



Державний вищий навчальний заклад
«Національний гірничий університет»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Національного
гірничого
університету

Науковий журнал

№ 1 (45) • 2014

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія
Економіка регіонів
Економіка промисловості
Економіка підприємства
Фінансовий ринок
Фінанси галузі та підприємства
Економіка природокористування
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень
Менеджмент
Маркетинг
Розвиток економічної освіти

Дніпропетровськ
2014

Головний редактор	Г. М. Пилипенко
Заступники головного редактора	О. Г. Вагонова, В. М. Шаповал
Голова редакційної ради	В. Я. Швець
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА):	О. І. Амоша, А. В. Бардась, І. П. Булєєв, В. П. Вишневський, О. С. Галушко, А. О. Задоя, О. В. Єрмошкіна, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, О. Ф. Новикова, Ю. Є. Петруня, В. І. Прокопенко, Ю. І. Пилипенко, Т. Б. Решетілова
ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:	О. Ю. Архіпов (Південний федеральний університет, м. Ростов-на-Дону, Росія), Г. К. Кошебасєва (Карагандинський державний університет, м. Караганда, Казахстан), С. М. Левін (Кемеровський державний університет, м. Кемерово, Росія), В. Тарас (Університет Південної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Форліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща)
	Журнал включено до Переліку фахових видань України, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук (Постанова президії ВАК України від 10.02.10. № 1-05/1).
Провідний редактор	Н. А. Черченко
Літературний редактор	М. Л. Ісакова
Комп'ютерна верстка	О. В. Казимиренко
	Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет» (протокол № 1 від 28.01.2014 р.) Наклад 300 прим. Зам. № ____ Підписано до друку 03.02.2014 р. формат 60х90/8. Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний.
Журнал зареєстровано	у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 7070 від 18.03.2003 р.
Засновник та видавець	Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Донецьк. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.
Адреса видавця та редакції	49027, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19, корп. 1 Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua
Виготовлення	ПП КФ «Герда». 49000, пр. К. Маркса, 60, м. Дніпропетровськ, Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №397 від 03.04.2001 р.



State higher educational institution
«National Mining University»

ECONOMICS BULLETIN of the National Mining University

Scholarly Journal

№ 1 (45) • 2014

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory
Regional economics
Industrial economics
Economics of enterprise
Financial market
Branch and business finance
Environmental management
Econometrics in management decision making
Management
Marketing
Development of economic education and training

Dnipropetrovs'k
2014

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, V. M. Shapoval
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	O. I. Amosha, A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, V. P. Vishnevski, O. S. Galushko, A. O. Zadoia, O. V. Iermoshkina, S. I. Kostyrytska, Ye. V. Kochura, O. F. Novikova, Yu. Ye. Petrunia, V. I. Prokopenko, Yu. I. Pylypenko, T. B. Reshetilova
FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD	O. Yu. Arkhipov (Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia) S. M. Levin (Kemerovo State University, Kemerovo, Russia) V. Taras (University of Southern Carolina, Greensboro, USA) M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany) S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland) The journal is included in the list of specialized publications of Ukraine and is qualified for publishing results of dissertation papers for the degree of Doctor of Philosophy and PhD Candidate (Resolution of the Presidium of State Commission for Academic Degrees and Titles of Ukraine of 10.02.10. # 1-05/1)
Senior editor	N. A. Cherchenko
Language editor	M. L. Isakova
Technical editor	O. V. Kazymyrenko
	Passed for printing under recommendation of Academic Council of State Higher Education Institution «National Mining University» (transaction № 1 dated 28.01.2014). Number of copies printed 300. Order No. ____ Passed for printing 03.02.2014. Sheet size 60x90 / 8. Presswork 15. Offset paper.
Journal was registered	at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration KB # 7070 dated 18.03.2003
Founder and editor	State higher educational institution «National Mining University», Dnipropetrovs'k, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Donetsk
Address of editor and editorial office	19, K.Marks Ave., building 1, Dnipropetrovs'k, 49027 Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua
Production	PP KF «Gerda». 60, K.Marks Ave., Dnipropetrovs'k, 49000 Certificate of Publisher ДК №397 dated 03.04.2001

ЗМІСТ

Стор.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Зухба О. М. Інституціональне регулювання пенсійних трансфертів: міжнародний досвід і виклики для України	9
Яковенко Л. І. Модернізаційні зміни у вищій освіті – соціально-економічний контекст	16
Прушківська О. В., Баластрик Л. О. Вплив доходів на формування внутрішнього споживчого ринку в посткризовий період.....	22
Крупський О. П. Організаційна культура: сутність, види, особливості імплементації в Україні.....	29
Андрейчикова А. М. Еволюція поглядів на проблему ризику в економічній науці...	38
Летуча О. В., Летуча А. А. Напрями подолання наслідків економічної кризи в Україні.....	50

ЕКОНОМІКА РЕГІОНІВ

Прушківський В. Г., Куценко В. І. Закони розвитку та самозбереження у сільському господарстві	56
--	----

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВOSTI

Іщенко М. І., Нусінов В. Я. Теоретичні основи оцінки результатів діяльності підприємств, пов'язаних зі зміною їх фінансового стану	64
Кагермєєва Д. С. Специфіка функціонування і суспільна ефективність електроенергетики України	72
Ващенко А. А. Ефективність виробничо-господарської діяльності в механізмі управління промисловими підприємствами.....	80

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Довбня С. Б., Разгоняєва Т. М. Оптимізація фінансування як засіб підвищення фінансової стійкості підприємства	88
Бойко В. В., Будинська О. Ю. Організаційно-економічний механізм управління мінімізацією іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали машинобудівного підприємства.....	95
Пожусєва Т. О. Контролінг – успішний засіб функціонування промислового підприємства.....	102

Терещенко М. К. Деякі аспекти удосконалення обліку, аналізу і аудиту дебіторської заборгованості підприємства.....	107
---	------------

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Терехов Є. В. Управління цільовим призначенням порушених відкритими гірничими розробками земель в аспекті сталого розвитку техногенних місцевостей	114
Сафронов С. О. Соціально-економічні наслідки взаємодії між антропогенною та природною підсистемами міста.....	127
Жикаляк М. В. Ефективна рентна політика при видобуванні паливно-енергетичних ресурсів.....	136

МЕНЕДЖМЕНТ

Турило А. М., Зінченко О. А., Турило А. А. Економічний менеджмент як об'єктивний чинник і форма реалізації інноваційних процесів в науці і практиці.....	145
Шоповал О. А. Управління процесами формування кадрової політики підприємства харчування на основі аналізу руху робочої сили.....	150
Крамаренко А. В. Діагностика ефективності управління персоналом на основі інтегрального показника.....	157
Синьцина Ю. П., Шпортько А. Ю. Моделирование системы формирования персонала промышленного предприятия	163

МАРКЕТИНГ

Решетілова Т. Б., Ніколаєва В. К. Формування маркетингових комунікацій промислового підприємства для просування інноваційних товарів на основі індивідуалізації споживчого попиту.....	169
---	------------

CONTENTS

Page

ECONOMIC THEORY

Zukhba O. M. Institutional regulation of pension transfers: international experience and challenges for Ukraine.....	9
Yakovenko L. I. Modernization of higher education – the socio-economic context.....	16
Prushkivska O. V., Balastrik L. O. The impact of incomes on the formation of the domestic consumer market in the post-crisis period.....	22
Krupskiy O. P. Organizational culture: nature, types, peculiarities of implementation in Ukraine.....	29
Andreychikova A. M. The evolution of views on the risk problem in economics.....	38
Letucha O. V., Letucha A. A. Ways to overcome the economic crisis in Ukraine.....	50

REGIONAL ECONOMICS

Prushkivskiy V. G., Kutsenko V. I. The laws of development and self-preservation in agriculture.....	56
---	-----------

INDUSTRIAL ECONOMICS

Ishchenko M. I., Nusinov V. Ya. Theoretical fundamentals of estimating the results of activity of enterprises associated with changes in their financial condition.....	64
Kadermeeva D. S. Peculiarities of operation and public efficiency of the electric-power industry of Ukraine	72
Vashchenko A. A. Effectiveness of production-economy activity in management mechanism of industrial enterprises.....	80

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Dovbnya S. B., Razgonyaeva T. M. Financing Optimization as a Way of Increasing Enterprise Financial Stability.....	88
Boyko V. V., Budynska O. Yu. Organizational and economic management mechanism of minimizing immobilized assets invested in materials of machine-building enterprise.....	95
Pozhuyeva T. O. Controlling as a successful method of industrial enterprise functioning.....	102
Tereshchenko M. K. Certain aspects of improving accounts, evaluation and audit of receivables of enterprises.....	107

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

Terekhov E. V. Purpose management of lands disturbed by open pit mining operations as one of the aspects of sustainable development of technogenic are.....	114
Safronov S. O. Social and economic effects of interaction between anthropogenic and natural subsystems of a city	127
Zhykalyak M. V. Efficient annuity policies in extraction of energy resources.....	136

MANAGEMENT

Turilo A. M., Zinchenko O. A., Turilo A. A. Economical management as objective factor and realization of innovative process in science and practice	145
Shapoval O. A. Personnel policy formation management of catering enterprises on the basis of analyzing the labor movement	150
Kramarenko A. V. Analysis of personnel management efficiency based on integral index...	157
Sinitsina Yu. P., Shportko A. Yu. Modelling of personnel formation system of an industrial enterprise.....	163

MARKETING

Reshetilova T. B., Nikolaeva V. K. Formation of marketing communications of industrial enterprises to advance innovation goods on the basis of consumer demand individualization..	169
---	------------

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПЕНСІЙНИХ ТРАНСФЕРТІВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД І ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

*О. М. Зухба, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»,
elenazukhba@mail.ru*

У статті проаналізовано напрямки реформування інституціонального регулювання пенсійних трансфертів в розвинутих країнах світу і в Україні. На основі інституціонального підходу аргументована важливість переходу до накопичувальної системи пенсійного забезпечення як адекватної ринковим умовам. Проаналізовані інституціональні фактори, які обмежують її впровадження в Україні.

Ключові слова: інституціоналізм, солідарна пенсійна система, страхова пенсійна система, накопичувальна пенсійна система, інституціональні обмеження соціальних трансфертів.

Постановка проблеми. Вирішення проблеми забезпечення соціально справедливого розподілу доходів суспільства є ключовим завданням державної політики. Одним з шляхів її реалізації є система соціальних трансфертів, в тому числі пенсійна система. За її допомогою доходи різних верств населення розподіляються в часі, згладжуючи соціальні напруження.

Існуюча в Україні солідарна пенсійна система в сучасних умовах діє неефективно, що викликає необхідність її глибоких системних перетворень. Але й застосування альтернативних пенсійних систем, вже апробованих в світі, в умовах України також обмежено. Тому слід з'ясувати причини, які стримують її використання.

Проблема забезпечення соціального захисту на протязі життя людини пов'язана з тим, що доходи і витрати населення не є збалансованими в часі. За Модільяні, люди намагаються вирівнювати граничну схильність свого споживання в умовах коливання поточних доходів, тому молодь скоріше позичає, люди середнього віку – зберігають, а в старості – витрачають накопичене. У зв'язку з тим, що головною причиною падіння доходів домогосподарств є вихід на пенсію, основний мотив їх довгострокових накопичень є мотив збережень на старість. Тому важливо створення адекватних інституціональних умов ефективного використання збережених коштів і їх розподілу через пенсійну систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми інституціонального регулювання соціального захисту населення знаходяться в центрі уваги багатьох науковців вже на протязі всього минулого століття. Різноманіття підходів сформувало декілька напрямків наукової думки. На розвиток теорії соціальної держави і соціального ринкового господарства вплинули роботи Х. Ламперта, К. Херманн-Пілата, Л. Ерхарда та ін. Моніторинг розвитку сучасних світових систем пенсійного забезпечення проводиться у працях С. Бернса, Е. Джеймса, Б. Ліндсі, А. Мойєра, Є. Уайтхауза. Питання соціального забезпечення домогосподарств тісним чином пов'язані з теорією добробуту, представленої концепцією утилітаризму І. Бентама, теоріями суспільного добробуту А. Бергсона, Н. Калдора, В. Парето, А. Пігу [1], П. Самуельсона [2], Т. Скітовські, Дж. Хікса. Сучасний етап розвитку економіки добробуту пов'язаний з роботами А. Сена, Дж. Стігліца [3], Дж. Ролза [4]. Питання пенсійного забезпечення знаходяться в центрі уваги і вітчизняних науковців: Н. Горовця, М. Горовця [5], М. Гури [6], А. Вдовенко [7], О. Кириленко, А. Сидорчука [8], О. Ковалю [9], Л. Сорокіної, О. Гурнака [10] та інших.

Всі ці дослідження підтвердили, що пенсійне забезпечення посідає особливе місце в інституціональному регулюванні розподілу доходів. Зростання податкового навантаження на працюючих і різка зміна ві-

кової структури населення («старіння» населення) практично в усіх розвинених країнах світу і в Україні, тотальна дефіцитність державного бюджету, фінансова криза, що вибухнула останніми роками, а також неадекватність самої системи пенсійного забезпечення останнім часом суттєво загострюють проблему споживання і виживання в цілому для всіх домогосподарств. Певним чином ця проблема знімається формуванням спеціальної накопичувальної системи пенсійного забезпечення. Перебудова інститутів пенсійного забезпечення, перехід від моделі «піраміди віків» до моделі особистих накопичень можливі кількома шляхами. В Україні це, перш за все, розвиток інституту державної пенсії, яка буде гарантувати мінімальний рівень споживання і яка передбачає розмір пенсії в залежності від рівня легального заробітку протягом життя і відповідних пенсійних відрахувань. Формується інститут корпоративної пенсії, яку вже сьогодні можна отримати, якщо працювати у великій компанії з власною пенсійною програмою. Ануїтет або приватну пенсію можна нако-

пичити в недержавному пенсійному фонді або у страховій компанії. Нарешті, можливі свої власні, особисті пенсійні накопичення, збережені на депозитному рахунку. Зрозуміло, що реалізація цих шляхів можлива лише за наявності відповідних інституціональних структур, створення і розвиток яких допоможе домогосподарствам оптимізувати в часі інвестиційні потоки.

Формулювання мети статті. Метою статті є визначення інституціональних обмежень в регулюванні пенсійних трансфертів в Україні з урахуванням світового досвіду їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні держава займає активну позицію в національній економіці, яка забезпечує домогосподарствам умови безпечного хазяйнування, створює і підтримує інституціональне середовище, в тому числі законодавство про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування [11]. Зростання соціальних трансфертів майже повторює зростання доходів населення (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка соціальних трансфертів в Україні у 2006–2012 роках

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Доходи – всього, у % до попереднього року		132	136	105	123	115	111
у тому числі:							
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, у % до попереднього року	–	125	140	114	116	110	112

Розраховано автором на основі [12].

Соціальні трансферти здійснюються як у грошовій, так і у натуральній (продуктовій) формі. Вони сприяють вирівнюванню доходів між соціальними групами населення і формують відчуття захищеності у майбутньому. До соціальних трансфертів відносять соціальну допомогу, усі види пенсій, стипендії, всі види отримуваної населенням допомоги з фондів соціального страхування, компенсаційні виплати і пільги, благодійну допомогу. У 2012 році частка соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів українських домогосподарств становила 37,4 % від суми доходів. В сумі трансфертів 57 % прийшлося на доходи від соціальної допомоги, а соціальні трансферти у натуральній формі становили 36,5 % [12]. Слід зауважити, що система соціальних

трансфертів в Україні досі має певні риси історичного минулого. Насамперед це пов'язане із соціальними очікуваннями населення, сформованими в добу розвинутого соціалізму. Здобутки минулої економічної системи в сфері соціальних гарантій безперечні, але в умовах зміни суспільного устрою вони мають знайти нове інституціональне оформлення. Пошук адекватних інститутів має будуватися на перехресті інституціонального досвіду провідних соціально орієнтованих держав і національних суспільних досягнень.

В більшості розвинутих країн діє трирівнева система пенсійного забезпечення, яка включає солідарну пенсійну систему, накопичувальну обов'язкову і добровільну систему. Слід зазначити, що в Американ-

ській пенсійній системі пенсії, які виплачують із пенсійних фондів, включають внески, які людина здійснює все трудове життя, а тому є різновидом збережень. Така сама система в різних варіаціях існує в багатьох розвинутих країнах світу – США [13], Швеції [14; 15; 16], Німеччині та в інших державах [17; 18; 19; 20].

Так, пенсійна система Великобританії передбачає кілька варіантів пенсійних виплат (1) Базова державна пенсія (Basic State Pension). У 2011–2012 році мінімальна базова пенсія для самотньої людини становила 102.15 фунтів на тиждень.; (2) Додаткова державна пенсія (S2P) введена з 6 квітня 2002 року і залежить від заробітної плати протягом усіх років роботи, але не нараховується тим, хто займався індивідуальною діяльністю. Додаткова державна пенсія не залежить від базової державної пенсії і виплачується додатково. У разі смерті одного з членів подружжя, який отримував додаткову державну пенсію, другий може мати право на отримання до 50 % цієї пенсії. Максимальна сума додаткової державної пенсії між квітнем 2011 і 2012 року становила 159.52 фунтів за тиждень.; (3) Професійна пенсійна схема проводиться роботодавцем щодо працівників. У приватному секторі такі пенсійні нарахування визначаються розмірами прибутку підприємства або внеску працівника. Для компаній, у яких діє професійна пенсійна схема, обов'язковою є також схема додаткових добровільних внесків (AVC), яка дозволить працівникам інвестувати більше коштів у майбутню пенсію [21].

Пенсійна система Австрії також складається з трьох рівнів [22]. (1) Державна пенсія, внески до якої здійснюють застраховані особи (10,25 % заробітної плати), самозайняті особи (16,25 – 20 % доходу особи), фермери (15 % заробітку), роботодавці (12,55 % фонду оплати праці). Пенсія за віком призначається при досягненні чоловіками 65 років, жінками – 60 років за умови, якщо особа підлягала соціальному страхуванню протягом 180 місяців за останні 30 років, з яких 84 місяці працювала. Коефіцієнт заміщення заробітної плати пенсією становить 60%. (2) Накопичувальна професійна пенсійна система охоплює всіх осіб, які були працевлаштовані після 31 грудня 2002

року. Внески здійснює роботодавець (1,53 % заробітку працівника) і вони не підлягають оподаткуванню. Працівник не сплачує внесків. (3) Приватна пенсійна система, внески за якої сплачуються відповідно до умов договору.

В Україні також обговорюється перспектива переходу на подібну систему пенсійних накопичень. Але її застосування має суттєві інституціональні обмеження. Тому слід визначити можливості реформування національної системи пенсійного забезпечення в контексті світового досвіду. Створення альтернативної системи пенсійного забезпечення в Україні, аналогічної західній моделі, почато ще у 2004 році, але накопичувальна система ще фактично не впроваджена, розвиток добровільної недержавної пенсійної системи обмежений інституціональними чинниками (недовіра населення, недосконалість правового регулювання, обмеженість застосування фінансових інструментів для інвестування недержавними пенсійними фондами, відсутність прозорості та ефективної системи моніторингу). Як показали результати дослідження науковців інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, традиційна солідарна система сьогодні вже не здатна забезпечити гідний рівень життя пенсіонерів [23, с. 40–52].

У порівнянні з деякими пострадянськими країнами рівень пенсійного забезпечення в Україні виглядає не так вже й погано. Мінімальна пенсія в Україні за 2001–2008 роки зросла в 13,7 рази, тоді як в Білорусі в 5,3 рази, Казахстані в 4,7 раз, Киргизстані – в 3, Молдові – у 8 разів. Найбільший темп зростання пенсій на пострадянському просторі – у багатих нафтою Росії (у 18 разів) і Азербайджані (також у 18 разів) [20]. На початку 2012 року середній розмір місячної пенсії в національній валюті в перерахунку на долари США становив в Україні 153,1 дол., Таджикистані 32 дол., Молдові 74,6 дол., Киргизстані 111,2 дол., Вірменії 70,2 дол. В той же час в Росії її рівень склав 257,1 дол., Казахстані – 192 дол., Азербайджані – 184, 5 дол., що вище українського майже вдвічі [24, с.12].

На початку 2013 року середній розмір призначених місячних пенсій пенсіоне-

рів, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, становив 1430 грн. Розмір середньої пенсії у відсотках до прожиткового мінімуму на одну особу в 2012 році дорівнював 130,6%, а для осіб, які втратили працездатність – 161,8%. Розмір пенсії відносно рівня заробітної плати на початок 2013 року становив лише 47,3% [24, с. 11]. Такі показники характеризують рівень пенсійного забезпечення як недостатній для гідного існування. Очевидно, що існуюча система пенсійного забезпечення потребує невідкладного реформування.

15 квітня 2013 року Уряд України затвердив Постанову «Про підвищення розмірів пенсій у зв'язку із зростанням середньомісячної заробітної плати штатного працівника в Україні» [25], відповідно до якої підвищуються трудові пенсії у зв'язку із зростанням середньомісячної заробітної плати в Україні порівняно з попереднім роком. Пенсії підвищуються на коефіцієнт 1,0298, що відповідає 20 відсоткам темпів зростання середньомісячної заробітної плати штатного працівника за 2012 рік у порівнянні з 2011 роком. Підвищення проведено з 1 березня 2013 року. Та динаміка макроекономічних показників свідчить про неможливість забезпечення навіть такого зростання за існуючою системою формування пенсійних коштів. Пенсійний Фонд України, джерелами наповнювання якого є обов'язкові страхові внески працедавців, застрахованих осіб й асигнування з державного бюджету, протягом багатьох років має стабільний дефіцит. У 2009 році його надходження покривали лише 62,2 % усіх видатків. Головними причинами такого стану ПФУ є економічна криза, рівень демографічного навантаження на працездатне населення та частка тіньового сектора національної економіки.

Слід зауважити, що розвиток пенсійного забезпечення має враховувати інтереси не тільки тих домогосподарств, які отримують пенсії зараз, але й тих, які мають їх отримувати у майбутньому, а також інтереси домогосподарств, які фінансують пенсійне забезпечення. Зміщення акцентів у бік врахування інтересів одних суб'єктів та ігнорування інтересів інших неминує призведе до розвитку соціальних суперечностей і, отже, до негативних соціально-

економічних наслідків. Саме тому в умовах збільшення частки старших вікових груп у загальній кількості населення, наростання соціальної напруженості у суспільстві, що створює ефект зростання державних витрат на пенсійне забезпечення, в національній економіці має бути модифікований спосіб фінансування пенсійного забезпечення з заміною розподільного методу змішаним і накопичувальним. Останні методи фінансування пенсійного забезпечення домогосподарств у ринкових умовах повинні враховувати рівень доходності пенсійних інвестицій та інфляційні втрати населення.

Солідарна система для працівників у віці 35 років чи молодших буде удосконалюватися через накопичення їх персональних внесків у Накопичувальному пенсійному фонді. Зміни в існуючій солідарній системі повинні гарантувати, що перший рівень пенсійної системи і надалі буде здатний забезпечувати більшу частину пенсійного доходу громадян України. Солідарна система базується на тому, що сьогоднішні працівники фінансують пенсії сьогоднішніх пенсіонерів. У зв'язку із значним прогнозованим зменшенням кількості працівників у наступні 40 років внесено зміни для гарантування того, що система буде здатна виплачувати пенсії постійно. Це може бути забезпечено за рахунок розвитку альтернативної недержавної системи пенсійного забезпечення.

Згідно з реформованою пенсійною системою України [26], солідарна система є тільки одним компонентом пенсії, яку отримує працівник при виході на пенсію. Іншими джерелами стали страхова та накопичувальна пенсія.

Пошук домогосподарствами альтернативних джерел соціальних трансфертів звертає їх увагу на недержавні пенсійні фонди. Але їх розвиток в Україні обмежує відсутність накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка повинна стимулювати недержавне пенсійне забезпечення. Створення недержавної системи пенсійного забезпечення почалося у 1992 році, коли пенсійні фонди діяли у формі товариств з обмеженою відповідальністю або як трастові компанії.

Інституціональне оформлення цієї діяльності в Україні відбулося у 2003 році,

коли було прийнято Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [11], вдосконалення якого відбувається досі (останні зміни від 11.10.2013). Цей Закон визначає правові, економічні та організаційні засади недержавного пенсійного забезпечення в Україні та регулює правовідносини, пов'язані з цим видом діяльності. Законодавство про недержавне пенсійне забезпечення складається з цього Закону, законодавства про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, Законів України «Про страхування» [27], «Про банки і банківську діяльність» [28], «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [29], «Про цінні папери та фондовий ринок» [30], «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [31], «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» та інших нормативно-правових актів. Тобто створена певна система правового регулювання недержавного пенсійного забезпечення.

Будується і його організаційна структура. В Україні існує декілька видів недержавних пенсійних фондів: (1) професійні, учасниками яких є всі працівники, пов'язані між собою за родом діяльності, що визначається у статуті фонду; (2) корпоративні, які охоплюють працівників певного підприємства, і (3) відкриті фонди, учасником якого є будь-яке підприємство чи фізична особа. Домогосподарства укладають персональні угоди, отримують соціальні трансфери, тобто є учасниками діяльності недержавних пенсійних фондів усіх видів незалежно від форми їх організації [8, С.134].

Система недержавного пенсійного забезпечення протягом останніх років розвивається досить динамічно і має потенціал для подальшого розвитку пенсійного забезпечення населення. У 2010 році загальна кількість укладених пенсійних контрактів становила 64,6 тис. шт. і охоплювала більше півмільйона учасників. Загальні активи НПФ за п'ять років (з 2005 р.) зросли більше ніж у 20 разів і досягли 984,6 млн грн [5, С. 23, 25]. У 2012 році вони вже становили 1660,1 млн грн [32, с. 1]. Сума пенсійних виплат зросла з 49 грн на одного учасника у 2006 році до 267 грн у 2010 р. Однак, більшу

частину пенсійних внесків здійснювали юридичні особи (95,7 %), а кількість осіб, що отримували пенсійні виплати, становила лише 39,3 тис. осіб [5, с. 23, 25]. Переважними напрямками інвестування пенсійних активів є депозити в банках (39,8 %), облігації підприємств-емітентів України (16,5 %), цінні папери, дохід за якими гарантовано КМУ (16,5 %), акції українських емітентів (7,6 %), цінні папери, дохід за якими гарантовано Радою міністрів АР КРИМ, місцевими радами (7,3 %) [5, с. 25]. У 2012 році пенсійні внески становили 1 313,7 млн грн, з яких 58,6 млн грн – від фізичних осіб [32, с. 1].

Але, як зазначають вітчизняні дослідження [5, с. 25], сьогодні в Україні більшість недержавних пенсійних фондів не забезпечує доходність пенсійних активів вище рівня інфляції, а розмір інвестиційного доходу є недостатнім для забезпечення належної диверсифікації пенсійних активів у доходні фінансові інструменти. Тому станом на 01.01.2013 р. кількість учасників недержавних пенсійних фондів дещо зменшилась (на 1,7 %) у порівнянні із аналогічним показником попереднього року [32, с. 4]. Більшість учасників недержавних пенсійних фондів становили особи віком від 25 до 50 років – 64,8 %. Питома частка осіб віком до 25 років у загальній кількості учасників становила лише 4,9 % (на 1,3 % менше, ніж у 2011 році), тоді як осіб від 50 до 60 років – 23,6 %, старше 60 років – 6,8 % від загальної кількості учасників [32, с. 3]. Така вікова структура віддзеркалює недовіру молодого населення до пенсійних недержавних установ, хоча останні створювалися для задоволення насамперед інтересів молоді.

Недержавні пенсійні фонди, акумулюючи грошові кошти юридичних і фізичних осіб у вигляді пенсійних внесків і зобов'язуючись збільшити їх шляхом інвестування в різноманітні фінансові інструменти, виступають у ролі інституційних інвесторів. У загальній структурі інвестиційного портфеля НПФ на начало 2013 року активи розподіляються таким чином:

- 34,5 % загальної вартості активів НПФ розміщено на банківських депозитах (станом на кінець 2011 року – 29,5 %);
- частка цінних паперів, дохід за

якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, у консолідованому портфелі НПФ зменшилась як в абсолютному значенні – з 209 млн. грн. у 2011 році до 196,9 млн. грн. у 2012 році, так і у відносному – з 15,1 % до 11,9 % відповідно;

– частка корпоративних облігацій у консолідованому портфелі в порівнянні з 2011 роком в абсолютному значенні збільшилась з 346,5 млн. грн. до 517, 9 млн. грн., а у відносному – з 25,0 % до 31,2 %, відповідно;

– у 2012 році в порівнянні з 2011 роком питома вага акцій українських емітентів у консолідованому портфелі НПФ зменшилась з 18,4 % до 15,5 % і становила 256,9 млн. грн.;

– зменшилась у загальній вартості активів НПФ частка активів, інвестованих у цінні папери, дохід за якими гарантовано Радою міністрів АР Крим, місцевими радами відповідно до законодавства (з 0,5 % станом на кінець 2011 року до 0,2 % станом на кінець 2012 року);

– частка активів, інвестованих у банківські метали, у загальній вартості активів НПФ зменшилась з 1,9 % станом на кінець 2011 року до 1,1 % станом на кінець 2012 року;

– станом на кінець 2012 року (як і у попередньому році) у консолідованому інвестиційному портфелі НПФ відсутні іпотечні цінні папери;

– дещо зменшилась частка активів, інвестованих в об'єкти нерухомості (з 3,5 % станом на кінець 2011 року до 2,9 % на кінець 2012 року);

– обсяг коштів на поточному рахунку станом на кінець 2012 року становив 9,3 млн грн, або 0,6 % (станом на кінець 2011 року – 2,7 %) [32, с. 7]. Така динаміка віддзеркалює певне намагання домогосподарств використати фінансові інструменти ринку фінансових послуг, зокрема, недержавних пенсійних фондів. В той же час фінансова діяльність домогосподарств на інших секторах ринку фінансових послуг, а саме: ринках з надання кредитів (крім системи кредитної кооперації), позик, факторингу, фінансового лізингу, гарантій та поручительств, не відбувається. Це свідчить про необхідність вдосконалення системи фінансових інститу-

тів і створення атмосфери довіри до її надійності.

Висновки. На наш погляд, основні проблеми ринку накопичувального пенсійного забезпечення в Україні пов'язані поперше, з неврегульованістю системи відносин між учасниками недержавних пенсійних фондів і органами управління цих фінансових установ. По-друге, існує певна необґрунтованість кількісних обмежень щодо структури активів пенсійних фондів, які ускладнюють мобільність руху інвестиційних коштів. Тому слід здійснити перехід від системи інституціональних заборон до правил «розумного інвестора», які є адекватними ринковій економіці.

Таким чином, інституціональне регулювання пенсійних трансфертів може будуватися з урахуванням міжнародного досвіду, але слід враховувати особливості інституціонального середовища України: недовіру до влади, високі соціальні очікування населення, нерозвиненість ринкових інструментів, зокрема фінансових. В умовах жорсткого дефіциту державних ресурсів необхідно зосередитися на лібералізації ринкових засад формування і діяльності недержавних пенсійних установ, хоча й не слід відмовлятися від соціальної спрямованості суспільних фондів держави.

Література.

1. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния [Текст]: пер. с англ. под общ. ред. С. П. Аукуционка / Артур Сесил Пигу. – М.: Прогресс, 1985. – Т.1. – 512 с.; Т.2. – 454 с.
2. Samuelson, P. The Pure Theory of Public Expenditure [Text] / Paul A. Samuelson // The Review of Economics and Statistics. – Vol. 36. – No. 4. (Nov., 1954). – P. 387–389.
3. Стиглиц, Дж. Ю. Экономика государственного сектора [Текст]: пер. с англ. / Дж. Ю. Стиглиц. – М.: Изд-во МГУ, ИНФРА-М. – 1997. – 720 с.
4. Ролз, Дж. Теория справедливости [Текст] / Дж. Ролз. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1995. – 536 с.
5. Горовець, Н. О. Проблеми розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні [Текст] / Н. О. Горовець, М. Г. Горовець // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. – № 6. – С. 22–25.
6. Гура, М. Пенсійна реформа: виклик для України [Текст] / Марек Гура / за ред. Марчіна Свенціцькі, Інни Чапко, Анастасії Єрмошенко. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2008. – 68 с.
7. Вдовенко А. В. Роль приватного пенсійного

забезпечення у пенсійному доході: світовий досвід і українські реалії [Текст] // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №7(98). – С.4–48.

8. Кириленко, О. Недержавні пенсійні фонди на фінансовому ринку: світовий досвід та реалії України [Текст] / Ольга Кириленко, Анатолій Сидорчук // Світ фінансів. – 2005. – № 3 – 4. – С. 134 –142.

9. Коваль О. П. Перспективи впровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи України: вплив на економічну безпеку: монографія/ О. П. Коваль – К. : НІСД, 2012. – 240 с.

10. Сорокина Л. В., Гурнак А. В. Институциональные аспекты пенсионной реформы в Украине [Текст] // Научные труды ДОНТУ. Серия: экономическая. – 2013. – №3(45). – С.113–119.

11. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» (№ 1057-IV) : офіц. текст прийнятий Верхов. Радою України 09.07.2003 р. : із змінами та доп. станом на 11.10.2013 / М-во юстиції України. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47 – 48. – с. 372.

12. Доходи та витрати населення. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України // Державна служба статистики України. Офіційний сайт – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – 05.12.12. – Загол. з екрана.

13. Активы пенсионных фондов в США [Текст] // Экономика и управление в зарубежных странах. – 2007. – № 9. – С. 32 – 45.

14. Аксенов, С. М. Шведская модель развития общества [Текст] / С. М. Аксенов // ЭКО: Экономика и орг. пром. пр-ва. – 2006. – № 10. – С. 137 – 151.

15. Вьюницкий, В. И. Шведский опыт. Реформирование пенсионной системы [Текст] / В. И. Вьюницкий, Л. И. Чижик // Пенсия. – 2002. – № 3. – С. 70 – 72.

16. Борисенко, Н. Ю. Пенсионная реформа в Швеции [Текст] / Н. Ю. Борисенко // Финансы и кредит. – 2005. – № 17 (185). – С. 77 – 81.

17. Борисенко, Н. Ю. Основные направления совершенствования государственной системы пенсионного обеспечения Германии [Текст] / Н. Ю. Борисенко // Финансы и кредит. – 2005. – № 7 (175). – С. 50 – 55

18. Грызлова А. Обзор зарубежных пенсионных систем [Текст] / А. Грызлова, Е. Яненко // Отечественные записки. – 2005. – № 3. – С. 230 – 239.

19. Борисенко, Н. Ю. Мировой опыт проведения пенсионных реформ [Текст] / Н. Ю. Борисенко // Финансы и кредит. – 2004. – № 18 (156). – С. 53 – 58.

20. Пенсійні системи: світовий досвід [Електронний ресурс] / Пенсійний фонд України. // – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu>. – 22.06.2012. – Загол. з екрана.

21. Життя у Великій Британії [Електронний ресурс]./ Law firm limited // – Електрон. дані. – Режим доступу: http://www.lawfirmuk.net/tax_1314.html; http://www.lawfirmuk.net/life_in_uk_pensions.html. – 04.04.2011. – Загол. з екрана.

22. База даних Міжнародної організації праці Social Security Programs Throughout the World (SSPTW) [Електронний ресурс]: – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/2010-2011/europe/austria.html>. – 23.01.2012. – Загол. з екрана.

23. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації [Текст]: кол. монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 270 с.

24. Соціальний захист населення України [Текст]: статист. зб. – К., 2013. – 123 с.

25. Постанова КМУ «Про підвищення розмірів пенсій у зв'язку із зростанням середньомісячної заробітної плати штатного працівника в Україні» (№ 264) від 15.04 2013 р. / М-во юстиції України. // Урядовий кур'єр. –19.04.2013 – № 74.

26. Пенсійна реформа в Україні: інформаційно-освітні матеріали [Електронний ресурс] : Веб-сайт. – Електрон. дані та прогр. – Режим доступу: <http://www.pension.kiev.ua/>. – 22.06.2012. – Загол. з екрана.

27. Закон України «Про страхування» (№ 85/96 – ВР) : офіц. текст прийнятий Верхов. Радою України 07.03.1996 р. : із змінами та доп. станом на 11.08.2013 / М-во юстиції України. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 18.

28. Закон України «Про банки і банківську діяльність» (№ 2121-III) : офіц. текст прийнятий Верхов. Радою України 17.12.2000 р. : із змінами та доп. станом на 11.10.2013 / М-во юстиції України. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5–6.

29. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» (№ 2299-III) : офіц. текст прийнятий Верхов. Радою України 15.03.2001 р. : із змінами та доп. станом на 11.10.2013 / М-во юстиції України. // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 21.

30. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» (№ 3480-IV) : офіц. текст прийнятий Верхов. Радою України 23.02.2006 р. : із змінами та доп. станом на 11.10.2013 / М-во юстиції України. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №31.

31. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» (№ 448/96-ВР) : офіц. текст прийнятий Верхов. Радою України 30.10.1996 р. : із змінами та доп. станом на 11.10.2013 / М-во юстиції України. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 51.

32. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2012 рік. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг // – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npz-2012r.pdf>. – 23.06.2013. – Загол. з екрана.

В статтю проаналізовані напрямлення реформування інституціонального регулювання пенсійних трансфертів в розвинутих країнах світу та в Україні. На основі інсти-

туціонального підходу аргументована важкість переходу к накопительной системе пенсионного обеспечения как адекватной рыночным условиям. Проанализированы институциональные факторы, ограничивающие ее внедрение в Украине.

Ключевые слова: институционализм, солидарная пенсионная система, страховая пенсионная система, накопительная пенсионная система, институциональные ограничения социальных трансфертов.

The directions of reforming institutional regulation of pension transfers in the developed world and in Ukraine are analyzed. The importance of the transition to a funded pension system as being adequate to market conditions is rationalized on the basis of the institutional approach. Institutional factors hindering its introduction in Ukraine are analyzed.

Keywords: institutionalism, PAYG pension system, pension insurance system, funded pension system, institutional constraints of social transfers.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Дементьевим В. В. Надійшла до редакції 5.01.14 р.

УДК 330.34

МОДЕРНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ У ВИЩІЙ ОСВІТІ – СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ КОНТЕКСТ

Л. І. Яковенко, д. е. н., професор, Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка, yakovenko_pdrp@ukr.net

У статті проаналізовано напрямки модернізації системи вищої освіти України. Наголошується на необхідності переходу до партнерської взаємодії між суб'єктами освітніх відносин, індивідуалізації навчання, побудові більш гнучкої та різноманітної системи освіти України, забезпеченні її диверсифікації. Обґрунтовується перехід до інтегрованої моделі фінансування вітчизняної вищої освіти.

Ключові слова: вища освіта, модернізація системи вищої освіти, індивідуалізація, диверсифікація, фінансування вищої освіти.

Постановка проблеми. Найважливіше завдання сучасної системи освіти і виховання – навчити жити і працювати по-новому, відповідно до сучасних реалій, оскільки із традиційними стандартами і стереотипами мислення і поведінки в сучасному світі складно справлятися з викликами, загрозами і невизначеністю. Безсумнівно, що освіта має історичний характер, змінюваний від однієї історичної епохи до іншої. В основі класичної системи освіти – імператив підготовки людини, яка знає, тоді як нинішній стан справ у суспільстві та економіці гостро потребує підготовки людини, яка не просто знає, але розуміє і рефлексує, здатна до діалогу і компромісів. Сучасна людина розуміє інших людей, інші культури, специфіку сучасного буття, проблеми навколишнього середовища, усвідомлює власне

місце в суспільстві та відповідальність за наслідки своїх дій. Нездатність вписати себе в складний, швидко мінливий світ, подолати власний егоїзм стає соціально небезпечною. Забезпечення ефективного адаптування людини потребує переорієнтації суспільної свідомості на набуття якісно нових знань і навичок. Важливою в цьому аспекті є роль освіти, зокрема, вищої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам аналізу змісту соціально-економічних відносин у сфері вищої освіти, напрямів їх розвитку присвячена значна кількість робіт вітчизняних вчених, зокрема: В. Антонюк [1], О. Грішнєвої [2], М. Згуровського [3], І. Каленюк [4] та інших.

Однак аналіз літератури засвідчує, що сьогодні практично відсутні теоретико-методологічні роботи з проблем, пов'язаних

із процесом модернізації вищої освіти, його вивченням як складного соціально-економічного, соціокультурного і соціально-педагогічного проекту, який характеризується опорою на міждисциплінарні знання, інтегративністю і економічний розвиток, який набуває особливих рис, змінюється порівняно з індустріальним періодом. Водночас проблема вищої освіти не зводиться до суто економічних параметрів, а включає соціальні, гуманітарні, культурні, духовні складові.

Формулювання мети статті. Метою статті є визначення змістовних характеристик напрямів модернізації вищої освіти у сучасних умовах соціально-економічного розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація вітчизняної системи освіти актуалізує теоретичне осмислення проблем розвитку галузі, сутності змін, визначення їх мети, напрямів, траєкторії і наслідків. Останнім часом трансформація відбувається як модернізація в єдності її економічних і соціальних вимірів, адаптування освіти до соціально-економічних і технологічних змін, здійснення інноваційних змін у сфері виробництва, обміну та споживання знань і одночасна інтеграція у міжнародне економічне середовище.

В умовах глобалізації освіта перетворюється на міжнародний інститут, виходить за межі національних держав. Значно зростає потреба в постійному оновленні знань і підвищенні кваліфікації унаслідок інформаційно-технологічної революції. Освіта перетворюється на безперервний процес, який триває упродовж усього життя людини. Загалом мова має йти про створення стрункої системи безперервної освіти, що враховує і можливості конкретного індивіда, і потреби суспільства. Безперервність повинна забезпечуватися багаторівневою структурою системи освіти, різноманітністю навчальних закладів, спадкоємністю освітніх і освітньо-професійних програм.

При цьому модернізація вищої освіти не має зводитися до суто технологічних чи організаційно-функціональних заходів, а повинна враховувати реалії часу та суперечності соціально-економічного розвитку [5].

Зміни у вищій освіті – це не лише

вітчизняний феномен. Національні системи освіти різних країн світу, спираючись на власну історію і традиції, одночасно виявляють тенденцію до безперервної інституціональної трансформації інколи швидше, ніж набуває поширення обґрунтування потреб у таких змінах. Ці процеси відбуваються постійно, адже національним системам освіти всіх держав притаманні однакові проблеми, а різниця полягає в гостроті, масштабах та цілеспрямованості пошуків позитивних рішень [6].

Основними тенденціями, які спостерігаються у сфері вищої освіти в останні десятиліття, є її масовість, зростання частки платної освіти, а також поширення програм освіти впродовж усього життя.

Причини того, що вища освіта стає масовою, загальною, з одного боку, формуються на ринку праці: збільшення кількості робочих місць, які потребують від претендентів складнішої та тривалішої підготовки, ніж та, яка забезпечується початковою чи середньою професійною освітою. Оскільки структура ринку праці та умови праці в період становлення економіки знань стрімко змінюються, бо виникають нові спеціальності та форми праці, то вища освіта дозволяє переходити від однієї кадрової позиції до іншої, оволодівати новими чи додатковими навичками, перебудовуватися і здобувати нові необхідні знання в процесі перенавчання чи самостійно.

З іншого боку, соціальні трансформації останніх десятиліть ХХ ст. спричинили зміни соціальних функцій освіти: вона стала мінімально необхідною умовою для професійної і соціальної кар'єри, для доступу до престижних знакових комунікаційних мереж (приміром, політичних структур), які є основою формування соціального капіталу.

Крім цього, навчання у вищому навчальному закладі служить середовищем, у якому молодь проходить соціальну адаптацію до «дорослого» життя. Університети виконують роль «тимчасового укриття в суспільстві, ураженому хронічним безробіттям, структури, яка дозволяє молодим людям на кілька років відкласти момент істини, котрий неминуче приходить тоді, коли їм доводиться зустрітись із жорсткими реа-

ліями ринку праці» [7]. Особливо актуальною ця теза є в умовах циклічного спаду та суттєвого скорочення робочих місць. Масова або навіть загальна вища освіта сьогодні розглядається як важливий елемент демократизації суспільства. У країнах ОЕСР у 2006 році студентів було на 8 млн. більше, аніж на 10 років раніше, у Фінляндії і Польщі їх кількість подвоїлася. У середньому в країнах ОЕСР 54 % молоді отримують вищу освіту; в Австралії і Новій Зеландії цей показник дорівнює 81 % [8].

Світова практика функціонування вищої освіти, демонструє ускладнення функцій інститутів вищої освіти, серед яких спостерігається:

- відмова від традиційних форм і програм навчання та перехід до набуття знань упродовж усього життя, що, у свою чергу, передбачає розширення кола споживачів послуг вищої освіти, а також урізноманітнення освітніх програм відповідно до потреб різних категорій населення, ринку праці та суспільства загалом;

- перехід від традиційної функції передачі (трансляції) знань до виконання широкої суспільної ролі, яка відповідає соціально-економічним потребам, що змінюються;

- реалізація підходу «соціального включення» в суспільство через освіту;

- інтенсивна підтримка процесу регіонального та локального розвитку;

- сприяння розвитку громадянського суспільства та підвищення відповідальності кожного його члена.

Основу ефективного функціонування сфери вищої освіти загалом і сучасних вищих навчальних закладах зокрема має становити зорієнтований на потреби студентів підхід, який передбачає підвищення доступності та розширення можливостей участі в програмах вищої освіти; розвиток навчання впродовж життя; зростання масового попиту на вищу освіту; відмову від ставлення до вищої освіти як до одноразового процесу; підвищення якості освіти та постійне вдосконалення професійних навичок.

Реалії свідчать, що нині вітчизняна освітня система слабо зорієнтована на підготовку мислителів та інноваторів, представників креативного класу, здатних ство-

рювати конкурентоспроможні інтелектуальні продукти, які б у подальшому забезпечували стабільний соціально-економічний розвиток країни. Серед іншого, це призводить до проблем у професійній адаптації випускників Вищих навчальних закладів на ринку праці.

