослідження та корегування конкурентоспроможності підприємства

Таким чином, процес прийняття рішення у сфері управління конкурентоспроможністю підприємства, як основного критерію успішності та доцільності його господарювання, має спиратись на результати оцінювання та моделювання конкурентних позицій суб'єкта підприємництва. Обидва способи вивчення конкурентоздатності враховують вплив її факторів. При цьому фактори конкурентоспроможності за характером впливу на неї класифікуються на чинники опосередкованої (умови зовнішнього та внутрішнього середовища, які визначають рівень конкурентоздатності) та прямої (фактори, які формують конкурентоспроможність підприємства) дії. Останні, в свою чергу, розподіляють за рівнями ієрархії. В основі оцінювання конкурентоздатності лежать результуючі показники, або, іншими словами, чинники прямої дії вищого рівня ієрархії. Ті ж самі показники мають використовуватись при створенні математичних моделей в якості результативних факторів відповідних функціональних залежностей. Незалежними змінними функцій мають бути кількісні індикатори чинників опосередкованого впливу та прямої дії нижчого рівня ієрархії.

Перспективним для подальших досліджень вбачається розробка методики оцінки рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Оскільки перелік факторів конкурентоздатності, а інколи навіть характер їх впливу варіюють залежно від сфери господарювання, важливим при розробці методики оцінки та моделювання конкурентних позицій є врахування галузевих особливостей діяльності підприємств.

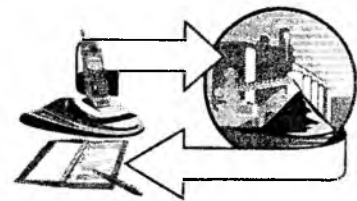
Література:

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриллиани. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
3. Вовк О. Математическая модель оценки конкурентоспособности предприятий на основе мультимножеств / О. Вовк, О. Гайдукова // Наук. пр. Донецького нац. техн. ун-ту. Сер.: «Проблеми моделювання та автоматизації проектування». – 2008. – Вип. 7 (150). – С. 129–139.
4. Гугля О.С. Моделирование оценки уровня конкурентоспособности промышленного предприятия / О.С. Гугля, А.А. Зима // Модели управления в рыночной экономике: сб. науч. тр. / ДонНУ. – 2009. – Вип. 12. – С. 80–89.
5. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: монография / В.Л. Дикань. – Харьков: Основа, 1995. – 160 с.
6. Кирилина Е.В. Моделирование конкурентной стратегии предприятий-производителей ракетно-космической продукции / Е.В. Кирилина, Д.Ю. Иванов // Вест. Самарского гос. экон. ун-та. – 2011. – № 7 (81). – С. 30–34.
7. Климова М.М. Моделирование показателя конкурентоспособности стран и регионов: методологический подход и пример сравнительной конкурентоспособности стран / М.М. Климова // Качество. Инновации. Образование. – 2008. – №9. – С. 66–72.
8. Кравченко В.Н. Динамическая модель оценки конкурентоспособности предприятия / В.Н. Кравченко, И.В. Филиппишен // Модели управления в рыночной экономике: сб. науч. тр. / ДонНУ. – 2008. – Вип. 11. – С. 118–133.
9. Николук О.М. Стійкі конкурентні переваги підприємства: сутність, джерела формування / О.М. Николук // Вісн. ЖНАЕУ. – 2010. – №2 (27). – С. 228–239.
10. Нів'євський О. Визначальні фактори конкурентоспроможності молочного господарства України: Серія консультативних робіт [Електронний ресурс] / О. Нів'євський, Ш. фон Крамон Таубель. – Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2008. – 17 с. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/Agriculture_dialogue/2008/AgPP_23_Ukr.pdf.
11. Носова Т.Ю. Моделирование конкурентоспособности: основные подходы / Т.Ю. Носова // Наук. пр. ДонНТУ. Сер.: економічна. – 2008. – Вип. 33-1. – С. 84–89.
12. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія / Л.І. Піддубна. – Харків: ВД «ИНЖЕК», 2007. – 368 с.
13. Россіхіна О.Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства / О.Є. Россіхіна // Держава та регіони. Сер. «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 2. – С. 184–187.
14. Рывкина О.Л. Факторы конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий / О.Л. Рывкина // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 121. – С. 73–75.
15. Савчук С.И. Влияние мирового экономического кризиса на уровень конкурентоспособности предприятий. Модельный анализ / С.И. Савчук // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – №4, т. 1. – С. 129–133.
16. Савчук С.И. Уровень конкурентоспособности и результаты конкурентной борьбы: проблема корректного использования показателей / С.И. Савчук // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6 (36). – С. 124–131.
17. Статистический словарь / главн. ред. М.А. Корольов. –2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 623 с.
18. Сулейменова Г.К. Факторы конкурентоспособности малого предпринимательства / Г.К. Сулейменова // Научный труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2007. – Вип. 31-2. – С. 35–42.
19. Сумкіна Т.О. Моделювання конкурентоспроможності продукції підприємства / Т.О. Сумкіна // Вісн. Бердянського ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2009. – №4 (8). – С. 69–73.
20. Толстова А.В. Аналіз та систематизація факторів, що впливають на конкурентоспроможність економічних систем різних регіонів господарювання / А.В. Толстова // Вісн. економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 97–102.
21. Orral M. Modeling Firm Competitiveness for Strategy Formulation / Muhittin Oral, Ossama Kettani. – Monreal: CIRRELT, 2009. – 37 p. [Online]. – Available from : <https://www.cirreлт.ca/DocumentsTravail/CIRRELT-2009-52.pdf>.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н. Ходаківським Є.І. 06.03.2012 р.*

*Надійшла до редакції
14.03.12*



УДК 338.242

Ягнюк І. М.

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Уточнюються зміст поняття «соціальний потенціал підприємства». Наводяться методичні аспекти управління розвитком соціального потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, соціальний потенціал, підприємство, управління, розвиток.

The meaning of "potential social enterprises" is clarified. The methodological aspects of social development potential are given.

Keywords: potential, social potential, enterprise, management, development.

В умовах посилення конкуренції, підвищення економічного і виробничих ризиків обов'язковим для забезпечення високої ефективності управління підприємством є формування високого рівня відповідальності та професіоналізму персоналу, його готовності та здатності вирішувати найскладніші завдання в епоху глобалізації. Це змушує керівництво підприємств приймати заходи щодо підвищення ефективності управління на основі зміни пріоритетів в соціальній і кадровій політиці, створюючи при цьому нові моделі і типи управління. Так як посилення стабілізаційних процесів в Україні неминує ставить проблеми управління соціальним потенціалом підприємств в ряд пріоритетних, розгляд питань підвищення ефективності управління вітчизняними підприємствами на основі розвитку соціального потенціалу, як необхідної складової частини теорії та практики управління, має важливе теоретичне і прикладне значення.

Поняття «соціальний потенціал» в різноманітних трактовках розглядається в наукових роботах таких зарубіжних вчених, як Е. Гідденс, П. Бурдье, Р. Путнем, В. Ільїн, Л. Єлуфімова, В. Жуков, Л. Ревуцький, Є. Скляр та інших.

Однак, виникає потреба в створенні механізму управління соціальним потенціалом, адаптованим під умови функціонування українських підприємств. Саме це визначає мету і завдання даної статті.

Отже, мета статті полягає у формуванні діючого механізму управління соціальним потенціалом підприємства.

Соціальний потенціал підприємства складається з двох взаємопов'язаних компонентів: адміністративного (умови формування і розвитку соціального потенціалу) та особистісного (інтелектуальний, адаптаційний, моральний, фізичний, психічний та інші потенціали працівника).

Рівень розвитку соціального потенціалу промислового підприємства виражається інтегральним показником, що характеризує діяльність суб'єкта управління по створенню умов та системи взаємодій, що сприяють реалізації персоналом своїх знань, умінь і навичок, фізичних і психічних сил. У зазначеному показнику повинна відображатися можливість розкриття персоналом підприємства багатства своїх здібностей, трансформації цих здібностей в реальний фактор забезпечення ефективності виробничої діяльності відповідно до поставлених цілей.

Для оцінки змінних, що визначають рівень розвитку соціального потенціалу, ми пропонуємо використовувати метод експертних оцінок (метод Дельфі). Основними причинами вибору даного методу стали складність об'єкта дослідження, неоднорідність зв'язків між складовими елементами системи, як соціальної так і виробничої сфери, а також труднощі, характерні для кількісної характеристики основних показників розвитку соціального потенціалу.

Встановлено, що склад експертної групи повинен бути сформований за принципом професійної діяльності експертів, яка повинна бути тісно пов'язана з галузевою належністю досліджуваного підприємства, соціальною сферою промисловості та діяльністю органів державної влади.

Модель управління соціальним потенціалом можна представити у вигляді матриці (рис. 1).

		<i>Рівень використання соціального потенціалу</i>	
		Низький	Високий
<i>Рівень розвитку соціального потенціалу</i>	Низький	Модель А	Модель В
	Високий	Модель С	Модель D

Рис. 1. Матрична модель управління соціальним потенціалом підприємства

Кожна з отриманих моделей має свої особливості з точки зору управлінських механізмів та поведінки персоналу (табл. 1).

Для реалізації програми розвитку соціального потенціалу підприємства пропонується використовувати програмно-цільовий підхід, що забезпечує тісну співпрацю спеціалістів різних підрозділів.