Модернізація передбачає узгодження економічних і суспільних інтересів суб'єктів модернізації. Оскільки в ринкових умовах вища освіта сформована як сфера бізнесу, як ринок освітніх послуг, то суб'єктами модернізації є власне суб'єкти ринку освітніх послуг: споживачі – домогосподарства (студенти і їхні батьки), а також роботодавці, виробники – вищі навчальні заклади, держава і загалом суспільство. Їхні інтереси різнопланові, однак функціонування вищої освіти спрямоване на досягнення суспільного інтересу – підвищення якості людського капіталу, розвитку людини на основі знань та інтелекту. Узгодження інтересів та суперечностей між суб'єктами модернізації досягається через діяльність навчальних закладів із посилення практичної спрямованості навчального процесу, максимального наближення студентів до майбутньої професії. Навчальний процес за рахунок універсальності має бути організований так, щоб молодий фахівець міг перекваліфікуватися і обрати іншу професію.

Варто ще раз наголосити, що вища освіта не суто ринкова сфера, а середовище, зорієнтоване на розвиток особистості, збереження та передачу культурних традицій. Освіта, зокрема і вища, має розглядатися не як джерело доходів, «доходний дім», а бути осередком виховання світогляду. І це не «виламування душі» людини, а створення змагального механізму різних систем цінностей і моделей поведінки, що дозволяє зробити особистісний вибір на основі особистісної рефлексії [9]. У цьому зв'язку актуалізується модернізація відносин між викладачем та студентом, перехід до партнерської взаємодії. Орієнтація на студента як активного суб'єкта можлива лише за умови рівноправного діалогу, застосування активних методів навчання, активізації міждисциплінарних контактів, що передбачає: студент – це не просто слухач, а це активний учасник навчального процесу, який самос-

тійно виробляє знання і формує той індивідуальний комплекс знань, який у подальшому стане основою особистої індивідуальної конкурентоспроможності на ринку праці.

Процес становлення партнерських стосунків є послідовним усвідомленням їхньої необхідності, розвитком співтворчості. Він формується з певних елементів. Перший – перехід від патерналістських взаємин між викладачем і студентом до відносин партнерства на основі персональної відповідальності, незалежності, спільного творчого пошуку, взаємної зацікавленості в інтелектуальному розвитку, професійному та моральному зростанні. Другий – соціальний діалог представників сфери вищої освіти (викладачів, науковців, студентів) із суб'єктами з інших сфер суспільного виробництва, що реалізується на основі взаємодії освіти, науки і виробництва. Третій – контакти у процесі становлення громадянського суспільства, оскільки освітні ефекти створюються не лише в системі освіти, а і поза нею, в процесі неформального навчання за рахунок інших, додаткових, паралельних чи альтернативних офіційній системі форм.

Процес модернізації загострює питання про необхідність гнучкішої і різноманітнішої системи вищої освіти, тобто забезпечення її диверсифікації. Диверсифікацію варто розглядати як невід'ємну складову модернізаційного проекту, як соціально-економічний процес, явище, що базується на досягненнях різних галузей знань та інтегративно детермінується ними. Сучасна диверсифікація відображає формування нової освітньої парадигми, яка включає орієнтацію на особистість, а не суто на виробництво, передбачає підвищення гнучкості освітньої системи, необхідність врахування постіндустріальних вимог до результатів діяльності вищої освіти. Із сфери підготовки кадрів для економіки вища освіта перетворюється в сферу проектування людьми власного життя, завдяки ідеям, планам, які втілюються в життя. Індивідуальні підходи до диверсифікації вищої освіти базуються на особистих інтересах і перевагах споживача, які формуються на основі комплексу інформації про освітні послуги, їхню якість, рейтинги вищих навчальних закладів, потреби

ринку праці в сучасних умовах, внаслідок уявлень про власне місце і роль у суспільній системі. Відбувається відтак, моделювання проектування власного життя, підготовка до участі в конкуренції, напрацювання особистих конкурентних переваг. Важливо, щоб здатність до диверсифікації способів отримання знань у процесі формування компетенції сучасного спеціаліста була доповнена вмінням самостійно продукувати наукові, професійні знання, ті, що допоможуть йому ефективно функціонувати в соціумі.

Ще один важливий напрям модернізації – індивідуалізація навчання в освітніх системах спрямовується на розв'язання проблеми гуманізації освіти. Фахівці називають принципи, на яких базується процес індивідуалізації.

1. Принцип усвідомленої перспективи («зроби себе сам»), відповідно до якого кожен має можливість активної участі у формуванні власної стратегії освіти. Знання автоматично стануть витребуваними, а не нав'язаними жорсткими рамками навчальних планів, посилюється мотивація навчання та ефективність засвоєння знань.

2. Принцип гнучкості системи вищої освіти, відповідно до якого зміст навчання і шляхи засвоєння знань та набуття професійних навичок відповідає потребам чи рівневі претензій особи. В цьому аспекті виправданою є система багаторівневої вищої освіти при реалізації можливості зміни спеціалізації при отримання кількох спеціальностей у період навчання у ВНЗ чи зміни спеціалізації.

3. Принцип динамічності системи вищої освіти, пов'язаний із здатністю швидко реагувати на зміни в економіці.

4. Принцип індивідуального навчання, реалізація якого приводить до виникнення між викладачами та студентами атмосфери співпраці, що сприяє підвищенню якості сприйняття інформації і напрацюванню професійної майстерності [10].

Відбуваються модернізаційні перетворення і в сфері фінансових відносин. Намагаючись знайти оптимальні варіанти фінансування освіти, більшість країн прагне застосовувати комбіновані підходи, що дозволяють не лише забезпечити громадянам доступ до вищої освіти, а контролювати

якість роботи вищого навчального закладу та результати навчання студентів. Вітчизняна вища освіта потребує переходу до інтегрованої моделі фінансування освіти, яка б ґрунтувалася на багатоканальному державному фінансуванні вищої освіти, кредитуванні навчання у вищому навчальному закладі, підтримці економічних суб'єктів, котрі самостійно оплачують власне навчання. Така система з одного боку дозволить залучити додаткові кошти для оплати навчання студентів, поліпшити матеріально-технічну базу вищих навчальних закладів, підвищити конкурентоспроможність оплати праці професорсько-викладацького складу, а з іншого – створить умови для впливу споживачів освітніх послуг на їх якість. Унаслідок цього створюються основи для формування політики ефективної взаємодії та розподілу відповідальності за фінансування цієї системи між державою, домогосподарствами, працедавцями. В процесі пошуків джерел фінансування світова практика демонструє активізацію університетів в напрямі формування науково-дослідницьких комплексів, а також становлення підприємницьких університетів [11].

Одночасно, слід виокремити ще два аспекти – добровільну взаємодію через грошові відносини (приміром, фінансова допомога ВНЗ та окремим викладачам та студентам, оплата навчання, надання грантів тощо), а також контакти, які набувають нині значного поширення не лише у освіті, а соціумі в цілому – актуалізація грошових відносин. О. Тоффлер у роботі «Революційне багатство» описує її як невидиму, приховану, але важливу складову системи створення багатства на основі знань та науки (наряду з видимою, грошовою економікою). «Грошова система в найближчому майбутньому розростеться найрадикальнішим чином, однак те, що ми робимо без грошей, буде справляти все більший і більший вплив на те, що ми робимо за допомогою грошей» [12]. Справді, останнім часом виникають такі форми освіти, які здійснюються без участі викладача, через обмін інформацією, знаннями і досвідом, приміром, між мільйонами користувачів персональних комп'ютерів, які не закінчували спеціальних курсів, а нині оперують функціями, які початково були доступ-

ними тільки кваліфікованим системним операторам. Подібний тип навчання називають «товариським», одним з його інструментів є Інтернет.

Освітні ефекти створюються не лише в системі освіти, а й поза нею, в рамках неформального навчання, за рахунок інших форм, додаткових альтернативних чи паралельних по відношенню до існуючої системи. «Освіта поза системою освіти включає в себе в першу чергу освітні проекти, які реалізуються громадськими організаціями, а також позасистемну освітніх установ (додаткова освіта, різного роду ініціативи шкіл і окремих вчительських колективів), які не включені в традиційні програми. Позасистемна освіта нині існує і набуває значного розвитку, причому це не лише окремі пропозиції ентузіастів, новаторів, ініціативних груп, а «живі форми, які відповідають значимим суспільним завданням» [13]. Прикладами можна вважати потужні програми екологічного спрямування; різноманітні форми Інтернет-освіти; просвітницьку діяльність різного роду організацій, спрямовану, приміром, на збереження історичної пам'яті; проекти з підготовки юних лідерів тощо. Подібного роду діяльність, заснована на засадах довіри і добровільності, спирається на актуальні «соціальні замовлення» суспільства. В 2000-х рр. дослідники описують процеси краудсорсингу – використання «ресурсу натовпу» [14], вирішення суспільно значимих завдань силами добровольців, які координують діяльність через інформаційні технології, а також спільного створення благ в ході взаємодії споживача і виробника [15], що безумовно актуально і для вищої освіти, де відбуває спільне вироблення знань викладачем і студентом [5].

Висновки. Таким чином, ці та деякі інші напрями модернізаційних змін у вищій освіті можуть стати основою її розвитку, відповідного сучасним реаліям, а відтак – трансформувати середовище формування нової генерації суспільства.

Досягнення результативності функціонування системи вищої освіти та відповідності вимогам постіндустріального розвитку вимагає кардинальних змін в освіті відповідно до вимог сучасності. У цьому зв'язку модернізацію вищої освіти слід роз-

глядати в нерозривній єдності із процесами модернізації економічної системи загалом, яку нині для України можна визначити як перехід до пріоритетного розвитку економіки, що ґрунтується на знаннях і високих технологіях.

Література

1. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: Монографія / В. П. Антонюк. – НАН України Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова – К. : Т-во «Знання», КОО. 2001. – 254 с.
3. Згуровський М. З. Дипломована псевдоосвіта або суперечності перехідного періоду у сфері вищої освіти України Михайло Згуровський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 6(585). – С. 4–18.
4. Каленюк І. С. Особливості регулювання ринку освітніх послуг: Монографія / І. С. Каленюк, Л. І. Цимбал. – Чернігів : ЧДІЕіУ, 2011. – 184 с.
5. Яковенко Л. І. Економічні основи модернізації вищої освіти в умовах становлення економіки знань / Л. І. Яковенко, О. В. Пашенко. – Полтава : Скайтек, 2011. – 216 с.
6. Садовничий В. Проблемы образования и науки в России и стратегия на XXI век / В. Садовничий // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 2. – С. 75–79.
7. Бауман З. Индивидуализированное общество [Електронний ресурс] / Зигмунт Бауман; [Пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева]. – М., Изд-во «Логос», 2002. – 390 с. / Библиотека Гумер – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/baum/01.php. – Загол. з екрану.
8. Education at a Glance 2008. OECD INDICATORS : [Електронний ресурс] / Organisation for economic co-operation and development / Режим доступа : <http://www.oecd.org/dataoecd/23/46/41284038.pdf>. – Загол. з екрану.
9. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец. – М. : ЗАО Изд-во «Экономика», 2003. – 441 с.
10. Шрейдер В. В. Индивидуализация высшего образования как фактор становления личности гражданина демократического общества [Електронний ресурс] / В. В. Шрейдер. – Режим доступа : http://www.prof.msu.ru/publ/oms1/4_15.htm. – Загол. з екрану.
11. Мощные университеты – университеты платежеспособные? [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.ocm.perm.ru/stat/stat_5.htm. – Загол. з екрану.
12. Тоффлер Э. Революционное богатство: как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь / Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер; [Пер. с англ. М. Султанова, И. Цыркун]. – М. : АСТ; АСТ МОСКВА; Профиздат, 2008. – 569 с. – (Серия «Philosophy»).
13. Сабуров Е. Образование и ноосферная экономика / Е. Сабуров // Общественные науки и современность. – 2003. – № 4. – С. 5–14.
14. Рот С. Каковы перспективы краудсорсинга? Транснациональные стратегии открытых инноваций для предотвращения «утечки умов» из стран СНГ [Електронний ресурс] / С. Рот; [Перевод с английского]; Л. К. Пипия (сост.) «Общественные и гуманитарные науки: тенденции развития и перспективы сотрудничества». – М. : Ин-т проблем развития науки РАН, 2009. – С. 327–345. – Режим доступа : <http://ssrn.com/abstract=1876187>.
15. Co-creation: new pathways to value, Promise Corporation [Електронний ресурс] / LSE Enterprise, 2009. – Режим доступа : <http://www.promisecorp.com/newpathways/>. – Загол. з екрану.

В статье проанализированы направления модернизации системы высшего образования Украины. Акцентируется на необходимости перехода к партнерскому взаимодействию между субъектами образовательных отношений, индивидуализации обучения, построении более гибкой и разнообразной системы образования Украины, обеспечении ее диверсификации. Обосновывается переход к интегрированной модели финансирования отечественного высшего образования

Ключевые слова: высшее образование, модернизация системы высшего образования, индивидуализация обучения, диверсификация, финансирование высшего образования.

The trends of modernization of higher education in Ukraine are analyzed. The need to move to the partnership between the subjects of educational relations, individualization of learning, creating a more flexible and diverse education system in Ukraine, and ensuring its diversification is emphasized. The transition to an integrated model of financing higher education is substantiated.

Keywords: higher education, the modernization of higher education, individualized learning, diversification, higher education funding.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задосю А. О.

Надійшла до редакції 14.01.14 р.

**ВПЛИВ ДОХОДІВ НА ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО
СПОЖИВЧОГО РИНКУ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД**

*О. В. Пушківська, магістр, Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, prushkovskaya_ok@mail.ru*

*Л. О. Баластрик, к. е. н., доцент, Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, balastryk_2006@ukr.net*

У статті досліджується вплив доходів на функціонування внутрішнього споживчого ринку. Виокремлено структуру доходів та витрат домогосподарств. Здійснено класифікацію споживчого ринку та досліджено його сутність на основі методології конструювання категорій. Проаналізовано тенденції структури витрат домогосподарств в посткризовий період та з'ясовано існуючі деформації на внутрішньому споживчому ринку. Обґрунтовано необхідність зростання доходів в національній економіці як стимулу розвитку внутрішнього споживчого ринку.

Ключові слова: витрати домогосподарств, доходи домогосподарств, закони Енгеля, заробітна плата, споживчий ринок, структура споживчого ринку.

Постановка проблеми. Розвиток внутрішнього споживчого ринку України в посткризовий період викликає неабиякий інтерес як для практиків, так і для теоретиків. Сприятливі перспективи розвитку перетворюються на реальність тільки тоді, коли темпи зростання економіки країни визначатимуться розширенням його місткості та підвищенням ефективності.

Сучасний стан товарного обігу на внутрішньому ринку України характеризується певними позитивними рисами, але він не відповідає потребам економічної модернізації, перш за все через відсутність дієвого механізму ціноутворення та незбалансованість між попитом і пропозицією. Така ситуація зумовила деформацію усього відтворювального процесу та поглибила неефективність зв'язків між виробництвом, обміном та споживанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти проблем розвитку споживчого ринку в Україні висвітлені в працях багатьох українських вчених: О. Азарян, В. Апопій, В. Базилевич, А. Задоя, А. Ігнатюк, І. Ільїна, В. Лагутін, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, В. Мандибура, А. Мельник, С. Мочерний, О. Пустовойт, В. Федько, Г. Филук, І. Чернявський, О. Шевчук та ін. [1–9].

Але потребують подальшого дослідження тенденції розвитку споживчого ринку в посткризовий період, оскільки сформована

структура внутрішнього споживчого ринку в докризовий період не відповідає інтересам виробників та потребам споживачів.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є виокремлення впливу доходів на формування внутрішнього споживчого ринку в посткризовий період.

Виклад основного матеріалу дослідження. За функціональними ознаками важливість споживчого ринку в економіці будь-якої країни є безперечною. На даному ринку домогосподарства забезпечують свої потреби в продовольчій і непродовольчій продукції вітчизняного та іноземного виробництва. Споживчий ринок відіграє важливу роль у забезпеченні відповідного рівня життя населення, а його розвиток є найважливішою передумовою прискорення темпів економічного зростання національної економіки.

Функціональні особливості руху товарів на споживчому ринку в узагальненому плані зводяться до того, що він є сполучною ланкою між виробництвом товарів масового вжитку та споживанням, регулятором руху найрізноманітніших видів продукції, забезпечуючи пропорціональність структури виробництва та суспільних потреб у даному підрозділі економіки. Споживчий ринок є найбільш ідеальним місцем для прояву закону вартості насамперед через вплив на систему ціноутворення, тобто остаточне визначення суспільної вартості товару [6, с. 24].

Дослідження сектору внутрішнього споживчого ринку, де реалізуються вітчизняні товари, є важливим з кількох причин. По-перше, на ньому, як правило, формується попит на вітчизняні сировинні ресурси та інвестиційні товари, тобто він визначає вектор розвитку економічної діяльності в галузях, які виробляють сировину, напівфабрикати, верстати та обладнання. По-друге, збільшення обсягу продажу вітчизняних споживчих товарів є свідченням зростання продуктивності праці національної економіки, оскільки ці товари мають найбільшу додану вартість порівняно із сировиною та напівфабрикатами, використаними для їх виготовлення. В докризовий період питома вага вітчизняної продукції на споживчому ринку країни мала тенденцію до зменшення, що супроводжувалося зростанням макроекономічних диспропорцій у вигляді від'ємного сальдо торговельного балансу, інфляції, уповільнення темпів ділової активності тощо. В посткризовий період спостерігаємо поглиблення деформацій споживчого ринку, які пов'язані не тільки з економічною кризою, а й з політичною кризою в Україні. Відсутність чіткої стратегії розвитку націона-

льного виробництва та дієвого механізму регулювання споживчого ринку потребує глибоких теоретичних досліджень в цьому аспекті.

Поняття «споживчий ринок» є певною мірою збиральним поняттям, оскільки характеризує складну сукупність окремих видів споживчих ринків, які можна класифікувати по об'єктах, суб'єктах, особливостях взаємодії тощо. В науковій літературі найбільш поширеною класифікацією споживчого ринку є ринок споживчих товарів і ринок послуг. Також виділяють ринок продовольчих і непродовольчих товарів; внутрішній ринок і зовнішній, та за просторовою ознакою (регіон, район, місто, село) та ін.

На наш погляд, для аналізу тенденції розвитку і функціонування ринку споживчих товарів доцільно виокремити ринок товарів поточного споживання та ринок товарів довгострокового використання. Така класифікація споживчого ринку дозволяє аналізувати не тільки кругообіг товарів в цілому, а й за терміном споживання, а також досліджувати вплив споживчого попиту на розвиток галузей національної економіки (рис.1).



Рис. 1. Структура споживчого ринку

На наш погляд, для глибокого розуміння споживчого ринку як економічної категорії доцільно дослідити її через методологію конструювання категорій А. Старостіної, яка виділяє такі складові: «сутність явища» «зміст явища» та «результат явища» [14].

Наведені визначення поняття «споживчий ринок» в таблиці 1 свідчить, що в сучасній економічній літературі, як у вітчизняній, так і зарубіжній немає одностайності щодо визначення цієї категорії.

Наведені визначення поняття «споживчий ринок» в таблиці 1 свідчить, що в сучасній економічній літературі, як у вітчизняній, так і зарубіжній немає одностайності щодо визначення цієї категорії.

Трактування категорії «споживчий ринок» у підходах різних авторів

№	Автор, рік	Сутність явища	Зміст	Результат явища
1.	Л. Лігоненко [4]	сегмент (підсистема) ринку	що характеризує сукупність соціально-економічних стосунків виробника і споживача споживчих товарів, що формуються в процесі купівлі-продажу(оренди), і послуг	для кінцевого споживання
2.	Р. Шніпер, А. Новосьолов	територіальна організація сфери обігу	яка покликана забезпечити населення товарами на основі розвитку товарно-грошових відносин	при мінімальних витратах обігу.
3.	Ф. Котлер [11]	окремі особи і домогосподарства,	які купляють товари і послуги	для використання їх в особистому споживанні
4.	С. Мочерний [7]	процес купівлі домогосподарствами товарів та послуг		для особистого споживання
5.	С. Кузьміна, Л. Левчук [10]	відносини	з приводу просування товару (послуги) від виробника до кінцевого споживача безпосередньо або за участю оптових та роздрібних торгівельних мереж	
6.	Н. Чепурін, Е. Кисельова [12]	спосіб взаємодії виробників і споживачів	заснований на децентралізованому, неособистому механізмі цінових сигналів	
7.	Е. Азарян [1]	система економічних відносин	що реалізують себе через рух економічних потреб одне до одного, що виражаються через попит, пропозицію та ціну на споживчі товари	задоволення потреби усіх учасників через відповідні товари та послуги відповідної властивості або характеристики
8.	В. Теліпко [13]	форма господарських зв'язків між товаровиробниками та споживачами	шляхом купівлі-продажу товарів	

За методикою А. Старостіної усі автори виділяють «суть» та «зміст явища», але «результат явища» є не у всіх науковців. Зокрема, С. Кузьміна, Н. Чепурін та В. Теліпко не виділяють в своїх визначеннях споживчого ринку «результат явища».

Базуючись на вищезазначене необхідно сформувати авторське визначення споживчого ринку. Споживчий ринок – це система соціально-економічних відносин, які виникають між виробництвом та особистим споживанням, що здійснюється безпосередньо або за участю оптових й роздрібних торгівельних мереж, де відбувається задоволення потреб усіх учасників ринку через відповідні товари та послуги певної властиво-

сті або характеристики. Слід підкреслити, що в даному визначенні є усі три складові конструювання категорій: «суть», «зміст», «результат». А саме: «суть» – це система соціально-економічних відносин; «зміст» – які виникають між виробництвом та особистим споживанням, що здійснюється безпосередньо або за участю оптових й роздрібних торгівельних мереж; «результат» – це задоволення потреб усіх учасників ринку.

Важливо зазначити, що взаємодія споживача і виробника відбувається у відповідному зовнішньому середовищі, що об'єднує середовище економічне, інституціональне, технічне, соціально-культурне, природниче та правове, як таке, що регламентує

взаємовідносини всіх учасників споживчого ринку.

Багатофункціональність споживчого ринку в системі суспільного виробництва підтверджує, що його функції в певній мірі співпадають з функціями ринку загалом, але і відрізняються, оскільки вони обумовлені економічним призначенням споживчих благ.

Серед найбільш важливих функцій споживчого ринку є наступні:

- реалізація частини валового національного продукту, який призначений для задоволення індивідуальних і колективних потреб населення, за допомогою якого відшкодовуються затрати на виробництво і обіг, що забезпечує нормальний хід відтворювального процесу. Тобто, споживчий ринок є сполучною ланкою між виробництвом і розподілом, з одного боку, і з особистим споживанням, з іншого;

- економічне стимулювання зростання виробництва, підвищення його ефективності, яке спонукає виробників створювати якісні споживчі блага, що користуються попитом. При невідповідності попиту і пропозиції товарів виникають диспропорції в кругообігу грошових доходів населення, і, як наслідок, порушення механізму відтворення;

- доведення товарів до кінцевих споживачів через механізм товарного обігу. Обмінюючи грошові доходи на товари, населення задовольняє свої потреби в матеріальних і духовних благах. Особисте споживання працюючого є ніщо інше, як відтворення робочої сили. Задовольняючи за допомогою доходів свої потреби, людина тим самим створює умови для відтворення своєї робочої сили і отримує можливість знову працювати. Отже, споживчий ринок сприяє відшкодуванню затрат робочої сили і поєднання факторів виробництва;

- формування ціни на споживчі товари і послуги за допомогою визначення їх суспільної вартості і корисності через механізм взаємодії попиту і пропозиції;

- забезпечення динамічності пропорційності зростання попиту і пропозиції товарів і послуг, підтримка збалансованості між ними як за загальним об'ємом, так і за товарними групами; забезпечення перерозподілу доходів населення через механізм

ринкових цін;

- генерування інформації про кон'юнктуру ринку, його ємність, структуру, культуру і якість обслуговування споживачів;

Слід підкреслити, що в економічній практиці усі функції споживчого ринку тісно переплітаються і взаємодіють одна з одною. Важливим індикатором функціональності та дієвості споживчого ринку є рівень доходів населення.

Доходи населення характеризують стан купівельної спроможності, та є визначальним фактором у відношенні соціальних можливостей споживачів. Економічним постулатом є те, що рівень споживання безпосередньо залежить від рівня доходу. Зазначимо, що у кейнсіанській теорії ефективний сукупний попит є рушієм розвитку національної економіки, оскільки він включає в себе споживчий та інвестиційний попит. Кожен вид попиту відображає певні функціональні залежності в економіці. Зокрема, за Дж. М. Кейнсом споживчий попит є функцією від доходу при даній системі розподілу. Звідси слідує, що одним із вагомих завдань стимулювання розвитку економіки країни є підвищення доходів населення. Нагальною проблемою сучасності в економіці України є своєчасна виплата заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат.

Доходи населення, як соціально-економічна категорія, характеризують стосунки в суспільстві з приводу присвоєння, використання та розподілу створюваного продукту. Головним критерієм диференціації суспільства виступають розмір та джерела доходів. Доходи населення відображають економічні зв'язки між членами суспільства з приводу споживання виробленого продукту за рахунок їхньої трудової активності, використання власності, яка перебуває в їхньому розпорядженні та соціальних трансферів.

Державний комітет статистики в національній економіці виділяє такі види доходів домогосподарства: грошові доходи, не грошові доходи, загальні доходи та сукупні ресурси. Грошові доходи домогосподарства складаються з суми грошових та натуральних надходжень, одержаних членами домо-

господарства у вигляді оплати праці, доходів від підприємницької діяльності та доходів від власності, а також пенсій, стипендій, соціальної допомоги. Не грошові доходи домогосподарств включають вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства, а також суму безготівкових пільг на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг та послуг транспорту й зв'язку. Загальні доходи складаються з суми грошових та негрошових доходів. Важливо зазначити, що ця класифікація приведена у відповідність до міжнародної класифікації індивідуального споживання товарів та послуг за цілями COICOP-HBS, рекомендованої до використання Євростатом [16].

Аналіз статистичних даних свідчить, що за останній період поліпшилася структура доходів в національній економіці. Зокрема, збільшилась частка населення, яка має джерелом доходів економічну активність

(зарплата, прибуток, змішаний дохід, доходи від власності) і перевищує трансфертну частку у загальній структурі доходів. У першому півріччі 2013 частка грошових доходів у структурі сукупних ресурсів домогосподарств складала 91 %. Більше половини сукупних ресурсів домогосподарств – це доходи від зайнятості – 54,6%, а трансфертна частка за цей період складала 29% [15].

Розглядаючи вплив доходів на формування споживчого ринку доцільно проаналізувати їх динаміку в докризовий та посткризовий період. Аналіз доходів населення України, за даними Держкомстату України за період 2002–2012 рр., свідчить про істотне їх зростання [15]. Вагоме значення у формуванні доходів має заробітна плата. Так, номінальна заробітна плата в 2012 році порівняно з 2007 роком зросла на 60,7%. А доходи в цілому за цей період зросли на 80,41 % (табл. 2).

Таблиця 2

Доходи населення 2002–2012 рр. (млн.грн.)

Роки	Доходи – всього	Зарплата	Прибуток та змішаний дохід	Доходи від власності	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти
2002	185073	78950	33540	5297	67286
2003	215672	94608	36330	6706	78028
2004	274241	117227	43828	8337	104849
2005	381404	160621	58404	11072	151307
2006	472061	205120	69186	13855	183900
2007	623289	278968	95203	20078	229040
2008	845641	366387	131139	28432	319683
2009	894286	365300	129760	34654	364572
2010	1101015	449553	160025	67856	423741
2011	1266753	529133	200230	68004	469386
2012	1457864	609394	224920	80769	542781

Складено за : [15]

Дані Держкомстату свідчать про зростання доходів населення, але не слід забувати, що зростають, на жаль, не реальні доходи, а номінальні. В цілому підвищення добробуту населення веде до збільшення платоспроможного попиту, який сприяє розвитку економіки країни.

Існує тісний зв'язок між рівнем доходів і структурою витрат сім'ї. Ці закономірності вперше дослідив німецький економіст Ернст Енгель. Вчений довів, що зі зростанням доходу частка витрат на їжу помітно зменшується, витрати на одяг, житло, змі-

нюються порівняно менше, а питома вага витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно збільшується. Сім'ї з нижчими доходами витрачають більшу частку доходів на їжу, одяг, житло. Ця закономірність має назву першого закону Енгеля.

Якщо проаналізувати статистичні дані в українській економіці, то спостерігаємо тенденцію, яку досліджував Енгель. Наприклад, в домогосподарствах із середньодушовим загальним доходом в місяць до 480 грн. на одну особу – 58,5% доходів іде на продук-

ти харчування, а в домогосподарствах з доходом понад 3720 грн. – на продукти харчування витрачається 30,9%. На охорону здоров'я в цих групах доходів спостерігається така тенденція з 1,4% до 2,4% відповідно. На освіту в групі, де дохід складає менше 480 грн. витрачається 0,9%, а в групі понад 3720 грн. – 1,9 %, тобто закон Енгеля, як бачимо, має свій прояв. Цікавою є тенденція в національній економіці, де із зростанням доходів значна частка припадає на ресторани та готелі. Зокрема, в групі домогосподарств із доходами до 480 грн. спостерігаємо 1,7%, а в групі домогосподарств понад 3720 грн. – 4,1%[17]. Тобто, українці в сучасних умовах прагнуть добре харчуватись і відвідувати ресторани (споживачі з високими доходами) і менше витрачати на охорону здоров'я та освіту.

Дані свідчать також про існування парадоксу Гіффена в українській економіці. В структурі споживання продуктів бачимо, що малозабезпечені верстви населення збільшують споживання хліба й хлібобулочних продуктів і картоплі[17].

Із вищезазначеного слідує, що в українській економіці формування споживчого ринку відбувається за загальноцивілізаційними принципами, тобто витрачаючи свої доходи на продукти харчування, одяг, житло одночасно стимулюється розвиток галузей легкої та харчової промисловості, які є складовими вторинного сектору економіки. Витрати домогосподарств на освіту, охорону здоров'я стимулюють розвиток галузей третинного сектору економіки, які є домінуючими в постіндустріальному суспільстві.

Споживчі настрої домогосподарств відображають тенденцію внутрішнього попиту на споживчому ринку. Тому доцільно проаналізувати структуру витрат домогосподарств за останній період.

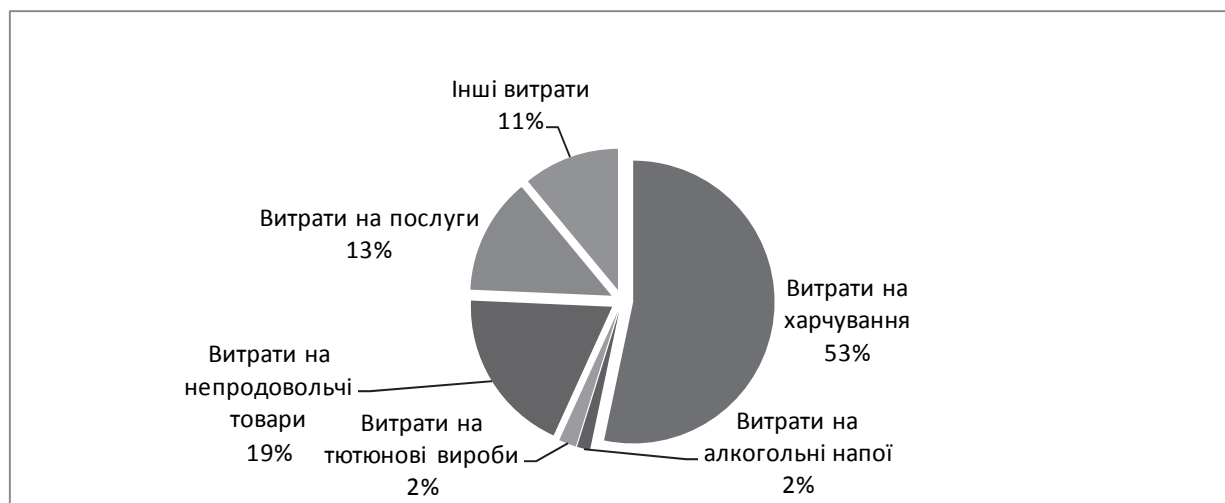
Зокрема, середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства у I півріччі 2013 р. склали 3745 грн., що на 7% більше, ніж у відповідному періоді 2012 р. Міське домогосподарство витрачало в середньому за місяць 3928 грн., сільське – 3331 грн. У середньому на одного члена домогосподарства сукупні витрати становили 1775 грн. на місяць, у міських домогосподарствах – 1898 грн., у сільських – 1521 грн. Серед усіх су-

купних витрат домогосподарств 90% становили споживчі витрати (у I півріччі 2012р. – 91%). Найбільш вагомою статтею (53%, як і у I півріччі 2012 р.) сукупних витрат домогосподарств продовжували залишатися витрати на харчування (включаючи харчування поза домом)[17].

На купівлю непродовольчих товарів та оплату послуг (без витрат на харчування поза домом) домогосподарства направили 34% усіх витрат, що на 0,2 в.п. більше, ніж у січні–червні минулого року. Витрати на алкогольні напої та тютюнові вироби становили відповідно 1,5% та 1,9% сукупних витрат домогосподарств (у січні–червні 2012 р. – 1,5% та 2,0%). Частка неспоживчих сукупних витрат зменшилася на 0,5 в.п. і склала десяту частину усіх витрат домогосподарств. Вартість харчування у I півріччі 2013 р. у середньому на одну особу становила 31 грн. [17].

Рисунок 2 наглядно демонструє, що в структурі грошових витрат домогосподарств України у 2013 році переважала частка витрат на продовольчі товари та харчування (53%). Важливо зазначити, що в країнах з розвинутою ринковою економікою частка витрат на продовольчі товари та харчування складає від 15 до 25%. Домінування в структурі витрат домогосподарств витрат на харчування свідчить про низький розвиток економіки, в якій і низький рівень доходів населення. Схиляючись до кейнсіанської теорії щодо трактування заробітної плати зазначимо, що помірне її зростання є умовою зростання сукупного попиту як стимулу до зростання економіки і зменшення соціального незадоволення. Витрати підприємців на підвищення заробітної плати стають одночасно доходами працівників. Цей взаємозв'язок породжує мультиплікатор економічного зростання. Переважання в економіці України теорії неокласичного трактування заробітної плати, яка дає підприємцям можливість підтримувати її на рівні прожиткового мінімуму стримує економічне зростання в країні в цілому та розвиток споживчого ринку, зокрема.

Важливу роль у зростанні заробітної плати та доходів в цілому повинна відігравати держава шляхом регулювання інфляційних процесів та розміру мінімальної



Складено за: [17]

Рис. 2. Структура грошових витрат домогосподарств України у 2013р.

заробітної плати, оскільки це безпосередньо впливає на функціонування та розвиток внутрішнього споживчого ринку. Виокремлені проблеми потребують подальшого глибокого науково-теоретичного дослідження.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, слід зазначити, що в структурі доходів населення України збільшилась частка доходів від економічної активності, яка перевищує трансфертну частку у загальній структурі доходів. Зростання споживчого попиту відбувається за рахунок збільшення доходів домогосподарств, а саме номінальної заробітної плати. Але, на жаль, в структурі витрат домогосподарств переважають витрати на продовольчі товари, тобто товари короткострокового та середньострокового вжитку, які в основному вироблені іншими країнами. Це є свідченням нераціональної структури споживання та формування деформованого внутрішнього споживчого ринку. Мінімізація даних деформацій можлива шляхом виваженої економічної політики держави

Література

1. Азарян О. Механізм циклічного розвитку споживчого ринку // Схід-East. – 2003. – №3. – С. 40–42.
2. Апопій В. В. та інш. Ринок споживчих товарів в Україні: проблеми сучасного розвитку // Економіка і прогнозування: Науково-аналітичний журнал / Ін-т економіки та прогнозування НАНУ. – Київ, 2002. – № 4. – С. 115–123.
3. Лагутін В. Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання / В. Д. Лагутін: монографія. – К.: Київ нац. торг.- екон. ун-т, 2008. – 327 с.

4. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання: Монографія / за заг. ред. Л. О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 307 с.

5. Мазаракі А. Ринок споживчих товарів в Україні: посткризові тенденції: управління економікою: теорія і практика / А. Мазаракі, В. Лагутін // Економіка України: науковий журнал / М-во економіки України; М-во фінансів України та НАН України. – 2011. – №9 (598). – С. 17–26

6. Мельник А. С. Деякі аспекти функціонування споживчого ринку в умовах реформування економіки України / А. С. Мельник, В. М. Євдаков // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка – 1998. – С. 24–28.

7. Економічна енциклопедія / Відп. ред. С. В. Мочерний. – К.: Вид. центр «Академія», 2001. – 847 с.

8. Пустовойт О. Ринок споживчих товарів України: тенденції розвитку і вплив на структуру економіки // Економіка України: науковий журнал / Мін. економіки України; Мін. фінансів України та НАН України. – 2011. – № 1 (590). – С. 59–69.

9. Шевчук О. Споживчий ринок України: суперечності національного і глобального // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка – 2006. – Вип. 86/87 – С. 58–60.

10. Кузьміна С. Правове регулювання споживчого ринку / С. Кузьміна, Л. Левчук // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 13 – 15.

11. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2003. – 1200 с.

12. Курс экономической теории. Под ред. Чепурина М. Н., Киселевой Е. А. 5-е изд., испр., дополн. и перераб. – Киров: «АСА», 2006. – 832 с.

13. Юридичний путівник споживача: Навч.-прак. пос. / В. Е. Теліпко, С. А. Панасюк, О. І. Клименко та ін.; За заг. ред. Теліпко В. Е. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.

14. Старостіна А. Сутність та практичне значення застосування методики конструювання катего-

ріального апарату економічної науки (на прикладі понять «глобалізація» та «підприємницький ризик» / А. Старостіна, В. Кравченко // Вісник Київського університету ім. Шевченка. – 2011. – №128. – С. 5–10.

15. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

(дата звернення 29.01.2014). – Назва з екрана.

16. Household Budget Surveys in the EU. Methodology and Recommendation for Harmonization. Eurostat, Luxemburg, 2003

17. Витрати і ресурси домогосподарств України у II кварталі 2013 року // Статистичний бюлетень. – К., 2013. – 145 с.

В статье исследуется влияние доходов на функционирование внутреннего потребительского рынка. Выделено структуру доходов и расходов домохозяйств. Проведена классификация потребительского рынка, исследовано его сущность на основе методологии конструирования категории. Проанализировано тенденции структуры расходов домохозяйств в посткризисный период и выявлены существующие деформации на внутреннем потребительском рынке. Обосновано необходимость роста доходов в национальной экономике как стимула развития внутреннего потребительского рынка.

Ключевые слова: расходы домохозяйства, доходы домохозяйства, законы Энгеля, заработная плата, потребительский рынок, структура потребительского рынка.

The impact of income on the functioning of the domestic consumer market is studied. The structure of household income and expenditure is pointed out. The classification of the consumer market is presented and its essence is researched based on the methodology of categories construction. The trends in household expenditure in the post-crisis period are analyzed and deformations of the domestic consumer market are identified. The necessity of growth of revenues in the national economy is justified as the stimulus for development of domestic consumer market.

Keywords: household expenditures, household income, Engel's law, wage, consumer market, structure of consumer market.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Осецьким В. Л. Надійшла до редакції 23.01. 2014 р.

УДК 331:658.115:621

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

*О. П. Крупський, к. психол. н., доцент,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
scavr@ua.fm*

У статті розглядаються підходи до визначення поняття «організаційна культура», характеризуються її види, невід'ємні складові й функції в організації. Сформульовано авторський погляд на організаційну культуру в широкому й вузькому розумінні даної категорії. Проаналізовано особливості сприйняття організаційної культури робітниками українських підприємств.

Ключові слова: організаційна культура, артефакти, символи, ритуали, вірування, цінності, девіантна культура.

Постановка проблеми. В сучасних умовах організаційна культура є однією з категорій, що найбільш активно дискутуються західними науковцями й практиками менеджменту. Така ситуація пояснюється, з одного боку, різким зростанням конкуренції

на тлі рецесійного стану економік більшості країн світу, а з іншого – ролі, яку виконує організаційна культура на шляху досягнення цілей компанії. Зокрема, культура є свого роду джерелом інформації щодо загальноприйнятної й неприпустимої поведінки, очі-

куваних наслідків певних дій, стилю менеджменту й соціальних стосунків. Вона дає можливість більш глибоко «зрозуміти організацію з середини», досягти балансу між індивідуальними й загальними інтересами. організаційна культура чітко визначає правила, на основі яких вибудовуються відносини між співробітниками по горизонталі й вертикалі, а також ставлення до клієнтів, постачальників, спонсорів тощо. Як підтверджує досвід провідних компаній, спрямування зусиль (розумових, фізичних) у поєднанні з необхідними матеріальними й нематеріальними ресурсами на зміцнення організаційної культури сприяє отриманню конкурентних переваг, у тому числі, за рахунок створення єдиної системи ухвалення управлінських рішень. Водночас, ігнорування культури в цілому або її окремих складових спричиняє непередбачувані наслідки аж до дезінтеграції, втрати контролю над виробничим процесом, фінансовими потоками, а в найгірших випадках – банкрутства. Все вище перераховане зумовлює значущість вивчення як практичних, так і теоретичних аспектів означеної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як з'ясувалось в ході проведеного дослідження, українські науковці не залишилися осторонь означеної проблеми. Наприклад, Гордієнко В. П., Карамушка Л. М., Савчин М. В., Фурман А. В. в своїх роботах аналізували організаційну культуру з погляду психології [1– 4]; Канафоцька Г. П. [5], Шевченко А. М. [6] – педагогіки; Лукашевич Ю. Л. [7], Пітель Н. Я. [8], Розкошна О. А. [9] – впливу ОК на ефективність діяльності підприємства, Пашко Л. А. [10] – органів державної влади; Колесніков Г. О. [11] – забезпечення якості продукції. Однак, на думку фахівців, все ще не розроблено єдиного підходу до визначення поняття «організаційна культура», змісту її складових та особливостей її сприйняття працівниками українських установ і підприємств. Без вирішення цієї проблеми не можна сподіватися на розуміння зв'язків організаційної культури з іншими ключовими елементами компанії, зокрема, її структурою й системою стимулювання, розробляти дієві заходи з впровадження й / або удосконалення організаційної культури, прогнозувати у взаємно-

му зв'язку розвиток інших елементів внутрішнього культурного середовища в цілому (професійної культури, професійної етики, бізнес-етики тощо).

Формулювання мети статті. На основі аналізу сутності організаційної культури, її складових і видів поставлено за мету виявити ставлення робітників українських підприємств до особливостей і ролі організаційної культури в організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «організаційна культура» набув поширення з 1980-х років, коли в світ вийшов «In Search of Excellence: Lessons from America's Best Run Companies» – бестселер бізнес-консультантів Питерс Т. та Уотерман Р. У пошуках досконалості автори дійшли висновку, що саме організаційна культура може стати тим вирішальним фактором, який зумовить успіх компанії, орієнтованої на клієнта, оскільки вона безпосередньо пов'язана з задоволеністю роботою, лояльністю співробітників, організаційною ефективністю й пронизує всі сфери діяльності [11; 12, с. 46]. Це припущення було цілком підтверджене практикою (опитування, яке проводилося по усьому світові компанією Bain & Company показало: 91% (1092 осіб-керівників вищої ланки) погодилися, що культура є однією з найважливіших складових стратегії досягнення успішних результатів, у той час, як 81% респондентів зазначили, що її відсутність спричинить неминучий провал [13, с. 3]. Як наслідок, ці результати сприяли появі численних досліджень, підручників, наукових праць, в яких утвердилося ціле розмаїття поглядів, термінів, визначень організаційної культури (тільки «Harvard Business Review» оприлюднило більше 3000 статей щодо різних аспектів організаційної культури як визначального чинника підвищення ефективності діяльності підприємства [13, с. 7]).

Зазвичай, під організаційною культурою розуміється спосіб, в який менеджмент домагається виконання завдань (або в який «справи робляться») [14, с. 270]; система загальних припущень, цінностей і переконань, які показують людям, яка манера поведінки доречна на робочому місці, а яка – неприпустима [11]. Під таким кутом, організаційна культура може розглядатися як

«особистість» організації, яка характеризується певним стилем поведінки в умовах, коли людям не наказують, що робити [15, с. 4].

Шейн Е. вважає організаційну культуру сукупністю базових припущень, цінностей, артефактів, які, по-перше, поділяються групою в ході процесу вирішення проблем, пов'язаних із впливом зовнішнього середовища й необхідністю внутрішньої інтеграції; по-друге, виявляються настільки ефективними, що поширюються на кожного нового члена з метою передачі знань щодо сприйняття й подолання негараздів [16, с. 38]. У свою чергу, новачок з перших кроків соціалізації вносить свою частку в збагачення й поглиблення як вищезгаданих знань, так і

припущень.