Програма розвитку являє собою сукупність заходів, визначаючих порядок і строки здійснення змін, спрямованих на створення умов для використання виявлених соціальних резервів. Оскільки програма розвитку охоплює не одну вузьку сферу, а практично всі функціональні сфери діяльності підприємства (виробництво, маркетинг, управління персоналом, фінанси, соціальну сферу підприємства і т.д.), розвиток соціального потенціалу носить комплексний характер. Програму розвитку соціального потенціалу підприємства пропонується розробляти на основі узгодженої з усіма зацікавленими сторонами (громадськими організаціями підприємств, провідними вченими-економістами, державними органами тощо) концепції розвитку соціального потенціалу громади.

Таблиця 1

Характеристика моделей управління соціальним потенціалом підприємств

Модель	Характеристика	Напрями вдосконалення
A	Типова для більшості українських підприємств, на яких відсутня позитивна динаміка в розвитку практично всіх областей управління. При цьому спостерігається низька продуктивність праці, соціальне утримання персоналу і т.д.	Кардинальна зміна менеджменту і цільових установок розвитку, зміна пріоритетів в соціальних і кадрових програмах на користь останніх.
B	Властива підприємствам, персонал яких «працює напружено, але не ефективно», тобто спостерігається низький рівень механізації виробничих процесів, випадки порушення трудового законодавства, низький рівень заробітної плати та ін.	Рекомендується зробити упор на підвищення ефективності управління підприємством. Пріоритетними елементами програми розвитку соціального потенціалу будуть розвиток персоналу, вдосконалення системи мотивації, поліпшення соціально-побутових умов праці і політики в галузі охорони праці.
C	Характерна для підприємств, що працюють ефективно в основному за рахунок сприятливої ринкової кон'юнктури, виконання держзамовлення, монопольного положення на ринку та ін. На даний момент у підприємства вистачає коштів, щоб не піклуватися про ефективність управління.	Рекомендується реалізувати програму розвитку соціального потенціалу, пріоритетними напрямками якої будуть інвестування у розвиток персоналу та створення умов для професійного зростання, розвиток соціальної інфраструктури, зміна системи мотивації.
D	Характерна для підприємств з сильним менеджментом і оптимальним підходом до використання соціального потенціалу.	До даної моделі повинні прагнути вітчизняні підприємства

Необхідно врахувати також важливу роль державної політики в питаннях розвитку соціального потенціалу підприємства. Адже саме від неї залежить становлення практично всіх елементів механізму його розвитку. При цьому просте копіювання зарубіжного досвіду видається сумнівним. Рекомендується розробити та здійснити комплексну державну програму підтримки та розвитку соціального потенціалу підприємств.

Слід зазначити, що в управлінській практиці вітчизняних підприємств закладений великий потенціал, реалізувати який можна тільки при створенні ефективної системи управління розвитком соціального потенціалу підприємства. Така система управління повинна отримати пріоритет у порівнянні з іншими (фінансовими, матеріальними, інформаційними), оскільки вона має цілком конкретний об'єкт управління, який по своїй важливості для підприємства є одним з визначальних.

Література:

1. Скляр Е. Н. Управление развитием социального потенциала промышленных предприятий / Е. Н. Скляр, И. О. Зверкович, В. А. Ерохина // Вестник Брянского ГТУ. – 2008. - № 1 (17). – С. 76-82.

2. Ревуцкий Л. Д. Человеческий капитал предприятия: количественные оценки / Л. Д. Ревуцкий // Аудиторские ведомости. – 2009. - № 12. - С. 76 - 82.
3. Жуков В. И. Социальное образование и социальная сплоченность российского общества в условиях глобального кризиса / В. И. Жуков // Научно-практический журнал «Человеческий капитал». – 2009. - № 3 (11). – С. 26-32.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Кошкар'ювим О.П. 02.04.12*

*Надійшла до редакції
07.04.12*



УДК 338.05

Хімяк Н.Я.

ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ РОЗРАХУНКУ ПРОГНОЗОВАНИХ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН ЯК ЗАСОБУ ПЛАНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Описані етапи формування трансфертної ціни ресурсів банківської установи на основі ринкових індикаторів та запропонований підхід до використання трансфертного ціноутворення у плануванні її діяльності.

Ключові слова: банк, трансфертне ціноутворення, ринкові процентні ставки, планування, методологія.

The stages of formation of transfer price of resources of the banking institution based on market indicators are described; the approach to the usage of transfer pricing in the planning stage is suggested.

Keywords: bank, transfer pricing, market interest rates, planning methodology.

Одним із елементів створення системи трансфертного ціноутворення у банківській установі є визначення джерел, які можуть слугувати підставою для встановлення трансфертних цін розміщення та залучення ресурсів. При цьому формування такого набору джерел повинно забезпечувати як можливість встановлення трансфертних цін ресурсів у процесі поточної діяльності, так і їх прогнозування для використання у плановому процесі.

У фаховій літературі, присвяченій аналізу трансфертних цін, стверджується, що у банках найчастіше використовуються методи трансфертного ціноутворення, орієнтовані на ринкові індикатори.

У Методичних рекомендаціях щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України (схвалені Постановою Правління Національного банку України 06.09.2007р. № 324) [4], стверджується, що ринковим орієнтиром установами трансфертних цін можуть бути ставки за операціями з купівлі-продажу ресурсів на міжбанківському ринку, облікова ставка Національного банку, ставки за операціями з розміщення облігацій внутрішньої державної позики на первинному або вторинному ринку тощо. Там же стверджується, що найкращим методом установами трансфертних цін є методи, що орієнтовані на ринкові індикатори.

Питання трансфертного ціноутворення знайшли відображення в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених: К. Друрі, Е.А. Аткінсона, Р.С. Каплана, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, В. Савчука, Т. Г. Савченко.

О.Г. Корольов у [3], стверджує, що ставки трансфертних цін повинні плануватися і регулярно переглядатися, виходячи з очікуваних процентних ставок міжбанківського ринку, рівня інфляції і ставки рефінансування, внутрішньої вартості ресурсів та рівня неопераційних витрат, прогнозу прибутковості по активних операціях банку, точки беззбитковості і необхідної норми рентабельності, перспективних цілей банку з розвитку фінансових операцій, цінних позицій банку серед конкурентів.

О. Калініченко у [2], стверджує, що трансфертна ціна (трансфертна ставка) – внутрішня ставка, що встановлюється з урахуванням ринкових індикаторів та використовується для розподілу доходів і витрат між напрямками управління в усіх структурних підрозділах одного банку. Національний банк не регламентує методику встановлення трансфертних цін, тому сучасні українські банкіри не обмежені в цьому аспекті регулятором і можуть створювати власну або використовувати ту чи іншу наявну методику.

За результатами аналізу літературних джерел можемо стверджувати, що у них приділяється недостатньо уваги методологічним засадам використання ринкових індикаторів для встановлення трансфертних цін, а також практично не висвітлюються способи застосування трансфертного ціноутворення у плануванні.

Отже, метою дослідження є визначення способу використання доступної інформації про ставки за кредитами та депозитами для встановлення фактичних трансфертних цін ресурсів банку і прогнозування їх зміни у майбутньому для застосування у процесі планування системи розвитку банку.

Більшість операцій з залучення та розміщення коштів клієнтів на українському банківському ринку здійснюються за фіксованими відсотковими ставками. Існуючі ринкові відсоткові ставки (українська – KIBOR, світові – LIBOR, EURIBOR) наразі порівняно мало використовуються банками як база для встановлення плаваючих ставок за кредитами і депозитами. Переважно, такі продукти наявні у пропозиції банків з іноземними інвестиціями, що залучають ресурси від материнських банків під плаваючу відсоткову ставку та розміщають їх на вітчизняному ринку знову-ж-таки під плаваючу відсоткову ставку з додаванням власної фіксованої маржі. У певний спосіб на зміну існуючого стану вплинуло уведення Національним банком України Українського індексу ставок за депозитами фізичних осіб (UIRD, індикативної ставки, що розраховується на основі номінальних ставок по строкових депозитах фізичних осіб, що діють в 20 найбільших українських банках за розміром депозитного портфелю фізичних осіб) – окремі банки розпочали реалізацію продуктів, ставка за якими є плаваючою та формується з використанням UIRD.

На підставі викладеного можна зробити висновок, що використання в сучасній українській банківській практиці єдиного джерела інформації для формування трансфертних цін не забезпечить достатньо обґрунтованого їх встановлення.

Вважатимемо, що джерелами інформації для розрахунку трансфертних цін ресурсів є:

1. Для трансфертної ціни поточних коштів – дані щодо фактичного рівня відсоткових ставок за короткостроковими міжбанківськими кредитами.

2. Для трансфертної ціни строкових коштів:

оприлюднювані Національним банком України дані про значення ставки KIBOR, індексу UIRD;

декларовані комерційними банками на загальнодоступних інформаційних ресурсах відсоткові ставки за активними та пасивними операціями. При цьому слід враховувати, що, залежно від фактичної ринкової ситуації банку, для якого проводиться розрахунок, слід підбирати відповідні ринкові індикатори трансфертних ставок (наприклад, можна простежити залежність ставок від групи, у якій знаходиться банк згідно класифікації НБУ (I – «найбільші», II – «великі», III – «середні», IV – «малі» банки, наявності у капіталі іноземних інвестицій та пов'язаної з цим фінансової підтримки закордонної материнської структури тощо);

узагальнені аналітичні огляди ставок, підготовлені аудиторськими фірмами, рейтинговими агентствами, аналітичними компаніями тощо.

Опрацювання перелічених джерел розглядатимемо як перший етап встановлення трансфертних цін банку. Результатом цього етапу є розрахунок, у розрізі валют та строків, середньоарифметичних відсоткових ставок (табл.1).

Другим етапом є коригування розрахованих середньоарифметичних ринкових процентних ставок з врахуванням пріоритетів банку у термінах та валютах розміщення або залучення ресурсів.

Таблиця 1

Розрахунок індикаторів для встановлення трансфертних ставок

Валюта

		Строковість				
		До запитання	Строкова група 1	Строкова група 2	...	Строкова група n
Джерела інформації	Джерело 1					
	Джерело 2					
	...					
	Джерело m					
Середнє						

Пріоритети повинні визначатись Комітетом управління активами і пасивами (КУАП) в залежності від стратегічних та оперативних цілей банку, фактичного стану ліквідності, наявності вільних ресурсів для кредитування тощо. Внаслідок цього фактична ціна у певних строкових групах та/чи для певних валют може відрізнятись від ринкової. Це відображає зацікавленість банку у здійсненні залучення або розміщення ресурсів у цих строках та валютах чи, навпаки, у відсутності такої зацікавленості. Відповідно, КУАП повинен визначати необхідність врахування таких пріоритетів при встановленні трансфертних цін ресурсів.

На третьому етапі скориговані ринкові процентні ставки додатково коригуються з врахуванням маржі на покриття ризику ліквідності.

Враховуючи необхідність дотримання рекомендованого Національним банком України співвідношення високоліквідних активів банку до загальної суми активів у розмірі, не меншому за 10%, цим коригуванням забезпечується врахування потенційних витрат, які нестиме банк у зв'язку з необхідністю залучення коштів для дотримання описаного співвідношення.

Трансфертні ціни, встановлені за результатами виконання перелічених етапів використовуються для розрахунку поточного управлінського результату діяльності.

Описаний розрахунок повинен виконуватись банком з визначеною періодичністю - як правило, щомісячно.

Окремим завданням є розрахунок прогнозованих трансфертних цін у середньостроковій перспективі. Метою такого розрахунку є визначення планового управлінського результату структурних підрозділів, що входять в мережу банку (філій, відділень). Розрахунок здійснюється щорічно, в рамках планового процесу.

На прогнозовану трансфертну ціну впливають:

- фактична трансфертна ціна ресурсів на початок планового періоду;
- планова трансфертна ціна ресурсів упродовж планового періоду;
- фактичний обсяг портфелів кредитів і депозитів на початок планового періоду;
- планове погашення портфелів кредитів і депозитів упродовж планового періоду;
- планове нарощення портфелів кредитів і депозитів упродовж планового періоду.

На думку автора, входними даними для розрахунку планових трансфертних цін є:

- прогноз інфляції;
- прогноз курсу обміну гривні до основних іноземних валют (долар США, Євро);
- прогнозований рівень відсоткових ставок LIBOR, EURIBOR;
- процентні ставки по державних цінних паперах;
- відсоток обов'язкового резервування залучених коштів;
- процентні ставки міжбанківського ринку;
- прогнозований рівень номінальних відсоткових ставок за кредитами і депозитами банку на наступний фінансовий рік.

Розрахунок планових трансфертних цін може здійснюватись спрощено – для двох видів валют (національна валюта, іноземна валюта) та для двох видів строків (кошти до запитання, строкові кошти).

Слід враховувати, що трансфертна ціна для кожного окремого продукту має фіксуватися в момент його створення (або надання кінцевому (зовнішньому) клієнту, або отримання від такого клієнта) і залишатися незмінною протягом усього строку дії цього продукту, за винятком продуктів з плаваючими ставками, де трансфертна ставка переглядається під час перегляду клієнтської (номінальної) ставки [1]. Тому для кредитного портфеля або депозитної бази, фактично наявної на дату складання прогнозу ($t=1$), трансфертна ціна у плановому періоді може спрощено вважатися сталою.

Виходячи з викладеного, прогнозована трансфертна ціна ресурсів філії (відділення)

у момент часу i ($t=1, \dots, i, \dots, n$) для валюти j P'_{ij} може бути визначена за формулою:

$$P'_{ij} = \frac{(V_{1j} - \sum_{t=1}^i \Pi_{tj}) * P_{1j} + \sum_{t=1}^i B_{tj} * P_{tj}}{V_{1j} - \sum_{t=1}^i \Pi_{tj} + \sum_{t=1}^i B_{tj}}, \quad (1)$$

де V_{1j} - фактичний портфель операцій у валюті j на початок планового періоду;

P_{1j} - фактична трансфертна ціна ресурсів у валюті j на початок планового періоду;

P_{ij} - планова трансфертна ціна ресурсів у валюті j у момент часу i планового періоду;

Π_{tj} - планове погашення портфелів кредитів і депозитів упродовж планового періоду;

B_{tj} - планове нарощення портфелів кредитів і депозитів упродовж планового періоду.

Підсумовуючи викладене можна стверджувати, що орієнтований на ринкові індикатори метод трансфертного ціноутворення може бути застосований у плануванні управлінських результатів діяльності банківських установ.

Література:

1. Жидко К. Теоретичні основи побудови системи трансфертного ціноутворення у банку // Вісник Національного банку України. — 2005 р. — № 1. — С. 52—56.
2. Калініченко О. Нові підходи до визначення рентабельності банківської діяльності в сучасних умовах // Вісник Національного банку України. — 2010. - №7.
3. Королев О. Г. Анализ рентабельности операций коммерческого банка и ее влияния на финансовую устойчивость : Дис. канд. экон. наук : 08.00.12 : Москва, 1997 192 с. РГБ ОД, 61:98-8/265-8.
4. Методичні рекомендації щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України: Рекомендації затверджені Постановою Правління НБУ від 06.09.2007 № 324.
5. Савченко Т. Практика трансфертного ціноутворення в банках України // Вісник Національного банку України. — 2007. - №2. — ст. 26-31.
6. Савчук В., Троян И. Трансфертное ценообразование // Финансовый директор. — 2006.- № 2.
7. Тітаренко Г. Б. Зміни в системі управлінського обліку при реструктуризації підприємства зі складною організаційною структурою // Вісник Сумського національного аграрного університету. — 2009. - № 2.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Васильчак С.В. 01.03.2012

Надійшла до редакції
20.03.12

СТРУКТУРА МАРКЕТИНГОВОЇ ПРОГРАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано структуру маркетингової програми інноваційної продукції машинобудівного підприємства.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова програма, комплекс маркетингу, маркетинговий аналіз, машинобудівні підприємства.

The article suggests the structure of the marketing program of innovative product of engineering company.

Keywords: marketing, marketing program, marketing mix, market analysis, machinery enterprise.

Постійна конкуренція сприяла тому, що все більшого значення почали набувати маркетингові цілі: захоплення ринку, забезпечення конкурентних переваг, втримання клієнтів і заманювання нових, створення високої цінності для споживача та репутації надійного партнера [5, с.141]. Саме тому машинобудівні підприємства почали використовувати у своїй діяльності маркетинг як основне знаряддя боротьби за споживача та за місце на ринку.

Одним з основних інструментом у цій боротьбі є маркетингова програма, яка націлена на досягнення місії підприємства, формування поведінки на ринку, створення іміджу, зростання рівня конкурентоспроможності, а також у ній постають завдання (визначення майбутніх обсягів збуту продукції, формування номенклатури та асортименту продукції, що планується до виробництва, розробка цінової політики, способів реалізації продукції, обґрунтування вибору найбільш привабливих ринків, технологій, визначення потреб у фінансових, матеріальних, людських ресурсах тощо), виконання яких має сприяти підвищенню ефективності діяльності підприємства через найбільш повне використання його ресурсів.

В економічній літературі, що присвячена теорії з маркетингу, основну увагу більшість авторів приділяють характеристиці чинників маркетингового середовища, формуванню маркетингового комплексу, а висвітлення питань розробки маркетингової програми як правило має епізодичний характер й потребує подальшого дослідження. Проте останнім часом все більше з'являється інформації щодо маркетингової програми, її сутності, змісту [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8]. Маркетологи стали значно більше приділяти їй уваги. Однак єдиної універсальної методики щодо розробки маркетингової програми ще не створено. Як показав аналіз останніх досліджень [1, 2, 3, 4], структура маркетингової програми має безліч варіантів, але ще не створено алгоритм, за яким слід її складати.

На нашу думку, невирішеним залишається питання з розробки структури маркетингової програми інноваційної продукції машинобудівного підприємства, що є важливим елементом у конкурентній боротьбі та задоволенні потреб споживачів.

Метою статті є удосконалення структури маркетингової програми інноваційної продукції машинобудівного підприємства.

У словнику економічних термінів зазначається, що програма маркетингу – це комплекс заходів, що визначають дії виробника або продавця в конкретний період часу в усіх напрямках маркетингу. В основу розроблення програми покладено дослідження ринку [7, с.116]. У своїй роботі Т. А. Заяць, І. О. Тарлапов, О. О. Пилипенко відмічають, що формування маркетингової програми полягає у розробці відповідного документа – програми, у якому розподіляються зусилля з використанням усіх видів ресурсів щодо виконання запланованих заходів, конструюються та інтегруються окремі елементи маркетингового комплексу для досягнення мети [8, с.29].