З часом виявилось, що не всі дослідники поділяють погляд Шейн Е. Деякі вчені наполягають, що організаційна культура не може розглядатися як унітарна, інші оскаржують базову, на думку Шейн Е., функцію підтримки соціальної структури й підкреслюють обмеженість його підходу зосередженістю на аналізі організаційних змін. Як наслідок, з метою удосконалення й надання моделі більшої зрозумілості, а також досягнення культурної стабільності було запропоновано дві фундаментальні новації:

1. Включення додаткових елементів (зокрема, символів) в перелік атрибутів культури (більш детально складові культури наведено в табл. 1);

Таблиця 1

Складові елементи організаційної культури

Поведінкові закономірності	Норми	Вірування	Цінності	Місія	Правила	Організаційний Клімат
Стиль поведінки, що вважається гідним. Окремі елементи описуються окулістикою, такесікою, проксемікою, кінесікою (в тому числі, прийнятий одяг) тощо.	Стандарти поведінки (обсяг планованої роботи, відповідальності за неї; ступінь ризику; проведення вільного часу)	Набір переконань про те, що робить організацію успішною й, навпаки, є бар'єром на шляху досягнення цілі; усвідомлюються з часом і досвідом; перетворюються на історії й міфи; є одним із засобів мотивації	Домінуючі принципи, які скеровують щоденну поведінку й є серцевинними для організації (перш за все, стосовно того, що НЕ можна робити); до цінностей, зокрема, відносяться положення професійної етики	Соціально-відповідальна мета, філософія компанії, що визначає ставлення до клієнтів, акціонерів, постачальників, конкурентів тощо	Кодекс поведінки, положення якого є обов'язковими для всіх; визначає міжособистісні відносини персоналу й ставлення до аутсайдерів	Атмосфера, що через відчуття безпеки й комфорту має сприяти зростанню прихильності споживачів і співробітників
Механізм досягнення мети	Інфраструктура	Історії й міфи	Ритуали, обряди	Артефакти	Мова	Побоювання
Методи підвищення ефективності діяльності; особливості процесу управління (виявлення основних критеріїв під час прийняття рішень, постановки цілей; способи стимулювання інновацій; координація й комунікація)	Фізичні атрибути й організаційна структура, що забезпечують впровадження переконань в життя, в тому числі, системи підзвітності, мотивації, покарань	Передаються з вуст в уста, часто – на професійному слензі; допомагають пов'язати вчинки з наслідками; зазвичай стосуються конкретного героя; сприяють зміцненню корпоративного духа, довіри до вищого менеджменту; за негативного прикладу – стимулюють дисципліну;	Формальні заходи, що носять повторюваний характер і відповідають різним подіям в житті колективу (прийом на роботу колеги, перевиконання планових показників, ювілей компанії, підвищення визначених осіб; щоранкові тренінги, які налаштовують на позитив тощо)	Видимі символи (газета, значки, колір меблів і приміщення) й процеси (взаємодія співробітників між собою й керівництвом), важливість яких важко зрозуміти сторонній людині	Центральний аспект організаційної культури; професійний лексикон, що використовується членами організації; набір символів, що поділяється обізнаними, до яких не так легко потрапити	Страх перед наслідками, які матимуть місце за ігнорування цінностей, норм, правил, спільних цілей; невпевненість у власних силах і можливості якісно виконувати доручене тощо

Джерело: розроблено на основі [16 с. 47; 20]

2. Забезпечення значнішої децентралізації цих елементів, тобто заміна регулювання на координацію зв'язку між ними [17].

Подальший розвиток теорії дозволив визначити організаційну культуру з погляду трьох окремих наук: організаційної психології, організаційної соціології й організаційної антропології. Організаційні когнітивні антропологи розглядають організаційну культуру як систему загального знання або пізнання. Інакше кажучи, дотримуються думки, що культура є нічим іншим, як утворенням людського розуму. Біхевіористи доповнюють це визначення за рахунок урахування загальних переконань, сприйняття й очікування, що спостерігаються у індивідів й є ключем до розуміння організаційної поведінки [18, с. 8–9]. Соціологи збагачують концепцію внутрішньою узгодженістю, домовленостями й настроєм, які приймаються як належні всіма ланками системи; обмеженнями прав власників і керівників на користь найманих працівників середнього й нижчого рівнів [19, с. 5–6].

Як показав аналіз домінуючих теорій, досліджувати природу організаційної культури доцільно в трьох напрямках: інтеграції, диференціації та фрагментації. *Інтеграційний підхід* базується на твердженні, що культура розуміється шляхом ретельного вивчення всього, що є загальним або узгодженим в рамках організації; *диференційний* – на впевненості, що «культурний консенсус» може мати місце лише в конкретній групі (серед вищого менеджменту, фахівців, технічних робітників тощо), тобто із самого початку передбачає наявність різних субкультур; *фрагментаційний* – на відсутності як однакового сприйняття, так і суттєвих розбіжностей у поглядах і поведінці (при цьому увага концентрується на виявленні неоднозначності й суперечливості як ключового фактора в розумінні культури) [21].

Комбінація трьох підходів не тільки гарантувала отримання повної об'єктивної картини, а й дозволила виділити функції організаційної культури, основними серед яких можна вважати контроль за поведінкою, заохочення стабільності, створення дієвої системи управління й обміну знаннями [22, с. 600], джерел ідентичності [23, с. 1] й прихильності місії організації [24, с. 547].

Якщо порівняти компанію з організмом людини, то з'ясується, що організаційна культура, фактично, виконує функцію імунної системи: запобігає проникненню «шкідливих думок» і появі «поганих людей», які можуть загрожувати організації, тобто забезпечує визначений рівень імунітету щодо чинників, здатних порушити «правильну» роботу.

Існує й інша спільна риса: у випадку, коли організаційна культура є хиткою, нестабільною, слабкою, помилки в управлінні, подібно до інфекції, спричиняють руйнівні наслідки й, навпаки, всіляка підтримка культурних традицій і вимог супроводжується покращенням показників діяльності підприємства [25].

Функції організаційної культури можуть бути покладені в основу розробки визначення організаційної культури в широкому сенсі, за яким вона тлумачиться як культура, що:

- визначає загальні закономірності когнітивних інтерпретацій або колективного сприйняття вчинків, думок, рішень;
- надихає, мотивує, забезпечує емоційний комфорт і відчуття безпеки і, як наслідок, прихильність працівників; створює й впроваджує в життя модель вірної поведінки;
- розробляє систему ідентифікації, встановлює кордони, які дозволяють відокремити членів організації від тих, хто не має до неї безпосереднього відношення;
- управляє щоденним життям, контролює хід виробничого процесу; запобігає виникненню негараздів.

У вузькому сенсі автор пропонує розглядати організаційну культуру як інструмент підвищення конкурентоспроможності організації шляхом створення атмосфери справедливості, відповідальності, прихильності компанії з метою досягнення цільових показників й реалізації місії. Однак, цю роль організаційна культура здатна відігравати лише у випадку коли вона є сильною.

– Епітет «сильна» (загальна характеристика такої наведена в табл. 2, зазвичай, застосовується до культури, що поділяється всіма членами організації; визначає думки й поведінку співробітників (на відміну від слабкої, яка за красивим гаслом приховує

Риси сильної організаційної культури

Чесність	Відкритість	Справедливість	Оптимізація результатів	Джерела досвіду	Усвідомлення неохідності	Дружелюбність і конгеніальність
– надання точних і повних відомостей з будь-яких питань; – чесний і тактовний обмін досвідом, думками, висновками, знаннями; – уникнення зловживання інформацією у власних інтересах; – налагодження системи комунікацій	– урахування альтернатив під час прийняття рішень; – розробка різноманітних критеріїв для аналізу альтернатив; – відмова від підгонки фактів під критерії; – готовність мислити нестандартно, приймати іншу думку й/або відстоювати власну, йти на ризик у разі необхідності	– забезпечення захисту й підтримки співробітників, перш за все тих, хто вносить значний внесок у розвиток бізнесу; – у випадку конфлікту, перетворення його на перевагу для всіх; – неприпустимість отримання винагороди однією групою за рахунок іншої; – відповідність мотивації заслугі, покарання – провині; передбачуваність і першого, й другого для всіх без виключення співробітників;	– делегування повноважень з урахуванням здібностей і кваліфікації; – вміння наслідувати кращий досвід інших фірм; – намагання поділитися власним надбанням, особливими навичками, винаходами, що підвищили ефективність роботи; – створення команди, кожен член якої здатен замінити іншого у разі необхідності	– власний успіх і помилки, перш за все, в сфері, тим чи іншим чином пов'язаній з фінансовими потоками; – вміння відповідати за прораханки й невдачі, аналізувати їхні причини, прогнозувати наслідки й розробляти заходи з недопущення повтору; – здатність приймати рішення, вирішальні як для кожної окремої особи, так і для компанії в цілому; – усвідомлене бажання підвищувати кваліфікацію	– переваги від дотримання ОК, які повинен знаходити для себе кожен працівник (сприяння кар'єрному зростанню, набуття нових навичок, підвищення самооцінки, складності завдань, ступеня відповідальності; поява відчуття належності до групи, незамінності тощо)	– дружні стосунки, що знаходять прояв, в тому числі, за стінами підприємства; більш прихильна колективістським культурам і/або компаніям, в яких успіх залежить від злагодженої командної роботи. Є надійним інструментом підвищення ефективності праці всіх

Джерело: розроблено на основі [20; 24, с. 546]

непридатність виконувати жодну з описаних вище функцій) [11].

Організаційна культура може класифікуватися й іншим чином (таблиця 3) з причини її унікальності як на мікро-, так і на макрорівні. Так, організаційна культура відрізняється від національної, що охоплює, в тому числі, історію країни, мову, релігію, а також обумовлені ними моральні норми й цінності. Організаційна культура не має настільки всеосяжного характеру, її вплив більш вузький і специфічний; вона лише допомагає людині визначитися з місцем і роллю в колективі. Ця «вузькість» вимагає, однак, здатності швидко змінюватись і адаптуватись до нових умов; іншими словами, зумовлює динамічність організаційної культури [26]. Дослідники також довели, що культура носить композиційний характер, тобто має однаковий зміст і сенс в групі (на рівні

субкультури) й організації в цілому. Хоча цей висновок залишається емпіричним, організаційна культура і субкультури є теоретично ізоморфні, так як загалом вони впливають на поведінку через спільні соціальні нормативні сигнали [29, с. 677].

Крім того, із значною вірогідністю культура організації може набувати змалюваних рис. Останнє передбачає, що в середині будь-якої структури виникають суперечності викликані розмаїттям сприйняття цінностей і вірувань окремими особами; усвідомлення ними інформації, змін, нововведень у різний спосіб (одну й ту саму подію хтось розглядає як крок уперед, а хтось – як зайву проблему). Приносячи свій ентузіазм (невдоволення) в групу, вона (особа) створює свого роду мікроклімат, який впливатиме на продуктивність цього колективу. Цей вплив пояснюється такою характерис-

Таблиця 3

Характеристика організаційної культури залежно від її типу

Культура													
Інноваційна (Адхो-крація)	Агресивна (раціональна)	Орієнтована на результат	Стабільна (ієрархічна)	Спрямована на людину	Командна (групова, класова)	Предметно-орієнтована	Неформальна	Формальна	Дисфункціональна	М'яка	Тверда	Академічна	Вільна
Гнучка, відкрита для нових ідей; схвалює здатність ризикувати. Часто має місце в компаніях з горизонтальною ієрархією; має також назву «розвиваюча»	Досягнення конкуренції є основною метою функціонування організації; пиячення соціальної відповідальності, етичності поведінки на ринку можуть взагалі не підійматися	Особистий внесок і результат виносять знання про ітеритом; винагорода пов'язана з появою показників ефективності, а не рибочого стажу або лояльності	Передбачування, орієнтована на жорстке дотримання правил, збереження статусу; бюрократична. За стабільного зовнішнього середовища сприяє досягненню сталої рівня випуску. Не здатна швидко реагувати на зміни в оточенні	Акцент робиться на правах, привілеях, комфорті, інтересах, повазі й гідності працівників з метою отримання їхньої прихильності. Думка колективу має суттєве значення	Особлива увага приділяється співпраці, взаємозамінності, обміну знаннями й досвідом, готовності надати допомогу	Концентрація на точності й дотриманні деталей, що важливо, наприклад, в галузі гостинності й туризму	матеріальні та нематеріальні, конкретні й нечіткі прояви загальних цінностей, вірувань і припущень; більша увага, ніж у інших, приділяється церемоніям, ритуалам, історіям, менша – дотриманню жорстких правил	надає перевагу ролям, процедурам, правилам; керується місією; чітко формулює очікування, згані з можливістюми окремої особистості; попереджає про наслідки якщо воно, очікування, виявляється марним; характеризується швидким вживанням заходів	базується на підтримці не здорові конкуренції, пасивної поведінки, агресивного ставлення до колег, нагнітання страху, недовіри; відмови від багаття жання відстоювати власну думку, приймати рішення заохочує нашіптування тощо	виникає в організаціях, де намагаються, водночас, досягти декілька, часом суперечливих цілей (оцінка результатів за індивідуальними показниками й збереження дружніх відносин) або національна культура накладає певні обмеження на менеджмент (стосовно роботи у визначений час, покарання тощо)	на відміну від м'якої, не ставить за мету забезпечення добробуту персоналу; пріоритетом є робота, а не соціальні зобов'язання. Санкції за невиконання запланованих і помилок є жорсткими; винагорода – заслуженою й обов'язковою	відрізняється високим професіоналізмом персоналу, який не схильний змінювати місце роботи. Організація всіляко сприяє кар'єрному й професійному зростанню	постійно стикається з плінністю (переважно мо-лодіж), каднів, які в пошуках нових знань і відчуттів мандрують із компанією; орієнтується на реалізацію проєктів

Джерело: розроблено на основі [11; 23, с. 7; 27, с. 4; 13, с. 4; 28]

тикою організаційної культури, як здатність породжувати емоційну реактивність: очевидно, що артефакти, ритуали, міфи не матимуть ніякого значення, якщо не викликають позитивних емоцій, що налаштовують на якісну роботу, або негативних, які слугуватимуть свого роду сигналом про необхідність внесення змін в організаційну культуру [30, с. 36–40].

Останньою особливістю організаційної культури, яку хотілось би згадати, є її здатність забезпечувати «спадкоємність поколінь», зв'язок між минулим і теперішнім, робітником і роботодавцем. Відповідно до останнього, Ч. Хенді, гурі менеджменту вісімдесятих років минулого століття, умовно розподілив культуру на чотири основні категорії:

- культура влади (що може розповсюджуватися як згори до низу, так і навпаки. Остання ситуація має місце, скоріше, на підприємствах малого й середнього бізнесу);
- завдання (фокусується на досягненні цілей в найефективніший спосіб);
- роль (переважно стосується бюрократів, для яких дотримання правил стає сенсом життя);
- людина (підкреслює важливість індивіда в компанії) [31, с.1389–1390].
- роль (переважно стосується бюрократів, для яких дотримання правил стає сенсом життя);
- людина (підкреслює важливість індивіда в компанії) [31, с.1389–1390].

Необхідно зауважити, що в жодній організації культура не існує в чистому вигляді. Наприклад, опитування, яке проводилося серед працюючих студентів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, випускників цього ВНЗ, підприємців і працівників компаній малого та середнього бізнесу дозволило виявити доволі парадоксальні закономірності. 36% респондентів взагалі вперше чули про організаційну культуру (відсоток був значно вищим серед осіб, які не мали економічної освіти – 54%). Нерівномірним виявився розподіл залежно від походження власників капіталу: в іноземних компаніях спостерігався значно вищий ступінь обізнаності – 78% проти 23%. Розбіжності у сприйнятті було виявлено також за гендерною, віковою ознакою та по-

садою.

Зокрема, з'ясувалося, що серед тих, хто усвідомлював себе невід'ємною ланкою організаційної культури, чоловіки виявилися більш схильними поділяти корпоративні цінності (74% проти 48% – у жінок), а менеджери вищої ланки – ніж спеціалісти й допоміжний персонал (76%, 65%, 34% відповідно). Кожні п'ять років після 30 спричиняють «прискорення духовного старіння», втому від додаткових обов'язків, з організаційною культурою пов'язаних – на 3,5% (при цьому 64% опитаних виказали готовність змінити своє ставлення за умови підвищення заробітної плати або просування по службі).

Щодо типу культури в їхній організації, переважна кількість респондентів охарактеризували її як формальну (77%; в галузевому розподілі лідером виявилися фінансові установи – 84%). Другу сходинку посіла стабільна – 68% (автору здається за доцільне ще раз підкреслити, що окремі субкультури на підприємстві співіснують, іноді вступають в протиріччя, але частіше доповнюють одна іншу: формальній культурі ніщо не заважає набутти визначеного ступеню передбачуваності й негнучкості. Бюрократичний стиль управління в ній може виявитися навіть домінуючим). «Популярними» також були визнані неформальна культура (48%; ТОП-3 склали підприємства галузі ІТ, засобів масової інформації й дизайнерські фірми); агресивна культура (37%, з них 58% припало на компанії, які спеціалізуються на продажах нерухомості); орієнтована на результат (реалізація дисконтних карток, мережевий маркетинг). Найбільшу різницю в поглядах продемонстрували представники туристичної індустрії: 31 відсоток визнали свою культуру м'якою; 29 – орієнтованою на результат; 25 – інноваційною; 9 – агресивною. Предметно-орієнтовану спрямованість підтвердили лише робітники готельного бізнесу – 18%.

На жаль, тільки 8% працівників виявилися впевненими, що в їхній організації створена атмосфера, яка спрямована на забезпечення комфорту й лояльності кадрів (серед таких чоловіки склали 89%); із задоволення ніхто на мав наміру змінити найближчим часом робоче місце.

Практично всі опитані спостерігали на робочому місці побоювання: 53% відчували страх звільнення (серед старших за сорок відповідний відсоток досяг 62); 44% були занепокоєні конкурентним тиском з боку більш досвідчених або амбіційних; 35% визнали невпевненість у власних силах, 31% – неготовність перенавчатися у разі необхідності.

Невтішним, якщо не загрозливим, на думку автора, виявився той факт, що 91% всіх опитаних спостерігали в ході щоденної діяльності прояви елементів девіантної організаційної культури, тобто такої, за якої керівництво змушено поводитися неетично під тиском зовнішніх обставин (типовими прикладами є з'ясування стосунків з пожежною службою, санітарною інспекцією, податковими органами; постачальниками й роздрібними торговцями тощо). Такі прояви спотворюють організаційну культуру, викликають у робітників відчуття несправедливості, небезпеки, нестабільності; стримують бажання підвищувати статус в організації, аби не стикатися з необхідністю вирішувати подібні проблеми. В свою чергу, відсутність амбіцій не стимулює підвищення кваліфікації й особистої професійної конкурентоспроможності; з часом загострює загрозу накладання санкцій аж до звільнення. І, навпаки, вміння вищого менеджменту протистояти корупційним проявам (найчастіше позитивні приклади спостерігаються в компаніях з іноземним капіталом) сприяють зміцненню корпоративного духа, поваги до системи управління в цілому й, як наслідок, підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Висновки. Отже, організаційна культура визначається як певний набір цінностей і норм, які є загальними для окремих осіб і груп в організації, а також спосіб, в який вони взаємодіють між собою та із зацікавленими сторонами поза межами компанії. Організаційна культура знаходить прояв в артефактах, мові, міфах та ритуалах, забезпечує основу для формування спільної думки, яку можна використовувати для спрямування поведінки й інтерпретування досвіду. Основні функції організаційної культури полягають в обумовленні організаційної ідентичності, забезпеченні стабільності,

зниженні загрози проникнення із зовні деструктивних елементів.

На жаль, як показало дослідження, на переважній більшості підприємств, які слугували статистичною вибіркою при проведенні нашого дослідження, організаційна культура виявилася слабкою і не сприймається персоналом як дієвий засіб професійного вдосконалення та підвищення конкурентоспроможності. Шляхи подолання цієї проблеми стануть основою подальших робіт автора.

Література

1. Гордієнко В. П. Психологічні портрети професійних організаційних культур [Електронний ресурс] / В. П. Гордієнко, Л. В. Копець. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/naukma/Ped/2007_71/11_gordienko_vi.pdf
2. Карамушка Л. М. Психологія управління закладами середньої освіти : монографія / Л. М. Карамушка – К. : Ніка-центр, 2000. – 332 с.
3. Савчин М. В. Психологія відповідальної поведінки : монографія / М. В. Савчин. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2008. – 280 с.
4. Фурман А. В. Ідея професійного методологування : монографія / А. В. Фурман. – Ялта – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 205 с.
5. Канафощка Г. П. Організаційна культура навчального закладу : навч. пос. / Г. П. Канафощка – К. : Київ. ун-т ім. Бориса Грінченка, 2011. – 40 с.
6. Шевченко А. М. Організаційна культура як чинник організаційного розвитку освітніх організацій [Електронний ресурс] / А. М. Шевченко – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/uk/pedagogy-psychology-and-sociology-311/institutional-and-economic-psychology-311/7435-organizatsyna-culture-uc-chinnik-organizatsynogo-rozvitku-osvtnh-organizatsy>
7. Лукашевич Ю. Л. Організаційна культура як передумова ефективної організації маркетингової діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / Ю. Л. Лукашевич. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2011_17_2/Lukashevych.pdf
8. Пітель Н. Я. Корпоративна культура підприємства в умовах глобалізації / Н. Я. Пітель // Інформаційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 62–65.
9. Розкошна, О. А. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту організацій / О. А. Розкошна, В. П. Гордієнко, А. В. Матюшенко // Інноваційна економіка. – Тернопільський інститут АПВ НААН. – №9 (35), 2012. – С. 96–99.
10. Пашко Л. А. Організаційна культура як передумова ефективності управління людськими ресурсами / Л. А. Пашко // Вісн. НАДУ. – 2003. – № 3. – С. 170–176.
11. Колесніков Г. О. Організаційна культура менеджменту якості [Електронний ресурс] / Г. О.

- Колесніков. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvnu/ekonomika/2010_5/R3/Kolesnikov.pdf
12. Carpenter M., Bauer T., Erdogan B. (2012) Management Principles. Chapter 8: Organizational Culture [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://2012.books.lardbucket.org/books/management-principles-v1.0/s12-organizational-culture.html>
13. Azanza G., Morianob J. A., Molerob F. (2013). Authentic leadership and organizational culture as drivers of employees' job satisfaction. G. Azanza et al. Journal of Work and Organizational Psychology, 29, p. 45–50.
14. Divan, S. M. (2012). Changing The Way We Do Things. Presenting a Strategic Organizational Culture Framework. A Thesis. California State University, Sacramento. 93 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.csus.edu/ppa/thesis-project/bank/2012/Divan.pdf>
15. Kong-Seng, L.; Nor'Aini, Y. (2011). Organizational Culture and Innovation Adoption/ Generation: A Proposed Model. World Academy of Science, Engineering and Technology, 58. P. 268–273 [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.waset.org/journals/waset/v58/v58-57.pdf>
16. Meijen, J. S. (2007). The Influence of Organisational Culture on Organisational Commitment at a Selected Local Municipality. Rhodes University. 215 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://eprints.ru.ac.za/1331/1/VanStuyvesant-TR08-155.pdf>
17. Schein, E. H. (1992). Organizational culture and leadership. San Francisco: Jossey-Bass. 3rd edition. 458 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.slideshare.net/phamthaivinhhang/organizational-culture-and-leadership-3rd-editionjosseybass2004isbn0787968455>
18. Boylstein, C. A.; Lorean, S.; Mills, T. L. (2013) 'Doing' Organizational Culture in the Saturn Corporation. *Organization Studies* 22.1: 117. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://go.galegroup.com/ps/i.do?id=GALE%7CA75579345&v=2.1&u=wash89460&it=r&p=AONE&sw=w&asid=58b1bae24323ff6903f2a3aa05b97698>
19. Piepmeyer, G. M. (2009). Organizational Culture and Innovation: the Case of the Namibian National Institute for Educational Development a Thesis. Rhodes University, 2009, 125 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://eprints.ru.ac.za/4230/1/PIEPMAYER-MED-TR09-102.pdf>
20. Lincoln, J. R.; Haas, W. A.; Guillot, D. (2004). Durkheim and Organizational Culture. University of California. Oxford, UK: Oxford University Press. 29 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.irl.berkeley.edu/workingpapers/108-04.pdf>
21. Hardy, B.; Peters, D. (2010). Organizational Culture: Define, Analyze, & Change. DS Performance Group [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.dsperformancegroup.com/?submit=Culture>
22. Seonaidh, M.; Foster, R. A. (2013). The use of Johnson's Cultural Web to improve understanding of organisational culture: a critical review. *International Journal of Management*, 2013, 30.4: 340+. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://go.galegroup.com/ps/i.do?id=GALE%7CA350065793&v=2.1&u=wash89460&it=r&p=AONE&sw=w&asid=0185bccd21502cde33c930c4d033bf7c>
23. Gray, J. H.; Densten, I. L. Towards an Integrative Model of Organizational Culture and Knowledge Management. International Journal of Organizational Behavior, Volume 9(2), p. 594–603 [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://faculty.mu.edu.sa/public/uploads/1360753662.1758organization%20cult42.pdf>
24. Management Consulting: Organizational Behavior. Lesson 35: Organisational Culture. Management Consulting Courses and Training Resources on Business Management and Executive Development. 10 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://managementconsultingcourses.com/Lesson35OrganisationalCulture.pdf>
25. Organizational Processes. Chapter 14: Organizational Culture, Creativity, and Innovation. P. 542–580 [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.usheproduction.com/design/8020/downloads/5.pdf>
26. Watkins, M. (2007). Organizational Immunology. Part 1: Culture and Change. Harvard Business Review. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://blogs.hbr.org/2007/06/organizational-immunology-part-1/>
27. LaGuardia, D. (2008). «Organizational Culture», T+D62, no. 3 (March 2008), p. 56–61. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www2.cob.ilstu.edu/mpdumler/cult1110.pdf>
28. Marchand, A.; Haines, V. Y.; Dextras-Gauthier, J. (2013). Quantitative Analysis of Organizational Culture in Occupational Health Research: a Theory-Based Validation in 30 Workplaces of the Organizational Culture Profile Instrument. BMC Public Health 2013, 13:443. 11 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: http://go.galegroup.com/vlib.interchange.at/ps/retrieve.do?retrieveFormat=PDF_FROM_CALLISTO&accesslevel=FULLTEXT&inPS=true&prodId=AONE&userGroupName=wash89460&tabID=&workId=5QAT_1471-2458-13-443-p.pdf&docId=GALE%7CA330186920&callistoContentSet=PER&isAcrobatAvailable=false
29. LaGuardia, D. (2000). Organizational culture Authenticity Consulting, LLC, 2000. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://managementhelp.org/organizations/culture.htm>
30. Hartnell, C. A.; Ou, A. Y.; Kinicki, A. (2011). Organizational Culture and Organizational Effectiveness: A Meta-Analytic Investigation of the Competing Values Framework's Theoretical Suppositions. Journal of Applied Psychology, Vol. 96, No. 4, 2011, p. 677–694 [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://classdat.appstate.edu/COB/MGT/VillanPD/HRM%20Fall%202013/UNIT%201/Article%201/Additional%20Reading/Hartnell%20et%20al%202011-Org%20culture%20and%20org%20effectiveness-competing%20values%20framework.pdf>
31. Keaton, J. (2011). Communication& Organizational Culture: A Key to Understanding Work Experi-

ence. 2nd edition. Chapter 2: Unpacking Organizational Culture. SAGE Publications, Inc. 2011, 232 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: http://www.sagepub.com/upm-data/37697_2.pdf
32. Khana, M. A.; Afzalb, H. (2011). High Level

of Education Builds up Strong Relationship Between Organizational Culture and Organization Performance in Pakistan. The International Journal of Human Resource Management, Vol. 22, No. 7, 2011, p. 1387–1400.

В статье рассматриваются подходы к определению понятия «организационная культура», характеризуются ее виды, неотъемлемые составляющие и функции в организации. Сформулирован авторский взгляд на организационную культуру в широком и узком смыслах. Проанализированы особенности восприятия организационной культуры работниками украинских предприятий.

Ключевые слова: организационная культура, артефакты, символы, ритуалы, верования, ценности, девиантная культура.

Different approaches to the definition of organizational culture are considered; its types, essential elements and functions in the organization are characterized. Author's point of view on organizational culture in a broad and narrow sense is formulated. Some peculiarities of employees' perception of organizational culture in Ukrainian enterprises are analyzed.

Keywords: organizational culture, artifacts, symbols, rituals, beliefs, values, deviant culture.

Рекомендовано до друку д. е. н., доц. Гринько Т. В.

Надійшла до редакції 11.12.13 р.

УДК 330.131.7

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМУ РИЗИКУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

*А. М. Андрейчикова, асистент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
Andreychikova@mail.ru*

У статті розглянуто еволюцію поглядів на проблему ризику в економічній науці. Проведено аналіз етимології категорії «ризик». Визначено особливості формування поглядів на економічний ризик вченими різних напрямів економічної науки. Висвітлено суперечності та особливості сучасного стану розробленості теорії ризику.

Ключові слова: ризик, невизначеність, види ризику, прибуток, класична теорія ризику, неокласична теорія ризику, нестраховий ризик.

Постановка проблеми. Для української економічної науки поняття ризику є відносно новим. Зацікавленість проблемою ризику економічної діяльності в Україні зросла у зв'язку з трансформаційними процесами 90-х років ХХ ст., коли ризик почали розглядати як чинник зменшення або не отримання прибутку, а сама теорія ризику в процесі формування ринкових відносин не тільки отримала свій подальший розвиток, але й стала затребуваною на практиці. Хоча ризик є постійним супутником будь-якої людської діяльності, в тому числі й економічної, виділення різних його видів, акцентування уваги на тих або інших його аспектах розрізняється в за-

лежності від умов економічної діяльності, особливостей економічної системи.

В умовах централізовано-планової економіки, коли більшість подій вважалися передбачуваними і прогнозованими, а в суспільній свідомості існував стереотип несумісності ризику і планового розвитку соціалістичного суспільства, питанням ризику економічної діяльності вчені не приділяли майже ніякої уваги. Термін «ризик» не включався у більшість енциклопедій і словників, а спроба застосовувати методи теорії ризику в управлінні діяльністю підприємств, пов'язана з опублікуванням російською мовою монографії угорських економістів «Господарський ризик і методи

його виміру» не отримала належного розвитку через ідеологічні обмеження [1, с.63; 2, с.17]. Але неправильним буде твердження, що в умовах централізовано-планової економіки такого явища як ризик економічної діяльності не існувало. Проте чинники його виникнення були особливими і не схожими на ті, які діяли в умовах ринкової економіки. У директивній економіці доводилося мати справу з ризиком невиконання державного плану, порушень договірних зобов'язань, недопостачань продукції тощо, що було зумовлено, зазвичай, недотриманням правил та норм господарської діяльності.

Особливістю економічної діяльності у ринковій економіці є те, що головними елементами ризику є непередбачуваність кон'юнктури ринку, а також поведінки споживача. Наші звичні знання та навички щодо форм господарського ризику, характерного для централізовано керованої економіки, явно недостатні, аби вміти переборювати небезпеки ринкового типу. До того ж доводиться мати справу з поєднанням впливу на економічну діяльність факторів ринкового і неринкового характеру.

Осмилення важливості управління ризиками як засобу стабільності виробництва було започатковане на початку XX ст. У 50-ті роки зародився професійний підхід до управління не тільки фізичними, але й фінансовими ризиками. Наприкінці 80-х років багато передових корпорацій різних галузей почали цікавитися питаннями врахування ризиків. На початку XXI ст. управління ризиками стало важливою функцією менеджменту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми ризику та невизначеності розглядалися вченими-економістами починаючи з XVII ст. Окремі дослідження сутності ризику, представлені в працях таких класиків, як А. Сміт, Дж. Мілль, А. Пігу, А. Маршал, Й. Шумпетер, Дж. М. Кейнс, Ф. Х. Найт та інших [3–6]. Протягом тривалого часу зміст цього поняття змінювався, однак завжди залишався у якості об'єкта економічного аналізу. Останнім часом з'явилося багато модифікацій теорій ризику, сформованих такими відомими вітчизняними та зарубіжними

науковцями, як О. Альгін, І. Балабанов, І. Бланк, В. Вітлінський, Г. Великоіваненко, М. Клапків, В. Кравченко, Л. Скамой, А. Старостіна, О. Устенко, Л. Шаршукова, О. Ястремський та багато інших [1–2; 7–11].

Однак, незважаючи на велику кількість робіт, на сьогодні в економічній науці не існує єдиного теоретичного підходу, який би дозволив отримати універсальне визначення ризику та запропонувати дієві підходи до управління ризиком. Сьогодні існує безліч тлумачень поняття «ризик», що вказує на невизначеність у розумінні його сутності та породжує труднощі під час прийняття управлінських рішень. Це ускладнює можливість запобігання або зменшення можливих негативних наслідків та втрат у діяльності господарюючих суб'єктів. Для вирішення цих проблем необхідно розглянути еволюцію поглядів на проблему ризику в економічній науці та виокремити підходи до визначення його сутності з метою формування категоріальної оформленості даного поняття.

Формулювання мети статті. Метою статті є визначення сутності категорії «ризик» через дослідження еволюції теоретико-методологічних підходів та етимології даного поняття в економічній науці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що поняття ризику знайоме людям здавна і можна сказати, що виникнення ризику збігається з моментом виникнення людини, як самостійна наука теорія ризику виникла відносно недавно. До цього вона існувала у вигляді складової частини інших теорій. Сьогодні ведуться наукові суперечки щодо того, у якій області науки виникла теорія ризику.

Так, польський професор Вітольд Варкалло вважає, що вираз «ризик» одержав ранг наукового терміна спочатку в теорії страхування, а потім, значно пізніше, у XIX–XX століттях почав використовуватися в економічній теорії. Чеський теоретик Ярослав Дангель вважає, що термін «ризик» походить із загальнонаукових дисциплін – філософії та економічної теорії [12, с.16]. Слід зазначити, що поняття «ризик» має досить тривалу історію, але найактивніше почали вивчати різні аспекти ризику наприкінці XIX – на початку XX століття.

Першою економічною теорією, якій зо-

бов'язана своєю появою теорія ризику, є теорія відсотка. Уперше згадування про ризик зустрічається в XII–XIV століттях – існуюче тоді церковне вчення, прихильники якого іменувалися каноністами, намагалося виправдати існування позичкового відсотка як винагороди за ризик кредитора [13, с.55].

Меркантилісти не заперечували існування ризику та ототожнювали його з можливістю втрати активного сальдо торговельного балансу. Проте, питанню ризику вони практично не приділяли уваги. Тому, на нашу думку, даний етап розвитку економічної науки не слід розглядати з точки зору якогось значного внеску до формування та розуміння сутності ризику.

Подальшим розвитком теорія ризику зобов'язана у XVIII столітті Франсуа Кене, засновнику школи фізіократів, які визнавали вільну ринкову економіку з притаманною їй невизначеністю й ризиками. Він підтримував факт існування ризику в економічному житті в якості «противаги в знецінюванні земель», а ризиком в економіці фізіократи вважали подію, яка може відбутися, або ні. [14, с.3].

З розвитком економічних відносин виникли різні трактування ризику. Класична економічна теорія внесла категорію ризику в теорії заробітної плати, прибутку і продовжила розвивати в теорії відсотка. Першим категорію ризику у класичній школі почав формувати Адам Сміт. Вчений, з'ясовуючи причину виникнення різниці у рівнях зарплати, звернув увагу на те, що ризик є однією з п'яти умов, які впливають на її розмір. На його думку, вміст у зарплаті премії за ризик обумовлений складністю придбання тієї чи іншої професії [3, с.174]. Класики економічної теорії приділяли значну увагу дослідженню проблем ризику в підприємницькій діяльності. Для розуміння сутності підприємницького ризику фундаментальне значення мало дослідження зв'язку ризику і прибутку. У своїй роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» А. Сміт звернув увагу на питання пропорційності прибутку ризику, що виникає в різних галузях виробництва. Він пише: «... звичайна норма прибутку коливається

більш менш в залежності від ступеня надійності доходу. Звичайна норма прибутку підвищується із зростанням ризику. Проте це зростання не пропорційне збільшенню ризику або не цілком врівноважує його, тому банкрутства найчастіше відбуваються в найбільш ризикових галузях...нагородою за витрачений ним [підприємцем] час, зусилля і можливості може бути як прибуток, так і збиток... Для компенсації ризику повною мірою необхідно, щоб загальний дохід понад звичайний прибуток на капітал не тільки покривав усі випадкові втрати, але й забезпечував додатковий прибуток...» [3, с.174].

Крім того, А. Сміт вперше звернув увагу на те, що підприємницький ризик має не тільки економічну, а й психологічну природу: «Банкрутства найчастіше відбуваються в найбільш ризикованих галузях торгівлі, ... віра в успіх втягує в ризиковані підприємства стільки авантюристичних натур, що їхня взаємна конкуренція знижує їхній прибуток менше рівня, необхідного для компенсації ризику» [3, с.176].

Таким чином, А. Сміт зазначає, що отримання прибутку не є гарантованим і завжди пов'язано з ризиком, який він асоціював з величиною очікуваних втрат, що можуть виникнути внаслідок прийнятого рішення.

Вперше наукове визначення поняття «ризик» сформулював наприкінці XVIII ст. у 1786 році німецький математик Йоганн-Ніколаус Тетенс у праці «Вступ до розрахунку життєвої ренти і право на її отримання». Цим самим він започаткував основи нового наукового напрямку – ризикології, науки про ризик в економіці, яка знайшла практичне застосування у багатьох сферах економіки, в тому числі, у страхуванні життя. Великим внеском цього науковця є його дослідження щодо вимірювання величини ризику. Й. Тетенс запропонував узяти мірою ризику половину величини середньоквадратичного відхилення, вважаючи його обсягом очікуваного збитку страхового закладу, який виникає за умови договору страхування. Відповідно до цього виникла теза, згідно з якою ймовірність є лише мірою величини ризику, але не може бути ним самим [8, с.9].

Протягом усього XIX століття питання ризику розглядалося нерозривно з проблемою отримання прибутку. Утворення і привлас-

нення прибутку підприємцем пояснювалося його готовністю іти на ризик. Причому економісти вже тоді чітко розділяли ризики за можливістю від них застрахуватися.

Німецький економіст Йоганн-Генріх фон Тюнен визначає прибуток як залишок після виплати відсотка, страхового внеску і заробітної плати адміністрації. Цей залишок складається з двох частин: 1) плата за визначені види ризику, особливо ризику несподіваних змін ціни і провалу всього підприємства, від якого неможливо застрахуватися; 2) результат виняткової продуктивності праці організатора виробництва, обумовленої тим, що він працює на себе. Тюнен називає ці елементи відповідно «винагородою промисловця» і «доходом підприємця», а їхню суму – «прибутком бізнесмена» [6, с.36]. Тим самим Тюнен вводить відмінність між ризиком, від якого можна застрахуватися, і який покривається статтею накладні витрати, і ризиком, що виникає за умов невизначеності, не може бути застрахованим і якому повинна відповідати частка прибутку, як плата за можливість банкрутства підприємця [8, с.10]. При цьому вихідною передумовою автор вважав те, що «... не існує такої страхової компанії, яка застрахує від будь-якого виду ризику, пов'язаного з бізнесом. Завжди частину ризику повинен брати на себе підприємець». Таким чином, підприємницький ризик пов'язаний з втратами, які неможливо застрахувати, а підприємницький прибуток є доходом за прийняття таких ризиків і є частиною валового прибутку після виплати проценту на інвестований капітал, плати за управління і страхової премії за розрахованими ризиками втрат. [15, с.21–22.]

Інший економіст Ханс фон Мангольдт у рамках аналізу прибутку також наголошує на існуванні ризику, від якого неможливо застрахуватися і розділяє доход підприємця на три компоненти: 1) винагорода за ті види ризику, природа яких така, що підприємець не може усунути їх шляхом страхування; 2) процентний доход і заробітна плата підприємця; 3) підприємницькі ренти. Крім того, Мангольдт вперше піднімає питання оцінки ступеню ризику, який несе підприємець. Для цього він

вводить у розгляд фактор часу: чим більше віддалені за часом початок виробництва і кінцеві продажі готового продукту при виробництві на ринок (в протиположності виробництву на замовлення), тим більшою є невизначеність успіху, тим більшим є ризик можливих втрат для підприємця і тим більшою буде очікувана винагорода [6, с.37].

Досліджуючи підприємницький прибуток, представники класичної теорії ризику Джон-Стюарт Мілль і Нассау-Вільям Сеніор, які вперше започаткували аналіз ризику як економічного поняття, також розглядали ризик з точки зору відшкодування можливих збитків, пов'язаних з підприємницькою діяльністю. Вони розрізняли в структурі прибутку підприємця три складові: відсоток ризику як частку на вкладений капітал, заробітну плату капіталіста за управління бізнесом і страхову премію, як винагороду за ризик і відшкодування можливих збитків, пов'язаних з підприємницькою діяльністю [16].

На початку XX-го століття економісти Альфред Маршалл і Артур-Сесил Пігу розробили основи неокласичної теорії економічного ризику. Відповідно до цієї теорії, поведінка підприємця визначається концепцією граничної корисності. Підприємець, що діє в умовах невизначеності і прибуток якого є випадковою величиною, при ухваленні рішення керується двома критеріями: розміром очікуваного прибутку і величиною його можливих коливань. Тобто, якщо, наприклад, при вирішенні питання, в який з проектів вкласти капітал, за умови, що очікується однаковий прибуток, капіталовкладник обере той варіант, де коливання цього очікуваного прибутку буде меншим. [17, с.27].

Крім того Альфред Маршалл виокремив два види ризику:

1) підприємницький ризик – ризик у конкретній галузі економіки, до якої відноситься підприємство та який зумовлений коливаннями цін і попиту на ринках сировини і готової продукції, непередбаченими змінами в моді, новими винаходами, вторгненням нових сильних конкурентів тощо;

2) особистий ризик, що стосується людини, яка працює з позиковим капіталом і залежить від характеру і здібностей позикотримувача.

Розглядаючи прибуток приблизно так

само, як і представники класичного напрямку, А. Маршалл відзначав, що існують галузі, де успіх значно залежить від вдачі та здібностей керівника, який може оцінити діючі фактори, унеможливити або знизити їхній вплив до прийнятного рівня, і, як наслідок, досягти високих прибутків. А. Маршалл не розглядає ризик винятково як імовірність втрат, він зосереджується на системі управління та новому факторі виробництва – організації.

Класична і неокласична теорії ризику у рамках економічної науки займають особливе місце.

Прихильники класичного напрямку ототожнюють ризик з очікуванням втрат, збитком, які можуть відбутися в результаті реалізації обраного рішення. Таке однобічне тлумачення змісту ризику не могло не викликати заперечень і не сприяти виникненню іншого погляду на сутність ризику. У неокласичному розумінні ризик – це імовірність відхилення від досягнення поставлених цілей. Неокласики не ототожнювали ризик із втратами, вони бачили сутність ризику в можливості відхилення від мети, заради якої приймалося рішення. Причому, це відхилення могло бути як негативним, так і позитивним. А готовність підприємця йти на ризик в умовах невизначеності пояснюється тим, що наряду з ризиком втрат існує можливість отримання додаткових доходів.

Принципово нове бачення сутності ризику висунули марксистки, які приділяли велику увагу проблемі відокремленості товаровиробника, пов'язаній зі спеціалізацією, конкретною працею, виробництвом продукції за власним розсудом, ізольованістю на ринку, господарюванням на свій страх і ризик. Результатом такого виробництва є приватна власність виробника, а право власності завжди припускає ризик. Таким чином, марксистки стверджували, що власність – це умова виробництва, яка «тягне» за собою ризик [18, с.17]. Якщо ж перейти до суспільної власності, то майже не залишиться альтернативи вибору і ступінь ризику зводиться до нуля. На думку прихильників марксизму, ризик присутній лише у капіталістичному господарстві, тому знищення приватного підприємництва

та планова економіка знищить і саме поняття ризику, тобто за умови жорсткого централізованого планування елементів невизначеності не буде, а, отже, й не буде самого ризику.

Громадяни колишнього Радянського Союзу мали змогу перевірити справедливості цього припущення. Неправильним буде стверджувати, що в умовах централізовано-планової економіки такого явища як ризик економічної діяльності не існувало взагалі, однак, чинники виникнення ризику принципово відрізнялися від чинників ризику діяльності в умовах ринкової економіки. У директивній економіці основними були ризики невиконання державного плану, порушень договірних зобов'язань, недопоставок продукції тощо, обумовлені, найчастіше, недотриманням правил та норм господарської діяльності.

Наступний крок у розвитку теорії ризиків був зроблений Йозефом Шумпетером. Розвиваючи теорії підприємництва, прибутку і відсотка, він висловив ряд думок, які можна вважати початком формування такої галузі теорії ризику як страхування. По-перше, Шумпетер відокремлював прибуток підприємця від плати за керування підприємством і премії за ризик ведення бізнесу. Він вважав, що премія за ризик не є для виробника джерелом прибутку, а входить до витрат виробництва тому, що виробник змушений вживати заходи по зменшенню небезпеки: будувати греблі, установлювати запобіжники і т.д. [4, с.98]. По-друге, автор відкинув уявлення про підприємця як про носія ризику. Якщо справа підприємця зазнає краху, то збитки несе кредитор, володар капіталу, який надав позику для організації бізнесу. У разі, коли фактори виробництва було придбано на власні кошти підприємця, то він також несе збитки тільки як кредитор, а не як підприємець. Єдине, чим ризикує підприємець – це своєю репутацією [4, с.171]. Також, у роботі «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер висловив цікаву ідею залежності рівня ділової активності в окремих галузях виробництва (з визначеним рівнем ризику) і доходу в цих галузях: «... вони [господарські суб'єкти] просто будуть подалі триматися від більш ризикованих галузей виробництва доти, доки доход, що збільшився завдяки такому поведженню, не з'явиться для них відповідною компенсацією» [4, с.97].

Крім того, Й. Шумпетер став одним з

перших, хто почав займатися класифікацією ризиків. Він виділяв два види ризику: ризик, пов'язаний з можливим технічним провалом виробництва, і ризик, пов'язаний з відсутністю комерційного успіху [4, с.97].

У рамках американської школи поняття ризику розглядається у якості джерела виникнення підприємницького прибутку.

Представник англо-американської школи маржиналізму Джон-Гейтс Кларк у своїх дослідженнях практично не розглядав тему ризику. Але для нашої роботи важливими є наступні висновки Кларка. По-перше, він вважав, що носієм ризику може бути тільки капіталіст, і що плата за ризик є складовою частиною відсотка на капітал, а не частиною прибутку. По-друге, природу ризику Кларк бачив у динамічних змінах: «... більша частина їх [ризиків] викликана причинами динамічного характеру» [19, с.299].

Ф. Б. Хоулі, один з видатних представників теорії ризику, пояснюючи підприємницький прибуток, навпаки вважав, що плата за участь підприємця у виробництві збігається з платою за ризик. Ризикувати може тільки підприємець, і це є найсуттєвішою його особливістю [19, с.309]. На думку Ф. Б. Хоулі прийняття ризику є головною функцією підприємця, а значить, і основою його специфічного доходу. Прибуток не може бути винагородою за управлінську роботу, оскільки таку роботу може виконувати найманий службовець, що не приймає ніякого ризику, але такий індивід уже не буде підприємцем. Крім того, Хоулі розрізняє винагороду за прийняття відомого ризику і за прийняття ризику, цінність якого невідома, і говорить про існування нестрахового ризику, трактуючи його як «чисту удачу», і як «зміни, що неможливо передбачати», не пояснюючи, однак, сутність такого ризику [6, с.53].