Зміст маркетингової програми розробляється на базі маркетингових досліджень стану ринку збуту, його конкуренції, кон'юнктури з урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів

маркетингового середовища. При цьому виконується багатоваріантна оцінка реальних можливостей фірми, джерел покриття потреби, сукупних фінансових витрат. Як правило маркетингова програма складається на 5 років, проте з річною розбивкою.

Універсальної методики розробки маркетингової програми немає, що зв'язано з різноманітністю ресурсів. Тому нами пропонується розробляти маркетингову програму інноваційної продукції за наступною структурою: преамбула, маркетингові цілі, маркетинговий аналіз, комплекс маркетингових заходів, контроль.

В преамбулі здійснюється короткий виклад суті запропонованої на розгляд керівництва маркетингової програми. У цьому розділі уточнюються основні цілі та рекомендації, що містяться в маркетинговій програмі.

В наступному розділі визначаються маркетингові цілі, що стоять перед підприємством, а також завдання, вирішення яких обумовлено поставленими цілями.

Маркетинговий аналіз дає можливість отримати інформацію про ринкову ситуацію, перспективу збуту та сприяє формуванню основи стратегії подальшого розвитку. Цей розділ включає:

аналіз конкурентів, який починається з визначення головних і потенційних конкурентів, наявності інноваційної продукції, ресурсів, що могли б відтворити подібну продукцію. Потім здійснюється перехід до більш глибокого і ретельного вивчення різних аспектів їхньої діяльності: місії, цілей, стратегій, сильних і слабких сторін;

аналіз споживачів, в якому характеризуються потенційні споживачі та їх вимоги до даної інноваційної продукції, їхній середній рівень доходу, аналізується структура споживчих витрат, рівень платоспроможності;

аналіз фінансових можливостей, в якому зазначається обсяг випущеної продукції у динаміці, фінансові результати діяльності підприємства в динаміці, тобто визначається фінансова спроможність підприємства виготовляти та реалізувати інноваційну продукцію.

Одним з основних елементів у структурі маркетингової програми є комплекс маркетингу або маркетинг-мікс. Починаючи з 60-х років XX ст., коли Дж. МакКарті було запропоновано концепцію "4P" (товар, ціна, канали розподілу та просування), маркетингологи створюють нові концепції "5P", "6P", "7P", "10P", "12P" – додаючи нові елементи, а також "4C", "4A", "4E", "SIVA" – акцентуючи увагу на споживачеві. Проте, загальноприйнятою все-таки є "4P". При цьому ключовим фактором виступає те, що ці чотири елементи можуть повністю контролюватися маркетингологом [9, 10]. Саме тому у структурі маркетингової програми машинобудівного підприємства краще використовувати вказану концепцію.

Головним компонентом маркетинг-міксу є товар, що має цінність для споживача. Він розкривається через такі маркетингові характеристики як: асортимент, упаковка, якість, технологічна складність, ступінь новизни, наявність аналогів, післяпродажне обслуговування, сервіс, можливість повернення або обміну, терміни виготовлення.

Важливим економічним інструментом комплексу маркетингу є ціна. Вона має бути такою, щоб задовольняла підприємство, та бути доступною для покупця. Політика ціноутворення розробляється за такими напрямками: рівень ціни за одиницю товару; співвідношення цін товарів підприємства, різних за новизною та асортиментом; співвідношення між ціною та споживчою вартістю і новизною товару; обрана тактика цінової політики; відповідність ціни якості товару, сервісу, стабільності каналу збуту, типу посередників, запрошених до співпраці з підприємством, умовам постачання, кредитно-фінансовим умовам, системі знижок і надбавок, принципу ціноутворення.

Доведення товару до кінцевого споживача здійснюється за допомогою політики розподілу, що включає вибір оптимальних каналів розподілу, організацію збутової мережі, забезпечення транспортування. Вона також враховує організаційну структуру системи збуту

підприємства, досвід збутової роботи підприємства, оцінку доцільності використання послуг посередників, політику посередників щодо підприємства, ступінь ефективності власної системи збуту в порівнянні з альтернативними можливостями, географічну концентрацію продажів.

Метою політики просування є доведення інформації про переваги товару до споживачів, а також створення іміджу підприємства. Це досягається шляхом проведення виставок та ярмарок, а також використання реклами, паблікрилейшнз, стимулювання збуту, директ-маркетингу, інтернет-маркетингу.

Для того, щоб оцінити виконання маркетингової програми здійснюється контроль. Він полягає в постійному стеженні за поточними маркетинговими зусиллями та досягнутими результатами.

Таким чином, запропонована структура маркетингової програми інноваційної продукції машинобудівного підприємства дає можливість:

- 1) систематично і вчасно виявляти потреби споживачів і клієнтів;
- 2) аналізувати конкурентів, їх ринкові сили, наміри стосовно ринку і клієнтів з метою відповіді на питання: які сильні сторони конкурентів і які саме небезпеки від них слід очікувати та яку стратегію маркетингу стосовно цього застосувати;
- 3) визначати найкращий спосіб організування збуту продукції;
- 4) розраховувати оптимальну величину витрат на маркетингову діяльність
- 5) краще координувати маркетингові дії, цілі і засоби їх реалізації.

Отже, впровадження маркетингових програм дає змогу підприємству швидко й ефективно реагувати на зміни економічної ситуації в країні, що є досить актуальним для нашої країни.

Література:

1. Новый экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088 с.
2. Заяць Т. А., Тарлопов І. О., Пилипенко О. О. Управління маркетингом на підприємстві: Монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 253 с.
3. Кузнецова И. А. Маркетинговая программа как основа планирования текущей деятельности предприятия // Экономические инновации. Выпуск 12: Предпринимательство: опыт, проблемы, перспективы развития. Сборник научных работ. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2001. – С. 227-232.
4. Голубков Е. П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. – М.: Дело, 1995. – 192 с.
5. Фірстова О. Ю. Особливості оцінювання плану маркетингу як складової системи планування на підприємстві // Механізм регулювання економіки. – 2008. – №4. – Т.1. – С.141-147.
6. Макаров А.М. Маркетинг: учебное пособие. - Ижевск: Изд-во Института экономики и управления УдГУ, 2000. – 222 с.
7. Романенко Л. Ф. Маркетинг. Словник економічних термінів. – К.: Університет Україна, 2007. – 231 с.
8. Заяць Т. А., Тарлопов І. О., Пилипенко О. О. Управління маркетингом на підприємстві: Монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 253 с.
9. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/4p_answers.htm
10. Решетнікова І.Л. Лекції з маркетингу для маркетологів. Комплекс маркетингу. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.reshetmarketing.narod.ru/lecture5.html>

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Ткач А.А. 10.04.2012*

*Надійшла до редакції
15.04.12*

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ



УДК 330.123.2

Загорій А.М.

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ РЕСУРСІВ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

У статті обґрунтовано пропозиції щодо побудови ефективної системи управління ресурсами ВНЗ. Узагальнено ідеї, положення щодо категорій «ресурси», «ефективне управління ресурсами ВНЗ».

Ключові слова: вищий навчальний заклад, ресурс, структура ресурсів, управління ресурсами, ефективність.

The suggestions related to the effective system of university resource management are justified. The ideas and provisions related to such categories as "Resources" and "Effective University Resource Management" are summarized.

Keywords: higher education establishment, resource, structure of resources, effective management of resources.

Вища освіта як сфера надзвичайно важливої соціально-економічної діяльності є стратегічним ресурсом розвитку суспільства, забезпечення зростання його технологічного рівня і конкурентоспроможності в умовах глобалізації сучасного світу [1, с.260].

Проблеми ресурсного забезпечення діяльності підприємств, організацій, оцінки достатності ресурсного потенціалу, залежності між обсягом, складом ресурсів та досягнутими результатами діяльності, знаходяться в центрі уваги багатьох дослідників.

Актуальність дослідження управління системою ресурсів сучасного університету обумовлена тим, що своєчасне забезпечення ресурсами є фактором конкурентоздатності університету, обумовлює здатність надання якісних послуг та створення нових знань, уможливорює досягнення поставлених цілей та завдань. Визначення, оцінка ефективності управління ресурсами – складна і багатоаспектна проблема, що потребує нових рішень в умовах сучасних умов функціонування ВНЗ.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій свідчить про те, що різні питання ресурсного забезпечення вищих навчальних закладів (ВНЗ) вивчаються як вітчизняними вченими, так і вченими ближнього та дальнього зарубіжжя. Особливості структуризації, ефективного управління ресурсами ВНЗ досліджували вчені В.Я. Заруба, З.П. Конохова, О.М. Сіренко, І.М. Бобко, А.М. Грінь, Ю.М. Соломенцев, Б.М. Позднеев, О.В. Солдатов, І.В. Абанкіна [2-5] та інші. Наявність даних робіт також підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Ставиться мета розглянути особливості структуризації ресурсів ВНЗ, обґрунтувати пропозиції відносно побудови ефективної системи управління ресурсами.

Як підтверджує практика, в умовах нестабільного розвитку економіки виживають лише організації зі стійкою адаптивною структурою, стратегія функціонування яких переформатована від ресурсоспоживання до ресурсотворення, тобто на розвиток людського капіталу, що значною мірою обумовлюється ефективним функціонуванням усієї системи освіти [1, с.262].

І.В. Абанкіна зазначає, що економічний потенціал освітніх установ можна визначити як сукупність внутрішніх ресурсів і зовнішніх умов, наявність яких забезпечує установі можливість надавати послуги заданої якості в певному обсязі [5, с. 200].

У загальному випадку ресурсний потенціал відображає можливість (потужність), організації з реалізації своєї місії та представляє собою сукупність її ресурсів різного виду, а також ступінь їх використання, здатність створювати корисний ефект. Потенціал кожного робочого місця у вищій школі характеризується його можливістю з перетворення вхідних ресурсів у корисний результат і залежить від рівня кваліфікації та якості роботи працівника, умов та засобів праці, технології, якості ресурсів та їх достатності. Потенціал структурного підрозділу визначається не тільки сумою зазначених вище факторів, він багато в чому залежить від розвитку відносин соціальної мотивації: усвідомлення спільності цілей, колективізму, співробітництва, які визначають їх зміст. Фахівці відзначають, що ще складніше організаційні відносини між підрозділами, що визначають величину економічного потенціалу підприємства, так як на цьому рівні вступають в дію не тільки відносини між людьми, скільки відносини між соціальними групами, колективами підрозділів і їх керівниками [3, с.25-26].

Важливо також відмітити те, що сумарний ресурсний потенціал вишу не дорівнює, а перевершує суму потенціалів його окремих видів ресурсів. У зв'язку з вмістом основної діяльності ВНЗ ефект синергії діє насамперед серед тих ресурсів, які створюються за участю інтелектуальної праці на базі накопичених і знову набутих знань: інформаційних, технологічних і організаційних. При цьому організаційні ресурси в прояві активних підприємницьких здібностей співробітників розглядаються фахівцями як найважливіші ресурси господарюючого суб'єкта в умовах ринку [3, с.28].

Відповідно до ДСТУ ISO 9004-2001 «ресурсами можуть бути працівники, інфраструктура, виробниче середовище, інформація, постачальники та партнери, природні та фінансові ресурси» [6].

Вчені визнають, що існуюча класифікація ресурсів підприємств, організацій не є єдиною і строго однозначною, на даний час немає єдиного методологічного підходу до визначення класифікації ресурсів підприємств та організацій [3,7].

До складу ресурсів вишу можуть бути віднесені інформаційні, технологічні, трудові, організаційні, освітні, науково-дослідні, управлінські, капітальні, матеріальні, комунальні, фінансові, матеріально-технічні, управлінські інформаційні технології, нормативно-правові ресурси [3].

З позицій забезпечення поточної діяльності і планування стратегічної діяльності ВНЗ, як визначає В.Я. Заруба, ресурси можна розподілити на 3 умовних групи. По-перше, це ресурси що забезпечують освітню діяльність впродовж навчального року (грошові, матеріально-технічні, інформаційні, кадрові, нового прийому з позиції постачальників, ресурси працевлаштування (партнери, які його забезпечують)). По-друге, ресурси інфраструктури (аудиторний фонд, ресурси соціально-побутового і культурно-виховного призначення). По-третє, відновлювані ресурси для вирішення стратегічних завдань (грошові, мається на увазі вільні кошти навчального закладу, які залишаються після витрат на освітню діяльність, цільові грошові накопичення, фонд матеріального стимулювання персоналу; матеріально-технічні (ресурси інфраструктури та обладнання які звільнюються через оптимальне планування графіку навчального процесу та ресурси соціально-побутового і культурно-виховного призначення); кадрові - с позиції структури робочого часу викладача це робочий час, який залишається після забезпечення ними освітньої діяльності і може бути спрямований на виконання стратегічних завдань. При цьому автор зазначає, що аудиторний фонд повністю, або значна його частина відноситься

до першої групи, а ресурси соціально-побутового і культурно-виховного призначення також відносяться до третьої групи [2].

Інші вчені у сфері освітньої діяльності виділяють наступні ресурси вишу: професорсько-викладацький склад (ПВС), навчально-допоміжний персонал (НДП), матеріально-технічні (лабораторний і аудиторний фонди, обладнання, техніка, прилади, канцтовари, папір і т.д.), фінансові, інтелектуальні (навчально-методичне забезпечення), інформаційні ресурси [4].

На наш погляд до системи ресурсів університету варто віднести наступні: трудові, фінансові, інформаційні, інтелектуальні (у тому числі ресурс «знання»), ресурси нового прийому, матеріально-технічні (у тому числі ресурси інфраструктури), технологічні, ресурс працевлаштування студентів (партнери). Стратегічними ресурсами вишу є кожен з видів ресурсів який визначає певні його можливості щодо досягнення стратегічних цілей діяльності.

Ключовими дефініціями дослідження проблеми ефективного управління ресурсами ВНЗ є «ресурси», «управління» та «ефективність».

Існують різні визначення поняття «ресурси». В електронному словнику Глоссарий (glossary.ru) наголошується: ресурси це джерела і передумови одержання необхідних людям матеріальних і духовних благ, які можна реалізувати при існуючих технологіях та соціально-економічних відносинах. Електронне джерело Вікіпедія (wikipedia) надає таке визначення: ресурс це кількісна міра можливості виконання будь-якої діяльності, умови, що дозволяють за допомогою певних перетворень отримати бажаний результат.

Автором з урахуванням дослідженого матеріалу, специфіки роботи ВНЗ пропонується наступне визначення поняття «ресурси ВНЗ»: це все те, що є необхідним для надання освітніх послуг, сприяє підвищенню їх якості, може залучатися у разі необхідності, забезпечує стабільну роботу і досягнення стратегічних цілей навчального закладу.

Під економічною ефективністю розуміють:

1) відношення між витратами рідкісних ресурсів і виробленим в результаті їх використання обсягом товару або послуги;

2) виробництво продукту певної вартості при найменших витратах ресурсів;

3) досягнення найбільшого обсягу виробництва товару або послуги із застосуванням ресурсів певної вартості;

4) такий стан справ, при якому неможливо щось змінити з метою більш повного задоволення бажань однієї людини, не завдаючи при цьому шкоди задоволенню бажань іншої людини;

5) отримання якомога більше з доступних нам обмежених ресурсів;

6) міру наших витрат на досягнення поставлених цілей;

7) як загальнонаціональна мета - здатність всієї економіки отримати максимальний результат з існуючих обмежених ресурсів [9, с.819-820].

Вченими надаються різні трактування поняття «управління»:

- сукупність дій, обраних на підставі певної інформації і спрямованих на підтримку або оптимізацію функціонування об'єкта відповідно до наявної програми або мети функціонування [8, с. 400].

- елемент, функція організаційних систем, що забезпечує збереження певної структури, збереження підтримання режиму діяльності, реалізації програми, цілей діяльності [9, с. 697].

- свідомий цілеспрямований вплив з боку суб'єктів, управлінських органів на людей і економічні об'єкти, що здійснюється з метою спрямування їх дій і отримання бажаних результатів [10, с.328].

- це процес регулювання стану економічної системи, господарського об'єкта. Вплив на об'єкт або процес з метою підтримання його в певному стані або зміни стану в бажаному напрямку.

Методи управління залежать від специфіки керованого об'єкта, але завжди передбачається виділення періоду, на який поширюються управлінські рішення. Управління здійснюється відповідно до планів, що розробляються для періодів діяльності об'єкта [11, с.470-471].

У загальному вигляді в системі управління організацією процес управління ресурсами включає такі етапи: вход в систему, виробництво, формування зворотного зв'язку з внутрішнім та зовнішнім середовищем, вихід результатів. Процес перетворення вхідних ресурсів дуже складний, через те, що для кожного типу організації існує свій власний набір вхідних ресурсів, перетворюючих операцій, і готової продукції як результату. В деяких організаціях вони піддаються простої ідентифікації, в деяких – ні. В системі університетської освіти основними компонентами вхідних ресурсів є книги, наукові статті, відеозаписи, знання викладачів, здатності студентів, тощо. Оскільки виробництво у даній сфері стосується абстрактних дій (набуття знань, отримання нових навичок і здатностей), спостерігати за процесом перетворення вказаних ресурсів дуже складно. При цьому процеси які перетворюють, докорінно змінюють вихідні ресурси, формуючи нові знання, підходи [12, с.15-16].

Питання ефективного управління ресурсами стосується досягнення не лише економічної, а й соціальної ефективності. ВНЗ формує ресурси нової якості, надає необхідні знання та вміння, які сприяють формуванню наукового світогляду, розвитку здібностей, освіта є стратегічним ресурсом розвитку суспільства. Економічна ефективність управління ресурсами ВНЗ визначається оптимальними співвідношенням їх використання. Насамперед це стосується ефективності трудової мотивації академічного персоналу, його зацікавленості у якісній продуктивній праці. Соціальна складова ефективності відображає величину і ступінь задоволення споживачів освітніх послуг, співробітників організації, тощо. На нашу думку запорукою ефективного управління академічним персоналом ВНЗ є розробка системи оплати праці, в межах якої можна врахувати загальні положення оцінки рейтингу, якості, вимоги до посади з виміром компетенції і ефективності співробітника, вагу посад, характерні особливості функціонування різних ВНЗ.

Важливо також відмітити те, що за наявності певних ресурсів також мають бути створені необхідні умови для їх ефективного використання. Що насамперед пов'язано з корпоративною культурою вишу, яка в свою чергу є одним з необхідних компонентів ефективного управління трудовими ресурсами. Система управління має містити механізми, які сприяють запобіганню виникнення деструктивних становищ. Аналіз структури та видів ресурсів університету є необхідною умовою для створення власної структури менеджменту.