Оскільки Джон-Мейнард Кейнс приділяв значну увагу проблемам стабільності цін, рівня виробництва, зайнятості, заощадження та інвестицій, то це дало йому змогу виділити три види ризику в економіці: ризик позичальника, ризик кредитора та ризик інфляції. Джерелом невизначеності

Кейнс бачить зміну вартості обладнання, коливання щоденного прибутку та некомпетентності акціонерів тощо [20, с.254]. Продовжуючи розвиток теорії страхування, Дж. М. Кейнс обґрунтовує ідею про те, що у вартість повинні входити можливі витрати, викликані непередбаченими змінами ринкових цін, надмірним зносом устаткування чи руйнуваннями в результаті катастроф. Кейнс говорить про «витрати ризику», що необхідні для покриття можливого відхилення виторгу від очікуваного.

Дж. М. Кейнс підійшов до питання класифікації ризиків з боку суб'єкта, що здійснює інвестиційну діяльність, виділивши три основних види ризиків:

— підприємницький ризик — невизначеність одержання очікуваного доходу від вкладення засобів;

— ризик «позикодавця» — ризик неповернення кредиту, що включає в себе юридичний ризик (відхилення від повернення кредиту) і кредитний ризик (недостатність забезпечення);

— ризик зміни цінності грошової одиниці — імовірність утрати засобів у результаті зміни курсу національної грошової одиниці (ринковий ризик) [20, с.248].

Кейнс відзначає, що зазначені ризики тісно переплетені — так, позичальник, беручи участь у ризиковому проєкті, прагне одержати як можна більшу різницю між відсотком по кредиту і нормі рентабельності, кредитор же, з огляду на високий ризик, прагне також максимізувати різницю між чистою нормою відсотка і своєю процентною ставкою. У результаті ризики «накладаються» один на одного, що не завжди враховують інвестори.

Інший представник кейнсіанської течії — Френк Рамсей заклав основу аксіом для очікуваної корисності, що базувалася на суб'єктивній ймовірності. Його великою заслугою була пропозиція способу побудови змістовної теорії вибору в умовах невизначеності, яка дозволяла ізолювати переконання від переваг, в той же час зберігши застосування суб'єктивної вірогідності [21]. Незалежно від Рамсея Бруно Фінетті виклав подібні погляди, засновані на ідеї суб'єктивної ймовірності. Ф. Рамсей та Бруно Фінетті створили середовище для наукового обґрунтування класичних праць та ідей сподіваної

корисності Д. Бернуллі, Дж. Неймана та О. Моргенштерна.

До проблем ризику зверталися не лише економісти, а й математики, зокрема Данііл Бернуллі. Математично він довів, що очікування виграшу представляє собою нескінченно велику величину і вимагає постійних затрат ресурсів, які є обмеженими (час, енергія тощо). Тому, на його думку, в ризикованих операціях слід враховувати не суму виграшу, а корисність виграшу, тобто співвідношення затрачених ресурсів та отриманої суми. Роботи Бернуллі стали важливим етапом розвитку теорії економічного ризику. За словами Й. Шумпетера він першим використав математичні методи в економіці – не для розрахунків і не для ілюстративних прикладів, а в якості інструменту теорії, «коли сама аргументація, що призводить до того чи іншого результату, є повністю математичною».

Поширена до середини ХХ століття теорія ризику була започаткована працями Джона фон Неймана та Оскара Моргенштерна. Сформульована теорія очікуваної корисності стверджує, що раціональний індивід, обираючи найбільш бажану з ризикових альтернатив (лотерей, тобто розподілу вірогідності в безлічі грошових виграшів), прагне максимізувати очікуване значення своєї функції корисності. Ця проста функціональна форма дозволяє представити корисності будь-яких невизначених перспектив у вигляді математичних очікувань деяких, добре визначених функцій, тобто описувати поведінку в умовах ризику за допомогою стандартних методів математичного аналізу і теорії вірогідності [22].

Представник історичної школи Вернер Зомбарт розглядав питання ризику в рамках теорії підприємництва. Ризик – обов'язковий атрибут підприємця – «завойовника», риси якого готовність до ризику, духовна свобода, багатство ідей, воля та наполегливість. Таким чином, ризик розглядається як необхідна умова успіху: прибуток без ризику неможливий [23].

Згодом проблема ризику отримала розвиток у роботах представників інституціоналізму – могутнього економічного напрямку ХХ століття.

Представник англійського інституціоналізму Джон Аткінсон Гобсон визнавав існування ризику, що приймають ті, хто надають капітал [24, с.130]. У своїй роботі «Проблеми бідності і безробіття» А. Гобсон включає ризик до складу причин класової нерівності: ризик банкрутства є причиною небажання капіталіста підвищувати заробітну плату робітникам, внаслідок чого виникає бідність. Також він виокремлював ризик, пов'язаний з можливим скороченням виробництва внаслідок зменшення темпів надходження сировини і ризик, спричинений зниженням споживання [14, с.3].

Проблему схильності людини до ризику в залежності від рівня її доходу піднімає представник монетаризму Мілтон Фрідмен. Він розглядав питання ризику в рамках проблеми корисності та вибору. Аналізуючи корисність в умовах ризику, Мілтон Фрідмен зазначав, що в умовах спадної граничної корисності та наявності ризику звичайні принципи максимізації не можуть бути використані, оскільки необхідна певна додаткова плата у вигляді компенсації за фактор ризику. Таким чином, люди з низькими доходами будуть уникати додаткового ризику, оскільки, в умовах спадаючої граничної корисності, щоб спонукати до дій, необхідно сплачувати премію, у той час як групи із середніми доходами досить схильні до ризикованих дій [24, с.456–457].

Розглядаючи проблему розподілу доходу, Фрідмен віділяв особливості реакції різних людей на ризик. Суспільство, яке неохотно відноситься до психології ризику і скоріше віддасть перевагу страхуванню, а не лотереї, буде в більшій мірі схильне звертатися до механізму перерозподілу, тобто дохід буде розподілятися більш рівномірно. Таким чином, у суспільстві, що переважно не ризикує, доходи громадян мають тенденцію зрівнюватися, нерівність же буде підсилюватися там, де переважає психологія ризику.

Рішення, пов'язані з ризиком Фрідмен класифікував так:

- невеликий ризик, пов'язаний із заздалегідь відомим результатом;
- помірний ризик без великих доходів і витрат;
- великий ризик, пов'язаний із великими доходами або збитками [25].

Професор Оксфордського університету Джон Хікс переніс проблему ризику у площину інвестування на ринку цінних паперів. Розглядаючи труднощі інвестування коштів, він пояснював відсоток, принесений цінними паперами, премією за очікування і винагородою за ризик. Причому, на думку Хікса, відсоток є винагородою за ризик при довгостроковому інвестуванні. Він пише, що «...відсоток на реальні цінні папери повинен бути частково зумовлений існуючим ризиком, який, у свою чергу, зумовлений можливою несплатою боргу; певною мірою це стосується цінних паперів з довгостроковим погашенням – невизначеністю майбутніх грошових відсоткових ставок»[8, с.13].

Американський вчений Алан Віллетт у своїй роботі «Економічна теорія ризику і страхування» уперше зробив спробу висвітлити економічний аспект ризику з точки зору невизначеності. Він виходив із концепції, що хоча термін «ризик» і вживається в різних значеннях, та все ж таки більшість вчених вважають, що він пов'язаний із поняттям невизначеності. Невизначеність може існувати в кожній ситуації, в якій абсолютно неможливо достовірно визначити процес діяльності та його наслідки, виявити причинно-наслідкові зв'язки між елементами цього процесу. Тому свій погляд на співвідношення ризику і невизначеності А. Віллетт сформував, виходячи виключно з принципу детермінізму, тобто, що всі очевидні явища, в тому числі й випадкового характеру, обов'язково є здетермінізованими явищами причинно-наслідкового характеру і тому виступають як наслідки інших явищ – причин. Саме тому ефект випадковості окремі явища справляють через недостатнє пізнання причин їх походження. Внаслідок цього у людей виникає суб'єктивний стан невизначеності [12, с. 17].

Отже, з позиції А. Віллетта, ризик є чимось об'єктивним, але скорельованим із суб'єктивною невизначеністю, або інакше – об'єктивним корелянтом суб'єктивної невизначеності. Правда така орієнтація ризику на невизначеність не отримала належного теоретичного підтвердження, так як невизначеність при цьому теж сприймала-

ся багатозначно, тобто щонайменше у трьох значеннях, а саме як: невизначеність об'єктивна; невизначеність психологічна, або суб'єктивна; невизначеність, яка виникає у процесі прийняття рішень.

Великий крок у розвитку теорії ризику і поясненні сутності нестрахового ризику зробив представник неокласичної школи, американський економіст Френк Найт, який у своїй роботі «Ризик, невизначеність, прибуток» вперше наголосив на тому, що необхідно відокремити поняття ризику від невизначеності. Він розрізняв ризик і невизначеність, підкреслюючи принципову вимірюваність ризику і пояснюючи його як «вимірювану невизначеність».

Поняття невизначеності у розумінні Ф. Найта завжди припускає такі характеристики, які неможливо заздалегідь урахувати і виміряти, а ризик може бути об'єктивно оцінений і виміряний за допомогою числових величин: «Саме така «справжня» невизначеність, а не ризик ... лежить в основі доказової теорії прибутку, саме вона дозволяє пояснити розходження між теорією конкуренції і реальних процесів». Відповідно до теорії Найта, про ризик можна говорити лише тоді, коли результати діяльності можна визначити за допомогою одного з трьох методів обчислення імовірності, якщо ж цього зробити неможливо, то результат залишається на рівні невизначеності [12, с. 19]. Залежно від точності розрахунку цієї ймовірності він поділив її на три види: ймовірність математична (апріорна), ймовірність статистична (апостеріорна), ймовірність експертної оцінки (естиматична).

Підґрунтям його теорії став бурхливий розвиток фінансового сектору економіки, поширення біржових та інших видів спекуляцій. Найт стверджував, що справжній прибуток пов'язаний з елементом невизначеності. Його дія виявляється у фактах несподіваного збагачення, отримання спекулятивних доходів. Якби виникнення будь-якого дефіциту було передбачуваним, прибуток став би неможливим. Отже, високі доходи від ризикових підприємств є премією за ризик, що не піддається виміру, або за невизначеність підприємництва.

Однак не весь прибуток є результатом впливу лише абсолютно невимірної невизначеності. За концепцією Ф. Найта, втрати мо-

жуть бути спричинені пасивністю і непередбачливістю підприємців, оскільки видається, що будь-які спроби прогнозу (передбачення) недоцільні, а це зумовлює парадокс: спроби підприємця знизити невизначеність при одночасному розширенні сфери керованого ризику мають призвести лише до зменшення шансу одержання високих прибутків. Однак встановлена Найтом кореляційна залежність між прибутком і неконтрольованими подіями стала першим кроком до розроблення сучасної теорії фінансового ризику, головною метою якої є оптимізація величини ризику.

У XX столітті вивчення ризику економічної діяльності набуло прикладного характеру. Управління ризиками почало розглядатися як засіб забезпечення стабільності виробництва. У 50-ті роки XX ст. зародився професійний підхід до управління не тільки фізичними, а й фінансовими ризиками. Економісти почали приділяти значну увагу ризику виробничої, фінансової діяльності, діяльності на ринку цінних паперів. У рамках останньої були зроблені значні кроки щодо розвитку теорії економічного ризику.

Особливістю розвитку теорії ризику у другій половині XX століття стало те, що в економічній діяльності з'явилися нові фактори небезпеки у зв'язку з чим почали виділяти ризики валютні, політичні, екологічні та ін.

Сучасну теорію ризику запропонували відомі американські економісти Гаррі Марковіц і Вільям Шарп, праці яких склали основу теорії та відповідних математичних моделей щодо ціноутворення на ринку капіталів. Марковіц виходив з того, що учасники фінансового ринку прагнуть підвищення рівня очікуваного доходу і зниження рівня ризику або ступеня невизначеності доходу. Розв'язання цих двох задач можливе лише за умови створення ефективного інвестиційного портфеля для певного фінансового ринку в єдиному варіанті. Він запропонував вважати показником рівня ризику відхилення очікуваного значення випадкової величини (прибутку) від її середнього значення (варіацію) і стандартне відхилення. Марковіц математично обґрунтував стратегію диверсифікації

інвестиційного портфеля (всім відоме правило: «не треба класти всі яйця в одну корзину»). Американський економіст Джеймс Тобін узагальнив цю задачу, довівши, що оптимальною є структура портфеля, до якої залучені також безризикові цінні папери (короткострокові державні векселі) і яка не залежить від схильності інвестора до ризику.

Поглибив теорію Г. Марковіца Вільям Шарп. У 1964 р. він опублікував свою модель ціноутворення на ринку капіталів і цінних паперів (CAPM). Принциповим внеском В. Шарпа в теорію ризиків був поділ загального ризику на дві складові: систематичний ризик, як наслідок загальнооекономічних зрушень, і специфічний, як результат господарської діяльності окремого підприємства.

Значним внеском у становлення сучасної теорії ризику стала книга угорських економістів Т. Бачкаї, Д. Месен і Д. Мико «Господарський ризик і методи його вимірювання» (1979), у якій вперше за багато років було зроблено спробу розглянути питання ризику у соціалістичній економіці.

Основні внески авторів у становлення та розвиток теорії ризику представлені у таблиці 1. Як бачимо, з самого початку проблема економічного ризику розглядалася виключно у рамках інших теорій – відсотка, заробітної плати, прибутку, ренти, капіталу тощо. Явище ризику по більшій мірі розглядалося у зв'язку з можливістю або неможливістю отримання того чи іншого результату діяльності. І тільки на сучасному етапі розвитку економічної науки ризик почали розглядати як самостійну категорію. Саме цим на наш погляд пояснюється певною мірою фрагментарність та несистематизованість висвітлення цієї проблеми, відсутність теоретичної основи ризикології, домінування прикладного характеру досліджень ризику.

Сьогодні у світі існує кілька наукових шкіл, відомих своїм внеском у теорію ризику. Представники німецької школи запропонували здійснювати оцінку ризику з використанням теорії нечітких множин. Американські економісти-теоретики Вільям Меклінг та Майкл Дженсен у питанні побудови сучасної фірми вдаються до розподілу прав контролю між нейтральними, схильними і несхильними до ризику індивідами. Економіст Чиказького університету (США) Юджин Фама досліджує

Погляди економістів на проблему ризику

Автор	Теорія, в рамках якої розглядалася проблема ризику	Внесок у розвиток теорії ризику
Кантоністи	теорія відсотка	перше згадування про ризик економічної діяльності
Адам Сміт	теорії заробітної плати, прибутку, відсотку	розглядання ризику як фактору розміру заробітної плати дослідження зв'язку ризику і прибутку виділення психологічної природи ризику
Йоганн-Ніколаус Тетенс		вперше сформулював наукове визначення поняття «ризик» дослідження щодо вимірювання величини ризику
Йоганн-Генріх фон Тюнен	теорія прибутку	розділення ризику на такий, від якого можна застрахуватися і такий, що не може бути застрахованим
Ханс фон Мангольдт	теорія прибутку	розгляд існування нестрахового ризику введення в систему оцінювання величини ризику фактору часу
Альфред Маршалл	теорія прибутку	закладено основу неокласичної теорії ризику, яка на відміну від класичної теорії припускає позитивні наслідки настання ризику розглядається можливість управління і зменшення ризику
Карл Маркс		припущення про можливість повністю позбавитися економічного ризику в умовах планової економіки
Йозеф Шумпетер	теорії підприємництва, прибутку і відсотка	спростовано уявлення про підприємця як про носія ризику висловлена думка про залежність між рівнем ризику та рівнем ділової активності в окремих галузях виробництва започатковано класифікацію ризиків
Джон-Гейтс Кларк	теорія прибутку	визначення природи ризику у динамічних змінах
Данііл Бернуллі		використання математичних методів в якості інструменту теорії ризику наголошення на тому, що в ризикованих операціях слід враховувати не суму виграшу, а корисність виграшу
Вернер Зомбарт	теорія підприємництва	визначення ризику як невід'ємного атрибуту підприємця – «завойовника»
Джон Аتكінсон Гобсон		включення ризику до складу причин класової нерівності
Мілтон Фрідмен	проблеми корисності та вибору	розгляд особливостей реакції різних людей на ризик та схильності людини до ризику в залежності від рівня її доходу
Джон Хікс	інвестування на ринку цінних паперів	пояснення відсотку, принесеного цінними паперами, премією за очікування і винагородою за ризик при довгостроковому інвестуванні
Алан Віллетт	теорія страхування	перша спроба висвітлити економічний аспект ризику з точки зору невизначеності
Френк Найт	теорія прибутку	перше обґрунтування необхідності відокремлення поняття ризику від невизначеності виділення зв'язку прибутку з елементом невизначеності започаткування сучасної теорії фінансового ризику, головною метою якої є оптимізація величини ризику.
Гаррі Марковіц Вільям Шарп Джеймс Тобін	теорія фінансів	математичне обґрунтування стратегії диверсифікації інвестиційного портфелю визначення оптимальної структури портфелю, що включає безризикові цінні папери (короткострокові державні векселі) і не залежить від схильності інвестора до ризику
Вільям Шарп	теорія фінансів	створення моделі ціноутворення на ринку капіталів і цінних паперів поділ загального ризику на систематичний ризик і специфічний

зокрема гіпотезу ефективного ринку і теорію випадкових блукань. Професор Йельського університету (США) Кеннет Френч вивчає проблематику практичної оцінки очікуваної вартості дохідності цінних паперів, вартості капіталу, питання дивідендної політики і структури капіталу. Крім того, досить відомі досягнення вчених московської, новосибірської, естонської шкіл економічного ризику.

Особливу увагу проблемі ризику вітчизняні і зарубіжні вчені стали приділяти у 90-х роках ХХ століття. Це пояснюється особливостями стану економіки того періоду: кризові явища, загальне падіння виробництва, політична нестабільність в суспільстві, сповільнення розвитку науки і техніки, відсутність ефективного фінансового менеджменту та ін.

Протягом останнього часу з'явилося багато робіт з теорії ризику вітчизняних і зарубіжних економістів. Вчені розглядають такі аспекти ризику, як місце ризику в суспільному житті, специфіка ризику в різних галузях знань, правове регулювання економічного ризику, проблеми оцінки економічного ризику, визначення факторів ризику та ін. Крім того, вчені української школи роблять суттєвий внесок як у методологічні питання щодо теорії ризику та невизначеності, так і стосовно його інструментарію.

Незважаючи на значні доробки сучасних зарубіжних та українських вчених у теорії ризику, стан вивченості питання ризику в економіці характеризується відсутністю чіткого понятійного апарата. «Міжнародний інститут дослідження ризику» зробив висновок, що відсутність необхідних правильних визначень окремих базових понять зумовлена поки що неналежним рівнем розвитку економічної науки [9, с.15].

Висновки. Як бачимо, попри те, що історія дослідження ризику економічної діяльності нараховує майже десять століть, досі в економічній науці немає єдиної теоретико-методологічної бази, яка б давала універсальне визначення ризику, його класифікації та підходу до процесу управління ним. Це пояснюється, зокрема, тим, що

зростаючі потреби у захисті економічної діяльності від ризику зробили пріоритетним дослідження проблеми ризику у різних галузях науки, перш ніж встигли сформуватися загальні теоретичні засади ризикології. Крім того, ризик – складне багатоаспектне явище, яке має безліч незбіжних, а іноді протилежних реальних основ і це обумовлює можливість існування декількох визначень понять ризику з різних точок зору. Стрімкий розвиток наукових знань, еволюція економічних відносин, розроблення нових інформаційних джерел і методів оцінки економічних явищ зумовлюють надзвичайну важливість подальшої розбудови теорії ризикології як у методологічному аспекті, так і стосовно інструментарію для адекватного розв'язку практичних проблем.

Література

1. Скамой Л. Системность на поле неопределенности / Л. Скамой // Риск. – 1999. – №2–3. – С.62–68.
2. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – М. : Мысль, 1989. – 188 с.
3. Антология экономической классики [Текст] : в 2-х т. / Сост. И. А. Столяров. – М. : ЭКОНОВ : КЛЮЧ, 1993. Т. 1 : В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. – 1993. – 478 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер – М. : Прогресс, 1982. – С.455.
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости / Дж. Кейнс – М. : Дело, 1991. – 132 с.
6. Найт, Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль [Текст] : пер. с англ. / Ф. Х. Найт. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
7. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / И. А. Бланк – К. : Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 448 с.
8. Вітлінський, Вальдемар Володимирович. Ризикологія в економіці та підприємстві [Текст] : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
9. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків : [монографія] / М. С. Клапків. – Тернопіль : Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
10. Старостіна А. О., Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія та практика / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко – К. : ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
11. Скамой Л. Финансовые риски / Л. Скамой // Риск. – 2000. – №1-2. – С.43–49.
12. Клапків М. С. Питання етимології економічного ризику / М. С. Клапків // Фінанси України. – 2001. – №4. – С.14–20.
13. Майбурд, Е. М. Введение в историю экономической мысли : От пророков до профессоров / Е. М. Майбурд, Акад. нар. хоз-ва при Правительстве

РФ. – М. : Дело, 1996. – 544 с.

14. Смирнова Е. Производственный риск: сущность и управление / Е. Смирнова // Управление риском. – 2001. – №1. – С.3–5.

15. Предпринимательство в конце XX века / А. А. Дынкин, Ин-т мировой экономики и международных отношений Рос. акад. наук, и др. – М. : Наука, 1992. – 312 с.

16. Седов И. А. Формализация финансового управления рисками предприятия : дис... канд. эконом. наук: 08.00.10 / Волгоградский государственный университет. – Волгоград, 2003. – 180 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://smartcat.ru/FinancialManagement/parvalueruA.shtml> – Загол. з экрану.

17. Райзберг Б. Г. Азбука предпринимательства / Б. Г. Райзберг – М. : Экономика, 1995 – 333 с.

18. Степанов А. Н. Предпринимательский риск в системе экономических отношений : Дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.01 / Чуваш. гос. ун-т им. И. Н. Ульянова. – Чебоксары : 2004. – 156 с.

19. Блюмин, И. Г. Критика буржуазной политической экономии : [в 3 т.] / И. Г. Блюмин, АН СССР. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М. : Изд-во АН СССР, 1962. Т. I : Субъективная школа в буржуазной политической экономии. – М., 1962. – 871 с.

20. Антология экономической классики [Текст] : в 2-х т. / Сост. И. А. Столяров. – М. : ЭКОНОМ : КЛЮЧ, 1993. Т. 2 : Т. Мальтус, Д. Кейнс, Ю. Ларин. – 1993. – 488 с.

21. Концепция субъективной вероятности [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.riskland.ru/lib/sub_prob.shtml – Заголов. з экрану.

22. Теория перспектив [Электронный ресурс]: Сайт Михаила Довбенко. – Режим доступа: <http://www.dovbenko.kiev.ua/ru/published/articles/1054/> – Заголов. з экрану.

23. Последователи новой исторической школы. Генезис германского неолиберализма [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ruslib.ru/book/35/eb/25/077-088.html> – Заголов. з экрану.

24. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли: пер. с англ. / Б. Селигмен; общ. ред. и вступит. статья акад. А. М. Румянцев [и др.]. – М. : Прогресс, 1968. – 600 с.

25. Селигмен Б. Милтон Фридмен: теория как идеология [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in&links=../in/friedman/lectures/friedman_11.txt&name=friedman&img=lectures_small.jpg – Заголов. з экрану.

В статье рассмотрена эволюция взглядов на проблему риска в экономической науке. Проведен анализ этимологии категории «риск». Определены особенности формирования взглядов на экономический риск учеными разных направлений экономической науки. Отражены противоречия и особенности современного состояния разработанности теории риска.

Ключевые слова: риск, неопределенность, виды риска, прибыль, классическая теория риска, неоклассическая теория риска, нестраховой риск.

The evolution of views on the problem of risk in economic science is considered. The becoming of risk category is analysed. The peculiarities of views formation on economic risk by the scientists of different schools of economic science are defined. Contradictions and peculiarities of the modern state of risk theory developing are reflected.

Keywords: risk, uncertainty, types of risk, profit, classical risk theory, neoclassical risk theory, uninsurable risk.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І.

Надійшла до редакції 21.01.14 р.

НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

*О. В. Летуча, к. е. н., доцент, Національна металургійна академія України,
let68@yandex.ru*

*А. А. Летуча, студентка, Національна металургійна академія України,
angelina.letuchaya@yandex.ua*

У статті проаналізовано теоретико-методологічні підходи до визначення природи та причини світових економічних криз. Розглянуто причини і особливості економічної кризи в Україні, обґрунтовано пріоритетні напрямки подолання її наслідків.

Ключові слова: світові економічні кризи, причини і особливості економічної кризи в Україні.

Постановка проблеми. За своїми сутнісними визначеннями світова економічна криза 2008–2010 років характеризується як криза міжсистемних трансформацій, що супроводжується глибинними цивілізаційними перетвореннями. Історія світових економічних криз переконує у необхідності перегляду традиційних поглядів на їх причини, стимулювання розробки ефективних антикризових концепцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми посткризового розвитку національної економіки дістали широке висвітлення у працях вітчизняних економістів В. М. Гейця [2], А. А. Гриценка [1], М. І. Зверькова [3], В. М. Тарасевича [7], О. А. Пороховського [5].

Дані дослідження виявили існування істотних відмінностей у визначенні причин економічної кризи та інструментів подолання її наслідків. Реалії переконують у відсутності загальноприйнятого, обґрунтованого механізму подолання наслідків національної економічної кризи, що обумовлює певну хиткість існуючих теоретичних конструкцій.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає у визначенні історичної хронології, альтернативних теоретико-методологічних підходів до причин і природи світових економічних криз, розробці пріоритетних напрямків посткризового розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системна кризогенна неадекватність розвитку національної економіки зумовлює необхідність перегляду критеріїв розвитку існуючої господарської системи, коригування уявлень про людину і суспільство, фор-

мування ідеології постіндустріального розвитку, що спиралася б на сучасні механізми використання існуючого потенціалу для забезпечення сталого економічного розвитку України. А це вимагає переходу до нової парадигми управління державою на основі гармонізації відносин людини, суспільства і природи, збереження і відновлення природного середовища.

Вирішення екологічних, економічних і соціальних проблем вимагає пошуку нових підходів до формування української моделі антикризового розвитку, імперативами якої стануть: соціальна справедливість і відповідальність, українська демократія і внутрішня самоорганізація, трансформація олігархічного капіталізму в соціалізований державний.

У дискусіях про світову кризу, її причини, особливості, ознаки, наслідки цілком резонно домінує економічна тематика. З тими чи іншими варіаціями цим пояснювались періоди спаду у концепції довгих хвиль М. Д. Кондратьєва, в аналізі процесу економічного розвитку Й. Шумпетера, у теорії технологічних укладів С. Ю. Глаз'єва, у схемах еволюції макроекономіки В. І. Маєвського. Але ці гіпотези не пояснюють два важливих феномени, властивих будь-якій кризі.

По-перше, це зумовлено зміною характеру рецесії всієї економічної системи. Нагадаємо, що у період Великої депресії ВВП США знизився майже на 40%.

По-друге, супроводження кризи крахом більшості банків, а не падінням їх доходів внаслідок зниження потреби в інвестиціях при зменшенні можливості технологіч-

ного прогресу.

Першоджерелом усіх криз є важливий феномен, властивий будь-якій розвиненій ринковій економіці, – так звані рефлексивні процеси. Найбільш відомі з них – процес підйому і спаду біржових цін. Інші, менш значні, але теж важливі для економіки, пояснюють зростання цін на нерухомість, поведінку вкладників банків, внутрішню нестійкість банківської системи у цілому.

Мова йдеться про феномен, найбільш повно розглянутий у теорії рефлексивності Дж. Сороса. Рефлексивність розглядається як процес формування цін уявленнями учасників біржі про наступні тенденції їх зростання чи спаду. При цьому рівень доходності паперів або розмір активів практично не впливають на ціни. Наприклад, сьогодні вартість акцій широко відомої компанії «Майкрософт» перевищує її реальну вартість у сотні разів, а раніше – у тисячі [4, с.4–20].

Отже, кризи виникають у зв'язку з принципіальною нестійкістю цін, що сформувалися подібним чином. Маса вартості будь-яких цінних паперів, зростаючих у ціні завдяки рефлексивним процесам, перевершує критичну і досить випадкового поштовху, щоб запустити цепну реакцію падіння цін.

Викликає зацікавленість і концепція С. Ю. Глаз'єва, що характеризує світову економічну кризу як процес зміни технологічних укладів. У світовому техніко-економічному розвитку можливо виділити життєві цикли п'яти послідовно змінюючих один одного технологічних укладів, включаючи домінуючий в структурі сучасної економіки – інформаційний. У число виробництв, що формують його ядро, входять: електронні компоненти, електронно-обчислювальна техніка, радіо-, телекомунікаційне і лазерне устаткування [5, с.5–14].

Формування відтворювального контуру нового технічного укладу – тривалий процес, що має два якісно різних етапи. На першому – виникають його ключовий чинник і ядро, що обмежує виникнення виробництв нового устрою потребами власного розширеного відтворення. З вичерпанням економічних можливостей цього процесу настає другий етап, що починається із за-

міщення домінуючого технічного укладу, у вигляді нової довгої хвилі економічної кон'юнктури.

В даний період новий технологічний уклад виходить з ембріональної фази розвитку, що проявляється, як фінансова і структурна криза економік провідних країн світу, супроводжується подальшим падінням цін на енергоносії і інші сировинні матеріали. Для його подолання бракує заходів порятунку банківської системи, реанімації фінансового ринку. Вони повинні доповнюватись програмами стимулювання розвитку нового технологічного укладу, активізація якого тільки і може створити нову довгу хвилю економічного зростання. Слід відзначити, що економічний характер кризи поки залишає в тіні її глобальний і цивілізаційний контексти [6, с.253–282].

Сучасна економічна криза є невід'ємною складовою кризи утвореного глобального світоустрою, західної цивілізації та міжцивілізаційних взаємодій. Сучасні інститути глобального управління й економічного регулювання мають бути не лише економіко-політичними, а й екологічними, соціальними, духовними, не прозахідними, але міжцивілізаційними.

Підтвердженням зазначеному є такі факти, що фінансова криза України, як і більшості європейських країн, стала результатом світової економічної кризи. Вона була посилена політичною нестабільністю і кризою споживчого кредитування. Україна з метою уникнення дефолту звернулася по допомогу до МВФ, який виділив їй кредит в 16,4 млрд. доларів, при сумарному обсязі золотовалютних резервів в 32 млрд. доларів. Результатом національної фінансової кризи стала девальвація національної валюти, значне скорочення сировинних доходів, різкий обвал виробництва галузей промисловості стратегічного значення, масове безробіття, відсутність соціальних гарантій, зменшення цін на ринку нерухомості, крах банківської сфери, скорочення можливостей доходів регіонів.

За рівнем інфляції Україна зайняла третє місце серед країн СНД, падіння промислового виробництва склало 20%, ВВП – 14%. Зовнішній борг України збільшився до 117,3 млрд. дол., а витрати на його обслуго-

увування і погашення зросли до 11,5 млрд. дол.. Дефіцит платіжного балансу склав 5,9 млрд. дол., торговельного балансу – 7,9 млрд. дол.. Розбалансування банківської системи України визначається нарощуванням недержавними підприємствами і банками обсягів зовнішніх запозичень. Питома вага приватного сектору склала 83% зовнішнього боргу. Зокрема, борг комерційних банків перед нерезидентами дорівнює 34 млрд. дол., зростаючи майже удвічі на рік за рахунок середньострокових кредитів. Зростає дефіцит рахунку поточних операцій до 24 млрд. дол. і складає 10% від прогнозованого ВВП, що пояснюється підвищенням цін на імпортований газ.

Зовнішній борг приватного сектора виріс до 85 млрд. дол., з яких короткостроковий борг складає 29 млрд. дол. Отже, погіршення економічної ситуації в Україні пояснюється необхідністю погашення значного короткострокового боргу, дефіцитом рахунку поточних операцій, швидким зростанням споживчого кредитування [3, с.4–22].

Багатовимірність сучасної кризи в Україні свідчить, що глибина падіння вітчизняної економіки значно перевищує аналогічні показники більшості країн світу. Це пояснюється диспропорційністю функціонування національної економіки, загостренням довготермінових системних протиріч:

- компенсацією надлишкового споживчого попиту стійким негативним сальдо торговельного балансу;
- залежністю низькотехнологічного експорту від кон'юнктури світового ринку;
- неефективністю фінансової системи і зростанням зовнішнього боргу [2, с.5].

Скорочення обсягів виробництва, обмеження інвестиційних можливостей бюджету, відсутність ринків збуту, зменшення реальних доходів населення і зростання безробіття стали причинами зменшення обсягів товарообігу. Крім того, небезпечна залежність національної економіки від кон'юнктури світових товарних та фінансових ринків обумовила високу вразливість макроекономічного розвитку.

Отже, економіка України виявилась вразливою до глобальних дисбалансів, обу-

мовлених стрімким зростанням світових цін і надлишками ліквідності на світових фінансових ринках. А сучасний стан національної економіки є наслідком не тільки впливу світової економічної кризи, а й внутрішніх суперечностей, нагромаджених у минулому.

Необхідною умовою подолання наслідків економічної кризи і стабілізації економічного розвитку України є розробка стратегії модернізації з чітким висвітленням цілей і способів їх досягнення.

Національна антикризова політика повинна реагувати на глобальні виклики, з визначенням, як спільного напрямку антикризових заходів провідних країн світу, так і специфічних особливостей соціально-економічного розвитку країни. Мова йде про сценарії подолання кризи, запрограмовані внутрішньою логікою розвитку глобальної економічної системи.

Перший сценарій передбачає швидкий вихід на нову «довгу хвилю» економічного зростання, трансформацію кризи у керований режим, що дозволяє провідним країнам спрямувати спад у найбільш проблемних секторах, периферійних регіонах світової економіки, використовуючи ресурси на підйом інноваційної активності, форсування зростання нового технологічного укладу. При цьому кардинально зміниться «архітектура» глобальної фінансової системи, що перетворилася у полівалютну, відбудеться значне посилення державних інститутів стратегічного планування і регулювання фінансових потоків. Глобалізація стане більш збалансованою з метою узгодження інтересів провідних країн світу.

Другий сценарій пов'язаний з колапсом існуючої американоцентричної фінансової системи, формуванням відносно самодостатніх регіональних валютно-фінансових систем, знищенням більшої частини міжнародного капіталу, різким падінням рівня життя, поглибленням рецесії, впровадженням протекціоністських бар'єрів між регіонами.

Третій сценарій визначається наростанням хаосу багатьох інститутів у «ядрі» і на периферії світової економіки. При збереженні елементів існуючої глобальної фінансової системи з'являться нові центри економічного зростання – у країнах-лідерах, що

стимулюватимуть процес формування нового технологічного укладу. Ітерційний сценарій є сполученням елементів «жорсткого» та «м'якого» виходів з кризи, при цьому він може бути «катастрофічним» для одних країн і регіонів та «оптимістичним» для інших. Зрозуміло, що інститути «ядра» світової фінансової системи виживатимуть за допомогою стягнення ресурсів периферійних країн на основі встановлення контролю за їх активами [1, с.4–20].

Сучасний розвиток здійснюється за ітерційним сценарієм, що супроводжується диференціацією провідних країн світу за глибиною кризи. Найбільші витрати несуть країни з відкритою економікою, у яких падіння промислового виробництва та інвестицій складає 15–30%. Країни з автономними фінансовими системами захищені від атак міжнародних спекуляцій.

Глобальний характер кризи не означає, що вона скрізь відбувається однаково і має універсальні рецепти протидії розповсюдженню. Тим більше, підсумки минулого року продемонстрували дію факторів, які впливали на перебіг кризи у кожній конкретній країні, а саме: особливості економічної ситуації до початку кризи і специфіки її розповсюдження у тій чи іншій країні. Таким чином, відповідно до гостроти кризи і специфіки її розповсюдження провідні країни світу можна класифікувати у дві групи.

Перша (США, Японія, Китай, більша частина країн Європи) – країни, що мали до початку кризи стабільну економіку з низькою інфляцією, помірним бюджетним дефіцитом. Ключовою проблемою для них було запобігання дефляційного шоку. З метою подолання наслідків кризи ефективним для них є м'яка грошова та фіскальна політики.

У цій групі доречно виділити дві підгрупи:

- відносно невеликі країни, що опинились у кризі під впливом глобальних процесів, але швидко розпочали антикризові заходи. На піку кризи вони проводили стабілізуючу м'яку фіскальну політику, з подальшим підвищенням відсоткових ставок;

- найбільші країни світу, де розпочалось відновлення економіки, що базується переважно на заходах державної підтримки. Відмова від них вважається небезпечною з

національної та глобальної точок зору.

Друга – країни Східної Європи, СНД, що мали до кризи макроекономічні проблеми або нестійку основу для економічного зростання. Їх головна небезпека – пастка стагнації. Головною метою для них є концентрація реалізації стабільних програм, пропонує МВФ, включаючи зменшення бюджетних витрат, підвищення відсоткових ставок для стабілізації національної валюти. Більшість країн, що зіткнулися з обвальним спадом виробництва і ділової активності, проблемами у банківському секторі, повинні були проводити націоналізацію та рекапіталізацію банків.

У цій групі доцільно виділити три підгрупи:

- країни Балтії, Ісландія, Ірландія, Україна, для яких характерний жорсткий економічний курс і невирішені макроекономічні проблеми;

- Росія, Угорщина, країни Східної Європи, що зіткнулися з макроекономічними дисбалансами, впроваджували м'яку грошову політику, зі зниженням відсоткової ставки;

- Греція, де ситуація стала погіршуватися внаслідок відсутності ефективної макроекономічної політики. Пріоритетним для них залишається перехід до політики, основаної на стандартному стабілізаційному пакеті МВФ.

Загальним імперативом національного антикризового розвитку виступають модернізація і диверсифікація економіки України. Проте модернізація – довгострокова проблема, що повинна стати предметом відповідних теоретичних розробок і практичних рекомендацій. В сучасній ситуації домінуючим напрямком є рентоорієнтована поведінка, що ґрунтується на очікуванні відновлення високих цін на енергоресурси і фінансових потоків попередніх періодів [8, с.61–74].

Інша проблема – необхідність усвідомлення її комплексного характеру, вона не може обмежуватися лише окремими секторами економіки, поширюватиметься на всі основні сторони життєдіяльності суспільства, одночасно охоплюючи економічну, політичну і соціальну сфери. В свою чергу, це спричинить і культурне оновлення.

Серед пріоритетних напрямків націо-

нальної економічної політики у області антикризової модернізації можна виділити: забезпечення макроекономічної стабільності, здійснення курсу зниження і підтримки інфляції на рівні 5%, розробку стратегій припинення заходів фіскальної підтримки економіки, поступового скорочення бюджетного дефіциту, координацію заходів грошової і бюджетної політики з метою обмеження зростання грошової маси [9, с.28–51].

Це потребує і вдосконалення монетарної політики. З перспективою перетворення національної валюти в регіональну резервну валюту. Навіть якщо дана задача зараз когось видається фантастичною, її вирішення в середньостроковому періоді цілком реальне. Та не слід чинити те, що може віддалити цю перспективу. Треба сприяти розробці заходів щодо зміцнення міжнародних позицій національної валюти.

Підвищення ефективності бюджетних витрат повинно здійснюватися у напрямках: виділення пріоритетних витрат замість їх масштабного нарощування, вдосконалення бюджетного процесу і забезпечення його безперервності, реформи бюджетних установ, змін механізмів їх фінансування.

Перехід від політики консервації зайнятості до політики стимулювання створення нових робочих місць, підвищення мобільності робочої сили передбачає: припинення адміністративного тиску на підприємства з метою зберігання зайнятості, збільшення фінансування програм підтримки безробітних і їх перекваліфікації, активізацію залучення інвестицій.

У національній антимонопольній політиці важливо виділити два аспекти – власне здолаття монополізму і стимулювання конкуренції. Перший аспект має обмежене значення і в деяких випадках може бути навіть небезпечний, перешкоджаючи впровадженню інновацій. Сам по собі антитраст не може залучити на ринок компанії і стимулювати залучення інвестицій і інновацій. Ці задачі вирішуються лише позитивними засобами – діями на стороні бізнесу, а не проти нього. Пріоритетом повинне стати забезпечення умов для розвитку конкуренції: зниження бар'єрів бізнесу, формування необхідної інфраструктури, підтримка інновацій [7, с.4–

18].

Реформування національного фінансового сектора із врахуванням глобалізації фінансових ринків і рекомендацій G20 треба орієнтувати на створення «довгих» грошей.

Проблема міжнародної конкурентоспроможності України у глобальному світі може бути вирішена лише через інтелектуалізацію соціально-економічного розвитку. Незважаючи на кризові явища, Україна, обравши шлях модернізації та демократичної солідаризації суспільства, зможе забезпечити прискорений, якісний розвиток, навіть у найжорсткіших умовах глобалізму.

Ефективна антикризова національна політика повинна реалізовуватись у трьох напрямках: підтримки конкурентоспроможності основних галузей економіки, запобігання криз банківської і соціальної сфери, зменшення банкрутств підприємств, максимального задоволення інтересів їх співробітників і кредиторів.

В антикризовому регулюванні України вирішальне значення має побудова ефективної стратегії економічного розвитку, необхідний початковий етап якої – комплексна й своєчасна діагностика стану національної економіки.

Антикризове регулювання національної економіки повинне орієнтуватись не лише на подолання наслідків кризи, але й на забезпечення трансформаційних змін, оптимізацію поведінки держави до та під час економічної кризи.

Дослідження досвіду подолання наслідків світових економічних криз дозволяє визначити пріоритетні заходи антикризового регулювання в Україні: удосконалення податкової системи із застосуванням системи стимулювання інноваційних і високотехнологічних виробництв, державна підтримка кредитних установ, розвиток міжнародних інтеграційних зв'язків, підвищення інвестиційної активності, перехід до світових стандартів бюджетної політики, підвищення ефективності антимонопольної політики, створення сприятливого конкурентного середовища.

Отже, національна антикризова політика дала змогу економічній стабілізації в Україні. Але вихід на траєкторію нового економічного зростання можливий лише

при активізації політики модернізації з пріоритетним визначенням диверсифікації національного виробництва для зростаючого внутрішнього попиту і підвищення конкурентоспроможності експорту, оптимізації використання переваг аграрного і металургійного комплексів, високотехнологічного і транзитного потенціалу країни.

Висновки. Проведений аналіз демонструє, що специфіка національної економічної кризи визначається не лише впливом світової, а й структурними дисбалансами, нерозвиненим внутрішнім ринком, значним внутрішнім боргом, низьким рівнем науково-технологічної та інноваційної активності. Однак за умов формування ефективної антикризової державної політики, спрямованої на трансформацію національної економіки у напрямі її модернізації, застосування інноваційно-інвестиційних моделей, використання значного внутрішнього потенціалу, можливо буде створити стабільну економічну систему.

Але без визначення стратегічних планів узгодження взаємодії органів влади і громадянських інститутів всі пропозиції можуть залишитися переліком добрих намірів. Запорукою успішного подолання кризових нестабільностей може бути лише ефективне поєднання узгоджених дій орга-

нів державної влади, ринкових структур і громадянських інститутів.

Література

1. Геєць В. М., Гриценко А. А. Вихід з кризи (роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – №6. – С. 4–20.
2. Геєць В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса / В. Геєць // Экономика Украины. – 2009. – №2. – С. 5–24.
3. Зверяков М. І. У пошуках виходу з кризи) / М. І. Зверяков // Економіка України. – 2013. – №8. – С. 4–22.
4. Никипелов А. Стратегия и тактика денежно-кредитной политики в условиях мирового экономического кризиса / А. Никипелов, М. Головин // Вопросы экономики. – 2010. – №1. – С. 4–20.
5. Пороховський О. А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку / О. А. Пороховський // Економічна теорія. – 2009. – №1. – С. 5–14.
6. Тарасевич В. Н. Экуника: гипотезы и опыты / В. Н. Тарасевич. – М. : ТЕИС, 2008. – 565 с.
7. Тарасевич В. М. Про орієнтири і напрями виходу з кризи / В. М. Тарасевич // Економіка України. – 2013. – №9. – С. 4–18.
8. Шинкарук Л. В. Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи в Україні / Л. В. Шинкарук // Економічна теорія. – 2010. – №2. – С. 61–70.
9. Юсим В. Первопричина мировых кризисов / В. Юсим // Вопросы экономики. – 2009. – №1. – С. 28–51.

В статті проаналізовані теоретико-методологічні підходи к определению природы и причин мировых экономических кризисов. Рассмотрены причины и особенности экономического кризиса в Украине. Обоснованы приоритетные направления преодоления его последствий.

Ключевые слова: мировые экономические кризисы, причины и особенности экономического кризиса в Украине.

Theoretical and methodological approaches to the definition of nature and reasons of world economic crises are analysed. The reasons and features of the economic crisis in Ukraine are considered, priority directions of overcoming its consequences are grounded.

Keywords: world economic crises, the reasons and features of an economic crisis in Ukraine.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Тарасевичем В. М. Надійшла до редакції 23.01.14 р.

ЗАКОНИ РОЗВИТКУ ТА САМОЗБЕРЕЖЕННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

В. Г. Пушківський, д. е. н., професор, перший проректор ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет, pvg942@gmail.com»

В. І. Куценко, аспірант, ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет», kutsenko_v1983@ukr.net

У статті досліджуються закони розвитку й самозбереження. Виокремлюється їх прояв у сільському господарстві. Обґрунтовано взаємозв'язок «розвитку» та «самозбереження». Проаналізовано основні показники ефективності сільського господарства з метою визначення дієвості законів розвитку та самозбереження у сільському господарстві національної економіки України.