Ретельний аналіз сутності, класифікації ресурсів ВНЗ, особливостей управління ними дозволяє зробити наступні висновки.

Завдання ресурсного забезпечення виробничої діяльності стоять перед кожним підприємством, організацією, навчальним закладом. Різні види ресурсів мають подвійний характер: вони необхідні для забезпечення стабільної діяльності організації, і мають потенціал відновлення як того ж самого виду ресурсу, так і інших їх видів.

Відносно ефективного управління ресурсами ВНЗ можна наголосити, що цей процес містить по-перше сукупність дій спрямованих на збереження, оптимізацію їх

використання, підтримку в певному стані, або зміну їх стану в бажаному напрямку; по-друге дії які направлені на створення умов для ефективного використання ресурсів.

Система управління ресурсами є складовою частиною системи управління університетом, основним завданням якої є забезпечення досягнення завдань та цілей організації найліпшим способом.

Література:

1. Сафонова В.Є. Конкурентоспроможність національної системи вищої освіти в контексті глобалізації. / В.Є. Сафонова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 36-2. — 2009. — С. 260-264.
2. Заруба В.Я. Аналіз структури ресурсів вищого навчального закладу / В.Я. Заруба, З.П. Конохова, О.М. Сіренко. — // Економічний простір. — 2009. — N 23/2. — С. 316-323.
3. Бобко ИМ Система ресурсов в вузе как фактор его эффективного функционирования и развития /ИМ Бобко, А.М. Гринь // Экономика образования. — 2007. — N 1 (38). — С. 23-29.
4. Соломенцев Ю. М. Эффективное управление ресурсами вуза / Ю.М. Соломенцев, Б.М. Позднеев, А.В. Солдатов // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [<http://www.ict.edu.ru/vconf/index.php>]
5. Абанкина И.В. Экономический потенциал вуза как фактор принятия решения о переводе в автономное учреждение / И.В. Абанкина, Н.Я. Осовецкая // Вопросы образования.— 2007. — № 3. — С. 199-219.
6. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності: (ISO 9004:2000, IDT): ДСТУ ISO 9004-2001. — [На заміну ДСТУ ISO 9004-1-95; чинний від 2001-07-01]. — К.: Держстандарт України, 2001.
7. Варламова Т.П. Большая экономическая энциклопедия / Т.П. Варламова, Н.А. Васильева, Л.М. Неганова. — М.: Эксмо, 2007. — 816 с.
8. Кураков Л.П. Словарь – справочник по экономике / Л.П.Кураков, В.Л. Кураков. – 2-е изд. доп. и перераб. — М.: Гелиос АРБ, 1999. —464 с.
9. Вечканов Г.С. Современная экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов, Г.Р.Вечканова. – СПб.: Лань, 2002. —880 с.
10. Копорулина В.Н. Новый экономический словарь / В.Н.Копорулина, Д.В.Остапенко.— Ростов на Дону.: Феникс, 2008. — 432 с.
11. Коноплицкий В.А. Экономический словарь. Толково-терминологический. / В.А.Коноплицкий, А.И.Филина. — К.: КНТ, 2007.— 624 с.
12. Пивоваров С.Э. Операционный менеджмент: Учебник для вузов. Стандарты третьего поколения / С.Э.Пивоваров, И.А.Максимцев, И.Н.Рогова, Е.С.Хутиева. — СПб.: Питер, 2011.—544 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Матросовою Л.М. 03.04.2012

Надійшла до редакції
13.04.12

ПРОФІЛІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ – МАГІСТРАЛЬНИЙ ШЛЯХ РЕФОРМИ ОСВІТИ

У статті розглянуто основні проблеми та завдання впровадження профільного навчання. Обґрунтовано пріоритети системи освіти з урахуванням особливостей диференційованого навчання. Досліджено досвід зарубіжних країн у впровадженні моделей профілізації освіти. Показано етапи реалізації профільного навчання та зв'язок рівнів освіти у цьому процесі.

Ключові слова: профілізація освіти, система вищої освіти, профільне навчання, моделі профілізації освіти.

The article reviews the main problems and tasks of the implementation of specialized education. Education priorities are justified taking into account the differentiated learning. The experience of foreign countries in the implementation of models of education specialization is investigated. Implementation stages of specialized education and connections between the educational levels in this process are shown.

Keywords: specialization of education, higher education, specialized education, profiling models of education

Дедалі гострішою стає залежність місця держави в цивілізованому світі від її можливостей у створенні умов для вільного самовизначення громадян, набуття ними доступних знань і професійної майстерності, самореалізації в тій галузі, де найповніше можна проявити свої обдарування. Успішне вирішення цієї проблеми в основному залежить від позитивних результатів у формуванні особистості майбутнього працівника на всіх етапах його життя. На цьому наголошується в Національній доктрині розвитку освіти, Законі України "Про загальну середню освіту", Концепції державної системи професійної орієнтації населення та Концепції профільного навчання.

Проблеми професійної роботи в Україні в різні періоди розглядалися багатьма дослідниками Є. Клімовим, І. Назімовим, В. Симоненком, Б. Федорішиним, В. Ярошенком та іншими. Загальні основи побудови системи профорієнтації в умовах профільного навчання спираються на дослідження Є. Клімова, І. Назімова, Є. Павлютенкова, А. Сазонова, В. Симоненка, Б. Федорішина, С. Чистякової, М. Чистякова, В. Ярошенка, але на деяких етапах має свої особливості.

Таким чином, метою даного дослідження є обґрунтування пріоритетів у впровадженні профільного навчання у системі освіти України.

Профіль навчання – це спосіб організації диференційованого навчання, який передбачає поглиблене і професійно зорієнтоване вивчення циклу споріднених предметів. Профіль навчання визначається з урахуванням освітніх потреб замовників освіти, кадрових, матеріально-технічних, інформаційних ресурсів школи; соціокультурної і виробничої інфраструктури району, регіону; перспектив здобуття подальшої освіти і життєвих планів учнівської молоді.

На концептуальному рівні профільне навчання визначається як один зі шляхів забезпечення рівного доступу до якісної освіти; інноваційний характер сучасної профільної освіти характеризують ідеї, які потребують розробки та реалізації на всіх рівнях, а це:

наскрізна профільна освіта, що означає моделювання загальнопредметної та профільної освіти на кожному етапі загальної середньої освіти (початкової, основної, старшої) з позиції характеристики змісту освіти, пріоритетів, цінностей, ключових особливостей, ступеня, критеріїв оцінки підсумкових результатів;

соціально обумовлені принципи відбору змісту освіти – інформаційної ємності та соціальної ефективності;

реалізація змісту освіти на підставі проектно-технологічного підходу, що інтегрує всі види діяльності людини - від появи творчого задуму до реалізації готового продукту;

елективний шлях профілізації, який є набагато дешевшим, аніж мережний, суть його полягає в тому, що учням за рахунок варіативної складової навчального плану пропонуються елективні курси;

зміна пріоритетних форм організації навчально-виховного процесу;

формування компетентності професійної спрямованості випускника профільного класу;

наявність інноваційних рішень щодо визначення змісту профільної освіти та навчальних результатів.

Цілком очевидно, що означені зміни потребують нових підходів при підготовці, перепідготовці та підвищенні кваліфікації педагогічних і керівних кадрів [2].

Завдання полягає в тому, щоб:

більш точно визначитись у потребах кадрів для профільного навчання з урахуванням особливостей регіону;

формуваги соціально значущі якості особистості у випускників закладів освіти;

спрогнозувати ефективність запровадження різних моделей профільного навчання;

визначити ефективність освітніх округів як організаційно-методичних структур профільного навчання.

Аналіз розвитку освіти в європейських країнах показав, що старші школи в усіх розвинених країнах є профільними, їх сучасна структура є результатом генералізації та уніфікації структури та змісту освіти протягом кількох десятиріч. У системі організації навчання на старшому ступені можна виявити такі загальні тенденції:

розвиток у напрямі диверсифікації: уніфікована структура на рівні початкової та основної школи і значна варіативність навчання у старшій школі, на основі запровадження великої кількості академічних та професійних програм з метою якнайбільшого задоволення потреб ринку праці та особистісних сподівань кожного індивідуума;

збільшення числа тих, хто продовжує навчання у старшій школі, що повністю знаходиться в контексті намагань усіх країн світу до росту освітнього рівня населення;

збільшення терміну обов'язкової і загальнодоступної освіти;

варіативність щодо тривалості навчання (від двох до п'яти років залежно від країни і профілю навчання). У школах професійного напрямку тривалість навчання коротша порівняно з академічними профілями;

виділення, зазвичай, старшої школи як самостійного виду освітнього закладу (ліцей, гімназія, "вища" школа тощо);

урахування результатів навчання під час зарахування у вищі навчальні заклади, найчастіше – пряме зарахування

У різних країнах реалізуються різні моделі профільного навчання, кожна з яких має свої переваги і свої недоліки. Більшість науковців виділяють два основних підходи до структурної організації старшої школи у західній Європі :

1) старша школа як структурна ланка єдиної середньої школи (Данія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Ісландія, Норвегія тощо);

2) старша школа як певний тип навчального закладу - гімназія, ліцей тощо (Греція, Італія, Франція тощо).

На рівні старшої школи, як ми вже зазначали, здійснюється профільна диференціація, відповідно до цього визначаються два підходи до організації навчання:

– інтеграційний, що передбачає навчання у структурі єдиної школи, на рівні старшого ступеня якої відбувається профілізація на основі фуркації, що передбачає вільний вибір предметів для вивчення та низку обов'язкових дисциплін;

– сегрегаційний, що передбачає організацію навчання за певним напрямом у гімназіях, коледжах, ліцеях, спеціалізованих школах після отримання базової загальної освіти.

З метою забезпечення рівного та безоплатного доступу старшокласників до профільної та початкової професійної підготовки пропонується така модель профільної школи: зміст предметів частково реалізовуватиметься як ін варіативна складова змісту загальної середньої освіти. Це дозволить учням обирати не один-два предмети, а конкретну пріоритетну галузь для глибшого вивчення групи, циклу, кількості, предметів.

Завдання профілізації – допомогти зробити правильний вибір при виборі специфіки (профілю) навчання у старших класах школи (вибір коледжу, училища тощо) [8].

Основні проблеми, з якими зараз стикаються підлітки при виборі профільного навчання у старших класах школи:

усе ще мало шкіл зі справжніми, а не номінальними, профільними класами. Немає дієвого розподілу між обов'язковими та факультативними предметами (дисциплінами). Таким чином, вибір поки що досить вузький і найчастіше є формальністю;

фактично немає можливості самостійно вибирати профіль навчання. Розподіл між профільними класами (там, де вони взагалі є) проводиться на основі успішності, тобто виходячи з оцінок. Однак давно відомо, що формальна успішність у школі – далеко не показник «покликання» підлітка до тієї або іншої сфери діяльності;

більшість підлітків 12–14 років (втім, як і їхні батьки, і педагоги) не готові до подібного вибору. Підліткам не прищеплена здатність і прагнення до самопізнання (саморефлексії); батьки переконані, що у всьому самі краще за всіх розуміються, здатні та мають право на прийняття самостійних волонтаристичних рішень; а більшість педагогів – або залишаються байдужими сторонніми спостерігачами у цьому процесі, або надмірно орієнтовані на показники формальної успішності (оцінки).

Усі ці проблеми, пов'язані з первинною профорієнтацією (профілізацією), ще більше ускладнюють роботу профконсультантів з випускниками, коли вже йдеться безпосередньо про вибір майбутньої професії та відповідної спеціальності для отримання вищої або спеціальної освіти [4].

Саме тому профорієнтація у тому вигляді, у якому вона реалізується у розвинених країнах, – це двоетапний процес:

вибір специфіки (профілю) навчання у старших класах школи (вибір коледжу, училища тощо);

вибір майбутньої професії й відповідної спеціальності для отримання вищої або спеціальної освіти. Далі профорієнтаційний етап логічно переходить в етап кар'єрного консультування.

Таким чином, можна виділити кілька варіантів (моделей) організації профільного навчання.

1) Моделі внутрішньошкільної профілізації

Загальноосвітня установа може бути однопрофільною (реалізувати тільки один вибраний профіль) та багатoproфільною (організувати кілька профілів навчання). Загальноосвітня установа може бути в цілому не зорієнтована на конкретні профілі, але за рахунок значного збільшення кількості елективних курсів давати школярам (у тому числі у формі різноманітних навчальних міжкласних груп) можливість повною мірою здійснювати свої індивідуальні профільні освітні програми, включаючи в них ті чи інші профільні й елективні курси.

2) Модель мережної організації

У подібній моделі профільне навчання учнів конкретної школи здійснюється за рахунок цілеспрямованого й організованого залучення освітніх ресурсів інших освітніх установ. Воно

може будуватись у двох основних варіантах. Перший варіант пов'язаний з об'єднанням кількох загальноосвітніх установ навколо найбільш сильної загальноосвітньої установи, яка володіє достатнім матеріальним і кадровим потенціалом і виконує роль «ресурсного центру». У цьому випадку кожна загальноосвітня установа даної групи забезпечує викладання в повному обсязі базових загальноосвітніх предметів і ту частину профільного навчання (профільні предмети й елективні курси), яке воно здатне реалізувати в рамках своїх можливостей. Іншу профільну підготовку бере на себе «ресурсний центр». Другий варіант заснований на кооперації загальноосвітньої установи з установами додаткової, вищої, середньої та початкової професійної освіти та залученні додаткових освітніх ресурсів. У цьому випадку учням дається право вибору одержання профільного навчання не тільки там, де вони вчаться, а й у кооперованих із загальноосвітньою установою освітніх структурах (дистанційні курси, заочні школи, установи професійної освіти й ін.). Запропонований підхід не виключає можливості існування та подальшого розвитку універсальних (непрофільних) шкіл і класів, не зорієнтованих на профільне навчання, й різного роду спеціалізованих загальноосвітніх установ (хореографічні, музичні, художні, спортивні школи, школи-інтернати при великих ВНЗ й ін.).

Рішення про організацію профільного навчання в конкретній освітній установі приймає її засновник за представленням адміністрації освітньої установи й органів її громадського самоврядування.

Якщо говорити про досвід Донецької області у питанні запровадженні профільного навчання, то управління освіти і науки, Донецький облППО разом з відділами освіти та методичними службами міст (районів) і закладами освіти зробив певний внесок з упровадження профільного навчання, а саме:

- вчасно запропонував методичні рекомендації з організації навчального процесу в умовах профілізації;
- здійснює підготовку педагогічних і керівних кадрів, керівників гуртків до роботи у профільних класах і групах;
- помітно посилив увагу до науково-методичних заходів із проблем профільного навчання;
- поширює контакти із соціальними партнерами, зацікавленими в якості профільної освіти;
- створив базові площадки й експериментальні майданчики з профільного навчання;
- опрацював експериментальний робочий план із профільного навчання;
- бере активну участь у науково-практичних конференціях, семінарах із проблем профільного навчання.

Але разом з тим, аналіз теорії та практики запровадження профільного навчання в закладах освіти Донецької області висвітлив коло проблем, а саме:

- недостатність інформації про обґрунтування змісту освіти в різних комбінаціях профільного навчання;
- брак методичних порад з оновлення технології навчання з урахуванням рівнів стандартів, академічного рівня та рівня профільної підготовки;
- відсутність системних прикладних досліджень із питань, досвіду профільного навчання з профільного предмета;
- організація профільного навчання з метою адаптації випускників шкіл до ринку праці;
- формування професійної спрямованості особистості школяра в навчанні (історії, фізики, інформатики тощо);
- поза увагою залишилися питання корекції концептуальних підходів до організації профільного навчання в різних умовах, впливу профільної освіти на професійне самовизначення учнів тощо;

– послаблена увага до викладання предмета «Основи вибору професії».

Таким чином, можна визначити наступні пріоритети у впровадженні профільного навчання:

– підготовка таких категорій педагогічних працівників до запровадження профільного навчання, як керівників закладів освіти, психологи, учителі різних категорій, керівників гуртків позашкільних закладів освіти, профконсультанти;

– розробка навчально-методичних комплексів спецкурсів за вибором із метою поглиблення та розширення змісту профільних предметів;

– поширення досвідної роботи, що пов'язана з моделюванням загальнопредметної та профільної освіти на кожному етапі загальної середньої освіти;

– проведення моніторингу ефективності профільного навчання.

Література:

1. Управління освітою 23 грудня 2006, с. 26,27. Наказ №744 від 03.11.2006 р. МОН України «Про затвердження плану заходів на 2006 – 2010 роки щодо впровадження профільного навчання учнів 10–12-х класів загальноосвітніх навчальних закладів» № 1/11 – 5975 від 27. 10.2006 р. МОН України «Про оголошення Всеукраїнського конкурсу навчальних програм для профільного навчання учнів 10 -12 – х класів загальноосвітніх навчальних закладів відповідно до Державного стандарту базової і повної загальноосвітньої середньої освіти»
2. Профільне навчання – веління часу // Завуч. - 2005. - № 17–18. - С. 3- 63.
3. Лернер П. Проблеми встановлення профільного навчання / П. Лернер // Завуч.- 2005.- № 2. – С. 6-12.
4. Профільне навчання: досвід упровадження, інноваційні технології / [Л.Ф. Пашко, О.П. Коваленко, Л.І. Симоненко].– Полтава: ПОІППО, 2008. – 196 с.
5. Національна доктрина розвитку освіти. / Освіта України. – 2002. – № 33. – С. 4-6.
6. Самодрин А. Профільне навчання в загальноосвітньому навчальному закладі / А. Самодрин // Імідж сучасного педагога. – 2004. – № 7 (46). – С.51-54
7. Шиян Н. Соціально-педагогічні передумови профільного навчання в загальноосвітній школі сільської місцевості / Н. Шиян // Імідж сучасного педагога. – 2004 – № 7 (46). – С.47-51.
8. Профілізація [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://myprofession.com.ua/profilizaciya.php?lang=ua>.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., доц. Родіоновим О.В. 21.07.2012*