Ключові слова: потенціал, прогрес, регрес, розвиток, самозбереження, сільське господарство, стійкість.

Постановка проблеми. Однією із ознак посткризового розвитку національної економіки є зростання ролі сільського господарства. Але, незважаючи на значимість цієї галузі, вона має низку проблем, які потребують негайного вирішення. Сільське господарство має два альтернативні шляхи руху: в напрямку «розвитку» або в напрямку підтримання стану «самозбереження».

У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження проблеми, яким шляхом рухається сільське господарство України: підтримання існуючого стану на мінімальному рівні, тобто гарантування мінімальних стандартів – рівні «самозбереження» або прогресивний рух вперед, підвищення матеріального та духовного добробуту – рівень «розвиток».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про значимість сільського господарства свідчить значна кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячених різним аспектам сільського господарства. Вагомий внесок у дослідження сільського господарства, як складової національної економіки, зробили українські вчені: В. Андрійчук, П. Гайдуцький, В. Зіновчук, І. Лукінов, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Б. Пасхавер, П. Саблук, О. Шпичак, В. Юрчишин [1-4] та інші.

В рамках концепції сталого розвитку сільське господарство досліджується, через призму трьох аспектів: екологічний, еконо-

мічний та соціальний. Серед українських вчених, які досліджують сільське господарство в контексті сталого розвитку найбільш вагомий внесок зробили: О. Білорус, В. Геєць, Л. Корсак, Ю. Мацейко, Л. Мельник, О. Онищенко, В. Прадун, Д. Шиян, О. Шубравська, В. Юрчишин [5- 7].

У роботах названих авторів основна увага зосереджується на дослідженні досить широкого кола загальних проблем, пов'язаних із розвитком сільського господарства. Однак, проблеми дієвості законів розвитку, пов'язаних із прогресивністю та самозбереженням, напрями підтримки існуючого рівня розвитку в самому сільському господарстві, не набули сьогодні достатнього ступеня наукового осмислення у вітчизняній економічній науці.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення сутності законів розвитку й самозбереження та дослідження їх прояву в сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вплив світової економічної кризи на економіку країни в цілому та окремі галузі зокрема не минув сільське господарство. Внаслідок цього виникає необхідність визначення напрямку руху: самозбереження або розвиток. Закон самозбереження (усталеності) та закон розвитку (зростання) є основними законами системософії та теоретичною основою для аналізу загального стану системи.

Закон самозбереження (усталеності) встановлює, що кожна система прагне до самозбереження шляхом використання усього свого потенціалу (економічного, виробничого, соціального тощо). Практичне використання закону самозбереження щодо сільського господарства, дозволяє виокремити внутрішні та зовнішні чинники, які безпосередньо впливають на визначення вектору руху: підтримка параметрів системи на мінімальному рівні або її прогресивний розвиток. До внутрішніх можемо віднести фактори, які безпосередньо визначають розвиток сільського господарства, наявність ресурсів та їх оптимальне використання, структура сільського господарства, державна аграрна політика. Серед зовнішніх факторів, найбільш вагомий вплив мають — економічна і політична ситуація в країні, купівельна спроможність населення, культура введення господарства, стан розвитку науки і технологій. При цьому, слід зазначити, що від рівня сформованості внутрішніх чинників залежить стійкість до змін навколишнього середовища (зовнішніх змін) та можливості адаптації, а також істотно підвищує потенціал сільського господарства та визначає його перспективи рухатись в напрямку поступового «розвитку».

Із вищезазначеного слідує, що самозбереження — це властивість системи підтримувати за рахунок власної діяльності такі параметри свого стану і умов зовнішнього середовища, які б гарантували збереження цілісності системи, а також стійкий розвиток системи в подальших поколіннях [8, с. 83]. Таке трактування поняття «самозбереження» безумовно відповідає концепції сталого розвитку. Самозбереження безпосередньо пов'язане з адаптацією системи щодо зовнішніх і внутрішніх змін. Самозбереження, здебільшого розглядається як синонім виживання, яке найчастіше визначає реальну можливість розвитку ситуації за позитивним сценарієм, наслідком якого є нормалізація стану господарської системи, відновлення конкурентоспроможності та забезпечення ефективного господарювання. Виживання визначається як такий стан розвитку, який припускає своєчасність і економічність адаптації до змін внутрішнього та зовнішнього середовища при збереженні

основних законів розвитку таких, як цілеспрямованість, динамізм та керованість. Здатність до виживання являє собою результативну оцінку трьох типів сталості — зовнішньої, внутрішньої та успадкованої.

Зовнішня сталість досягається зовнішнім регулюванням. Досягнення внутрішньої сталості ґрунтується на практичній реалізації теоретичних засад «регулювання за принципом зворотного зв'язку», тобто через активне реагування на зміни зовнішніх і внутрішніх чинників. Внутрішня сталість визначається наявним потенціалом щодо збереження стану рівноваги при виникненні внутрішніх та зовнішніх закономірностей, що дає можливість своєчасно відновлювати, удосконалювати і розвивати економічну систему. Успадкована сталість є результатом накопиченого запасу внутрішньої міцності системи, наявності у неї ресурсів для захисту від дестабілізуючих чинників.

Таким чином, здатність до виживання визначається наявністю передумов для забезпечення внутрішньої й успадкованої сталості. Чим вища сталість системи, тим вища ймовірність її виживання.

Дія закону самозбереження у сільському господарстві виявляється у його стійкості та надійності. Стійкість, в свою чергу, залежить від впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, характеру діяльності, наявності ресурсної бази, якості державного механізму регулювання сільського господарства. Як одна з умов стабільності, самозбереження базується в основному на внутрішніх чинниках і обумовлено дією двох протилежних організаційних факторів — консерватизму і розвитку: консерватизм призводить до застійних явищ; прискорений, не забезпечений достатніми ресурсами розвиток може забезпечити тільки тимчасовий успіх та ефективність.

Для визначення, на якому рівні самозбереження знаходиться сільське господарство України можна використати систему показників ефективності: рентабельність сільськогосподарських підприємств, прибутковість, продуктивність праці [9] (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що такий показник ефективності, як прибуток демонструє позитивні тенденції. Так, у 2012 р. спостерігається незначне зростання прибут-

ковості сільськогосподарських підприємств. Зокрема, у 2012 р. прибуток збільшився на

1 % і склав 20199, 4 млн. грн., тоді як у 2011 р. цей показник складав всього

Таблиця 1

Показники ефективності сільського господарства в Україні за період 2010–2012 рр.

Показники	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012
Прибуток, збиток (-) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн.грн. млн. грн.	11422,8	675,6	-121,4	1253,2	7120,0	12750,5	19926,0	20199,4
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %	42,6	13,6	-1,0	6,8	13,8	21,1	27,0	20,5
Продуктивність праці, грн.	50388,5	30254,8	27066,9	72621,9	131332,0	132680,4	165229,0	159679,0

Складено автором

19926,0 млн. грн. Слід зазначити, що незважаючи на позитивні зміни цього показника, вони не відображають реального стану речей у сільському господарстві. Адже, якщо розглядати темп зростання прибутку, то зауважимо, що він знизився: якщо у 2011/2010 темп зростання – 1,6, то у 2012/2011 цей показник становив лише 1,01. Тобто, темп зростання прибутковості свідчить про уповільнення динамічності розвитку сільського господарства. Важливим показником ефективності сільського господарства є продуктивність праці. Відслідковуючи динаміку цього показника в національній економіці, слід підкреслити, що він має негативні тенденції. Так, продуктивність праці у 2012 р. скоротилася на 4 % у порівнянні із 2011 р.

На основі проведеного аналізу статистичних даних, можна підсумувати, що сільське господарство характеризується орієнтацією на «самозбереження», тобто домінує необхідність підтримки властивості стабільності та стійкості, а не прагнення до стратегії «розвитку». Але, якщо розглядати рівень державної підтримки сільського господарства, то він переконливо доводить орієнтацію на розвиток цієї галузі, а не самозбереження. Так, у 2012 р. отримано 934,5 млн. грн., з них за рахунок податку на додану вартість 868,4 млн. грн. державної підтримки, тоді як у 2011 р. цей показник складав лише 626,3 млн. грн., з яких 559,0 млн. грн. за рахунок податку на додану вартість [9].

Сільське господарство, як система, являє собою сукупність взаємодіючих сільськогосподарських суб'єктів, має цілісний характер, і функціонування цієї галузі визначається об'єктивними законами роз-

витку. З цієї точки зору, сільське господарство має свою структуру і потенціал, який формується під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. До внутрішніх належать: філософія господарювання; принципи функціонування; використання ресурсів і технології. До зовнішніх факторів відносяться: демографічні; економічні та політичні; розвиток науки і техніки; розвиток культури. Вплив факторів зовнішнього середовища відрізняється високою мірою непередбачуваності, тому, коли проявляється негативний руйнівний характер впливу зовнішніх факторів, для того щоб зберегти себе як цілісну систему [10].

На основі загального закону самозбереження та його математичної інтерпретації на наш погляд доцільно описати для сільського господарства наступною формулою за допомогою системи потенціалів:

$$\sum_{i=1}^n (R_{1i} + R_{2i}) > \sum_{i=1}^n (V_{1i} + V_{2i}), \quad (1)$$

де R_{1i} - внутрішній потенціал сільського господарства за рахунок галузі i , який сприяє його розвитку;

R_{2i} - зовнішній потенціал сільського господарства за рахунок галузі i , який сприяє його розвитку;

V_{1i} - внутрішній потенціал сільського господарства за рахунок галузі i , який сприяє його самозбереженню;

V_{2i} - зовнішній потенціал сільського господарства за рахунок галузі i , який сприяє його самозбереженню.

Слід зазначити, що внутрішній і зовнішній потенціал сільського господарства

формується під впливом низки чинників, які одночасно і розкривають механізм дії закону самозбереження у сільському господарстві. Підкреслимо, що на його функціонування впливають фактори внутрішнього (внутрішній потенціал) та зовнішнього середовища (зовнішній потенціал), які становлять загрозу (негативний вплив) або є стимулом (позитивний вплив). Позитивний вплив підвищує можливості сільського господарства в боротьбі за виживання. Сільське господарство здатне до виживання і стійкого розвитку тільки в тому випадку, якщо позитивний вплив домінує над негативним.

Базуючись на точку зору вчених

О. В. Кривешко, П. В. Сідун [11] розглянемо більш детально внутрішні та зовнішні чинники. Внутрішні чинники, що впливають на життєдіяльність сільського господарства, діляться на чинники матеріального характеру (наявність грошових коштів, стан матеріально-технічної бази, технології тощо) та соціально-економічні фактори (рівень життя населення на селі).

Фактори зовнішнього середовища можна класифікувати за наступними критеріями:

- міжнародні фактори. До них відносяться взаємини між державами, угоди з тарифів і торгівлі між країнами, законодавчі основи різних країн;

- економічні фактори. Темпи інфляції (дефляції), податкові ставки, здатність управління фінансами на державному рівні, умови надання кредитів, рівень цін, платоспроможність населення і підприємств, рівень безробіття в країні;

- ринкові фактори. Попит і пропозиція, демографічна ситуація, рівень конкуренції, місткість ринку, захищеність організації в рамках обраного сегмента ринку;

- технологічні фактори. Наявність нововведень, використання новітніх досягнень передових країн світу, технічні новації, сучасні інформаційні технології;

- соціальні фактори. Загострені національні почуття (купувати лише вітчизняні товари, не купувати товари у осіб певних національностей), зміна суспільних цінностей;

- політичні фактори. Це державний устрій, законодавча і нормативна діяльність

уряду та органів місцевої влади, рівень правового регулювання економічної діяльності, стан кредитної політики, протекціонізм у митній політиці.

Для забезпечення стійкості, яка є головною властивістю самозбереження, у сільському господарстві необхідно здійснювати наступні заходи:

1. Організаційно-економічного характеру:

- збільшення частки галузей із високою даною вартістю, тобто використання диверсифікації діяльності;

- використання новітніх технологій у сільському господарстві;

- активізація маркетингових досліджень з метою виявлення нових можливостей щодо розвитку сільського господарства.

1. Заходи соціально-психологічного характеру:

- розробка системи підвищення кваліфікації;

- поліпшення соціально-побутових умов;

- розробка системи мотивацій економічного і соціального характеру.

Переконаливою є думка вчених В. В. Приходько, В. В. Малий, І. В. Шереметьєва, В. А. Шаповал, Л. Л. Кармазіна [12], які доводять, що в умовах ринкових, конкурентних відносин існує об'єктивна причина виникнення закону самозбереження, оскільки постає необхідність мобілізувати свої внутрішні ресурси для постійного протистояння руйнівному фактору зовнішніх і внутрішніх чинників

Із вищезазначеного слідує, що самозбереження забезпечується за рахунок поєднання двох протилежних сил: стабільності та розвитку. Розвиток (зростання) виступає як необхідна і достатня умова самозбереження і самоорганізації.

У Концепції переходу України до сталого розвитку зазначається, що розвиток, з точки зору досягнення цілей, виступає як незворотна спрямована закономірна зміна об'єктів, у результаті якої виникає їх новий якісний стан [13].

Використовуючи поняття «розвиток», на нашу думку, доцільно дати визначення «розвиток сільського господарства через «аграрний розвиток». Поділяємо точку зору українського вченого В. Гейця, який розгля-

дає аграрний розвиток – як нарощення аграрного виробництва, при якому вигоди від нього більш-менш рівномірно розподіляються між усіма учасниками процесу, підвищення продуктивності здійснюється безпечним для довкілля способом, а скорочення зайнятості у сільському господарстві супроводжується створенням нових робочих місць у позааграрній сфері на селі» [14, с. 3]. Розглядаючи розвиток сільського господарства в межах концепції сталого розвитку, слід зазначити, що сталий розвиток сільського господарства – це системні цілеспрямовані зміни, орієнтовані на інтереси і потенціал людини, соціуму і суспільства загалом, адаптивні за природою і якісні по суті, що супроводжуються підвищенням еколого-економічної ефективності, соціально-економічної прогресивності та екологічної стійкості як до попередніх станів, так і досягнення раціональних моделей сталості на різних етапах еволюційного розвитку. Сталий розвиток сільського господарства має визначати стратегію нового етапу аграрного і сільського розвитку в Україні і стати ваговою складовою національної ідеї суспільного прогресу.

В економічній теорії та практиці відомо дві форми розвитку: еволюційна та стрибкоподібна. Еволюційна форма це – безперервні, поступові кількісні й якісні зміни. Такий процес є тривалим за часом і забезпечує, особливо на початкових етапах, істотні економічні результати. Стрибкопо-

дібний розвиток означає перехід від одного якісного стану до іншого, від старого до нового і є нетривалим у часі, та здатен забезпечити тимчасову стійкість. Розглядаючи сільське господарство крізь призму двох типів розвитку, зазначимо, що еволюційний процес змін включає соціально-економічні та організаційно-економічні відносини у сільському господарстві, а їх стрибкоподібний характер проявляється в техніко-економічних відносинах. Прикладом еволюційної форми розвитку у сільському господарстві є поступове, безперервне удосконалення традиційних технічних засобів і технологій. Стрибкоподібний розвиток створює необхідну науково-технічну базу для принципів якісних змін у структурі техніко-технологічної бази сільського господарства та веде до досягнення якісно нового, більш високого зростання продуктивності праці.

Все це повинно супроводжуватися поступовими відповідними змінами в соціально-економічних та організаційно – економічних відносинах – еволюційний розвиток. Тобто, стрибкоподібний розвиток веде до еволюційних змін.

Емпіричні та теоретичні дослідження вчених свідчать, що розвиток економічних явищ та процесів не завжди має прогресивну форму, зустрічається і регресивна форма, що пояснюється законами діалектики. Крім прогресу та регресу, як крайніх точок розвитку, на наш погляд, доцільно доповнити і поняттям стійкості (рис. 1).

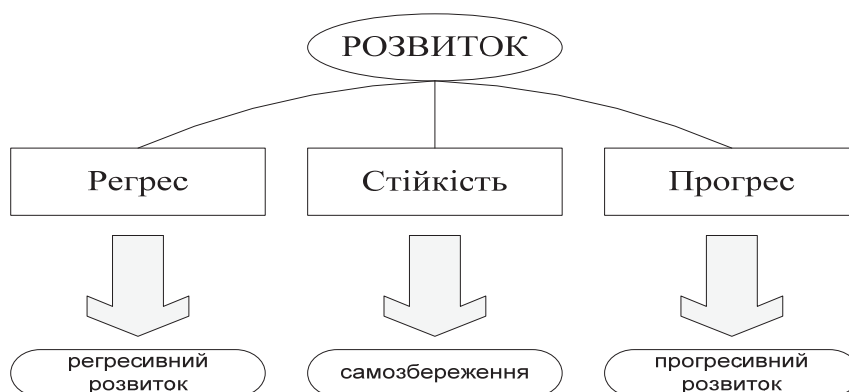


Рис. 1. Три варіанти розвитку та результат

Філософський підхід до розуміння розвитку як процесу через «регрес – стійкість – прогрес» дозволяє його розглядати в практичному аспекті через регресивний розви-

ток, самозбереження та прогресивний розвиток (рис. 1) Прогрес (від лат. progress – рух вперед, успіх), тип, напрям розвитку, що характеризується переходом від нижчого до

вищого, від менш досконалого до більш досконалого.

Регрес (від лат. *regressus* – зворотний рух) – низхідний, зворотний рух. З економічної точки зору під регресом розуміють перехід від більш високих форм суспільного та економічного розвитку до нижчих.

Монастирний Г. Л. розглядаючи загальні закони організації трактує прогрес і регрес – як складові частини процесу досягнення гармонії. Без прогресу немає регресу, а без регресу немає прогресу. Прогрес і регрес супроводжують розвиток будь-якої організації [15].

Стійкість – це така властивість розвитку, яка передбачає його рівномірність, стабільність, помірність, здатність зберігати деякі властивості й характеристики незмінними.

Сільське господарство, як будь-яка галузь економіки, постійно перебуває між прагненням до прогресу і регресивним розвитком, що зумовлюється внутрішнім і зовнішнім негативним впливом. Регресивність сільського господарства проявляється у не-

стійкості, мінливості, нестабільності. В свою чергу прогресивність розвитку сільського господарства виявляється у прагненні до зростання у майбутньому. Стійкість виявляється у прагненні до стабільності та досягнення рівноважного стану.

Більшість вчених розглядають розвиток сільського господарства з точки зору стійкості, Так, О. В. Шубравська сталий економічний розвиток сільського господарства визначає як його здатність забезпечити власне зростання в умовах дотримання оптимальних пропорцій свого внутрішнього розвитку і збалансованості з розвитком економічної, екологічної і соціальної систем [16]. Отже, стійкість щодо аграрного розвитку передбачає його здатність за рахунок власного природно-ресурсного потенціалу та внутрішнього розвитку забезпечити стабільність та рівновагу.

Дослідження прогресу, стійкості та регресу є теоретичним підґрунтям для законів розвитку та самозбереження, які дозволяють виокремити їх характерні риси (табл. 2).

Таблиця 2

Характерні риси «самозбереження» та «розвитку»

«САМОЗБЕРЕЖЕННЯ»	«РОЗВИТОК»
тактичне використання ресурсів	стратегічне використання ресурсів
«стаціонарний» розвиток	прогресивний розвиток
використання наявної техніки та технологій	використання новітніх технологій
домінування кількісних параметрів над якісними	домінування якісних параметрів над кількісними
«кроки на місті»	«рух вперед»

Складено автором

Серед головних характерних рис «самозбереження» можна виокремити: тактичне використання ресурсів, без врахування майбутніх потреб, тоді як «розвиток» передбачає дослідження перспектив на майбутнє. Крім цього, «розвиток» пов'язаний із прогресом, тоді як «самозбереження» асоціюється із стаціонарністю (стійкістю). Для «розвитку» характерним є домінування якісних параметрів, тоді як для «самозбереження» пріоритетними є кількісні показники.

Розглядаючи особливості сільського господарства слід зауважити, що нерациональне використання ресурсів, вирощування переважно технічних культур, які виснажують землю є прикладом регресивного розвитку сільського господарства, і відповідає

принципу «самозбереження».

Розглянемо особливості сільського господарства через основні елементи розвитку, такі як: стійкість, прогрес, регрес на прикладі організаційно - правових форм у сільському господарстві.

Домашні господарства, як одна із організаційних форм агроформувань у сільському господарстві, демонструє принцип «стійкості», тобто є прикладом дієвості закону «самозбереження». Кооперативні організації уособлюють у собі такий елемент, як «прогрес», який проявляється у наступних перевагах цих організаційно-правових форм: організаційна єдність системи і спільність економічних інтересів кооперативів, що дозволяє знизити підприємницький ризик; 2) законодавча база і підтримка дер-

жавних та місцевих органів влади забезпечує зайнятість населення; має потужний економічний потенціал; гарантований ринок збуту продукції за рахунок реалізації товарів учасникам кооперативної організації; гарантований ринок сільськогосподарських продуктів у пайовиків та населення, що обслуговується системою; гарантований ринок кредитів за рахунок використання позичкових коштів пайовиків; традиційні зв'язки з місцевими виробниками, постачальниками сировини, матеріалів, населенням; наявність власної розвинутої інфраструктури, в тому числі матеріально-технічної бази; гнучкість реакції на ринкові зміни за рахунок наявності малих та середніх підприємств; диференційованість підприємств за масштабами діяльності відповідно до особливостей сільського населення, що особливо важливо для регіонів з екстремальними умовами проживання; багатогалузевий характер діяльності, що дозволяє створити інтегроване господарство; високий кадровий потенціал, що відновлюється у власній системі освіти; прозорість обліку та звітності; кооперативні принципи і цінності, моральні цінності в бізнесі, які формують привабливий імідж кооперації; для кооперативів головним є не вигода, а потреби її членів; кооперативи забезпечують зайнятість на місцях, знижують міграцію та концентрацію капіталу через забезпечення необхідної освіти членам кооперативу і підвищують професійний рівень місцевих менеджерів, а також сприяють місцевому реінвестуванню; інтереси споживчої кооперації і держави в економічній галузі [14].

На наш погляд агрохолдинги є тією формою об'єднань у сільському господарстві, яка синтезує у собі елементи «прогресу» та «регресу». Розглядаючи агрохолдинги як прогресивну форму організації Зеліско І. М. відмічає про високу забезпеченість фінансовими ресурсами та можливість їх акумуляції, маневрування та оптимізації напрямів використання; застосування сучасних інноваційних технологій, зменшення трансакційних витрат та уникнення монополізму посередницьких структур; оптимізація оподаткування, можливість залучення інвестицій та отримання кредитів, тощо [17]. Елементи регресу виявляються у відсутності

галузевої диверсифікації, метою утворенням агрохолдингів є забезпечення технологічної єдності та отримання прибутку без відповідного підвищення рівня соціально-економічного розвитку сільського господарства.

Висновки. Теоретичний та емпіричний аналіз дозволяє підсумувати, що основою для аналізу загального стану будь-якої системи в цілому, та сільського господарства, зокрема, є закон самозбереження та закон розвитку.

Закон самозбереження передбачає прагнення зберегти себе (вижити) шляхом використання в повній мірі свого потенціалу (економічного, політичного соціального), тобто всіх наявних ресурсів. Отже, для сільського господарства постає необхідність підтримувати найважливіші показники та параметри свого стану на оптимальному рівні в умовах динамічного розвитку сучасної економіки. Саме в цьому виявляється роль закону самозбереження у сільському господарстві.

Практичним прикладом дієвості закону самозбереження та закону розвитку у сільському господарстві є створення та функціонування таких організаційно-правових форм: домашніх господарств, кооперативних організацій та агрохолдингів. Домашні господарства демонструють регресивність розвитку, кооперативні організації є доказом прогресу, а агрохолдинги являють собою симбіоз обох елементів розвитку. Прогресивність розвитку агрохолдингів виявляються у формуванні стійких виробничих зв'язків і органічному поєднанні аграрних галузей для виробництва кінцевого продукту; підвищенні інвестиційної привабливості підприємств і галузі; підвищенні прибутковості діяльності підприємств у складі об'єднання; зниження ступені ризикованості діяльності; використанні конкурентних та консервативних стратегій діяльності; пристосування до умов зовнішнього середовища. Регресивність розвитку проявляється у відсутності галузевої диверсифікації та орієнтації на отримання надприбутків, але не спрямовані на соціально економічний розвиток.

Таким чином, проаналізувавши основні показники ефективності, зауважимо, що

сільське господарство України перебуває на стадії «самозбереження», тобто стійкості, а не «розвитку». Напрямок подальших досліджень є дослідження шляхів, необхідних для руху сільського господарства в напрямку прогресивного розвитку.

Література

1. Гайдучий А. П. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектора країн Центральної і Східної Європи / А. П. Гайдучий // Економіка сільського господарства, 2006. – № 3. – С. 131–141.
2. Лукинов І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ ст.) / І. Лукинов. – К. : Інститут економіки НАН України, 1997. – 456 с.
3. Месель-Веселяк В. Я. Реформування аграрного сектора України (результати, проблеми) / В. Я. Месель-Веселяк // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матеріали сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів - аграрників. – К., 2005. – С. 182–189.
4. Пасхавер Б. Й. Сільське господарство та структурні зміни національної економіки [підрозділ 3.2.2] / Б. Й. Пасхавер // Структурні зміни та економічний розвиток України; за ред. д-ра екон. наук. Л. В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 696 с.
5. Онищенко О. М. Концептуальні проблеми майбутнього українського села і селянства / О. М. Онищенко, В. В. Юрчишин // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матеріали сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К., 2005. – С. 41–50.
6. Прокопа І. Сільські території України: дослідження і регулювання розвитку / І. Прокопа // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 50–59.
7. Юрчишин В. В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки / В. В. Юрчишин // Економіка АПК – 2005. – № 3. – С. 3–10.
8. Снопенко Г. Г. Синергетична функція самозбереження – складова основи самоорганізації економічних систем в забезпеченні економічної безпеки підприємств / Г. Г. Снопенко // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 3. – С. 82–88.
9. Сільське господарство України за 2012 р. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України / За заг. ред. Н. С. Власенко. – Київ : 2013. – 392 с.
10. Закон самосохранения. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://teororgan.ru/otvety-po-teorii-organizatsii/78-zakon-samosokhraneniya.html> (дата звернення 09.01.2014). – Назва з екрана.
11. Кривешко О. В. Чинники формування конкурентоспроможності підприємств та кластерів / О. В. Кривешко, П. В. Сідун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://allendy.ru/teoria-org/304-zakon-samosokhraneniya.html> (дата звернення 09.02.2014). – Назва з екрана.
12. Приходько В. В. Теорія організації / В. В. Приходько, В. І. Прокопенко, В. В. Малий та ін. За ред. І. В. Шереметьєвої. – Д. : Національний гірничий університет, 2011. – 258 с.
13. Основні терміни та визначення до Концепції переходу України до сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua:777/pls/zweb_n/webproc34?id=pf3511=18607&pf35401=55081. (дата звернення 17.01.2014). – Назва з екрана.
14. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О. М. Бородіна, В. М. Геєць, А. О. Гуторов та ін.] ; за ред. В. М. Гейця, О. М. Бородіної, І. В. Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 56 с.
15. Загальні закони організації // Монастирний Г. Л. Теорія організації [електронний ресурс] / Г. Л. Монастирний. – К., 2008 – Режим доступу: (дата звернення 05.01.2014). – Назва з екрану.
16. Шубравська О. В. Сталий розвиток агропродовольчої системи України / О. В. Шубравська. – К. : Ін-т економіки НАН України. 2002. – 204 с.
17. Зеліско І. М. Особливості розвитку організаційно-правових форм інтеграційних аграрних формувань / І. М. Зеліско // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_5/39.pdf

В статье исследуются законы развития и самосохранения. Выделяется их проявление в сельском хозяйстве. Обоснована взаимосвязь «развития» и «самосохранения». Проанализированы основные показатели эффективности сельского хозяйства с целью определения действенности закона развития и закона самосохранения в сельском хозяйстве национальной экономики.

Ключевые слова: потенциал, прогресс, регресс, развитие, самосохранения, сельское хозяйство, устойчивость.

The laws of development and self-preservation are studied. Their role in agriculture is identified. The relationship between «development» and «self-preservation» is substantiated. The key performance indicators of agriculture are analyzed to determine the effectiveness of the laws of development and self-preservation in the agriculture of the national economy.

Keywords: potential, progress, regress, development, self-preservation, agriculture, sustainability.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Гудзь П. В.

Надійшла до редакції 20.01.14 р.

УДК 65.012.8: 338.246

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ, ПОВ'ЯЗАНИХ ЗІ ЗМІНОЮ ЇХ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

*М. І. Іщенко, к. е. н., член правління, директор Гірничодобувного дивізіону
ТОВ «Метінвест Холдинг», etex@ukrpost.ua*

*В. Я. Нусінов., д. е. н., професор, ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
etex@ukrpost.ua*

У статті проведено критичний аналіз сучасних підходів до оцінки фінансового стану підприємств. Обґрунтовані переваги інтегральних показників фінансового стану та визначено їх недоліки та шляхи вдосконалення. Запропоновано при коригуванні запасу власного капіталу на вартість запасів руди враховувати темпи скорочення таких запасів. Визначено необхідність коригування величин дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств, що є учасниками холдингів, на суми заборгованостей перед пов'язаними особами.

Ключові слова: фінансовий стан, ліквідність, економічні результати діяльності, холдинг, запас власного капіталу, пов'язані особи.

Постановка проблеми. Одним з важливих стратегічних завдань підприємства є покращення його фінансового стану. В даному випадку фінансово-економічні результати визначають показники, що характеризують зміну фінансового стану підприємства.

При оцінці фінансового стану використовується велика кількість різноманітних показників. Розглянемо спочатку основні групи фінансових коефіцієнтів, а далі методи побудови інтегрального показника зміни фінансового стану як фінансово-економічного результату діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перша група – показники фінансової стійкості, що визначають, з одного боку, структуру капіталу підприємства та ступінь незалежності підприємства від кредиторів, а з іншого, – забезпеченість підприємства власними оборотними коштами. В роботі [7; 8] ці показники називаються показниками структури капіталу, в роботі [3] – показниками фінансової незалежності. Такий підхід обмежує показники фінансової стійкості лише показниками структури капіталу, не враховуючи не менш важливі показники, що характеризують забезпеченість підприємства власними оборотними коштами.

Найбільш поширеними показниками фінансової стійкості є коефіцієнт автономії (Кавт), коефіцієнт забезпеченості власними

оборотними коштами (Коб), коефіцієнт маневреності власного капіталу (Кман).

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами та коефіцієнт маневреності характеризують достатність у підприємства власних оборотних коштів. Останні представляють собою перевищення оборотних активів (ОА) над поточними зобов'язаннями (Зпот).

Коефіцієнт автономії у роботі [7] має назву коефіцієнт фінансової стабільності, а у роботі [4] – коефіцієнт концентрації власного капіталу. Коефіцієнт автономії є одним з показників, що характеризує структуру капіталу. Існують також інші показники структури капіталу. Так, у роботі [4] розглянуті такі показники:

– коефіцієнт фінансового важеля (Кфв):

– коефіцієнт надійності (зворотня величина коефіцієнта фінансового важеля (Кн):

У роботі [7] розглянуто ще один показник структури капіталу – коефіцієнт заборгованості (Кзаб):

$$Кзаб = \frac{Зпот + Здовг}{СА}, \quad (1)$$

де Зпот – поточні зобов'язання підприємства, грн.

Здовг – довгострокові зобов'язання підприємства, грн.

СА – сумарні активи підприємства.

Слід зазначити, що по усіх зазначених показниках структури капіталу висновки про рівень фінансового стану збігаються з висновками по коефіцієнту автономії, тому достатньо використовувати лише один з них, наприклад, коефіцієнт автономії.

Наступна група показників фінансового стану – показники ліквідності та платоспроможності. На відміну, від показників фінансової стійкості – ці показники дозволяють оцінити фінансовий стан у короткостроковій перспективі. Показники ліквідності визначають можливість покриття поточних зобов'язань підприємства за рахунок різних видів активів, а показники платоспроможності – за рахунок грошового потоку.

Найбільш поширеними показниками ліквідності є коефіцієнт абсолютної ліквідності (Ка.л), коефіцієнт проміжного покриття (Кп.п), коефіцієнт загального покриття (Кз.п).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у роботах [4, 7] має назву «коефіцієнт миттєвої ліквідності». У роботі [2] коефіцієнт проміжного покриття має назву коефіцієнт швидкої ліквідності, а коефіцієнт загального покриття – коефіцієнт поточної ліквідності, у роботі [4] – коефіцієнт загальної ліквідності. У роботі [4] розглянуті додаткові показники ліквідності:

– коефіцієнт співвідношення високоліквідних та сумарних активів (Квза):

$$K_{вза} = \frac{А_{вл}}{СА}, \quad (2)$$

де Авл – високоліквідні активи підприємства, грн.

– коефіцієнт ресурсної ліквідності (Крл):

$$K_{рл} = \frac{А_{д}}{З_{пот}}, \quad (3)$$

де Ад – активи, що приносять доход підприємству, грн.

Найбільш поширені показники платоспроможності [7; 4] – коефіцієнти загальної та операційної платоспроможності.

Наступна група показників фінансового стану – показники ділової активності. У роботах [7; 3] ці показники також називаються показниками оборотності. Показники ділової активності показують кількість оборотів, які встигають зробити різні види ак-

тивів підприємства протягом одного виробничо-фінансового циклу.

У роботах [7; 3; 4] до показників фінансового стану також відносяться показники економічної ефективності та рентабельності. Ці показники розглянуті у попередньому підрозділі.

На нашу думку, завдання підвищення результативності операційної діяльності та покращення фінансового стану повинні розглядатись окремо, тому що часто підвищення результативності операційної діяльності потребує залучення позикових коштів. Це призводить до погіршення фінансового стану. І навпаки, обмеження величини позикових коштів призводить до зниження ділової активності та зменшення операційної результативності. Ця закономірність в економічній теорії отримала назву «фінансовий важель».

Отже, якщо стратегічною метою для підприємства є покращення фінансового стану, показники фінансово-економічних результатів діяльності підприємств повинні враховувати зміну показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості. Якщо ж стратегічна мета – покращення результативності операційної діяльності, в якості показників фінансово-економічних результатів діяльності повинні використовуватись показники прибутку, розглянуті у попередньому підрозділі, зокрема показник EBITDA.

Велика кількість показників ускладнює формування загального висновку про фінансовий стан підприємства та потребує визначення інтегрального показника.

Формулювання мети статті. Метою статті є критичний аналіз сучасних підходів до інтегральної оцінки фінансового стану підприємств та визначення шляхів їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В даний час різними авторами зроблено велику кількість інтегральних показників. При цьому для кожного показника, як правило, встановлено не один норматив, а цілу шкалу інтерпретації для формування висновку про рівень фінансового стану.

В роботі [7] узагальнено існуючі методи визначення інтегральних показників фінансового стану в наступні групи:

– індексний метод (окремі оціночні показники переводяться в індекси шляхом порівняння з еталонними значеннями, попередньо досягнутими показниками або показниками інших підприємств, з подальшим розрахунком інтегрального індексу);

– бальний метод (присвоєння кожному оціночному показнику певної кількості балів відповідно до його фактичного значення за спеціально розробленою шкалою оцінювання; загальний висновок формується в залежності від суми набраних балів);

– графічний метод (побудова «поля оцінювання», його поділ на певні зони, які відповідають певному рівню ризику банкрутства та знаходження положення конкретного підприємства в межах певних зон);

– статистичний метод (використання спеціально розроблених економіко-математичних моделей, наприклад Z-рахунку Альтмана, на основі дискримінантного або кластерного аналізу).

Індексний метод використовується у роботах [4, 12, 8]. Сутність даного методу полягає в тому, що при інтегруванні усі часткові показники фінансового стану приводяться до єдиної розмірності шляхом нормалізації [4]:

$$IK = \sum_{i=1}^n \frac{K_i}{H_i}, \quad (4)$$

де: IK – інтегральний показник фінансового стану, частки од.;

K_i – фактичне значення i -го показника фінансового стану, частки од.;

H_i – нормативне значення i -го показника фінансового стану, частки од.

При цьому нормативне значення повинно вказувати мінімально можливу величину часткового показника фінансового стану. Тому для забезпечення нормального фінансового стану співвідношення у формулі (4) по кожному частковому показнику повинно перевищувати одиницю. Таким чином, норматив для інтегрального показника фінансового стану дорівнює кількості часткових показників. У разі якщо фактичне значення інтегрального показника менше за нормативне, формулюється висновок про кризовий фінансовий стан досліджуваного підприємства.

У роботі [12] розглядаються також і

інші можливі способи інтегрування часткових показників, зокрема: розглянутий вище метод сум, а також метод середньозваженої, метод середньої геометричної, метод відстаней, експертно-статистичний метод. При цьому обґрунтовується, що метод середньозваженої є найбільш адекватним сучасним умовам розвитку України.

На відміну від формули (4), в методі середньозваженої кожний частковий показник помножується на спеціальний коефіцієнт вагомості. При цьому даний автор пропонує проводити нормалізацію часткових показників з урахуванням варіації значень часткового показника протягом досліджуваного періоду. Це дозволяє врахувати стабільність значень показника, що додатково характеризує фінансову стійкість підприємства:

$$IK = \sum_{i=1}^n w_i \frac{|K_i - \bar{K}_i|}{\sigma_i}, \quad (5)$$

де: $\bar{K}_i$ – середнє фактичне значення i -го показника фінансового стану в попередні періоди часу, частки од.;

σ_i – середньоквадратичне відхилення i -го показника фінансового стану в попередні періоди часу, частки од.;

w_i – коефіцієнт вагомості i -го показника фінансового стану в інтегральному показнику, частки од.

Недоліком даного методу, на нашу думку, є необхідність визначення коефіцієнту вагомості, який в більшості випадків, задається експертами.

У роботі [8] запропоновано будувати спочатку інтегральні показники по кожній групі показників фінансового стану, а потім узагальнити їх у єдиному інтегральному показнику фінансового стану (КУП) за формулою:

$$КУП = \frac{1}{2} \left[\frac{1}{45} (20I_1 + 10I_2 + 5I_3 + \right. \\ \left. + 5I_4 + 5I_5) - I_6 \right], \quad (6)$$

де: I_1 – інтегральний узагальнюючий показник рентабельності, частки од.;

I_2 – інтегральний узагальнюючий показник ліквідності, частки од.;

I_3 – інтегральний узагальнюючий показник фінансової стійкості, час.од.;

I_4 – інтегральний узагальнюючий показ-

ник ділової активності, частки од.;

I_5 – інтегральний узагальнюючий показник використання фондів, частки од.;

I_6 – інтегральний узагальнюючий показник витратомісткості, частки од.

Слід зазначити, що і в даному показнику коефіцієнти вагомості задані експертно.

У роботі [7] для розрахунку інтегрального показника пропонується використовувати бальний (рейтинговий) метод, який виконується по наступних етапах:

1) формування переліку оціночних показників фінансового стану (тільки кількісні, або тільки якісні показники, або їх комбінація);

2) визначення принципу діагностики показників (встановлення нормативних значень показників, або встановлення допустимого діапазону зміни показників, або визначення допустимої тенденції зміни показників, або комбінований підхід);

3) визначення кількості та якісних ознак класів клієнтів (звичайно використовують 3–5 класів від абсолютно стійкого стану до кризового);

4) встановлення граничних значень або ідентифікаційних якісних ознак (формуються карти оцінювання – таблиці, в яких по кожному оціночному показнику фінансового стану встановлено граничні значення, що відповідають певному класу);

5) розробка принципів бальної оцінки (встановлення відповідності між фактичним значенням показника фінансового стану та кількістю балів);

6) визначення узагальнюючого критерію (просте підсумовування балів по усіх показниках або зважене узагальнення з використанням коефіцієнтів вагомості);

7) інтерпретація результатів рейтингової оцінки (встановлення шкали інтерпретації або техніка кредитного скорингу).

На нашу думку, найбільш складними є 5, 6 та 7 етапи. На 5 етапі часто використовуються експертні методи, які є значною мірою суб'єктивними, хоча існують варіанти математичного обґрунтування шляхом нормалізації фактичних значень показників [6]:

$$B_i = \frac{K\phi_i}{K_{\text{норм}_i}} \times B_{\text{макс}_i}, \quad (7)$$

$$B_i = \frac{K_{\text{мін}_i} - K\phi_i}{K_{\text{макс}_i} - K\phi_i} \times B_{\text{макс}_i}, \quad (8)$$

де: B_i – бальна оцінка для i -го показника фінансового стану;

$B_{\text{макс}_i}$ – максимальне значення бальної оцінки для i -го показника фінансового стану;

$K\phi_i$, $K_{\text{норм}_i}$ – фактичне та нормативне значення i -го показника фінансового стану, частки од.;

$K_{\text{мін}_i}$, $K_{\text{макс}_i}$ – мінімально та максимально можливе значення i -го показника фінансового стану, частки од.

Формула (7) використовується у разі наявності однозначного нормативного значення показника, а формула (8) – у разі наявності мінімальної та максимальної меж даного показника.

У роботі [1] запропонований ще один метод для встановлення класу:

1 клас : $f > a_1$,

2 клас : $a_2 < f < a_1$,

3 клас : $a_3 < f < a_2$,

4 клас : $f < a_3$,

(9)

де: $a_1 = \max \{ \min \max ; \text{avr avr} ; \max \min \}$

$a_2 = \text{avr} \{ \min \max ; \text{avr avr} ; \max \min \}$

$a_3 = \min \{ \min \max ; \text{avr avr} ; \max \min \}$

$\min \max = \min \{ \max f(x), \max f(y) \}$

$\text{avr avr} = \text{avr} \{ \text{avr } f(x), \text{avr } f(y) \}$

$\max \min = \max \{ \min f(x), \min f(y) \}$

$f(x)$ – вектор значень оціночного показника по підприємствах, що вчасно погасили кредит;

$f(y)$ – вектор значень оціночного показника по підприємствах, що несвоєчасно погасили кредит або взагалі його не погасили;

$\text{avr}(t)$ – середнє арифметичне значення величини t ;

$\max(t)$, $\min(t)$ – максимальне та мінімальне значення величини t ;

f – фактичне значення показника для даного підприємства.

Даний метод є найбільш математично обґрунтованим та базується на критеріях оптимізації: мінімаксу, максиміну тощо.

На наступному 6 етапі коефіцієнти вагомості частіше визначаються експертним шляхом. Що стосується останнього 7 етапу, на ньому також часто розробляються шкали інтерпретації експертним шляхом. У роботі [7] обґрунтовується доцільність викорис-

тання техніки кредитного скорингу, який було розроблено у Франції ще в 70-х роках.

В основі цієї техніки – розділення клієнтів на «добрих» та «поганих», як і у роботі [1]. Але для віднесення оцінюваного клієнта до «доброго» чи «поганого» проводиться на підставі гістограми розподілу масиву балів: по осі X гістограми розташовуються підсумкові бали, одержані клієнтом з еталонної вибірки, по осі Y – кількість клієнтів, які відповідають «добрим» та «поганим». Якщо бали оцінюваного клієнта менші за максимальний контрольний бал поганого клієнта, то клієнт визнається неплатоспроможним.

На нашу думку, використання економіко-математичних методів підвищує достовірність та обґрунтованість висновків порівняно з експертними методами.

Так, у роботі [2] запропоновано визначати інтегральний показник фінансового стану на базі 5 часткових показників:

- наявність власних оборотних засобів для покриття запасів;
- наявність власних оборотних та довгострокових залучених джерел для покриття запасів;
- наявність загальної величини основних джерел формування запасів та витрат;
- коефіцієнт автономії;

– запас фінансової стійкості.

Даний перелік показників є нестандартним, надає додаткову інформацію для аналізу, але автор не обґрунтовує обраний перелік показників статистичними методами. Також експертно встановлена відповідність значень часткових показників та балів. Так, по перших 3 показниках підприємству надається 1 бал, у разі позитивного значення часткового показника, та 0 балів, у разі негативного значення. Експертно встановлені і коефіцієнти вагомості для кожного часткового показника.

На нашу думку, при інтегральній оцінці доцільно побудувати абсолютний показник, а не відносний показник фінансового стану у вартісному вимірі, що дозволить надати більш чітку інтерпретацію отриманого значення показника.

Графічні методи оцінки фінансового стану розглянуті у роботі [3]. Ці методи базуються на використанні матриці, яка характеризує зони фінансового стану підприємства.

Так, у роботі [3] запропонована матриця якісних оцінок фінансового стану (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Матриця якісних оцінок фінансового стану

Тип фінансового стану	Висока рентабельність / фінансова залежність	Висока рентабельність / фінансова незалежність	Низька рентабельність / фінансова незалежність	Низька рентабельність / фінансова залежність
Висока оборотність / Низька ліквідність	III зона*	II зона	III зона	IV зона
Висока оборотність / Висока ліквідність	II зона	I зона	II зона	III зона
Низька оборотність / Низька ліквідність	III зона	II зона	III зона	IV зона
Низька оборотність / Висока ліквідність	IV зона	III зона	IV зона	V зона

Джерело: [3]

*) I зона – добрий фінансовий стан; II зона – задовільний фінансовий стан; III зона – незадовільний фінансовий стан; IV зона – кризовий фінансовий стан; V зона – катастрофічний фінансовий стан.

Перевагою даної матриці є наочність, простота для розуміння і відсутність необхідності розрахунку інтегрального показника. Крім того, за цією матрицею можна графічно відстежити динаміку рівня фінансового стану провівши траєкторію руху з однією зони до іншої. Але недоліком є те, що усі 4

групи показників фінансового стану визнаються однаково важливими для підприємства, хоча як зазначалося вище, у кожного підприємства власна стратегія розвитку.

Серед статистичних методів оцінки фінансового стану найбільш популярним є багатофакторний дискримінантний аналіз,

який вперше був проведений Е. Альтманом на базі американських корпорацій ще в 60-ті роки XX ст. Отриманий показник є інтегральним показником, що комплексно характеризує фінансовий стан підприємства.

Слід зазначити, що розглянуті інтегральні показники є відносними, дають можливість лише встановити рівень фінансового стану та не надають інформації для прийняття управлінських рішень, які необхідно прийняти для того, щоб звести усі використовувані фінансові коефіцієнти до нормативних значень.