*Надійшла до редакції
29.07.12*

НАШІ АВТОРИ

Чуприна Олена Оскарівна	кандидат державного управління, доцент кафедри логістики Донецького державного університету управління (м. Донецьк)
Галюк Ірина Богданівна	кандидат економічних наук, доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (м. Івано-Франківськ)
Забрудський Олександр Васильович	здобувач кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету ім. О.Гончара (м. Дніпропетровськ)
Скрипник Наталія Євгенівна	кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету ім. О.Гончара (м. Дніпропетровськ)
Доценко Олена Юріївна	асистент кафедри економічного аналізу і фінансів Державного ВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)
Пашкевич Марина Сергіївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Державного ВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)
Попова Вікторія Вікторівна	здобувач кафедри фінансів і маркетингу Придніпровської державної академії будівництва та архітектури (м. Дніпропетровськ)
Сердюк Олександр Сергійович	аспірант кафедри управління виробництвом Державного ВНЗ «Донецький національний технічний університет» (м. Донецьк)
Жураковська Мар'яна Богданівна	аспірант кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка» (м. Львів)
Максимов Сергій Володимирович	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами Державного ВНЗ «Криворізький національний університет» (м. Кривий Ріг)
Максимова Олена Сергіївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами Державного ВНЗ «Криворізький національний університет» (м. Кривий Ріг)
Горохова Тетяна Вадимівна	аспірант, асистент кафедри економіки підприємств Державного ВНЗ «Піриазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Мирощенко Наталія Юріївна	асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного Університету «Львівська політехніка» (м. Львів)
Паук Оксана Євгенівна	асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного Університету «Львівська політехніка» (м. Львів)
Залуцький Володимир Петрович	асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного Університету «Львівська політехніка» (м. Львів)
Нестеренко Жанна Кирилівна	кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Запорізького національного технічного університету (м. Запоріжжя)
Матвєєва Яна Едуардівна	студент кафедри фінансів та банківської справи Запорізького національного технічного університету (м. Запоріжжя)
Ткачова Анастасія Валеріївна	асистент кафедри економіки підприємства Приватного ВНЗ «Макіївський економіко-гуманітарний інститут» (м. Макіївка)
Галушко Ольга Сергіївна	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу і фінансів Державного ВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)
Никифорова Юлія Вікторівна	аспірант кафедри економічного аналізу і фінансів Державного ВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)

Коряшкіна Лариса Сергіївна	кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри обчислювальної математики та математичної кібернетики Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара (м. Дніпропетровськ)
Пауло Жозе Мануель	гірничий інженер Гірничого Товариства «Катока ЛТД» (Республіка Ангола)
Докієнко Лариса Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри фінансів та кредиту Приватного ВНЗ «Міжнародний університет фінансів» (м. Київ)
Громова Олена Миколаївна	доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса)
Маркова Тетяна Дмитрівна	аспірант, асистент кафедри обліку та аудиту Одеської національної академії харчових технологій (м. Одеса)
Кириченко Олена Олександрівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і управління підприємством Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара (м. Дніпропетровськ)
Жишко Марина Іванівна	здобувач ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» (м. Київ)
Лобасов Олександр Павлович	кандидат геологічних наук, зав. відділом формування та супроводу баз даних геолого-геофізичної інформації ДП «Науково-дослідний інститут нафтогазової промисловості» НАК «Нафтогаз України» (м. Київ)
Николук Ольга Миколаївна	кандидат економічних наук, старший викладач кафедри комп'ютерних технологій та моделювання систем Житомирського національного агроекологічного університету (м. Житомир)
Ягнюк Ірина Михайлівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Приватного ВНЗ «Макіївський економіко-гуманітарний інститут» (м. Макіївка)
Хімяк Наталія Ярославівна	здобувач Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів)
Колодій Ганна Сергіївна	аспірант кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)
Загорій Анжеліка Миколаївна	аспірант, викладач кафедри економічної теорії і прикладної статистики Луганського національного університету ім. Т.Шевченка (м. Луганськ)
Беганська Ірина Юріївна	кандидат державного управління, доцент кафедри менеджменту невиробничої сфери Донецького державного університету управління (м. Донецьк)

OUR AUTHORS

- | | |
|--|--|
| Chuprina
Olena Oscariivna | Candidate of State Government, Associate Professor, Department of Logistics, Donetsk State University of Management (Donetsk) |
| Galiuk
Iryna Bogdanivna | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (Ivano-Frankivsk) |
| Zabrudskyj
Oleksandr Vasyliovych | Seeker of PhD Degree, Department of Economics and National Economy Management, Dnipropetrovsk National University named after O. Gonchar (Dnipropetrovsk) |
| Skrypnyk
Nataliya Jevgenivna | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Doctoral Student, Department of Economics and National Economy Control, Dnipropetrovsk National University named after O. Gonchar (Dnipropetrovsk) |
| Dotsenko
Olena Juriivna | Assistant, Department of Economic Analysis and Finances, State Higher Educational Institution «National Mining University» (Dnipropetrovsk) |
| Pashkevich
Maryna Segriivna | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of the Economic of Enterprise, State Higher Educational Institution «National Mining University» (Dnipropetrovsk) |
| Popova
Victoria Victorivna | Postgraduate Student, Department of Finance and Marketing, Pridniprovsk State Academy of Civic Engineering and Architecture (Dnipropetrovsk) |
| Serdyuk
Oleksandr Sergijovych | Postgraduate Student, Department of Management Enterprise, State Higher Educational Institution «Donetsk National Technical University» (Donetsk) |
| Zhurakovska
Maryana Bogdanivna | Postgraduate Student, Department of Economy of Enterprise and Investment, Lviv Polytechnic National University (Lviv) |
| Maximov
Sergiy Volodymyrovych | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economics, Organization and Management of Enterprises, State Higher Educational Institution «Kryvyi Rig National University» (Kryvyi Rig) |
| Maksymova
Olena Sergiivna | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economics, Organization and Management of Enterprises, State Higher Educational Institution «Kryvyi Rig National University» (Kryvyi Rig) |
| Gorokhova
Tetiana Vadymivna | Postgraduate Student, Assistant, Department of Economy of Enterprises, State Higher Educational Institution «Pryazovskiy State Technical University» (Mariupil) |
| Myroshchenko
Nataliya Juriivna | Assistant, Department of the Economic of Enterprise and Investments, National University «Lviv Polytechnic» (Lviv) |
| Pauk
Oksana Jevgenivna | Assistant, Department of the Economic of Enterprise and Investments, National University «Lviv Polytechnic» (Lviv) |
| Zalutsky
Volodymyr Petrovych | Assistant, Department of the Economic of Enterprise and Investments, National University «Lviv Polytechnic» (Lviv) |
| Nesterenko
Zhanna Kyrylivna | Candidate of Economic Sciences, Professor, Department of Finances and Banking, Zaporozhia National Technical University (Zaporozhia) |
| Matveeva
Yana Eduardivna | Master Student, Department of Finances and Banking, Zaporozhia National Technical University (Zaporozhia) |
| Tkacheva
Anastasia Valeriivna | Assistant, Department of the Economic of Enterprise, Private Higher Educational Institution «Makiivka Institute of Economics and Humanities» (Makiivka) |
| Galushko
Olga Sergiivna | Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Economic Analysis and Finances, State Higher Educational Institution «National Mining University» (Dnipropetrovsk) |

Nykyforova Julija Viktorivna	Postgraduate Student, Department of Economic Analysis and Finances, State Higher Educational Institution «National Mining University» (Dnipropetrovsk)
Korjashkina Larysa Sergiivna	Candidate of Physics and Mathematics, Associate Professor, Department of Computational Mathematics and Mathematical Cybernetics, Dnipropetrovsk National University named after O. Gonchar (Dnipropetrovsk)
Paulo Jose Manuel	Mineral Processing Engineer, Catoca Mining Society LTD (Republic of Angola)
Dokienko Larysa Mykolaivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, acting Head of Department of Finance and Credit, Private Higher Educational Institution «International University of Finance» (Kyiv)
Gromova Olena Mykolaivna	Doctor of Economic Sciences, Professor, Senior Scientific Associate, Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research of NAS of Ukraine (Odessa)
Markova Tetiana Dmytrivna	Postgraduate Student, Assistant, Department of Accounting and Audit, Odessa National Academy of Food Technologies (Odessa)
Kyrychenko Olena Olexandrivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economics and Enterprise Management, Dnipropetrovsk National University named after O. Gonchar (Dnipropetrovsk)
Zhyshko Maryna Ivanivna	Seeker of PhD Degree, State Institution "Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine " (Kyiv)
Lobasov Oleksandr Pavlovych	Candidate of Geological Sciences, Head of Department of the Development and Maintenance of Geological and Geophysical Information Databases, Subsidiary Enterprise "Research Institute of Petroleum Industry" of National Joint Stock Company "Naftogaz of Ukraine" (Kyiv)
Nikolyuk Olga Mykolaivna	Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor, Department of Computer Technologies and Modeling of Systems, Zhytomyr National Agroecological University (Zhytomyr)
Yagnyuk Irina Mykhajlivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of the Economic of Enterprise, Private Higher Educational Institution «Makiivka Institute of Economics and Humanities» (Makiivka)
Khimyak Natalia Jaroslavivna	Seeker for PhD Degree, Institute for Regional Studies of NAS of Ukraine (Lviv)
Kolodiy Ganna Sergiivna	Postgraduate Student, Department of the Economic of Enterprise, Classic Private University (Zaporizhzhja)
Zagoriy Angelika Mykolaivna	Postgraduate Student, Lecturer, Department of the Economic Theory and Applied Statistics, Luhansk National University named after T. Shevchenko (Luhansk)
Beganska Iryna Yuriivna	Candidate of State Government, Associate Professor, Department of Service Management, Donetsk State University of Management (Donetsk)