Це завдання, на нашу думку, досить вдало вирішено в роботі А. М. Турила [13]. Даний автор запропонував показник запасу власного капіталу, що характеризує величину, на яку потрібно збільшити власні активи цих підприємств для того, щоб значення фінансових коефіцієнтів, що використовуються під час діагностики, дорівнювали нормативам. Збільшення запасу власного капіталу свідчить про покращення фінансового стану підприємства та є позитивним економічним результатом діяльності у досліджуваному періоді.

При визначенні запасу власного капіталу А. М. Турило використовує загальноприйняті фінансові коефіцієнти: коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів, коефіцієнт автономії, коефіцієнти загальної, швидкої та абсолютної ліквідності тощо. При їх розрахунку традиційно враховуються показники власного капіталу, позикових коштів, оборотних активів за даними бухгалтерського балансу.

Для оцінки рівня фінансового стану у роботі [13] використовується наступний коефіцієнт стабільності:

$$K_c = 1 + \frac{ЗВК}{ЗА}, \quad (10)$$

де: K_c – коефіцієнт стабільності, частка од;

ЗВК – інтегральна величина запасу власного капіталу, грн.;

ЗА – загальна сума активів, грн.

Рівень фінансового стану встановлюється за наступною шкалою:

$K_c \geq 1$ – криза відсутня;

$0,8 \leq K_c < 1$ – легкий ступінь кризи;

$0,6 \leq K_c < 0,8$ – середній ступінь кризи;

$K_c < 0,6$ – важкий ступінь кризи.

Дещо інший підхід використовується

у роботі Ю. О. Куракіної [9]. Замість визначення запасу власного капіталу даний автор пропонує розраховувати надлишок зобов'язань, тобто таку величину зобов'язань підприємства, на яку потрібно зменшити зобов'язання, щоб значення фінансових коефіцієнтів дорівнювали нормативам. Даний підхід корисний у разі, якщо у підприємства відсутні можливості збільшення власного капіталу, але є можливість погашення надлишку зобов'язань. Крім того, слід враховувати, що для збільшення статутного та, відповідно, власного капіталу акціонерного товариства потрібна домовленість між існуючими акціонерами. На даний момент по вітчизняних ГЗК такої домовленості немає, тому більш доцільним є визначення понаднормативних зобов'язань.

Слід зазначити, що в показниках фінансової стійкості та ліквідності зобов'язання покриваються за рахунок різних видів активів, в той же час в показниках платоспроможності – за рахунок грошового потоку. При побудові інтегрального показника фінансового стану потрібно враховувати можливість покриття зобов'язань як за рахунок активів, так і за рахунок грошового потоку.

В якості інтегрального показника можна було б використовувати показник надлишку зобов'язань, розглянутий вище. Але у ньому показник платоспроможності враховується одночасно з показниками фінансової стійкості та ліквідності, які не можна порівняти між собою. Грошовий потік та активи мають принципово різний економічний зміст: грошовий потік характеризує рух коштів за період, в той час як активи визначають залишки на певний момент часу.

Для вирішення цієї проблеми пропонуємо використовувати показник боргового навантаження, який в даний час широко використовується при оцінці фінансового стану на вітчизняних ГЗК:

$$K_{\text{борг}} = \frac{EBITDA}{З_{\text{пот}}}, \quad (11)$$

де: $З_{\text{пот}}$ – поточні зобов'язання підприємства, грн.

Як зазначалося вище, показник EBITDA характеризує результати операційної діяльності підприємства. В ньому включено вплив амортизації, що наближає

його до чистого грошового потоку підприємства, тому показник EBITDA часто використовується як спрощений показник чистого грошового потоку. Отже, показник боргового навантаження свідчить про можливість погашення зобов'язань підприємства виключно за рахунок грошового потоку та є показником платоспроможності.

На ГЗК Метінвест холдингу в даний час встановлений норматив показника боргового навантаження: якщо фактичне значення даного показника нижче 3, фінансовий стан вважається кризовим.

Пропонуємо у показнику надлишку зобов'язань враховувати покриття зобов'язань лише за рахунок активів, тобто лише показники ліквідності та фінансової стійкості. Отриману величину понаднормативних зобов'язань пропонуємо враховувати у знаменнику показника боргового навантаження замість загальної величини поточних зобов'язань підприємства. Далі шляхом прирівнювання отриманого співвідношення до встановленого на підприємстві нормативу, необхідно знайти величину нестачі EBITDA, при отриманні якої забезпечується досягнення нормативу.

Запропонований показник нестачі EBITDA є більш точним інтегральним показником, тому що враховує активи та грошовий потік відповідно до їх економічного змісту.

Для визначення понаднормативних зобов'язань по кожному їх виду може використовуватись відомий метод розподілу активів та пасивів за рівнем ліквідності. При цьому баланс вважається ліквідним за умови, що кожен вид активів покриває відповідний вид пасивів. У традиційних коефіцієнтах абсолютної, швидкої та загальної ліквідності різні види оборотних активів співвідносять з загальною величиною поточних зобов'язань. Але це не зовсім коректно, тому що менш ліквідні активи не можуть покривати більш ліквідні зобов'язання, адже у них різні терміни реалізації (погашення).

В роботі Л. А. Буркової [10] для вирішення цієї проблеми пропонується визначати скориговані коефіцієнти ліквідності, у яких терміни погашення зобов'язань відповідають термінам реалізації відповідних активів. Але у роботі [10] зазначені скориго-

вані коефіцієнти ліквідності використовуються для визначення надлишку активів. Виходячи з запропонованого автором методу, можливо визначити і понаднормативні зобов'язання по кожному їх виду.

Окрім показників ліквідності, важливими показниками, що характеризують фінансовий стан підприємства, є коефіцієнти маневреності, забезпеченості власними оборотними коштами та автономії.

У роботі Ю. О. Куракіної [9] надлишок зобов'язань по коефіцієнту маневреності (Знад.ман) визначається за формулою:

$$\text{Знад.ман} = \text{Зпот} - (\text{Аоб} - \text{ВК} \times \text{Нман}), \quad (12)$$

де: Зпот – фактична величина поточних зобов'язань підприємства, грн.;

Аоб – величина оборотних активів підприємства, грн.;

ВК – величина власного капіталу підприємства, грн.;

Нман – норматив коефіцієнту маневреності, частки од.

Аналогічно можуть бути визначені понаднормативні зобов'язання за коефіцієнтами забезпеченості власними оборотними коштами та автономії.

При визначенні величини власного капіталу ГЗК необхідно враховувати, що вони мають право на використання надр, яке надає їм держава. В умовах світової тенденції дефіциту природних ресурсів та їх постійного подорожчання, це надає значні переваги ГЗК перед підприємствами інших галузей промисловості. За даними Держкомстату України, підприємства гірничорудної промисловості у 2011р. мали середню рентабельність витрат за операційним прибутком 33,1%, в той час як по інших галузях промисловості даний показник у середньому складає лише 2,3%.

При цьому враховуючи те, що ГЗК не мають права власності на запаси руди, вони не враховуються у складі активів ГЗК. Але, як зазначається у роботі О. В. Нусінової [11], власний капітал ГЗК необхідно збільшити на вартість запасів руди, тому, що вони є визначальними для даного типу підприємств та саме вони надають переваги ГЗК перед підприємствами інших галузей промисловості.

Для визначення вартості запасів руди О. В. Нусінова пропонує використовувати метод надлишкового прибутку. При цьому проводиться порівняння середньої рентабельності витрат ГЗК з величиною цього показника на інших промислових підприємствах. Далі сумарний надлишковий прибуток по усіх ГЗК розподіляється між підприємствами пропорційно обсягу запасів руд у надрах [11].

На наступному етапі величина додаткового прибутку капіталізується і визначається приріст власного капіталу. О. В. Нусінова умовно приймає, що надлишковий прибуток буде незмінним протягом усього періоду експлуатації родовища та визначає поточну вартість анuitету [11].

На наш погляд, недоліком зазначеного підходу є те, що протягом усього періоду експлуатації родовища умовно вважається, що запаси руди є незмінними. Але насправді запаси руди щорічно зменшуються, причому по різних підприємствах різними темпами. Тому показник визначення вартості запасів руди потрібно відповідним чином скоригувати.

При оцінці фінансового стану вітчизняних ГЗК слід також враховувати, що більшість з них в даний час входять до складу холдингів. Але проблемі оцінки фінансового стану підприємств у складі холдингів в економічній літературі приділяється недостатньо уваги.

Особливості антикризового управління підприємств-учасників фінансово-промислової інтеграції розглянуті у роботі [5]. Але даний автор зосереджує увагу, перш за все, на управлінні операційною результативністю підприємств холдингу, при цьому оцінка фінансового стану з урахуванням особливостей підприємств у складі холдингів даним автором практично не проводиться. Зокрема, даний автор виділяє такі функції управління підприємствами холдингу:

- управління за стадіями відтворення (підготовка виробництва, виробничий процес, збут продукції);
- управління за виробами, групами виробів;
- управління за стадіями виробництва;
- управління за критеріями розташування;

– управління за центрами відповідальності.

Висновки. Таким чином, важливою особливістю оцінки фінансового стану підприємств у складі холдингів є необхідність коригування не лише їх власного капіталу, а також величини їх дебіторської заборгованості та зобов'язань, які є внутрішніми для холдингу. Зокрема, більша частина дебіторської заборгованості ГЗК Метінвест холдингу є заборгованістю металургійних підприємств цього ж холдингу, умови її погашення регламентуються самим холдингом. Лише частина цієї заборгованості є короткостроковою, яку можна враховувати при визначенні показників ліквідності та фінансової стійкості.

З іншого боку, у зобов'язаннях ГЗК Метінвест холдингу значну частину складають зобов'язання перед пов'язаними особами (афілійовані зобов'язання), які часто відносяться до цього ж холдингу. Такі зобов'язання також не є поточними для даного підприємства та можуть враховуватись як довгострокові при розрахунку показників ліквідності та фінансової стійкості.

Отже, в процесі оцінки фінансового стану вітчизняних ГЗК потрібно скоригувати як величину власного капіталу цих підприємств, так і величину їх зобов'язань та дебіторської заборгованості. Запропонований підхід дозволяє врахувати особливості функціонування гірничо-збагачувальних комбінатів, які є учасниками холдингів.

Література

1. Вітлінський В., Великоіваненко Г. Поглиблений кількісний аналіз кредитоспроможності позичальника як засіб зниження кредитного ризику // Банківська справа. – 1999. – №6. – С.45–49
2. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості підприємства / М. С. Заюкова та ін. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2004. – 156 с.
3. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства / М. О. Кизим та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 141 с.
4. Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 196 с.
5. Колісник М. К. Антикризове управління виробничо-господарськими структурами у машинобудуванні: монографія / М. К. Колісник. – Л. : Видавництво Нац. ун-ту «Львів. Політехніка», 2009. – 206 с.
6. Кузнецова Е. В. Финансовое управление

компаний. – М. : Фонд Правовая культура, 1995. – 384 с.

7. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.

8. Мартюшева Л. С. Теоретико-методичне забезпечення управління фінансовою діяльністю підприємств : монографія / Л. С. Мартюшева та ін. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 265 с.

9. Нусінов В. Я. Діагностика кризи в системі антикризового управління підприємствами: монографія / В. Я. Нусінов, О. В. Нусінова, Ю. О. Куракіна та ін. – Кривий Ріг : ФОП Чернявський Д. О., 2011. – 408 с.

10. Нусінов В. Я., Буркова Л. А. Методичні аспекти діагностики кризового стану на підприємствах

// Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. Житомир: ЖДТУ, 2011. – №2 (56). – Ч. 2. – С. 82–85.

11. Нусінова О. В. Основи оцінки економічної безпеки підприємств: теоретичні та практичні аспекти : монографія / О. В. Нусінова – К. : ТОВ «ПанТот», 2012. – 412 с.

12. Тридід О. М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства: монографія / О. М. Тридід, К. В. Орехова. – К. : УБС НБУ, 2010. – 144 с.

13. Турило А. М., Нусінова О. В. Методи оцінки зміни вартості підприємства як результату його діяльності // Вісник Криворізького технічного університету: Зб. наук. праць. – Вип.19. – Кривий Ріг, КТУ. – 2007. – С.249–253.

В статье проведен критический анализ современных подходов к оценке финансового состояния предприятий. Обоснованы преимущества интегральных показателей финансового состояния и определены их недостатки и пути совершенствования. Предложено при корректировке запаса собственного капитала на стоимость запасов руды учитывать темпы сокращения запасов. Определена необходимость корректировки величин дебиторской и кредиторской задолженности предприятий, которые являются участниками холдингов, на суммы их задолженностей перед связанными лицами.

Ключевые слова: финансовое состояние, ликвидность, экономические результаты деятельности.

A critical analysis of the modern approaches to assessment of financial status of enterprises is conducted. The advantages of integrated financial performance indicators are justified and their shortcomings and ways of improvement are identified. It is proposed to take into account the rate of ore stock reduction while adjusting the influence of stock of equity cost of ore reserves. The need for adjusting the values of accounts receivable and payable of enterprises – holding members – by the sum of debts to affiliated persons is defined.

Keywords: financial condition, liquidity, economic performance, holding, stock of equity, affiliated persons.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 16.11.13 р.

УДК 621.31: 330.131.5

СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ І СУСПІЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

Д. С. Кадермєєва, здобувач, Донецький національний університет,
Kadertyeyeva.Dilyara@gmail.com

Визначені загальні технологічні й організаційно-економічні особливості функціонування електроенергетики і виявлена їх специфіка в національній економіці України. На такій основі обґрунтований єдиний критерій суспільної ефективності електроенергетики. За його допомогою встановлений зв'язок специфічних особливостей функціонування електроенергетики України з видами її суспільної ефективності в сфері виробництва, розподілу, обміну й споживання електроенергії.

Ключові слова: електроенергія, технологія, оптовий ринок, ціна, тариф, суспільна ефективність, виробництво, розподіл і обмін, споживання.

Постановка проблеми. З точки зору національної економіки, як макроекономічної системи, єдиним критерієм суспільної ефективності її функціонування є задоволення потреб суспільства і кожного її члена. Задоволення їх електроенергетичних потреб залежить від ефективності електроенергетичної галузі, на яку здійснює певний вплив специфіка її функціонування. Визначення їх зв'язку має суттєве значення як для оцінки, так і для підвищення ефективності функціонування електроенергетики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню специфіки і її взаємозв'язку з ефективністю функціонування в електроенергетиці присвячено багато робіт, але в них така проблема досліджується фрагментарно. Наприклад, деякі вітчизняні автори специфіку функціонування галузі розглядають лише на рівні підприємства [7]. Російські вчені пов'язують техніко-економічні особливості електроенергетики лише із суспільними функціями галузі і розглядають вплив технологій на економіку енергетичного виробництва [1]. Однак, як аргументовано у роботі [6], суспільна ефективність електроенергетики є багатомірною категорією. Її соціальна, економічна та екологічна складові формуються в процесі виробництва, розподілу й обміну та споживання електроенергії і мають зовнішній і внутрішній вимір ефективності. Відсутність чіткого уявлення про зв'язок специфіки функціонування галузі із різноманітністю видів та єдиного критерію суспільної ефективності електроенергетики призводить до некоректності оцінок і неадекватних управлінських рішень щодо її підвищення.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення специфічних особливостей функціонування електроенергетики України, встановлення на їх основі єдиного критерію суспільної ефективності галузі та їх зв'язку з усіма видами ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка функціонування електроенергетики будь якої країни визначається, насамперед, загальними технологічними особливостями. Такою, насамперед, є різноманітні технології її виробництва. В різних країнах їх сукупність може відрізнятися, що об'єктивно обумовлено наявністю при-

родних ресурсів, розвитком технологічного способу виробництва та іншими причинами [1]. Наприклад, в Україні електроенергія в основному виробляється тепловими електростанціями (ТЕС) і теплоелектроцентралями (ТЕЦ), атомними електростанціями (АЕС), гідроелектростанціями (ГЕС), вітровими й сонячними електростанціями (ВЕС й СЕС) та за іншими технологіями. В Австралії електроенергія виробляється в основному тепловими електростанціями, оскільки її гідроенергетичний потенціал невеликий. Разом із тим, в країні дотепер немає жодної атомної електростанції через достаток традиційних енергоносіїв, а також негативне відношення населення [12].

Іншою особливістю є специфічність електроенергії, як виду товару, що не можна накопичувати у виді запасів [1]. Тому обсяг товарної електроенергії дорівнює обсягу її вироблення за виключенням внутрішнього споживання. Це справедливо і для поставальників електроенергії. Крім того, об'єктивно існують втрати електроенергії, які неминуче виникають при фізичному розподілі (передачі) електроенергії від виробника за магістральними електричними мережами до пунктів підключення місцевих (локальних) мереж, за якими вона надходить до споживачів. Розрізняють технологічні та комерційні втрати електроенергії. Технологічні втрати обумовлені об'єктивними процесами передачі, розподілу й трансформації електроенергії. Вони визначаються розрахунковим шляхом. В реальних умовах обсяг відпущеної електроенергії і технологічні втрати визначаються з похибками. Це обумовлює склад комерційних втрат, що пов'язані із недосконалістю обліку спожитої електроенергії. У цілому технологічні і комерційні втрати (V_{ea}) визначаються як різниця між обсягом спожитої і товарної (виробленої й призначеної для реалізації) електроенергії [7].

Технологічна специфіка функціонування електроенергетики визначають загальні організаційно-економічні особливості галузі. Такими є наявність виробників, диспетчера і поставальників електроенергії. Різниця ціна електроенергії за технологіями виробництва, як правило, обумовлює наявність оптового поставальника, що їх усереднює за

допомогою оптової ринкової ціни, за якою роздрібні постачальники купують електроенергію у оптового постачальника і далі враховується у роздрібному тарифі, за яким електроенергія реалізується споживачам. В кожній країні існують декілька видів тарифів, що обумовлюється наявністю різних класів споживачів, але все їх різноманіття можна розділити на дві групи – регульовані і не регульовані роздрібні тарифи. За таким підходом організовано ринок електроенергії України, де за регульованими і нерегульованими тарифами електроенергія постачається різним класам споживачів (узагальнено – побутовим і не побутовим), які її використовують для забезпечення власних потреб [7].

Крім загальних в кожній національній економіці існують і специфічні організаційно-економічні особливості функціонування електроенергетики [7]. Вони визначаються відповідним законодавством країни. В Україні основним документом, що регламентує функціонування електроенергетики є Закон України «Про електроенергетику». За ним основними учасниками оптового ринку електроенергії (ОРЕ) є енергогенеруючі компанії та постачальники електроенергії. Єдиним оптовим електропостачальником є ДП «Енергоринок», якому всі виробники продають електроенергію (модель «єдиного покупця»). Електроенергія, що продається ДП «Енергоринок», купується енергопостачальниками, які продають її споживачам на роздрібному ринку електроенергії [3]. За правилами здійснення господарської діяльності з постачання електроенергії оплата за її споживання відбувається за нерегульованим і регульованим роздрібним тарифом [8, 9]. Державне регулювання у сфері енергетики здійснює відповідна національна комісія (НКРЕ), порядок організації діяльності якої визначається Законом України «Про природні монополії» [4].

За даними ДП «Енергоринок» [2] станом на 1 січня 2013 р. до складу учасників ринку входять:

1. 113 виробників електроенергії, з яких:
 - національна атомна енергетична компанія «Енергоатом», що поєднує 4 АЕС;
 - 5 енергогенеруючих компаній, які ма-

ють 14 ТЕС;

- одна енергогенеруюча компанія гідроелектростанцій, яка поєднує 10 найбільших ГЕС;

- 34 ТЕЦ та інші виробники малої потужності (блок-станції);

- 10 ВЕС і 62 інших виробників різних форм власності, що виробляють електричну енергію з альтернативних (поновлюваних) джерел енергії, у тому числі 37 малих ГЕС та 25 СЕС.

Технологічна структура виробництва електроенергії в Україні є стабільною. В ній найбільшу питому вагу мають АЕС і ТЕС – близько 87%. На ГЕС і ТЕЦ (майже в рівній мірі) разом приходиться близько 13%, а виробництво з альтернативних джерел є зовсім незначним. Слід зазначити, що тарифи продажу електроенергії в ОРЕ забезпечують її виробникам, навіть ТЕС із високою вартістю палива і ступенем зносу основних засобів, певний прибуток і кошти на реконструкцію і модернізацію за рахунок цільової надбавки, частка якої постійно зростає (табл. 1).

2. Оптовий постачальник електроенергії ДП «Енергоринок», який забезпечує функціонування ОРЕ, зокрема, розроблення графіку навантаження, визначення оптової ринкової ціни, здійснення розрахунків з виробниками. При цьому в структурі оптової ринкової ціни також існує цільова надбавка на реконструкцію і модернізацію, частка якої постійно знижується (табл. 2). Крім неї існують і дотаційні сертифікати, як різновид компенсації енергопостачальникам, збитків від постачання електроенергії окремим категоріям споживачів, переважно населенню. Їх частка відносно стабільна.

Таблиця 1
Структура тарифу ТЕС, %

Складові тарифу	2008	2009	2010	2011	2012
Паливо	73,4	78,2	72,5	70,5	73,1
Умовно-постійні витрати	19,06	20,84	18,47	17,58	18,13
Прибуток з електроенергії	6,55	0,11	7,00	9,25	4,52
Цільова надбавка (додатковий платіж на реконструкцію і модернізацію)	0,90	0,77	1,96	2,64	4,20

Джерело: [5]

Таблиця 2
Структура оптової ринкової ціни, %

Складові оптової ринкової ціни	2008	2009	2010	2011	2012
Генеруючі компанії ТЕС	40,93	34,24	34,58	37,05	35,58
НАЕК «Енергоатом»	19,45	17,67	16,81	16,03	15,37
Генеруюча компанія ГЕС	2,01	2,11	1,76	1,31	1,79
Теплоелектроцентралі	8,52	9,63	10,95	11,98	11,14
Виробники електроенергії з альтернативних джерел	0,04	0,11	0,30	0,51	1,86
НЕК «Укренерго»	3,85	3,67	3,19	2,82	2,86
Цільова надбавка	5,16	3,66	2,85	2,10	2,07
Дотаційні сертифікати та інше	20,04	28,91	29,56	28,20	29,33

Джерело: [5]

3. Оператор магістральних та міждержавних електромереж ДП «НЕК «Укренерго», який здійснює передачу електроенергії магістральними та міждержавними електричними мережами та диспетчеризацію в енергетичні системи;

4) 250 енергопостачальників різних форм власності, у тому числі:

– енергопостачальники за регульованим тарифом – 42 компанії, які мають власну локальну мережу. Обсяг купівлі електроенергії з ОРЕ складає близько 81%;

– енергопостачальники за нерегульованим тарифом – 208 суб'єктів підприємницької діяльності, що не мають власної електромережі. Обсяг купівлі – близько 19%.

В структурі споживання електроенергії в Україні найбільшу частку мають не побутові споживачі – близько 70%, які в основному споживають електроенергію за регульованим роздрібним тарифом. Населення, яке споживає електроенергію за нерегульованим роздрібним тарифом – близько 20%. Втрати у мережах загального користування складають близько 12%. Така структура споживання є відносно стабільною (табл. 3).

Єдиним експортером електроенергії є Державне підприємство зовнішньоекономічної діяльності «Укрінтеренерго». При цьому експорт здійснюється за цінами нижчими, чим на внутрішньому ринку. Тобто, за низьку ціну експорту доплачують українські споживачі [13]. Крім того,

згідно [8] регульований роздрібний тариф на спожиту електроенергію містить оптову ринкову ціну електроенергії, тариф на її постачання та нормативні витрати електроенергії в мережах. В разі використання стимулюючого регулювання такий тариф визначається за умови вартості спожитої електроенергії необхідним доходом для здійснення діяльності з передачі та постачання електроенергії. Але в будь-якому випадку, втрати електроенергії покривають не побутові споживачі. В результаті вартість спожитої ними електроенергії значно підвищується [7].

Таблиця 3
Структура споживання електроенергії¹, %

Складові структури споживання	2008	2009	2010
не побутовими споживачами	71,2	67,9	68,3
Населенням	16,7	19,8	19,8
втрати у мережах загального користування	12,0 5	12,2 1	11,7 6

Джерело: [11]

Величина нерегульованого тарифу визначається спільно енергопостачальником за нерегульованим тарифом та споживачем і зазначається у договорі. При цьому нерегульовані тарифи на електроенергію, зазвичай, суттєво нижчі. Тобто споживачі за регульованим тарифом оплачують не тільки втрати, але й частку спожитої електроенергії за нерегульованим тарифом. Однак в масштабах національної економіки не побутові споживачі є переважно проміжними споживачами електроенергії. Тобто витрати на неї переносяться на вартість продукції кінцевого споживання. Отже в остаточному підсумку вартість спожитої електроенергії сплачує населення країни, забезпечуючи економічну ефективність виробництва, розподілу електроенергії та її використання не побутовими споживачами, покриваючи витрати на реконструкцію і модернізацію основних засобів і витрати на екологію в електроенергетиці України.

Вище визначені економічні особливості формування цін і тарифів на електроенергію визначають і специфіку організації розрахунків між учасниками ринку електроенергії України (рис. 1).

Згідно статті 15-1 «Порядок прове-

¹ Примітка: за 2011, 2012 рр. офіційних статистичних даних немає

дення розрахунків на оптовому ринку електричної енергії» Закону України «Про електроенергетику» [3] оплата за спожиту електроенергію поступає на поточні рахунки із спеціальним режимом використання (спеціальний розподільчий рахунок). Вона призначена виключно для розрахунків з учасниками ОРЕ. Абстрагуючись від диференціації нерегульованих и регульованих роздрібних тарифів вартість спожитої електроенергії визначається за їх усередненими значеннями (T_{um} , T_{pm}) та відповідними обсягами її споживання (V_{um} , V_{pm}):

$$\mathbf{E}_c = V_{pm} \mathbf{T}_{pm} + V_{hm} \mathbf{T}_{hm} . \quad (1)$$

За Законом України «Про електроенергетику» [3] та згідно алгоритму, який встановлюється НКРЕ [10], кошти за спожиту електроенергію (E_c) перерозподіляються на:

– поточні рахунки електропередавальних організацій згідно тарифу на передачу і обсягів переданої електроенергії, що включаються до розрахунку регульованого роздрібного тарифу енергопос

чальника ($E_{\text{ч}}$);

– поточні рахунки енергопостачальників;

$$\mathbf{E}_{pn} = \alpha_{en} \mathbf{E}_c - \mathbf{E}_n, \quad (2)$$

де α_{en} – норматив відрахувань коштів на поточний рахунок енергопостачальників;

Залишок коштів $((1 - \alpha_{en})E_c)$ переводиться на поточний рахунок із спеціальним режимом використання ДП «Енергоринок». З нього за законом України «Про електроенергетику» [3] та алгоритмом, який встановлюється НКРЕ [10], кошти перерозподіляються виключно на поточні рахунки:

– диспетчера електроенергетичної системи НЕК «Укренерго» (E_d);

– виробників електричної енергії (ТЕС, ГЕС, АЕС й інші виробники):

$$\mathbf{E}_m = (1 - \alpha_{on})(1 - \alpha_{en})\mathbf{E}_c - \mathbf{E}_d. \quad (3)$$

– особам, які мають право на отримання коштів з інвестиційної складової (цільової надбавки) оптової ринкової ціни на електроенергію ($E_{ин}$);

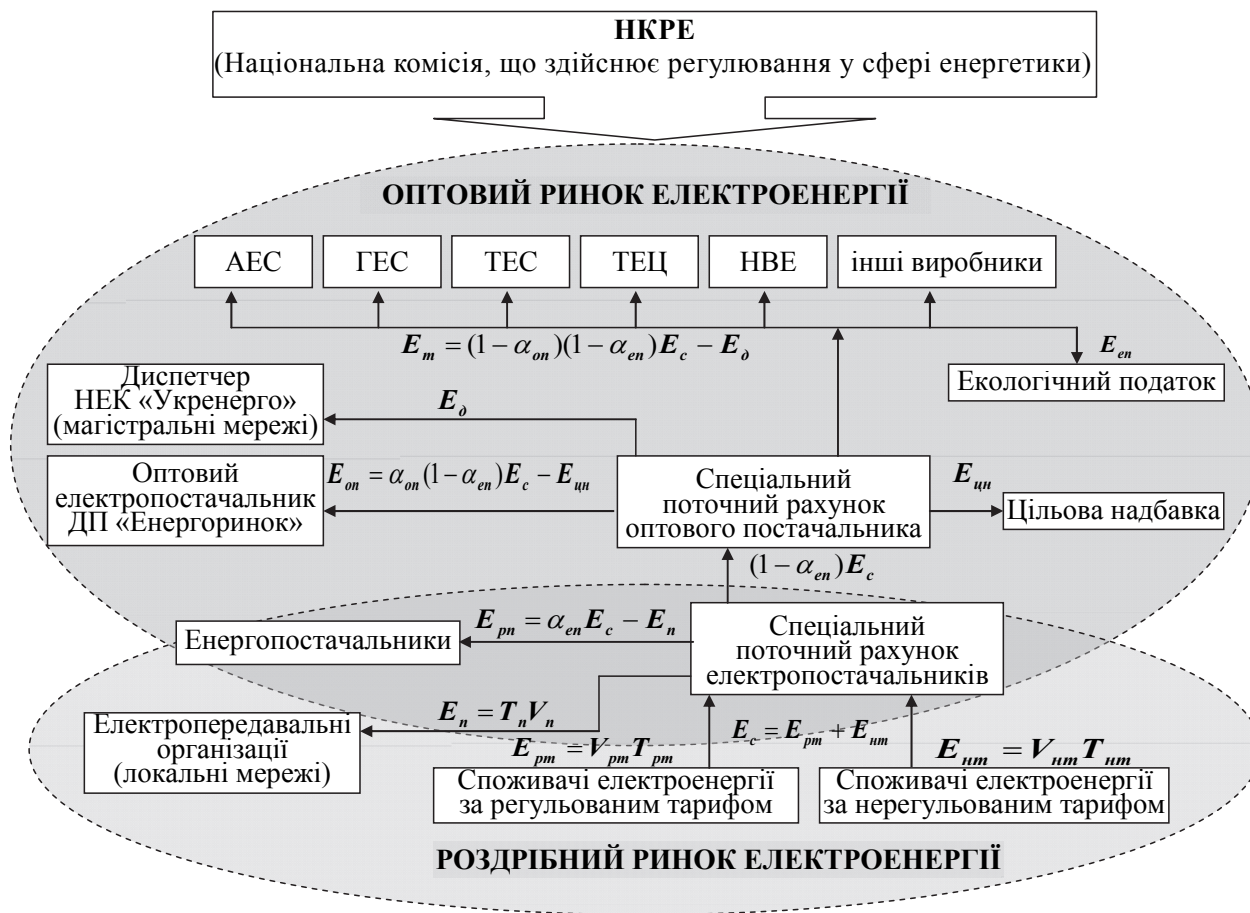


Рис. 1. Загальна схема розподілу вартості спожитої електроенергії в Україні (побудовано за даними [2; 3№10])

– оптового електропостачальника

$$E_{on} = \alpha_{on}(1 - \alpha_{en})E_c - E_{un}, \quad (4) \text{ де } \alpha_{on}$$

– норматив відрахувань коштів на поточний рахунок оптового постачальника електроенергії.

Таким чином, за схемою на рис. 1 частка вартості спожитої електроенергії повертається у вигляді доходів від її реалізації суб'єктам її виробництва та розподілу, у тому числі і передачі електричними мережами. Оскільки електроенергію не можна накопичувати у вигляді запасів, то існує баланс між вартістю спожитої електроенергії та відповідними доходами суб'єктам ОРЕ, що формується за рахунок реалізованої електроенергії:

$$E_c = E_m + E_d + E_{un} + E_{on} + E_{pn} + E_n. \quad (5)$$

Оскільки електроенергію не можна накопичувати у вигляді запасів, то вся вироблена електроенергія витрачається на споживання з метою задоволення потреб в електроенергії. З урахуванням експорту-імпорту вартість спожитої електроенергії (E_c) визначається як різниця між вартістю виробленої електроенергії (E_e) і чистим експортом (E_{ce}):

$$E_c = E_e - E_{ce}. \quad (6)$$

Слід зазначити, що фінансування діяльності НКРЕ здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України, де

основним джерелом їх формування є податки, у тому числі на доходи усіх учасників ОРЕ. Отже доходи учасників ОРЕ прямо або опосередковано залежать від вартості спожитої електроенергії. Від її вартості залежать результати господарської діяльності не побутових споживачів, в певній мірі рівень життя населення країни та витрати на екологію, тобто усі складові суспільної ефективності електроенергетики.

Таким чином, резюмуючи специфіку і особливості функціонування електроенергетики України, єдиним критерієм, що пов'язує усі види і критерії її суспільної ефективності, є вартість спожитої електроенергії. Слід зазначити, що такий критерій враховує і певні специфічні особливості функціонування електроенергетики, якими є включення вартості виробництва і розподілу електроенергії, в тому числі і її втрат у електричних мережах до вартості спожитої електроенергії.

Для встановлення зв'язку специфіки організаційно-економічних особливостей розподілу вартості спожитої електроенергії із видами суспільної ефективності електроенергетики України використано часткові критерії, які запропоновані у роботі [6] (див. табл. 4). Такими критеріями для сфери виробництва є:

Таблиця 4

Види і критерії суспільної ефективності електроенергетики України

Сфери суспільного відтворення	Види (складові) суспільної ефективності електроенергетики ($\frac{\text{зовнішні}}{\text{внутрішні}}$)		
	економічна ефективність	соціальна ефективність	Екологічна ефективність
Виробництво	обсяг і вартість усієї виробленої електроенергії	обсяг і вартість реалізованої електроенергії кінцевому споживачу	забруднення навколишнього середовища при виробництві електроенергії
	прибуток від реалізації виробленої електроенергії	оплата праці найманих працівників, зайнятих виробництвом електроенергії	
Розподіл та обмін	обсяг і вартість розподіленої та реалізованої електроенергії не побутовим споживачам	вартість розподіленої і реалізованої електроенергії побутовим споживачам (населенню)	витрати на екологію в електроенергетиці
	прибуток постачальників електроенергії у тому числі і електропередавальних організацій, та диспетчера електроенергетичної системи	оплата праці найманих працівників, зайнятих постачанням електроенергії	
Споживання	обсяг і вартість спожитої електроенергії не побутовими споживачами	обсяг спожитої електроенергії побутовими споживачами (населенням)	
	прибуток від господарської діяльності не побутових споживачів	вартість спожитої електроенергії побутовими споживачами (населенням)	

Джерело: [6]

– зовнішню економічну ефективність визначає вартість виробленої електроенергії (E_e) і вартість товарів, робіт та послуг проміжного і кінцевого споживання, виробництво яких здійснюється з метою задоволення потреб суспільства і кожного його члена;

– для зовнішньої соціальної ефективності поряд із вартістю виробленої електроенергії (E_e) більше значення має вартість товарів, робіт та послуг кінцевого споживання;

– внутрішню економічну ефективність визначає прибуток, як синтетичний результат відповідних витрат і вартості реалізованої виробниками електроенергії (E_m);

– внутрішню соціальну ефективність виробництва електроенергії визначають відповідні витрати на оплату праці та вартість виробленої електроенергії (E_e).

Для сфери розподілу й обміну:

– зовнішня економічна ефективність залежить від вартості розподіленої і реалізованої електроенергії не побутовим споживачам у структурі у вартості товарної електроенергії (E_m);

– для зовнішньої соціальної ефективності значення має вартість розподіленої і реалізованої електроенергії населенню у структурі вартості товарної електроенергії (E_m);

– внутрішню економічну ефективність визначає прибуток постачальників електроенергії, в тому числі і електропередавальних організацій, диспетчера, як синтетичний результат їх витрат і доходів від господарської діяльності, які формуються з відповідних відрахувань з вартості реалізованої споживачам електроенергії (E_{on} , E_{pn} , E_n , E_d);

– внутрішня соціальна ефективність визначається відповідними витратами на оплату праці та доходами постачальників електроенергії, в тому числі і електропередавальних організацій, і диспетчера, які є відповідними відрахуваннями їм з вартості реалізованої споживачам електроенергії (E_{on} , E_{pn} , E_n , E_d).

Для сфери споживання:

– зовнішня економічна ефективність залежить від вартості спожитої електро-

енергії не побутовими споживачами та від обсягів виробництва товарів, робіт та послуг як проміжного, так і кінцевого споживання;

– внутрішня економічна ефективність визначається прибутком від господарської діяльності не побутових споживачів. На нього впливає вартість спожитої електроенергії, яка є складовою елемента їх матеріальних операційних витрат, що повертаються в складі доходів від господарської діяльності;

– зовнішня соціальна ефективність залежить від вартості спожитої електроенергії населенням та вартості товарів, робіт та послуг кінцевого споживання;

– внутрішня соціальна ефективність визначається вартістю спожитої електроенергії населенням та їх доходами.

У свою чергу, екологічна ефективність електроенергетики визначається:

– критерієм зовнішньої екологічної ефективності є забруднення навколишнього середовища, яке традиційно оцінюється за обсягами шкідливих викидів, що при стійкій технологічній структурі виробництва залежать від обсягів виробленої електроенергії;

– зниження шкідливих викидів залежить від витрат на екологію, які формуються з податків виробників за забруднення навколишнього середовища (E_{en}) та відрахувань на реалізацію екологічних інвестиційних проектів, що визначаються розміром цільової надбавки до оптової ринкової ціни електроенергії ($E_{ин}$). Отже, внутрішня екологічна ефективність електроенергетики залежить від суми внутрішніх відрахувань на заходи щодо зниження шкідливих викидів у вартості спожитої електроенергії (E_e).

Висновки. Специфікою організаційно-економічних особливостей функціонування електроенергетичної галузі України є фінансування господарської діяльності учасників оптового ринку електроенергії України, що здійснюється за рахунок державного регулювання процесу розподілу вартості спожитої електроенергії, відпущеної населенню й не побутовим споживачам за нерегульованими і регульованому тарифам, де за рахунок останнього покриваються не тільки технологічні втрати в електричних мережах, але й комерційні втрати, які пов'язані з не-

досконалістю обліку електроенергії.

В остаточному підсумку вартість спожитої електроенергії оплачує населення країни, оскільки є основними користувачами продукції кінцевого споживання, до якої опосередковане входить вартість електроенергії, яка включається до вартості продукції проміжного споживання. Це забезпечує економічну ефективність виробництва, розподілу й обміну, а також використання електроенергії не побутовими споживачами, та покриває витрати на реконструкцію й модернізацію основних засобів і екологію в електроенергетиці України.

Таким чином, вартість спожитої електроенергії є єдиним критерієм суспільної ефективності електроенергетики, який поєднує її зовнішню й внутрішню економічну, соціальну і екологічну складову в сфері виробництва, розподілу, й обміну, та споживання. Встановлений між ними зв'язок дозволяє розробити методичний підхід до її комплексної оцінки, збалансований за усіма видами ефективності, що є напрямком подальших досліджень.

Література

1. Гительман Л. Д. Энергетические компании: Экономика. Менеджмент. Реформирование/ Л. Д. Гительман, Б. Е. Ратников: в 2 т. – Екатеринбург : Изд-во УрГУ, 2001. – Т. 1. – 376 с.
2. Головна сторінка. Про ОРЕ України. ОРЕ – договірне об'єднання. Учасники ОРЕ [Електронний ресурс] / Державне підприємство «Енергоринок». – Режим доступу: <http://www.er.gov.ua/doc.php?p=2656>.
3. Закон України «Про електроенергетику» від 16.10.1997 № 575/97-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/575/97-vr>.
4. Закон України «Про природні монополії» від 20.04.2000 № 1682-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>.
5. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики у

2012 році [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/?id=6326>.

6. Кадермеєва Д. С. Система видів суспільної ефективності: критерії ефективності електроенергетики України / Д. С. Кадермеєва // Економіка промисловості. – 2012. – № 3–4(59–60). – С. 361–365.

7. Канарская Н. В. Оценка и обоснование эффективности деятельности электропоставляющего предприятия: моногр. / Донецкая гос. академия управления / Н. В. Канарская, Г. Е. Куденко, В. Н. Беленцов, С. И. Севостьянова. – Севастополь : Вебер, 2003. – 171 с.

8. Постанова Національної комісії з питань регулювання електроенергетики України «Про затвердження Умов та Правил здійснення підприємницької діяльності з постачання електричної енергії за регульованим тарифом» від 13.06.1996 № 15/1 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0433-96>.

9. Постанова Національної комісії з питань регулювання електроенергетики України «Про затвердження Умов та Правил здійснення підприємницької діяльності з постачання електричної енергії за нерегульованим тарифом» від 12.08.1996 № 36 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0448-96>.

10. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері електроенергетики України «Про затвердження Порядку визначення відрахувань коштів на поточні рахунки постачальників електричної енергії за регульованим тарифом та на поточний рахунок із спеціальним режимом використання оптового постачальника електричної енергії» № 700 від 13.06.2013 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1168-13>.

11. Статистична інформація. Промисловість. Виробництво та розподілення електроенергії, тепла, газу, води. Електробаланс (2001–2010рр.) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

12. Фортов В. Е. Энергетика в современном мире / В. Е. Фортов, О. С. Попель. – Долгопрудный : ИД «Интеллект», 2011. – 168 с.

13. Шевцов А. Ринок електроенергії в Україні. Проблеми вдосконалення [Електронний ресурс] / А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський (Регіональний філіал НІСД у м. Дніпропетровську). – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/14.htm>.

Определены общие технологические и организационно-экономические особенности функционирования электроэнергетики и выявлена их специфика в национальной экономике Украины. Обоснован единый критерий общественной эффективности электроэнергетики, с помощью которого установлена связь специфических особенностей функционирования электроэнергетики Украины с видами ее общественной эффективности в сфере производства, распределения, обмена и потребления электроэнергии.

Ключевые слова: электроэнергия, технология, оптовый рынок, цена, тариф, общественная эффективность, производство, распределение, обмен, потребление.

General technological and business specific features of the electric-power industry operation are determined; its specific character in the national economy of Ukraine is identified. A single criterion of public efficiency of electric-power industry is justified. The relationship between specific particularities of the electric-power industry operation and the types of its public efficiency in sphere of production, distribution, exchange and consumptions is determined with the help of this criterion.

Keywords: electric-power, technology, wholesale market, price, tariff, public efficiency, production, distribution, exchange, consumption.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 29.11.13 р.

УДК 338.45

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МЕХАНІЗМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

А. А. Ващенко, аспірант, ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій», ann.vaschenko@outlook.com

У статті досліджується ефективність виробничо-господарської діяльності та її місце в механізмі управління промисловими підприємствами. Проаналізовано ефективність виробничо-господарської діяльності та процес управління ефективністю. Обґрунтовано взаємозв'язок між управлінням ефективністю та управлінням діяльністю підприємства. Визначено методи оцінки ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: ефективність, виробничо-господарська діяльність, управління, результат, оцінка, підприємство, прибутковість.

Постановка проблеми. Трансформація економічних відносин в Україні диктує нові підходи до управління підприємствами. Оскільки сучасні умови господарювання, жорстка конкуренція вимагає від підприємців зважених управлінських рішень, побудови раціонального функціонування підприємства – необхідно реально оцінювати ефективність його діяльності. Розвиток ринкових відносин зумовлює необхідність вирішення проблеми підвищення ефективності діяльності підприємств, що сприяло б зростанню їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. Важливим є побудова адекватної системи показників оцінки, які всебічно характеризують ефективність використання усіх видів ресурсів, ефективність політики ціноутворення, ефективність політики формування та використання прибутку. Таким чином, проблема підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності посідає важливе місце серед актуальних проблем в економіці і вимагає подальшого розвитку теоретичної та методич-

ної бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні поняття «ефективність виробничо-господарської діяльності» є одним із найпоширеніших та досліджується багатьма вітчизняними та зарубіжними фахівцями, такими, як С. В. Мочерний [1], Л. Г. Мельник [2], Н. Г. Метеленко [3], Г. А. Семенов [6], В. І. Кулаков [7], О. С. Іванілов [8], А. В. Куценко [9], І. Бойчик [10] та інші. В своїх працях вони досліджують економічні категорії «ефективність», «управління», методи оцінки ефективності, методи та функції управління ефективністю. Проте аналіз ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, її оцінка та визначення її місця в складному механізмі управління підприємством потребує подальшого розвитку теоретичної та методичної бази.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є дослідження економічної категорії «ефективність виробничо-господарської діяльності» та визначення її місця в механізмі управління промисловим підприєм-

ємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато науковців досліджує та дає своє визначення категорії «ефективність». Так, С. В. Мочерний вважає, що це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [1, с. 508]. Є. Брагін визначає ефективність як відношення отриманого ефекту (результату) і витрат різного роду ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних) на його досягнення. К. С. Салига також досліджує економічну ефективність господарської діяльності підприємства. Він вважає, що оцінка ефективності діяльності підприємства є завершальним етапом фінансового й управлінського аналізу. Пол Хейне ж ототожнює поняття «ефективність», «економічність» та «результативність».

Таким чином, більшість науковців визначають ефективність діяльності підприємства як відношення результату (ефекту) до витрат, завдяки яким його отримали. Ефективність показує не сам результат, а те, якою ціною він був досягнутий. Тому ефективність найчастіше характеризується відносними показниками, що розраховуються на основі двох параметрів – результату і витрат [2, с. 245]. І узагальнити механізм визначення ефективності можна буде таким співвідношенням [3, с. 165]:

$$E_f = E/V, \quad (1)$$

де E_f – ефективність;

E – ефект (результати);

V – витрати (ресурси).

З вище викладеного матеріалу ми бачимо, що економічна ефективність – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності підприємства, особливістю якого є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів).

Дослідження процесу управління ефективністю на промислових підприємствах передбачає необхідність визначення поняття «управління виробничо-господарською діяльністю». В Господарському кодексі України під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на ви-

готовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [4]. На думку авторів [5, с.23], виробничо-господарська діяльність – це організаційно-економічний процес пошуку і використання можливостей виробництва, обміну та розподілу продукту відповідно до поставлених цілей та завдань. Г. А. Семенов вважає, що виробничо-господарська діяльність – економічна система, яка має об'єкти подвійної природи. З одного боку, це елементи, що визначають виробничо-технічну структуру організації, знаряддя й предмети праці, а також технологічні правила, що регламентують процеси виробництва, розподіл продукції, проведення досліджень і розробок. З іншого – це чинники, що визначають соціально-економічну структуру організації, фахову підготовленість і спроможність до трудової діяльності учасників, їх соціальні сукупності (колективи, робочі групи, відділи), характер розподілу повноважень і відповідальності між працівниками, групами, колективами у процесі прийняття управлінських рішень та їх неформальні відносини [6].

В. І. Кулаков стверджує, що під виробничо-господарською діяльністю слід вважати діяльність з впорядкування, взаємозгодження роботи та реалізації покладених функцій сукупності елементів і частин, в ході постійного взаємозв'язку з метою створення (виробництва) певної продукції, виконання робіт або надання послуг, підпорядкування кожного елемента системи спільній меті [7]. Таким чином, зрозуміло, що виробничо-господарська діяльність супроводжується процесом використання сукупності ресурсів і від того, наскільки оптимально використовуються ресурси, залежить ефективність цієї діяльності.

Будь-яка діяльність, в тому числі і виробничо-господарська, потребує організації та управління. Управління в широкому розумінні – це діяльність, спрямована на координацію роботи інших людей (трудових колективів), яка є складною системою. Процес управління підприємством передбачає диференціацію та координацію управлінської діяльності за виконуваними функціями, до яких відносяться [8]:

– планування;

- організація;
- мотивація;
- контроль.

Процес управління являє собою суму усіх функцій щодо об'єкта управління. Вони зумовлені кооперацією і поділом праці всередині управлінського персоналу, і ним властиве замкнене коло підфункцій, які поєднані спільністю значення і відіграють певну роль в управлінській діяльності. [9]

Тобто, процес управління – безперервна взаємодія та координація дій персоналу по виконанню функцій управління, що дає змогу досягти мети господарської діяльності. Управління розглядається як процес, тому це потік безперервних дій (управлінських функцій), а не одноразове рішення.

Таким чином, управління виробничо-господарською діяльністю, на наш погляд, це комплекс заходів з планування, організації, мотивації, контролю виробничо-господарської діяльності з метою підвищення її ефективності у довгостроковій перспективі, а також цілеспрямована дія на колектив робітників з метою досягнення цілі виробництва.

Ефективність виробничо-господарської діяльності, на нашу думку, є, свого роду, кінцевим показником вдалого (невдалого) управління цією діяльністю.

Управління ефективністю виробничо-господарською діяльністю – складова процесу управління підприємства в цілому і спирається на загальні управлінські функції.

На думку автора А. В. Куценко, забезпечення процесу управління ефективністю діяльності підприємства визначає низку вимог до нього, а саме [9, с.23]:

- інтегрованість загальної системи управління діяльністю підприємства;
- комплексний характер формування управлінських рішень;
- високий динамізм управління;
- багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень;
- орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Також, окрім виконання вищезазначених функцій та вимог управління ефективністю виробничо-господарської діяльності повинно відповідати основним принципам управління, таким як: цілеспрямованість,

спланованість, компетентність, дисципліна, стимулювання, ієрархічність, взаємозалежність, економічність, оптимальність, плановість та єдність цілей, тощо.

Виконання цих вимог та відповідність принципам управління дозволяє підприємству без перешкод здійснювати управління ефективністю діяльності та адаптувати його відповідно до поставлених цілей.

Досягнення ж поставлених підприємством цілей неможливо здійснити без виконання певних завдань. Управління ефективністю діяльності підприємства повинно вирішувати завдання [9, с.19], які б забезпечували досягнення головної мети управління ефективністю діяльності підприємства, а саме максимізації прибутку від ефекту та мінімізації витрат на цей ефект (рис.1). Всі завдання управління пов'язані між собою та спрямовані на досягнення поставлених цілей, виконуються вони завдяки основним методам управління. Передусім необхідно обрати оптимальний метод управління відповідно до поставлених цілей. Це дає змогу прийняти управлінські рішення та реалізовувати поставлені завдання. Управлінські рішення передбачають пошук найбільш ефективного й раціонального варіанта для досягнення кінцевого результату.

Контроль управління ефективністю діяльності промислового підприємства дає змогу здійснити моніторинг та аналіз процесу управління, виявити сильні та слабкі сторони, що, в свою чергу, є основою для подальшого регулювання процесу управління.

Слід зауважити, що здійснення управління ефективністю діяльності підприємства, виконання вищезазначених завдань, прийняття управлінських рішень потребує формування інформативної бази. Тобто, передусім необхідно визначити та оцінити ефективність діяльності підприємства.

Завдання визначення ефективності виникає в різних ситуаціях, його раціональне вирішення в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших підходів чи методик. На практиці відсутність чітких вимог до методики оцінки ефективності діяльності підприємства може призвести до похибки у розрахунках, що може спричинити погіршення діяльності підприємства. Тому ця проблема є досить актуальною і потребує

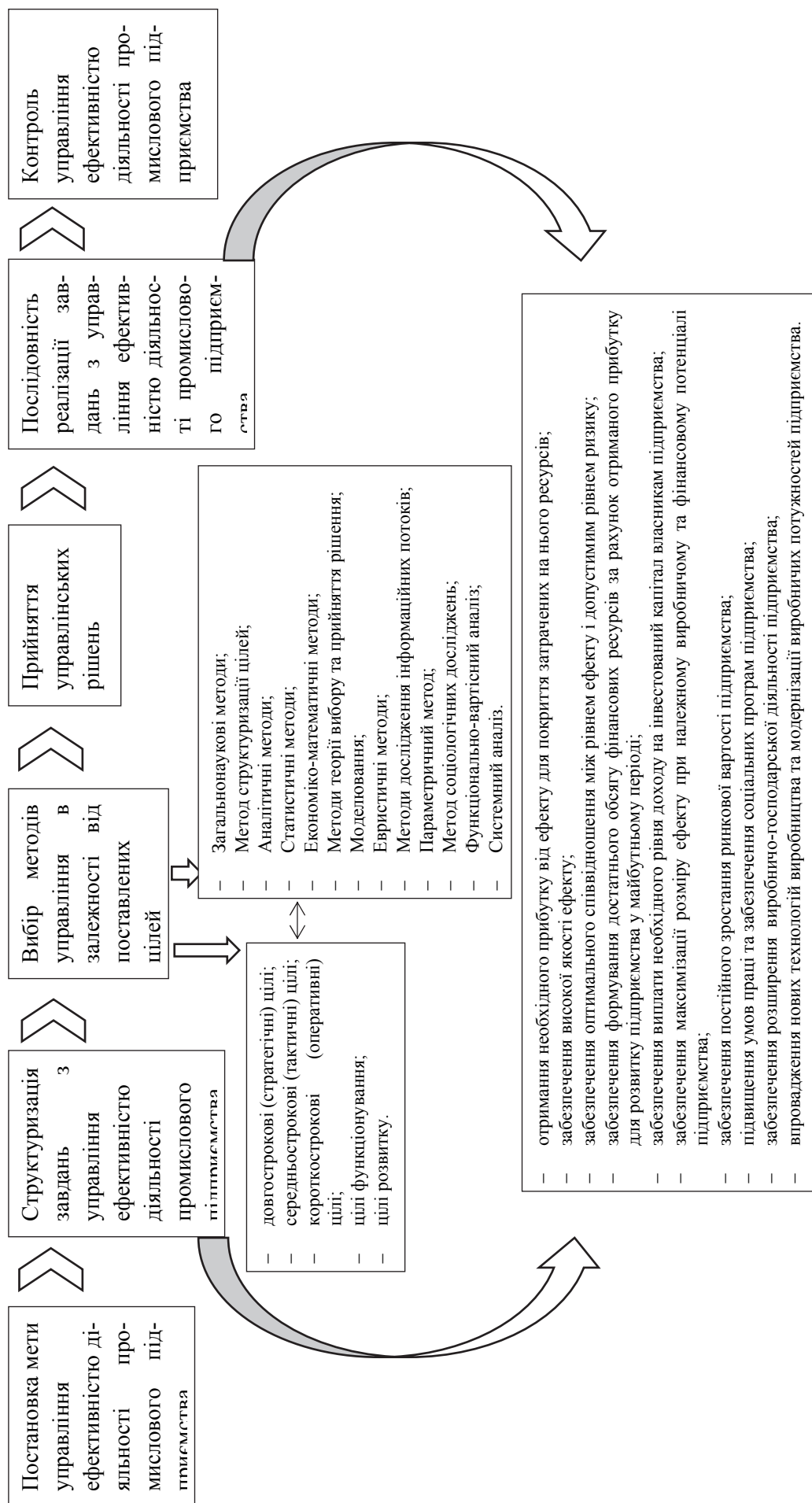


Рис. 1. Алгоритм процесу управління ефективністю діяльності промислового підприємства

подальших наукових досліджень.

Науковці пропонують різні методи оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності. Одні – прибічники побудови інтегрального показника, інші – системи показників. На нашу думку, побудова інтегрального показника є досить складним методом і включає в себе безліч вхідних параметрів, що ускладнює розрахунки, тому доцільніше використовувати системний метод. Система показників дозволяє всебічно оцінити ефективність роботи підприємства та результати використання витрачених ресурсів, проаналізувати сумарний ефект різних її структурних підрозділів та напрямків діяльності. Системний підхід дозволяє адаптувати систему показників ефективності для промислових підприємств, що в свою чергу надає змогу своєчасно та адекватно оцінити ефективність діяльності підприємства на всіх стадіях роботи і на всіх проміжках часу. Це дозволяє виявити переваги та недоліки політики підприємства і, на основі отриманих результатів, дозволяє розробити певні заходи для підвищення ефективності діяльності промислового підприємства.

Таким чином, для оцінки ресурсів, що забезпечують господарську діяльність, та ефективність їх використання необхідна система показників, які надають змогу всебічно проаналізувати ефективність роботи підприємства. На нашу думку, при формуванні системи показників ефективності господарської діяльності, доцільно дотримуватись таких принципів:

- забезпечення органічного взаємозв'язку критерію і системи конкретних показників ефективності діяльності;
- відображення ефективності використання всіх видів використаних ресурсів;
- можливість застосування показників ефективності під управлінням різними ланками виробництва для підприємства (діяльність у організації);
- виконання провідними показниками стимулюючої функції у процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва.

Процес виміру очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства методологічно пов'язаний, передусім, з визначенням відповідного критерію і

формуванням відповідної системи показників.

На нашу думку, оцінка управління ефективністю діяльності підприємства повинна відповідати критеріям відповідності отриманого результату і цілям, які були поставлені, економічності отримання ефекту та максимізації прибутку підприємства від отриманого результату.

Багато науковців пропонують свою класифікацію показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. На нашу думку, більш повну класифікацію пропонує І. Бойчик [10], також власну класифікацію пропонують і інші автори: Л. Мельник, Г. В. Савицька, Ю. Г. Левченко, Н. А. Шекмар та інші. Запропонована система показників ефективності виробничо-господарської діяльності відповідає відзначеним принципам та поділяється на групи (рис.2). Кожна з цих груп включає в себе конкретні абсолютні чи відносні показники, які характеризують загальну ефективність ведення господарства чи ефективність використання окремих видів ресурсів.

Узагальнюючі показники дають змогу оцінити результативність діяльності підприємства в цілому. В свою чергу, це дозволяє приймати рішення та реалізовувати заходи, спрямовані на удосконалення або трансформацію діяльності підприємства на рівні вищої ланки управління.

Показники ефективності дозволяють оцінити та обґрунтувати вибір ресурсів для досягнення конкретних цілей та допомагають зробити вибір напрямів розвитку діяльності конкретного підприємства. Обрані показники дають можливість обґрунтувати рішення з удосконалювання окремих компонентів виробничих процесів.

Показники ефективності використання ресурсів виробництва характеризують окремі сторони діяльності підприємства. Аналіз всіх цих показників дозволяє виявити основні проблеми, а головне, їх причини та своєчасно прийняти потрібні рішення на окремих стадіях виробничо-господарської діяльності.

Згрупована сукупність показників ефективності вирощання ресурсів підприємства дозволяють розрахувати узагальнюючі показники (рис. 2).

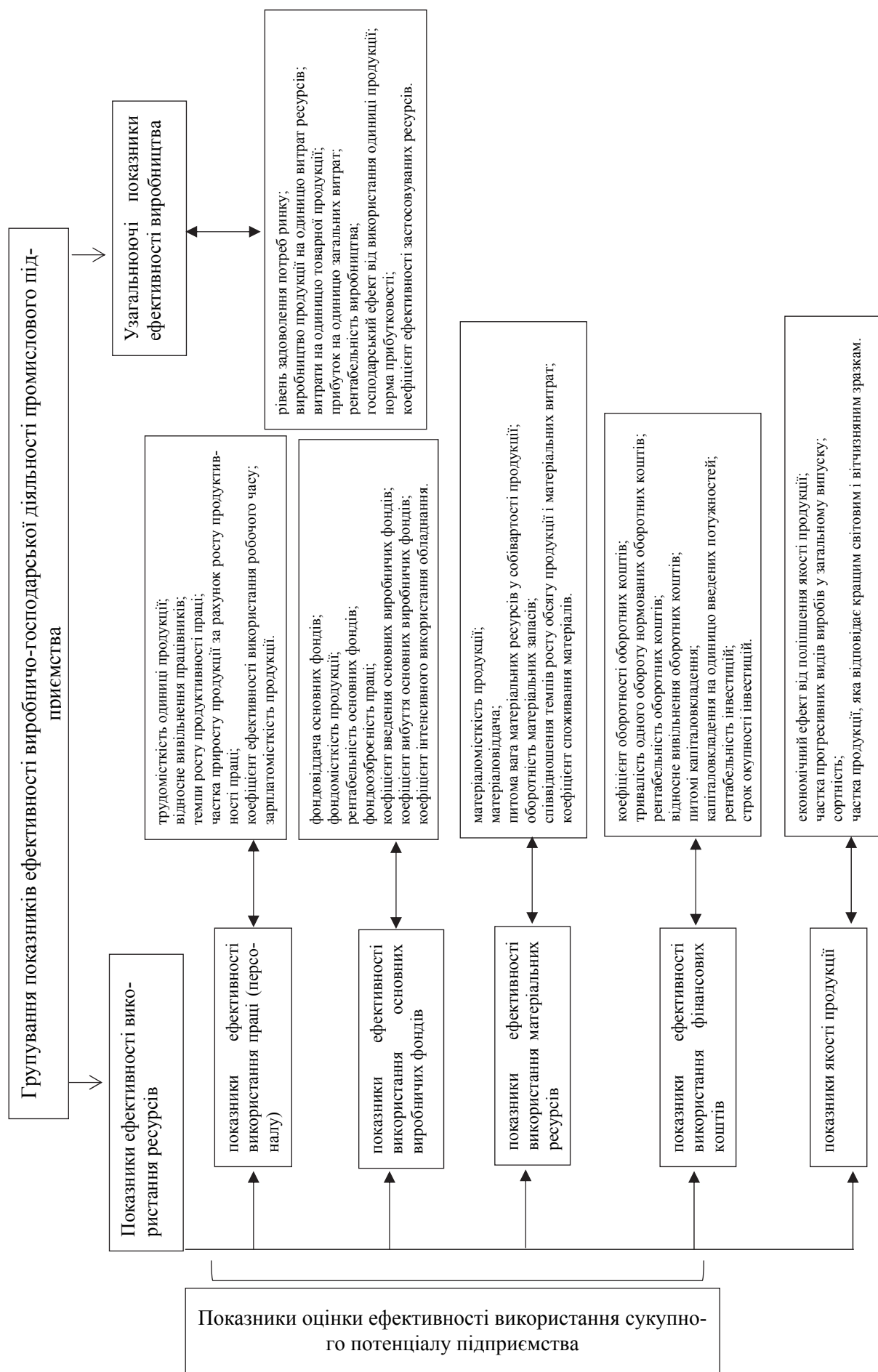


Рис. 2. Групування та систематизація показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства

Кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю ресурсів [8], тому вимірювання ефективності використання ресурсів є важливим етапом на шляху до підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності. Прибутковість є головною умовою подальшого розширення виробництва, його технологічного вдосконалення. Майже в кожній групі запропонованої системи показників ефективності діяльності підприємства є показники рентабельності (прибутковості), що вказує на їх провідну роль в оцінці ефективності діяльності підприємства. На нашу думку, рентабельність, як відносний показник прибутковості підприємства, – основний показник ефективності діяльності підприємства. Адже, щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність.

На нашу думку, рентабельність, як відносний показник прибутковості підприємства, – основний показник ефективності діяльності підприємства. Адже, щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність.

Рентабельність має декілька модифікованих форм, залежно від того, які саме прибуток і ресурси використовують у розрахунках. Проте виділяють дві основні групи показників рентабельності: рентабельність інвестицій (капіталу) та рентабельність продажів (продукції). Завдяки показникам, що входять до цих груп, можна оцінити ефективність всіх видів ресурсів підприємства, політику ціноутворення, ефективність формування прибутку.

Тобто, комплексна оцінка ефективності діяльності підприємства дозволяє виявити фактори впливу на неї, проаналізувати адекватність прийнятих управлінських рішень та дає змогу коригувати процес управління ефективністю.

Висновки. Таким чином, ефективність виробничо-господарської діяльності доціль-

но характеризувати як кінцевий результат використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) у виробництві різних товарів та послуг.

Управління ж ефективністю виробничо-господарської діяльності представляє складний, комплексний процес регулювання виробничо-господарської діяльності, що має на меті досягнення підприємством заданих цілей за таких умов, при яких прибуток від діяльності підприємства перевищував би витрати, що забезпечили цю діяльність. Здійснення процесу управління ефективністю діяльності підприємства можливе тільки на основі результатів оцінки та вимірювання ефективності. Комплексний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємства дає змогу розробити заходи з підвищення ефективності діяльності та запропонувати інструментарій вимірювання ефективності використання сукупного потенціалу промислового підприємства, що є актуальним, особливо сьогодні, коли підприємства працюють в умовах обмеженості фінансових ресурсів та потребують розробки заходів з економії матеріальних витрат.

Головне завдання в управлінні підприємством – співвідношення витрат і доходів, що дозволяє виявити оптимальність використання сукупних ресурсів і, у разі прибутковості, надає можливість здійснювати розширене відтворення та сприяти зростанню конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: В 3 т. Т.1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр «Академія», 2002. – 950 с.
2. Мельник Л. Г. Економіка підприємства: Конспект лекцій: навч. пос. / Л. Г. Мельник, О. І. Корінцева. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. – 412 с.
3. Метеленко Н. Г. Внутрішній господарський механізм ефективного функціонування промислових підприємств: теорія, практика, перспективи: монографія / Н. Г. Метеленко. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 480 с.
4. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18; 19 – 20; 21 – 22.
5. Формирование хозяйственных решений : монография / В. М. Хобта, О. А. Солодова, С. И. Кравченко, О. Н. Фищенко и др. – Донецк : Каштан, 2003. – 416 с.
6. Семенов Г. А. Организация и планирование хозяйственной деятельности предприятия : моно-

графія / Г. А. Семенов, А. Г. Семенов. – Запорожье : ЗГИА, 2001. – 174 с.

7. Кулаков В. І. Еволюція поглядів на управління виробничо-господарською діяльністю підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_interne_t_konferencija/1_formuvannja_ta_ocinka_efektivnosti_funkcio-uvannja_mekhanizmiv_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstv/evoljucija_pogljadiv_na_upravlinnja_virobnicho_gospodarskoju_dijalnistju_pidpriemstv/2-1-0-92

8. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов – К. : Центручбової літератури, 2009. – 728 с., С. 664 – 665.

9. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія / А. В. Куценко – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.

10. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. пос. / І. М. Бойчик. – К. : Атака, 2002. – 480 с., С. 352 – 353.

В статье исследуется эффективность производственно-хозяйственной деятельности и ее место в механизме управления промышленными предприятиями. Проанализированы эффективность производственно-хозяйственной деятельности и управление эффективностью. Обоснована взаимосвязь между управлением эффективностью и управлением деятельностью предприятия. Определены методы оценки эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: эффективность, производственно-хозяйственная деятельность, управление, результат, оценка, предприятие, доходность.

The effectiveness of the economic activities and their place in the mechanism of industrial enterprise management is examined. «Effectiveness» as an economic category, the effectiveness of the economic activities and performance management are analysed. The relationship between performance management and management of the company is grounded. The methods of evaluating the effectiveness of the company are defined.

Keywords : efficiency, production and business activities, management, outcome, evaluation, enterprise, profitability.

Рекомендовано до друку д.е.н., проф. Метеленко Н. Г.

Надійшла до редакції 18.12.13 р.

УДК 658.14/17

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*С. Б. Довбня, д. е. н., професор, Національна металургійна академія України,
k-econom@metal.dmeti.dp.ua,*

*Т. М. Разгоняєва, здобувач, Національна металургійна академія України,
ecopro@ua.fm*

У статті визначено сутність фінансової стійкості підприємства та обґрунтовано її складові. Розглянуто альтернативні критерії оптимізації при формуванні оптимальної програми фінансування. Запропоновано економіко-математичну модель, що спрямована на мінімізацію вартості залучення одиниці ресурсів та забезпечує необхідний рівень фінансової стійкості підприємства за рахунок виконання системи обмежень.

Ключові слова: фінансові ресурси, джерела фінансування, власний капітал, залучений капітал, фінансова стійкість, економіко-математичне моделювання, критерій оптимальності, програма фінансування.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств, які відзначаються зростанням конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках та підвищенням динамічності змін у всіх сферах діяльності, обумовлюють необхідність удосконалення технологічних процесів, оновлення техніки, впровадження в виробництво якісних видів продукції, реалізації інноваційних проектів. Безумовно, ці перетворення потребують значних обсягів фінансування. Фінансовий ринок пропонує сьогодні різноманітні зовнішні джерела та інструменти фінансування, які суттєво відрізняються умовами їх залучення та використання. Це, з одного боку, створює підґрунтя для розвитку підприємств при нестачі власних ресурсів і надає можливості вибору найбільш прийняттого варіанту. З іншого боку, поширення використання позикового капіталу обумовлює виникнення фінансових ризиків та зниження фінансової стійкості підприємств. Таким чином, ретельний аналіз джерел фінансування з урахуванням різних критеріїв та визначення оптимальної комбінації фінансових ресурсів у кожному конкретному випадку і досі залишається дуже актуальною науковою проблемою, яка не має однозначного вирішення та представляє великий практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публі-

кацій. Проблема різнобічної оцінки фінансових ресурсів завжди була в полі зору закордонних фінансистів [1, 2]. Останнім часом вітчизняні науковці, приділяючи підвищену увагу раціональному формуванню та використанню фінансових ресурсів, зробили значний внесок в рішення таких питань як: фінансове планування, оцінка вартості джерел фінансування, формування фінансової стратегії, обґрунтування оптимального фінансового портфелю і т. і. [3–7]. Таким чином має місце подальший розвиток фінансової науки в цьому напрямку.

Незважаючи на вищезазначене, на наш погляд, існують задачі, які не можуть мати кінцевого однозначного вирішення і потребують безперервних досліджень і удосконалень. Наявність таких задач обумовлена стрімким розвитком фінансового ринку, зміною нормативно-законодавчої бази, процесами глобалізації та розширенням доступу до закордонних джерел, розвитком електронних технологій, які створюють нові можливості використання статистичних та економіко-математичних методів і т. і. Саме до таких задач відноситься оптимізація фінансування діяльності підприємства.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз можливих джерел отримання фінансових ресурсів, обґрунтування критерію оптимізації та формування економіко-

математичної моделі оптимального фінансування діяльності підприємства з ціллю забезпечення його фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під фінансовою стійкістю підприємства ми розуміємо його можливість в повному обсязі забезпечувати своєчасне виконання фінансових зобов'язань, здійснювати поточну діяльність та розвиток за рахунок власних і залучених джерел при збереженні раціональної структури капіталу та підтримці його фінансової незалежності. Основними складовими фінансової стійкості підприємства є:

- прибутковість та рентабельність діяльності підприємства;
- ліквідність активів та раціональна структура активу балансу;
- платоспроможність підприємства;
- збалансованість та достатність грошових потоків;
- ефективність використання оборотних коштів;
- фінансова незалежність підприємства.

Вибір раціонального способу фінансування підприємства має великий вплив як на фінансову стійкість, так і на ефективність його функціонування в цілому. По-перше, цей вплив пов'язаний з різною вартістю джерел фінансування, які визначають розміри фінансових витрат, підвищення собівартості продукції і, як наслідок, зменшення прибутку та рентабельності. По-друге, фінансування за рахунок зовнішніх джерел погіршує структуру пасиву балансу та призводить до зменшення незалежності підприємства. По-третє, знижується рівень платоспроможності підприємства, що при несприятливих обставинах може призвести до виникнення кризової ситуації або ініціації процедури банкрутства в разі невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань протягом трьох місяців з моменту настання терміну їх виконання. Таким чином, процес фінансування діяльності підприємства повинен базуватись на ретельному аналізі альтернативних джерел, оцінці їх вартості та умов використання, виборі найбільш прийняттого варіанта фінансування.

З нашої точки зору процес фінансування діяльності підприємства може бути представлений у вигляді наступних взаємо-

пов'язаних етапів:

- визначення потреб у фінансуванні в окремі часові періоди з урахуванням цілей, завдань, проектів підприємства;
- виявлення переліку можливих джерел фінансування, визначення умов та можливостей їх використання;
- оцінка вартості та аналіз джерел фінансування з метою визначення прийнятності їх включення у програму фінансування;
- обґрунтування критерію оптимальності;
- розробка економіко-математичної моделі оптимізації фінансування діяльності підприємства;
- формування оптимальної програми фінансування підприємства.

Під оптимальною програмою фінансування підприємства ми розуміємо таку сукупність чітко визначених сум грошових коштів, які отримані із конкретних джерел з деталізацією як по періодам надходження, так і по періодам повернення (при використанні залучених джерел), які забезпечують фінансування в повному обсязі згідно з визначеними потребами при мінімізації вартості фінансових ресурсів та виконанні встановлених умов та обмежень, в тому числі обмежень по підтримці на достатньому рівні фінансової стійкості підприємства.

Для забезпечення коректного підходу до формування такої програми обґрунтовані наступні пропозиції.

По-перше, для повного врахування всіх витрат фінансування необхідно розглядати їх комплексну вартість. Під комплексною вартістю фінансування ми розуміємо загальну суму коштів, які виплачуються за користування певним обсягом залучених фінансових ресурсів на протязі терміну їх використання. Таким чином, комплексна вартість фінансування є показником, в якому необхідно виділяти наступні елементи:

- прямі витрати, що включають безпосередню плату за користування позиковими коштами (ПВ), до яких відносяться процентні платежі по банківських кредитах, векселях, облігаціях, дивіденди по акціях та ін.;
- додаткові витрати, що пов'язані із залученням фінансування (ДВ). Вони можуть включати витрати на страхування застави (у випадках, коли вона передбачена), комісію банку, емісійні витрати, витрати на нотарі-

альне оформлення договору фінансування, придбання або виготовлення бланків цінних паперів та інші витрати, пов'язані з оплатою супутніх послуг та ін.

Різні джерела фінансування мають свою специфіку, яка знаходить прояв і в методиці визначення перелічених вище елементів вартості. Характеристика елементів вартості найбільш поширених джерел фінансування та оцінка елементів їх вартості наведена у табл. 1.

Таблиця 1
Характеристика прямих та додаткових витрат фінансування з різних джерел

Джерело фінансування	Прямі витрати (ПВ)	Додаткові витрати (ДВ)
1. Функціонуючий акціонерний капітал	Виплата дивідендів	-
2. Залучення додаткового акціонерного капіталу	Виплата дивідендів	Витрати на емісію акцій, рекламу та ін.
3. Банківський кредит	Проценти по кредиту	Витрати на страхування застави, комісія банку, послуги нотаріуса та ін.
5. Факторинг	Плата, що передбачена, встановленою процентною ставкою за договором факторингу	Комісія банку та ін.
6. Вексель	Плата, яка обумовлена дисконтною ставкою проведення вексельних розрахунків	Витрати на випуск, реєстрацію цінних паперів та ін.
7. Облігації	В залежності від виду облігації проценти або дисконт	Витрати на емісію, рекламу та ін.
8. Фінансовий лізинг	Авансовий лізинговий платіж та періодичні лізингові платежі	Сума витрат на страхування предмету оренди та ін. (залежно від умов договору)

Для забезпечення коректності визначення розміру прямих та додаткових витрат слід враховувати джерела їх фінансування. Прямі витрати, що формуються як процентні платежі за користування запозиченим капіталом (проценти по банківських кредитах, облігаціях та ін.), згідно діючого законодав-

ства відносяться на собівартість виготовленої продукції. Таким чином, ця складова повинна бути обов'язково скоригована на податковий коректор і визначатиметься як:

$$ПВ = (П \times СЗ) \times (1 - Н), \quad (1)$$

де ПВ – сума прямих витрат, пов'язаних з використанням позикового капіталу, грош. од.;

П – процентна ставка, яка визначена договором залучення позикового капіталу із конкретного джерела, %;

СЗ – сума залучення позикового капіталу із конкретного джерела, грош. од.;

Н – ставка податку на прибуток, частка од.

Що до додаткових витрат, то в силу їх різноманітності кожний вид потрібно розглядати окремо. Більшість з них також, як правило, відносяться до окремих статей собівартості продукції, і їх розрахунок буде відбуватись аналогічним чином. Якщо ж джерелом фінансування виступає прибуток, врахування податкового коректору не потрібно.

По-друге, коректність оцінки вартості фінансування забезпечується через урахування зміни вартості грошей у часі. Проведений аналіз традиційних підходів до такої оцінки дозволяє стверджувати, що вони, як правило, передбачають її здійснення станом на певний момент часу. Цілком очевидно, що на практиці всі грошові потоки, які пов'язані з фінансуванням, здебільшого не є одноразовими, а мають певну періодичність впродовж певного терміну. Це в повній мірі відноситься як до залучення ресурсів (позитивних грошових потоків), так і до їх повернення (від'ємних грошових потоків). Таким чином, для забезпечення об'єктивності оцінки фінансових потоків необхідно коректно враховувати графік їх розподілу у часі та здійснювати дисконтування. При цьому в різні періоди часу доцільно використовувати різні ставки дисконтування, рівень яких обумовлюється та диференціюється відповідно до змін зовнішнього середовища та вартості ресурсів фінансового ринку.

По-третє, дуже важливим є обґрунтування критерію оптимізації, який використовується при формуванні оптимального

портфелю. В якості такого критерію можуть розглядатись: мінімум загальної вартості сукупності джерел фінансування, максимум прибутку, максимум ефективності фінансування і т. п.

Відносно критеріїв максимум прибутку та максимум ефективності фінансування слід зазначити, що вони є дуже привабливими, оскільки зорієнтовані на отримання максимального результату та найбільшу ефективність функціонування підприємства. Але такі важливі узагальнені результати, як правило, отримуються не тільки у зв'язку з раціональністю фінансування, а й за рахунок ефективності тих проектів та заходів, що фінансуються. Вони також в значній мірі знаходяться під впливом факторів зовнішнього середовища. Таким чином, при використанні узагальнених критеріїв дуже ймовірним є слабкий вплив оптимізації фінансування на отриманий результат. Внаслідок вищезазначеного, в якості критерію оптимізації при розробці програми фінансування найчастіше розглядається мінімум загальної вартості фінансування із усіх джерел. Але цей зрозумілий критерій є прийнятним лише для умов, коли кошти залучаються на невеликий відрізок часу, що не потребує приведення грошових потоків до одного терміну.

При розгляді програми фінансування на термін, що перебільшує один рік, та наявності різних схем погашення боргу більш коректним, на наш погляд, буде вибір такого варіанту, при якому мінімальною буде вартість одиниці залучених ресурсів з врахуванням терміну їх залучення та відповідним дисконтуванням. З огляду на вищезазначене, ми вважаємо найбільш обґрунтованим критерій оптимальності, який дозволяє забезпечити максимально ефективне фінансування діяльності підприємства за рахунок мінімізації вартості одиниці коштів, що використовуються.

Для вибору сукупності найменш витратних джерел та формування оптимальної програми фінансування діяльності підприємства розроблена наступна економіко-математична модель. Критерієм оптимальності є показник удільної вартості фінансування діяльності підприємства (Φ). Цільова функція моделі полягає в його мінімізації:

$$\Phi = \frac{\sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^n (ПВ_{ij} + ДВ_{ij}) \times d_j}{\sum_{j=1}^T \left(\sum_{i=1}^n x_{ij} \right) \times d_j} \rightarrow \min, \quad (2)$$

де X_{ij} – обсяг фінансування, що залучається з i -го джерела в j -ий період часу, грош. од.;

$ПВ_{ij}$ – сума прямих виплат за користування грошовими коштами, що залучаються з i -го джерела, в j -ий період часу, грош. од.;

$ДВ_{ij}$ – сума додаткових виплат, пов'язаних із залученням грошових коштів з i -го джерела, в j -ий період часу, грош. од.;

d_j – коефіцієнт дисконтування в j -ий період часу.

В якості основних обов'язкових обмежень цієї моделі виступають:

– забезпечення фінансування всіх напрямів діяльності підприємства в повному обсязі в кожний період часу:

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = 3П_j \quad j = \overline{1, T}, \quad (3)$$

де $3П_j$ – загальна потреба в фінансових ресурсах в j -ий період часу, грош. од.;

– ліміт можливості залучення фінансових ресурсів з кожного джерела:

$$x_{ij} \leq МЛ_{ij} \quad i = \overline{1, n} \quad j = \overline{1, T}, \quad (4)$$

де $МЛ_{ij}$ – можливий обсяг залучення фінансових ресурсів з i -го джерела в j -ий період часу, грош. од.

При використанні моделі (2) – (4) найбільш ефективним і, відповідно, пріоритетним буде такий варіант фінансування, який характеризується мінімальною вартістю залучення одиниці ресурсів при виконанні наступних обмежень:

– загальна сума залучення фінансових ресурсів усіх джерел впродовж встановленого періоду повинна відповідати потребі в цих ресурсах;

– обсяг залучення фінансових ресурсів з кожного окремого джерела впродовж відповідного періоду не може перевищувати встановленого на цей період ліміту.

Застосування такої моделі дає можливість моделювати варіанти фінансування при використанні альтернативних джерел та

формувати оптимальну структуру фінансування з огляду на її вартість. В той же час вибраний варіант фінансування може погіршити структуру капіталу, призвести до різкого зростання долі залучених коштів, а також можливості значної залежності від одного позичальника. Такі обставини обумовлюють підвищення ризиків та створюють загрози фінансовій стійкості суб'єкта господарювання.

Для забезпечення бажаного рівня фінансової стійкості підприємства запропонована модель (2) – (4) повинна бути доповнена наступними додатковими обмеженнями:

а) по досягненню необхідного рівня фінансової незалежності;

б) по не перевищенню залежності від одного позичальника чи одного джерела фінансування.

Рівень фінансової незалежності оцінюється коефіцієнтом, який становить собою відношення суми власних коштів, що використовуються для фінансового забезпечення діяльності підприємства, до залучених:

$$КФ = \frac{ВК}{ЗК}, \quad (5)$$

де КФ – коефіцієнт фінансової незалежності, частка од;

ВК – сума власного капіталу підприємства, грош. од.;

ЗК – сума позикового капіталу підприємства, грош. од.

В літературних джерелах рекомендується, щоб значення цього коефіцієнта перевищувало одиницю. Але в умовах конкретного підприємства воно визначається політикою власників та топ-менеджерів і в разі необхідності підтримки чи підвищення фінансової стійкості може перевищувати рекомендований рівень. Але слід розуміти, що встановлення більш жорстких умов до коефіцієнта фінансової незалежності обмежує можливості підприємства по використанню позикового капіталу і тим самим може стримувати його розвиток. У зв'язку з вищезазначеним, якщо підприємство впевнено в можливості виконання всіх фінансових зобов'язань та має високий рівень платоспроможності і високу ліквідність активів рівень цього коефіцієнту може бути прийнятим

меншим одиниці.

Таким чином, обмеження по досягненню необхідного рівня фінансової стійкості буде мати наступний вигляд:

$$\frac{ВК}{ЗКб + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^{T1} X_{ij}} \geq РФ, \quad (6)$$

де ВК – сума власного капіталу підприємства, грош. од;

ЗКб – сума залученого капіталу підприємства по балансу на дату, що передуює додатковому фінансуванню, грош. од.;

X_{ij} – обсяг фінансування (додаткового), що залучається з i -го джерела в j -ий період часу, грош. од.;

$T1$ – фіксований період залучення коштів та формування фінансової звітності підприємства (наприклад, рік);

РФ – встановлений на підприємстві коефіцієнт фінансової незалежності, який на думку керівників підприємства та експертів-аналітиків дозволяє підтримувати достатній рівень його фінансової стійкості, частка од.

Застосування цього обмеження гарантує відбір тих джерел фінансування, при використанні яких забезпечуватиметься необхідний рівень співвідношення власних і позикових коштів підприємства впродовж всього планового періоду $T1$. Якщо фінансування здійснюється на протязі декількох років, в оптимізаційній моделі необхідно використання такої кількості обмежень, яка відповідає терміну фінансування.

Наряду з обмеженням (6), яке базується на контролі коефіцієнта фінансової незалежності, або замість нього, може бути запроваджено контроль коефіцієнта фінансування за рахунок стабільних джерел, який визначається як:

$$КФС = \frac{ВК + ДЗК}{ВК + ЗК}, \quad (7)$$

де КФС – коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел;

ВК – сума власного капіталу підприємства, грош. од;

ДЗК – сума довгострокового позикового капіталу підприємства (термін погашення якого перебільшує рік) грош. од.;

ЗК – сума позикового капіталу підприємства грош. од.

Рекомендований рівень цього коефіцієнта становить 0,85, що свідчить про те, що фінансування за рахунок найбільш ризикованих джерел термін, погашення яких є меншим одного року, становить не більше 15%. На наш погляд така структура капіталу підприємства є прийнятною та може свідчити про достатність фінансової стійкості підприємства.

Рівень залежності від конкретного зовнішнього джерела фінансування відображає частку коштів, залучених з нього, в сумі всіх коштів підприємства:

$$\frac{\sum_{j=1}^{T1} X_{ij}}{BK + ЗКб + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^{T1} X_{ij}} \geq P3, \quad (8)$$

де X_{ij} – обсяг фінансування, що залучається з i -го джерела в j -ий період часу, грош. од.;

$T1$ – фіксований період залучення коштів та формування фінансової звітності підприємства (наприклад, рік);

$P3$ – встановлений підприємством припустимий рівень залежності від одного позичальника чи джерела фінансування, доля од.

Причому обмеження щодо рівня диверсифікації зовнішнього фінансування може встановлюватись: одне для всієї сукупності можливих джерел; для окремих їх груп (банківські кредити, облігації, векселі і так далі); для кожного позичальника з урахуванням всіх його позик; для кожного джерела окремо.

Рівень залежності може констатуватись на однаковому рівні для всіх позичальників та джерел фінансування або диференціюватись між ними з урахуванням характеру взаємовідношень, вартості фінансування, можливих санкцій в разі несвоєчасного виконання фінансових зобов'язань та інших факторів.

Крім основних обмежень (3), (4), (5), (6) в економіко-математичній моделі можуть застосовуватись додаткові обмеження: – по дотриманню рівня платоспроможності

підприємства;

– по раціональному співвідношенню між короткостроковими та довгостроковими джерелами фінансування;

– по збалансованості очікуваних надходжень грошових коштів (позитивних грошових потоків) та виплат, пов'язаних з обслуговування боргових зобов'язань (від'ємних грошових потоків).

Таким чином, запропонована економіко-математична модель дозволяє формувати оптимальний варіант фінансування підприємства, який забезпечує достатній рівень фінансової стійкості. Фінансова стійкість підприємства підвищується за рахунок:

а) мінімізації вартості фінансування;

б) виконання обмеження щодо раціональної структури капіталу (рівня фінансової незалежності);

в) диверсифікації ризиків, які пов'язані з позичальниками, за рахунок виконання обмеження щодо залежності від конкретного зовнішнього джерела.

Розроблена модель може мати доволі широкий спектр застосування на практиці. По-перше, її доцільно використовувати при формуванні фінансової стратегії підприємства. По-друге, вона може бути покладена в основу оптимізації поточної фінансової діяльності та формування системи бюджетів, платіжних графіків. По-третє, одним із напрямків її застосовування є оптимізація фінансування окремих інвестиційних проектів.

Оптимізаційна модель (2) – (4), (6), (8) може бути доповнена оцінкою ризику кожного джерела фінансування. Слід зазначити, що оцінка ризикованості джерел (інструментів) фінансування є бажаною в усіх випадках формування оптимального портфелю незалежно від терміну, який розглядається. Але якщо при поточному плануванні така оцінка є бажаною, при стратегічному плануванні вона є необхідною.

Висновки. Практичне використання розробленої економіко-математичної моделі дозволяє обирати оптимальне для кожної конкретної ситуації поєднання джерел фінансування і має наступні переваги:

– може застосовуватись для оцінки і оптимізації фінансування як по окремому бізнес-напрямку, інвестиційному проекту, так і в цілому по підприємству;

- забезпечує вибір оптимального варіанту фінансування за рахунок використання критерію мінімум удільних витрат на залучення одиниці позикового капіталу;
- враховує графік руху фінансових потоків і зміну вартості грошових коштів у часі;
- найбільш повно враховує всі витрати, пов'язані із залученням і використанням фінансування;
- дозволяє проводити оцінку при будь-якому типі і будь-якій кількості джерел фінансування;
- дозволяє аналізувати і порівнювати різні варіанти фінансування, структуру вартості кожного варіанту, окремі елементи вартості кожного джерела;
- забезпечує фінансову стійкість підприємства при використанні зовнішніх джерел фінансування.

Ефективність практичної реалізації використання такої моделі в значній мірі залежить від повноти та достовірності інформаційної бази. Тому подальший напрям досліджень полягає в формуванні від-

повідного інформаційного забезпечення.

Література

1. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс: в 2-х т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски // пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – Т.1. – СПб. : Экономическая школа, 1997. – 497с.
2. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн. // – М. : Финансы и статистика, 1996. – С.391–392.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. / И. А. Бланк // – Т.1. – К. : Ника-Центр, 1999. – 590 с.
4. Буряк Л. Д. Фінансові ресурси підприємства / Л. Д. Буряк // Фінанси України. – 2000. – №9. – С.23.
5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев // – М. : Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
6. Марченко А. А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів / А. А. Марченко // Фінанси України. – 2002. – №9. – С.102–108.
7. Ястремська О. М. Якість формування фінансової стратегії підприємства / О. М. Ястремська, А. В. Гриньов // Фінанси України. – 2006. – №6. – С.121–128.

В статье определена сущность финансовой устойчивости предприятия и обоснованы ее составляющие. Рассмотрены альтернативные критерии оптимизации при формировании оптимальной программы финансирования. Предложена экономико-математическая модель оптимизации финансирования, направленная на минимизацию стоимости привлечения единицы ресурсов и обеспечение финансовой устойчивости предприятия за счет выполнения системы ограничений.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, источники финансирования, собственный капитал, заемный капитал, финансовая устойчивость, экономико-математическое моделирование, критерий оптимальности, программа финансирования.

The essence of financial stability of enterprise is determined and its constituents are substantiated. The alternative criteria of optimization at forming the optimal program of financing are considered. The economic-mathematical model of financing optimization is offered aimed at minimization of cost of raising a unit of resources and providing financial stability of an enterprise due to implementation of the constraint system.

Keywords: financial resources, sources of finance, property assets, loan capital, financial stability, economic-mathematical modelling, criterion of optimality, program of financing.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 27.12.13 р.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ МІНІМІЗАЦІЄЮ ІММОБІЛІЗОВАНИХ КОШТІВ, ВКЛАДЕНИХ У МАТЕРІАЛИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*В. В. Бойко, к. т. н., професор, О. Ю. Будинська, асистент,
ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
professor.Bojko@Gmail.com, olja.bud@mail.ru*

Науково обґрунтовано необхідність удосконалення організаційно-економічного механізму управління мінімізацією іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали. Подано методологію розрахунку економічної ефективності впровадження на машинобудівних підприємствах удосконаленого механізму управління мінімізацією іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали.

Ключові слова: механізм управління, вкладені у матеріали кошти, іммобілізація, мінімізація витрат, вивільнення, задіяні кошти.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективності механізму управління іммобілізованими коштами, вкладеними в матеріали в умовах складної фінансової ситуації, спонукає машинобудівні підприємства приділяти значну увагу управлінню процесом їх мінімізації. У системі управління господарською діяльністю машинобудівних підприємств кошти, вкладені в матеріали, є значними за своїм обсягом. Слід зазначити, що матеріали у фізичному понятті – це великий спектр номенклатури та її асортименту, які постійно змінюються за притаманними їм показникам (стандартам, видам, структурі тощо). Тому матеріали є одним із найважливіших та найскладніших об'єктів дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Критичний аналіз наукової літератури з названих питань дозволяє зробити висновки відносно того, що серед дослідників не існує єдиного загальноприйнятого підходу щодо дослідження коштів, вкладених у матеріали при здійсненні процесу виробництва на машинобудівних підприємствах. Деякі науковці розглядають окремі аспекти механізму управління названими коштами, зокрема ті, які пов'язані з удосконаленням обліково-розподільних, аналітичних та планово-бюджетних процедур [1; 2]. Інші вчені розробляють або вдосконалюють цілісну концепцію формування механізму управління коштами, вкладеними в ресурси підприємства, використовуючи при цьому системний підхід в управлінні, сутність якого по-

лягає у розгляданні об'єкта дослідження як самостійної системи, що взаємодіє з іншими [3].

У сучасних умовах управління коштами, вкладеними в матеріали, які займають провідне місце в ресурсах підприємства, розглядається як засіб здобуття підприємством вагомого економічного результату. Кошти, спрямовані на виробництво продукції, займають значне місце у загальних грошових засобах, що вкладені у ресурси підприємства. Вони, власне, концентрують результати усієї його діяльності [4]. Як зазначалося вище, особливу увагу, на думку авторів, слід приділяти саме таким коштам, до яких, окрім вартості матеріалів, належать ще й ті, які спрямовані на створення продукції відповідної якості. До них можна віднести кошти, спрямовані на заміну (переробку) неякісної сировини та напівфабрикатів; супутні змінні витрати, які залежать від тривалості виробництва (а, відповідно, й переробки у разі невідповідної якості) продукції тощо.

Узагальнюючи досягнення в галузі досліджень управління коштами, вкладеними у ресурси підприємства, та ґрунтуючись на працях В. Швеця, В. Бойко, М. Пашкевич, Л. Соляник, М. Іванової, В. Терещенко, Л. Станфорд, Д. Кліланда, В. Кінга, В. Волкової, В. Панасюка, І. Давидовича, А. Турила, Л. Нападовської, Ю. Кравчука (див., напр. [5; 9] та інших, можна стверджувати, що вдосконалення організаційного механізму управління коштами, вкладеними у вироб-

ничі ресурси, набуває вагомого значення.

Управління коштами, вкладеними у виробничі ресурси на машинобудівному підприємстві, передбачає виконання всіх визначених функцій управління, які повинні реалізовуватися через елементи управлінського процесу: прогнозування, планування, нормування, організацію, калькулювання, мотивацію та стимулювання, облік, аналіз, регулювання та контроль названих коштів. Виконання всіх функцій управління за всіма елементами – це взаємодія керуючої підсистеми (суб'єкт управління) та керованої підсистеми (об'єкт управління). Суб'єктами управління коштами, вкладеними в ресурси (в т. ч. матеріали), є керівники, менеджери, спеціалісти, бухгалтери підприємства, які приймають безпосередню участь у виконанні окремих функцій або елементів управління ними. Слід зауважити, що особливим об'єктом управління є кошти, вкладені у матеріали при виробництві та реалізації продукції [3].

Погоджуючись з перерахованими елементами управлінського процесу, автори вважають, що поданий перелік потребує більш розширеної (уточненої) класифікації, що зумовлено необхідністю удосконалити організаційно-економічний механізм управління мінімізацією іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, при операційній діяльності машинобудівного підприємства. Першочерговою метою названого механізму є, на думку авторів, не тільки визначення місць виникнення іммобілізації коштів, вкладених у матеріали, починаючи з постачання матеріалів і закінчуючи продажем товару, але й визначення меж іммобілізації коштів, вкладених у матеріали при їх мінімізації відносно задіяних коштів підприємства. Наступною важливою функцією системи управління повинно бути забезпечення найбільш значного відшкодування загальних іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, яке б підтримувало безперебійне функціонування підприємства.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є обґрунтування необхідності удосконалення організаційно-економічного механізму управління мінімізацією іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, а також розрахунок економічної ефективнос-

ті впровадження на машинобудівних підприємствах удосконаленого механізму управління мінімізацією іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зауважити, що всі складові загальних коштів, вкладених у матеріали, необхідно розглядати у зв'язку з економічною вигодою, яку отримує підприємство. Наприклад, закупівля матеріалів великими партіями (більше необхідного обсягу) є витратною, оскільки збільшує обсяг коштів, спрямованих на утримання складів, але може буди економічно вигідною для зменшення коштів, спрямованих на забезпечення транспортування. При цьому транспортна вигода перекриватиме наявний додатковий обсяг матеріалів. Кошти, вкладені в матеріали, у процесі виробництва продукції можуть бути значними у вигляді відходів виробництва, але нести економічну вигоду для підприємства. Якщо, наприклад, постачати заготовку необхідного розміру дорожче, ніж використовувати наявну, але більшого розміру, заздалегідь збільшуючи відходи виробництва. Таким чином, ефективний механізм управління мінімізацією іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, повинен брати до уваги не тільки безпосереднє скорочення фактичного обсягу таких коштів відносно авансованих (нормованих) коштів, вкладених у матеріали, але й діяти у синтезі з управлінськими рішеннями, спрямованими на досягнення економічної вигоди для результатів діяльності машинобудівного підприємства в цілому.

Функції управління коштами, вкладеними в ресурси (у тому числі матеріали), по-різному трактуються науковцями. Так, Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапюнов, Г. А. Макухін [6] розділяють функції першого порядку (планування, облік, аналіз, контроль) та функції другого порядку (прогнозування, нормування, організація, калькулювання собівартості, стимулювання зменшення, регулювання, координація). А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило розуміють під функціями управління коштами, вкладеними в ресурси (в т.ч. матеріали) аналіз, облік, прийняття рішень, планування, організацію, контроль, мотивацію [5]. Науковцями М. Г. Грещак, В. М. Гордієнко, О.

С. Коцюба дані функції зводяться до розробки рішень (прогнозування, планування); реалізації рішень (регулювання, організація, мотивація); контролю (облік, аналіз) [7].

С. Ф. Голов поділяє відповідні функції на планування, організацію, облік, мотивацію, контроль, аналіз, регулювання, перегляд планів, коригування діяльності [8]. М. С. Пашкевич дотримується твердження, що, розглядаючи реалізацію функцій управління коштами, вкладеними в ресурси (в т.ч. матеріали), у виробництві слід приділити увагу чинникам процесу їх компенсації, які можливо призводять до низького рівня відновлення або втрат виробничих ресурсів, низького рівня реалізації економічних вигод [9].

Як наголошується у праці [1], облік коштів, вкладених у матеріали, як одна з функцій управління ними, передбачає спостереження, ідентифікацію, вимірювання та реєстрацію фактів використання ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства. На підприємствах організовується облік за економічними елементами коштів, вкладених у ресурси, за статтями калькуляції, за місцями їх виникнення та центрами відповідальності. Основною метою організації названого обліку коштів, вкладених у ресурси, є створення інформаційної бази для здійснення його аналізу та прийняття відповідних управлінських рішень. Відповідно, ефективний облік коштів, вкладених у ресурси, значна частина яких належить матеріалам, є одним з першорядних важелів організаційно-економічного механізму управління названими коштами, щодо їх іммобілізації. Іммобілізація коштів, вкладених у матеріали, виникає у всіх підрозділах діяльності підприємства. Саме вона є причиною відволікання оборотних коштів підприємства. Необхідність відшкодування іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, у названих випадках примушує підприємство залучати для цього інші власні кошти, а то й звертатися до джерел їх запозичення. Тому, на думку авторів роботи, слід розширити організаційно-економічний механізм управління ресурсами, виокремити та доопрацювати положення щодо управління коштами, вкладеними в матеріали, звернути увагу при цьому на їх іммобілізацію та умови її компенсації.

Компенсація іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, як було сказано раніше, в першу чергу потребує наявності коштів. Тому аналіз коштів, вкладених у матеріали, проводиться з метою визначення ступеня їх наявності та оцінювання впливу чинників на їх обсяг та можливість компенсації. Результати такого аналізу дають змогу виявити причини збільшення, резерви скорочення коштів, вкладених у матеріали, та напрямки зменшення їх іммобілізації на різних етапах їх руху. Крім цього, названий аналіз повинен бути науковою основою управління вищезазначеними коштами підприємства.

Прийняття рішень у сфері управління коштами, вкладеними в ресурси у виробництві продукції, традиційно полягає в обґрунтуванні доцільності виробництва окремих видів продукції (виконання певних видів робіт, надання певних послуг), виборі техніки та технологій, формуванні товарного асортименту підприємства. Адже, часто рішення про вироблення заздалегідь непробиткового товару може бути прийнято із стратегічною метою, щоб перекрити понесені витрати прибутками з інших напрямків виробництва. Від рівня і значення прийнятого управлінського рішення залежить розмір необхідних для його виконання фінансових коштів, особливо для вкладання в матеріали. Розмір коштів, вкладених у матеріали, впливає на їх окупність та величину фінансового результату діяльності підприємства.

На етапі прогнозування можливої компенсації коштів, вкладених у матеріали, доцільно також, на думку авторів, враховувати ризик їх іммобілізації під час господарської діяльності в цілому. Насамперед, організація коштів, вкладених у матеріали, полягає у визначенні місць їх виникнення, а також можливої іммобілізації і центрів відповідальності за них з метою відслідковування причин збільшення або зменшення, та «заморожування».

В управлінні коштами, вкладеними в матеріали, щодо мінімізації їх іммобілізації увагу слід приділити питанням мотивації. Мотивація полягає у спонуканні працівників підприємства до дотримання економічних режимів використання матеріалів і, як наслідок, нормованих (авансованих) коштів,

вкладених у матеріали, а також пошуку способів уникнення їх фактичного перевищення. Важливим напрямком мотивації постає виконання практичних завдань щодо мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, на стадіях операційного циклу. Для цього слід розробити види матеріального та морального стимулювання (додаткові нарахування до заробітної платні, премії, перспективи службового просування тощо).

Велика частка поставлених завдань реалізується завдяки їх постійному контролю. В основному, контроль організовується за допомогою обліку та аналізу фактичних коштів, вкладених у матеріали. Результати контролю взагалі повинні визначатися щодо рівня авансованих коштів, вкладених у матеріали, виявлення відхилення фактичних показників від авансованих (або базових) для знаходження їх причин. Контроль виконання встановлених норм та нормативів, їх зміни (як у фізичному, так і в грошовому виразі) становить складне завдання управління на підприємстві. Окрім цього, дуже часто не аналізується іммобілізація коштів, вкладених у матеріали, згідно з їх складовими та місцями утворення.

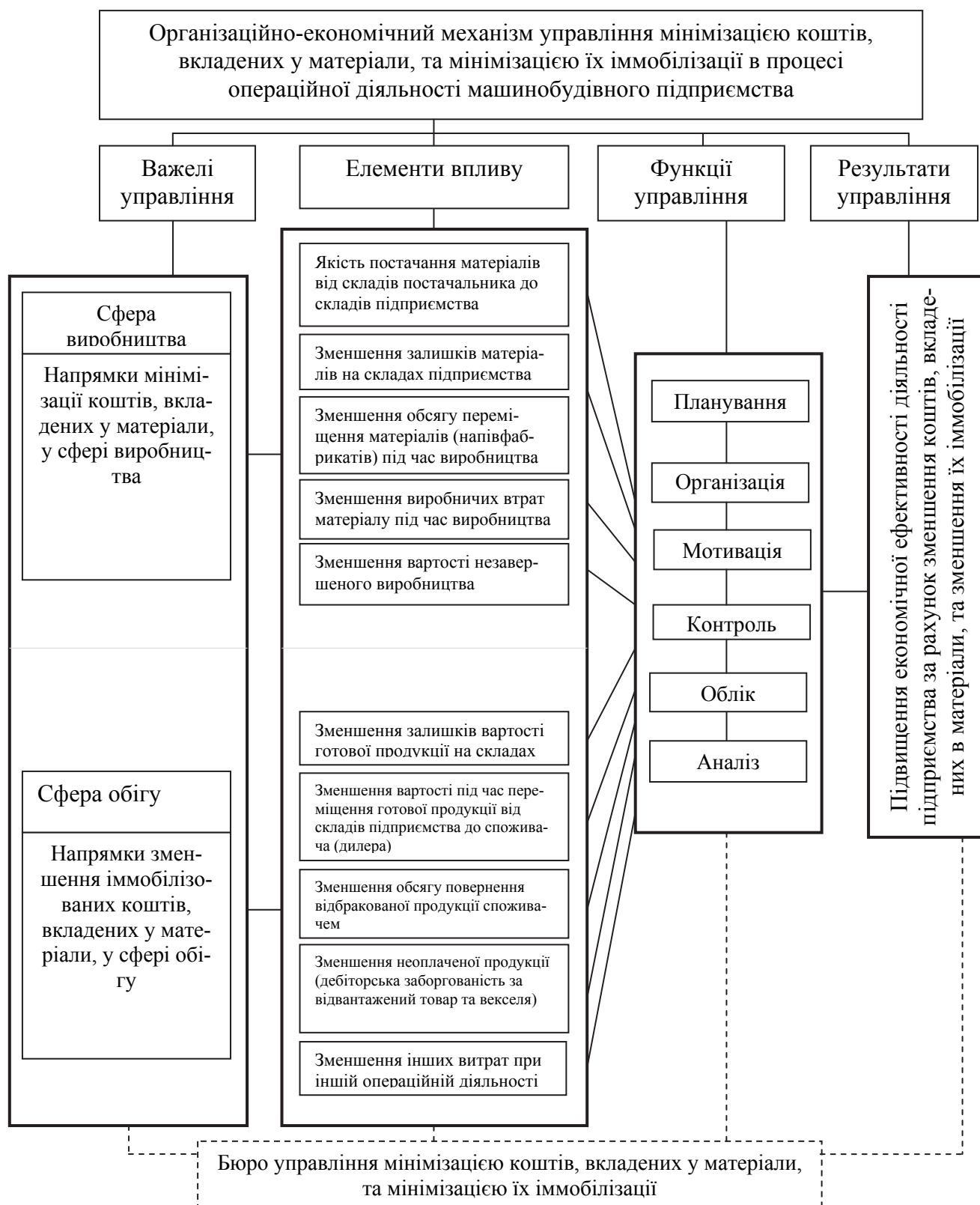
Авторами роботи доопрацьовані елементи управлінських функцій у застосуванні до механізму управління коштами, вкладеними в матеріали, з огляду на мінімізацію їх іммобілізації (рис. 1).

Особливу увагу в застосуванні визначеного механізму приділено функціям управління кожним елементом впливу на мінімізацію іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, що дозволяє управлінцям отримувати «зворотній зв'язок» на кожному етапі їх перетворення (від постачання матеріалів до збуту готової продукції). Такий підхід надає можливість в оперативному та прогнозному плануванні корегувати управлінські рішення щодо руху матеріалів, отримуючи відповідне економічне обґрунтування ефекту в цілому. Отримуючи інформацію про обсяг можливого залучення загальних коштів, вкладених в матеріали, на етапах їх руху можна спрогнозувати достатність як власних, так і запозичених фінансових коштів для їх відшкодування.

Слід зазначити, що планування, як і інші функції управління, є необхідним захо-

дом, оскільки дозволяє нормувати (корегувати) обсяги коштів, спрямованих на постійне орієнтування на ринковий попит. Задоволення короткострокового попиту в останні роки стало метою діяльності підприємства в плановому періоді [10]. Використання в роботі підприємств таких важелів управління як планування діяльності в цілому, так і планування в його окремих структурних підрозділах, стало необхідною ланкою господарювання. Складні умови забезпечення незначних відхилень фактичних показників від планових пояснюються високим динамізмом і нестабільністю зовнішнього та внутрішнього середовищ у діяльності підприємства. У випадках, коли значний обсяг коштів, вкладених у ресурси (в т. ч. матеріали) підприємства, спрямовується не на виробництво продукції, а на проведення переорієнтації відповідно до зміни вимог ринку, може виявитися згубним для нього [11]. Однак, навіть в умовах високого динамізму і невизначеності середовищ, що виникають, як правило, у випадках активного кількісного та якісного розвитку підприємства, плановий період повинен узгоджуватися з періодичністю зміни характеристик середовищ (попит або виникнення внутрішньовиробничих змін тощо) [12].

У організаційно-економічному механізмі управління коштами, вкладеними в матеріали, та мінімізацією їх іммобілізації в операційній діяльності машинобудівного підприємства, функціям управління притаманне, в першу чергу, планування показників підвищення ефективності його діяльності. Організація як функція управління дозволяє вносити корективи в процесі безпосереднього руху коштів, вкладених в матеріали, відповідно до зміни нормативів. Мотивація сприяє заохочуванню працівників до скорочення додаткового збільшення коштів, вкладених у матеріали, через можливість відбракування самих матеріалів, а також напівфабрикатів, готової продукції (у випадках, коли це залежить від ефективності робочої сили). Функція контролю дозволяє підсумувати застосовані коригуючі методи управління щодо мінімізації коштів, вкладених у матеріали, мінімізації їх іммобілізації для компенсації. Ця функція дозволяє використовувати отримані результати в подаль-



Примітка: пунктирними лініями відображено нові організаційні та управлінські функції механізму управління мінімізацією коштів, вкладених у матеріали

Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління мінімізацією коштів, вкладених у матеріали, та мінімізацією їх іммобілізації в процесі операційної діяльності машинобудівного підприємства

шій організаційно-виробничій діяльності машинобудівного підприємства.

Запропоноване у роботі створення Бюро управління мінімізацією коштів, вкладених у матеріали, та мінімізацією їх іммобілізації (рис. 1) набуває інформативно-економічного значення для операційної діяльності машинобудівного підприємства. Воно сприяє інтегруванню та чіткій координації діяльності всіх підрозділів підприємства для виконання поставлених завдань щодо зменшення обсягу коштів, вкладених у матеріали, у запасах та дебіторській заборгованості, підвищення економічної ефективності (зниження собівартості, збільшення прибутковості та всіх видів рентабельності) при виробничо-підприємницькій діяльності машинобудівного підприємства.

Однією з актуальних проблем сучасних машинобудівних підприємств є максимальне скорочення розміру збитків різного характеру, які виникають при його виробничо-підприємницькій діяльності та потребують додаткового залучення коштів. Причиною актуальності саме цієї проблеми є те, що збільшення коштів, вкладених у матеріали, при виробничо-підприємницькій діяльності пов'язане з недоліками застосовуваних в управлінні та виробництві організаційних процедур. До них належать кошти, вкладені в матеріали, які перевищують асигновані, при безконтрольному їх використанні, накопиченні, найчастіше, за рахунок необґрунтовано значних обсягів запасів матеріалів не тільки у фізичному виразі, а й у коштах, вкладених у ці матеріали, що тим самим сприяє їх іммобілізації.

Можливий економічний ефект від застосування результатів вдосконалення організаційно-економічного механізму управління іммобілізованими коштами, вкладеними в матеріали, розраховується за чотирма напрямками.

Перший напрямок. Іммобілізація коштів, вкладених у матеріали підприємства, певною мірою відволікає їх від виробництва та змушує керівництво шукати альтернативні кошти для фінансування їх компенсації. Таким чином, першим напрямком отримання економічного ефекту стає зменшення іммобілізації коштів, вкладених у матеріали, за рахунок їх «розморожування», тобто,

зменшення іммобілізації коштів, вкладених у матеріали, в операційному циклі. Скорочення іммобілізації коштів, вкладених у матеріали, та їх вивільнення можливе за рахунок зменшення різниці між фактичними коштами, вкладеними в матеріали, та нормативними. Досягнути такого зменшення можна за рахунок: скорочення непланового браку, зменшення складських запасів матеріалів, скорочення часу знаходження матеріалів у незавершеному виробництві, зменшення залишків готової продукції на складах підприємства, скорочення часу розрахунків та скорочення дебіторської заборгованості за товар. Вивільнення задіяних коштів, вкладених у матеріали (за потреби ринку збуту) дозволяє додатково виробляти та реалізовувати продукцію, надає можливість одержувати додатковий прибуток як фінансовий результат від операційної діяльності.

Другий напрямок. За відсутності необхідності додаткового виробництва продукції вивільнені фінансові кошти можуть бути перерозподілені на розвиток підприємства та соціальні потреби.

Третім напрямком підрахунку отриманого економічного ефекту від запропонованих заходів є можливе зменшення постійних витрат за рахунок скорочення загального часу компенсації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали. По-перше, це скорочення норми часу складських запасів (по готовій продукції) ($-\Delta t_{ск}$). Вартісним наслідком такого скорочення є зменшення амортизації складських витрат як на утримання виробничих запасів, так і на утримання готової продукції. Скорочення норми запасів сприяє зменшенню витрат на утримання основних та допоміжних складів підприємства, до яких належать як безпосередні витрати на утримання (опалення, освітлення, підтримання санітарних умов тощо), так і заробітна плата обслуговуючому персоналу. Такі витрати називаються невиробничими, але стосуються загальних операційних витрат підприємства. По-друге, це скорочення норми знаходження матеріалів біля робочого місця та між цехами при переміщенні у виробництві, тобто скорочення тривалості виробничого циклу ($-\Delta t_{вц}$). Наслідками скорочення тривалості виробничо-

го циклу можуть бути:

1) зменшення обсягу незавершеного виробництва;

2) покращення техніко-технічних показників;

3) покращення санітарно-гігієнічних умов та соціального обслуговування робочого місця (зменшення кількості лікарняних листів через травмування на робочому місці).

Зменшення загальних витрат за рахунків скорочення часу іммобілізації та компенсації коштів, вкладених у матеріали, призводить на виході до зниження собівартості постійних витрат підприємства.

Таким чином, впровадження запропонованих заходів, за незмінних інших умов, та зменшення постійних витрат виробництва підприємство отримує додатковий приріст маржинального прибутку.

Четвертим напрямком підрахунку економічного ефекту відносно запропонованих заходів стає зменшення запозичених коштів (в т.ч. кредитів, які зазвичай складають до 50% задіяних коштів) та їх сплати (відсотки, що сягають 25–30% річних) за рахунок «розмороження» коштів, вкладених у матеріали.

Розрахунок можливого економічного ефекту від зменшення іммобілізації коштів, вкладених у матеріали, при операційній діяльності на ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» у 2010 році дозволив визначити, що підприємство мало отримати додатковий маржинальний прибуток розміром 44292 тис. грн. При цьому обсяг вивільнених коштів у зв'язку з мінімізацією іммобілізації коштів, вкладених у матеріали, повинен скласти 13917 тис. грн. Якщо була відсутня необхідність додаткового виробництва продукції, підприємство мало можливість спрямувати вивільнені фінансові кошти на розвиток та соціальні потреби.

Висновки. Запропонований організаційно-економічний механізм управління мінімізацією коштів, вкладених у матеріали, та мінімізацією їх іммобілізації дозволяє створити системно функціонуючий підрозділ на підприємстві та в деякій мірі запобігти негативним економічним явищам господарювання. Впровадження вищезазначеної пропозиції дозволяє сконцентрувати в єдину

систему функції, що діють у механізмі управління мінімізацією коштів, вкладених у матеріали, та мінімізацією їх іммобілізації, яка забезпечить підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Література

1. Партин, Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія. / Партин Г. О. – К. : УБС НБУ, 2008. – 219 с.
2. Партин, Г. О. Особливості управління витратами машинобудівного підприємства на засадах системного підходу / Г. О. Партин, А. І. Ясинська // – Режим доступу : URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/2764>.
3. Ясинська, А. І. Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах / А. І. Ясинська // – Режим доступу : URL : <http://vlp.com.ua/node/1830>.
4. Шапіро, І. А. Характеристика основних підходів до формування систем управління витратами промислових підприємств / І. А. Шапіро // – Режим доступу : URL : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ever/2011_1/38.pdf.
5. Турило, А. М. Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, Н. М. Цуцурук // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №11. – С.85–88.
6. Управління затратами підприємства : [монографія] / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапюнов, Г. А. Макухін / Східноукраїнський національний ун-т. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.
7. Управління витратами : навч. пос. / М. Г. Грещак, В. М. Гордієнко, О. С. Коцюба та ін.; за заг. ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2008. – 264 с.
8. Голов, С. Ф. Управлінський облік: підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.
9. Пашкевич, М. С. Управління процесом компенсації виробничих витрат на промисловому підприємстві/ дисертація канд. економ. наук.: 08.00.04/ Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ, 2009 – 158 с.
10. Петренко, О. Л. Модели управления затратами в системе внутрипроизводственной логистики предприятия/ диссертация канд. економ. наук.: 08.00.11 / Донецкий национальный университет. – Донецк, 2007 – 188 с.
11. Лысенко Ю. Г., Соломаха С. А. Механизмы адаптивного управления портфелем заказов в условиях нестабильного спроса // Новое в экономической кибернетике: Сб. науч. ст., Донецкий нац. ун-т. // Модели формирования портфеля заказов на предприятиях и в организациях. – Донецк : ДонНУ, 2005. – №2. – С. 14–26.
12. Производственный менеджмент [текст] : учеб. / В. А. Козловский [и др.] ; под. общ. ред. В. А. Козловского. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 574 с.

Научно обоснована необходимость усовершенствования организационно-экономического механизма управления минимизацией иммобилизованных средств, вложенных в материалы. Предоставлена методология расчета экономической эффективности внедрения на машиностроительных предприятиях усовершенствованного механизма управления минимизации иммобилизованных средств, вложенных в материалы.

Ключевые слова: механизм управления, вложенные в материалы средства, иммобилизация, минимизация затрат, высвобождение, задействованные средства.

The necessity of improving organizational and economic mechanism of minimizing materials invested immobilized funds is scientifically grounded. Methodology for calculating cost-effectiveness of introducing advanced management mechanism at machine-building enterprises to minimize materials invested immobilized funds is provided.

Keywords: management mechanism, materials invested funds, immobilization, cost minimization, release, committed funds.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 16.01.14 р.

УДК 33.025.12:658

КОНТРОЛІНГ – УСПІШНИЙ ЗАСІБ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Пожуєва Т. О., к. е. н., доцент, ДВНЗ УДХТУ
a.l.l.a_a.l.l.a@mail.ru*

На основі аналізу сучасних наукових праць, а також практичного досвіду управління на вітчизняних і зарубіжних підприємствах встановлено важливість впровадження у їх управлінську діяльність системи контролінгу. В статті зазначено, що ефективне функціонування контролінгу в управлінні можливе тільки за умови його послідовного впровадження в практичну діяльність суб'єкта господарювання з урахуванням усіх ключових аспектів цього процесу.

Ключові слова: контролінг, система контролінгу, система управління, служба контролінгу, ефективне функціонування контролінгу.

Постановка проблеми. Основна кінцева мета будь-якого підприємства – це максимізація прибутку. Відповідно, контролінг можна назвати системою управління прибутком підприємства. Однак, в окремих випадках метою підприємства може виступати ряд таких конкретних цілей, як завоювання частки ринку, усунення конкурентів, розвиток тощо. За таких умов контролінг спрямовує зусилля підприємства на досягнення у даних напрямках, хоча кінцевою його метою завжди буде максимізація прибутку.

Знаходячись на перетині обліку інформаційного забезпечення контролю та координації, контролінг посідає особливе місце в управлінні підприємством, оскільки пов'язує воедино всі ці функції, інтегрує та коор-

динує, причому не підмінюючи собою загального процесу управління підприємством, а тільки переводячи його на якісно новий рівень.

Контролінг (управління управлінням) є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотний зв'язок у мережі управління [1, с.7] Виходячи з такого розуміння сутності контролінгу, його завданням має стати підвищення ефективності управління. Успішна реалізація цього завдання вимагає, по-перше, подальший розвиток науково-методичного забезпечення контролінгу, по-друге, розробки відповідного організаційно-методичного забезпечення та ефективного впровадження контролінгу в системах управління підприємствами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням впровадження контролінгу в систему управління присвячено багато робіт як іноземних так і вітчизняних науковців, зокрема: Ананькіною О. О., Данілочкіним С. В. [1] обґрунтовано необхідність впровадження в практику контролінгу для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень; Мамішев А. В. [2] обґрунтував роль контролю в системі управління; Калайтан Т. В., Кармінський О. М., Фалько С. Г., Жевага О. О., Іванов Н. Ю. [3; 4] розглянули визначення сутності, загальних принципів та складових контролінгу; Давидович І. Є. [5] розглянув визначення сутності загальних принципів та складових контролінгу; Одеговим Ю. Г., Ніконовою Т. В. [6] зазначено, що контролінг – система управління, яка сприяє швидшому досягненню мети; Сафаровим О. В., Бабенковою Т. В. [7] проаналізовано історичні аспекти впровадження контролінгу.

Разом з тим у роботах цих науковців подано різнопланове розуміння сутності контролінгу, а також недостатньо приділено уваги щодо його впровадження.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є дослідження процесу впровадження контролінгу для підвищення ефективності управління підприємством в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній і зарубіжній літературі поняття «контролінг» трактується дуже широко. Сьогодні немає єдиного підходу до його визначення. Англійською «to control» означає управляти, наглядати, перевіряти, контролювати. Французьке «controle» означає «зіставлення». Традиційно виділяють дві школи організаційного управління – німецьку та американську. В Німеччині переважає наукове обґрунтування принципів та методів контролінгу, а в США більше уваги приділяють його інструментам, які використовуються на практиці [1].

Система контролінгу була вперше описана та застосована в США, в результаті створення професійної організації контролерів – Controllars Institute of America (1931), згодом перейменовану в Financial Executive Institute. Однак, термін «контролінг» в англомовних джерелах практично не

використовується. Натомість у Великобританії і США функціонують служби управлінського обліку (англ. managerial accounting, management accounting), хоча працівників цих служб називають контролерами (англ. controller). Термін «контролінг» започатковано в Німеччині, звідки він і прийшов до СНД, а відтак, і в Україну [2].

Контролінг – це відносно нове явище в управлінні середовищем, тому його впровадження може викликати опір. Щоб його перебороти, швидко домогтися результатів і створити на підприємстві стабільно працюючу систему, слід проаналізувати труднощі, що можуть виникнути на шляху впровадження контролінгу, встановити їхні причини та обрати дієві засоби для їхнього подолання. Феномен опору новому, на перший погляд, парадоксальний, але загальновідомий.

Зазвичай впровадженню контролінгу заважають дві групи чинників: недосконалість самої моделі та соціально-психологічні фактори. Відносно останніх слід зазначити, що опір новим методам може бути індивідуальним і груповим [3, с. 175 – 176].

Впровадження контролінгу на підприємстві зумовлено такими факторами:

- погіршення порівняно з подібними підприємствами економічних показників;
- поява нових або зміна цілей в існуючих умовах функціонування;
- відсутність узгодженості цілей;
- старі методи планування, калькуляції та аналізу, невідповідність вимогам до відстежування діяльності та прийняття управлінських рішень;
- відсутність деяких функцій, наявність конфліктних ситуацій при їх виконанні [4, с. 231].

Аналіз сучасних наукових праць, а також практичного досвіду управління на вітчизняних і зарубіжних підприємствах дозволяє констатувати, що інтерес до проблем практичного застосування контролінгу зростає. Ефективне функціонування контролінгу в управлінні можливе лише за умови його послідовного впровадження в практичну діяльність суб'єкта господарювання з урахуванням усіх ключових аспектів цього процесу.

Досвід впровадження контролінгу на

ряді великих підприємств показує, що раціонально службу контролінгу створювати в такому складі:

- начальник служби контролінгу;
- контролер-куратор цехів;
- контролер-спеціаліст з управлінського обліку;
- контролер-спеціаліст з інформаційних систем.

Зупинимось дещо детальніше на характеристиці посадових осіб служби контролінгу [5, с. 375].

Начальник служби контролінгу – найбільш кваліфікований фахівець з достатнім досвідом роботи, який зсередини знає, як організовані бухгалтерія та плановий відділ на підприємстві. Начальник служби контролінгу несе відповідальність за документи, аналітичні розрахунки і прогнози.

Контролер-куратор цехів – кваліфікований фахівець, знайомий з організацією роботи, проблемами всіх цехів підприємства та з технологічними аспектами роботи кожного цеху. Якщо підприємство досить велике і цехів багато, то на цю посаду потрібні дві людини, які розділяють між собою цехи по групах. Його обов'язки:

- розробка форм збору аналітичної інформації в цехах підприємства;
- збір аналітичної інформації від цехів;
- обробка та аналіз одержаних даних;
- розробка нормативів витрат по цехах і підтримка їх актуальності;
- прогнозування виручки, витрат і прибутку за допомогою методики контролінгу;
- складання аналітичних звітів для заступника генерального директора з економіки.

Контролер-спеціаліст з управлінського обліку – фахівець, здатний до аналітичного мислення, такий, що володіє теорією та інструментами контролінгу, з високим рівнем ерудиції. До його обов'язків входить:

- розробка процедур передачі даних з бухгалтерії в службу контролінгу;
- контроль за збором і аналізом фактичної облікової інформації в службі контролінгу;
- розробка пропозицій по оптимізації облікового процесу в бухгалтерії з позиції

аналітичної служби;

- економічна експертиза управлінських рішень.

Контролер-спеціаліст з інформаційних систем – кваліфікований фахівець з відділу автоматизації, який детально знає документообіг на підприємстві та здатний поставити задачу автоматизації контролінгової роботи. Його обов'язки:

- оцінка доцільності автоматизації контролінгової роботи на окремих етапах;
- розрахунки та обґрунтування витрат на автоматизацію контролінгової роботи;
- розробка форм для автоматизованого збору інформації;
- оптимізація документообігу на підприємстві;
- координація роботи відділу автоматизації [3, с.164–170].

Перелік організаційних аспектів впровадження контролінгу на підприємстві зазвичай включає такі складники:

- відповідальність за впровадження служби контролінгу;
- вибір спеціаліста на посаду контролера;
- вимоги, що висувуються до контролера [5, с. 398].

Контролінг є важливим засобом успішного функціонування підприємства, оскільки: забезпечує керівництво і власника підприємства інформацією для прийняття управлінських рішень, управління ресурсами шляхом інтеграції процесів збирання, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації; забезпечує виживання підприємства на рівнях тактичного та стратегічного управління; сприяє оптимізації залежності «виручка – витрати – прибуток».

Одним з найбільш ефективних в умовах обмеженості ресурсів методів впровадження контролінгу є поетапна зміна інформаційних і управлінських потоків підприємства. Її застосування означає послідовне проведення ряду кроків, ефективність кожного з яких можна оцінити відразу після здійснення.

Перелік основних етапів впровадження контролінгу в управління суб'єктами підприємництва наведено в роботах С. Фалька, А. Карімінського:

- 1 етап – прийняття рішення (відбува-

ється переважно у випадку різкого погіршення основних показників діяльності);

2 етап – діагностика існуючої системи управління (фіксація сучасного стану функціонування системи управління на підприємстві);

3 етап – розробка концепції «ідеальної» системи управління підприємством (формування технічного завдання на побудову бажаної системи управління та адекватного їй контролінгу);

4 етап – входження контролінгу в «двері» підприємства (формування інструментальної бази контролінгу та створення відповідної служби);

5 етап – запровадження контролінгу в поточну діяльність підприємства (демонстрація дієвості розробленого інструментарію та переконання менеджерів у доцільності його застосування);

6 етап – укріплення позицій (визнання та розповсюдження контролінгу в підрозділах підприємства);

7 етап – фаза зростання значущості та обсягу функцій контролінгу (постійне розширення функцій, завдань та інструментарію контролінгу) [4, с. 232–236].

Досліджуючи проблему ефективного впровадження контролінгу в управління суб'єктом господарювання, Ю. Одегов пропонує вісім обов'язкових етапів підготовчих робіт задля впровадження системи контролінгу на підприємстві:

- диференціація видів витрат;
- визначення другого рівня звітності;
- організація обліку доходів та витрат;
- розробка річного плану;
- розуміння цілей;
- складання планів для окремих підрозділів;
- планування в поквартальному розрізі;
- розрахунок головних показників для калькуляції [6, с. 371].

Слід зазначити, що цей перелік не є вичерпним, його слід удосконалити залежно від сфери діяльності суб'єкта підприємництва, а також з урахуванням попередньої діагностики управління підприємством.

На підставі аналізу практичного досвіду впровадження контролінгу в управління підприємствами О. Сафарова та Т. Бабенкової можна визначити основні результати,

які повинні бути досягнуті:

- удосконалення системи управління;
- удосконалення організаційної структури та взаємовідносин бізнес-одиниць та окремих їх підрозділів;
- впровадження контролінгу діяльності бізнес-одиниць та групи в цілому [7].

Для досягнення цих результатів автори пропонують реалізувати проект «Контролінг», який містить такі основні модулі: впровадження нової організаційної структури, формування апарату та організаційної структури контролінгу, розробка та реалізація ІТ-стратегії проекту, розробка та впровадження системи п'ятирічного бізнес-планування, створення системи економічних взаємовідносин між бізнес-одиницями, оптимізація моделі проектного аналізу, організація моніторингу, організація системи вертикально-інтегрованого обліку та звітності, організація внутрішнього аудиту та контрольно-ревізійних перевірок.

Цей підхід до впровадження контролінгу є досить вдалим, але має певні недоліки: дублювання етапів, а також реалізацію етапів, що безпосередньо не стосуються контролінгу.

Дослідивши різні наукові погляди щодо переліку та змісту основних етапів впровадження контролінгу задля підвищення ефективності управління суб'єктами господарювання, можна запропонувати пропозиції щодо організації цього процесу на промисловому підприємстві. З огляду на особливості контролінгу в управлінні промисловим підприємством та сучасне розуміння сутності цієї управлінської технології пропонуються наступні етапи впровадження контролінгу.

1. Прийняття рішення про впровадження контролінгу в управління промисловим підприємством. Цей етап передбачає узгодження думок власників та менеджерів вищого рівня про необхідність запровадження такої управлінської технології, розуміння її ефективності та перспектив, які відкриваються перед суб'єктом господарювання в разі впровадження контролінгу, а також розробка та обґрунтування місії та системи цілей контролінгу.

2. Створення служби контролінгу передбачає визначення місця служби контро-

лінгу в управлінні суб'єктом промислового підприємства, обґрунтування її персонального складу, чітке розмежування повноважень між контролерами та формалізацію їх посадових прав та обов'язків.

3. Розробка програми впровадження контролінгу в управління промисловим підприємством з чітким визначенням конкретних заходів і строків їх реалізації, що повинно бути відображено в плані-графіку впровадження контролінгу.

4. Розробка бюджету впровадження контролінгу в управління промисловим підприємством. Цей етап передбачає планування необхідних джерел фінансування та витрат на здійснення конкретних заходів, що стануть підставою для оцінки ефективності та цільового спрямування витрачання коштів, а також основою для оцінки ефективності впровадження контролінгу в управління промислового підприємства в цілому.

5. Започаткування проведення освітньо-роз'яснювальної роботи серед персоналу, менеджерів і власників підприємства. Цей етап передбачає систематичне проведення тренінгів, семінарів, конференцій, нарад, презентацій та інших заходів. Вони забезпечать розуміння змін, що відбуваються у виробництві, усвідомлення ролі кожного робітника в цьому процесі, тим самим мінімізують опір здійснюванню нововведень.

6. Проведення вхідної діагностики фінансово-господарської діяльності та управління промисловим підприємством. На цьому етапі передбачається здійснення діагностики: зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта, його організаційної структури, фінансової структури, інформаційних потоків та ін.

7. Розробка пропозицій щодо вдосконалення управління промисловим підприємством, зокрема: здійснення реінжинірингу бізнес-процесів, інформаційних потоків, удосконалення організаційної структури суб'єкта, розробка рекомендацій щодо створення або реформування його виробничої структури та ін.

8. Обґрунтування системи ключових показників (індикаторів) стану внутрішнього та зовнішнього середовища, що будуть основою для оцінки службою контролінгу всіх напрямів і аспектів управління, визна-

чення критичних меж відхилень фактичних значень показників від планових.

9. Розробка та обґрунтування методик та інструментарію контролінгу окремих його об'єктів в управлінні торговими мережами, оцінка їх ефективності для вирішення конкретних завдань, адаптація найефективніших методик та інструментарію до специфіки фінансово-господарської діяльності та управління певного суб'єкта мережевого торговельного бізнесу та ін.

10. Формування пакету внутрішньої звітності служби контролінгу, передбачає розробку форм управлінської звітності в розрізі конкретних користувачів контролінгової інформації, їх інформаційних потреб для прийняття певних управлінських рішень та ін.

11. Введення в експлуатацію контролінгу на всіх рівнях управління і в усіх структурних підрозділах суб'єкта промислового підприємства.

Висновки. Причинами для запровадження підсистеми контролінгу в практику діяльності вітчизняних підприємств є: зростання нестабільності з зовнішнього середовища; ускладнення системи управління підприємством, що вимагає механізмів координації всередині системи; необхідність побудови системи інформаційного забезпечення управління.

Контролінг є важливим засобом успішного функціонування підприємства, оскільки: забезпечує керівництво і власника підприємства інформацією для прийняття управлінських рішень, управління ресурсами шляхом інтеграції процесів збирання, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації; забезпечує виживання підприємства на рівнях тактичного і стратегічного управління; сприяє оптимізації залежності «виручка-витрати-прибуток».

Література

1. Контроллинг как инструмент управления предприятием / А. Е. Ананькина, С. В. Данилочкин. Под. ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
2. Мамішев А. Зміст і призначення контролю в механізмі управління // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – №3. – С. 5–10.
3. Калайтан Т. В., Контролінг. – Львів : Новий Світ – 2010. – 252 с.
4. Контроллинг / А. М. Карминский, С. Г.

Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 336 с.

5. Давидович І. Є., Контролінг: навч. пос. / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.

6. Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М. : Экзамен, 2002. – 448 с.

7. Сафаров А. Контроллинг: история внедрения / А. Сафаров, Т. Бабенкова // Управление компанией. – 2005. – №8. – С. 15–19.

На основе анализа современных научных трудов, а также практического опыта управления на отечественных и зарубежных предприятиях установлено важность внедрения в их управленческую деятельность системы контроллинга. В статье указано, что эффективное функционирование контроллинга в управлении возможно только при условии его последовательного внедрения в практическую деятельность предприятия с учетом всех ключевых аспектов этого процесса.

Ключевые слова: контроллинг, система контроллинга, система управления, служба контроллинга, эффективное функционирование контроллинга.

The importance of introducing the Controlling system into management is determined on the basis of analysis of modern scientific approaches to management at domestic and foreign enterprises and the existing experience. It is pointed out that effective functioning of Controlling in management is possible only under the condition of its gradual implementation into practice with all key aspects taken into account.

Keywords: Controlling, Controlling system, management system, Controlling service, effective functioning of Controlling.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ткаченко А. М.

Надійшла до редакції 12.12.13 р.

УДК 657.633.001

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*М. К. Терещенко, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
Tereshenko_mk@ukr.net*

В роботі досліджені питання контролю дебіторської заборгованості. Проаналізована побудова системи управління дебіторською заборгованістю. Запропоновано показники для аналізу дебіторської заборгованості, які характеризують прогресивність обертання дебіторської заборгованості та попит виробленої продукції на ринку збуту. Представлені перспективні напрямки щодо удосконалення управлінського обліку та внутрішнього аудиту.

Ключові слова: аудит, аудиторський висновок, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, облік, факторинг, фінансовий аналіз.

Постановка проблеми. В системі бухгалтерського обліку одним із центральних елементів є облік взаєморозрахунків суб'єктів господарювання. На сьогодні одним з найбільш складних і суперечливих питань українського обліку є облік дебіторської заборгованості, що пов'язано з існуванням проблеми несплатежів.

В процесі здійснення своєї фінансово-господарської діяльності у підприємства

встановлюються певні партнерські відносини з постачальниками, покупцями, організаціями та іншими особами. Відвантажуючи вироблену продукцію, товари або надаючи послуги, підприємство в більшості випадків не отримує гроші відразу. Тобто розрахунки за товарними операціями, як правило, не збігаються у часі: спочатку свої зобов'язання виконує одна із сторін, і у неї виникає право вимоги компенсації за даною

заборгованістю, а в іншій сторони – обов'язок погасити цю заборгованість. Відсутність майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дає змогу ухилятися від взаєморозрахунків з партнерами. І як наслідок ми маємо гостру нестачу обігових коштів, яка супроводжується низькою платоспроможністю підприємств. Характерними ознаками низької платоспроможності підприємств є несвоєчасність повернення дебіторської заборгованості, повернення заборгованості в неповному обсязі, що сприяє виникненню сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість істотно погіршує фінансовий стан підприємства, вона є іммобілізацією грошових засобів, відверненням їх з господарського обороту, що приводить до зниження темпів виробництва і результативних показників діяльності підприємства, оскільки прострочена дебіторська заборгованість, по якій закінчився термін позовної давності, підлягає віднесенню на збитки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цих проблем присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, таких як Ф. Ф. Бутинець [1], С. Ф. Голов [2], П. М. Гарасим [3], Н. М. Малюга [4], В. В. Сопко, В. П. Завгородній [5] та інші. У цих працях розкриваються значною мірою загальні аспекти обліку дебіторської заборгованості, проте багатовекторність дослідження зумовлена складністю і різноманітністю суб'єктів та об'єктів розрахунково-платіжних відносин, що вплинуло на суперечливий характер нормативних документів, а також на рівень розробок окремих теоретичних і практичних аспектів методології бухгалтерського обліку та аналізу дебіторської заборгованості.

Основним нормативним актом, що регулює всі питання бухгалтерського обліку в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996–XIV (із наступними змінами та доповненнями) [6]. Цей Закон є фундаментом, на якому ґрунтуються всі інші нормативні акти, що стосуються будь-якої ділянки бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Наступними особливо важливими нор-

мативними актами, що стосуються саме методології обліку розрахунків із покупцями та замовниками, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [7] та П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [8].

Щодо організації обліку дебіторської заборгованості на конкретному підприємстві, то його особливості залежать від організаційно-правової форми та структури організації праці облікових працівників конкретного підприємства.

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є детальне висвітлення основних проблем, із якими стикаються підприємства України при здійсненні своєї діяльності з управління дебіторською заборгованістю. Для досягнення визначеної мети дослідження необхідно розглянути питання покращення обліку і аналізу дебіторської заборгованості та висвітлити особливості організації і методики аудиту дебіторської заборгованості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контроль дебіторської заборгованості є необхідним елементом діяльності будь-якого підприємства. Виходячи із світової практики, важливим пунктом управління дебіторською заборгованістю є вибір методу надання відстрочки платежу. Системний підхід до визначення політики щодо відстрочки платежу може бути заснований виключно на розробленні кредитної політики підприємства. У сучасній теорії підприємства виділяють такі основні типи кредитної політики [1]:

- консервативна кредитна політика;
- помірна кредитна політика;
- агресивна кредитна політика.

Консервативна кредитна політика проявляється у негативному відношенні до надання відстрочки платежу. Підприємство, у випадку обрання консервативної кредитної політики, наполягає на повній попередній оплаті продукції.

Помірна кредитна політика характеризується прихильністю постачальника до повної попередньої оплати продукції, але при веденні переговорів із основними контрагентами із позитивною діловою репутацією розглядається можливість знижок за умовами оплати. Тобто підприємство допускає затримки платежів у тих випадках,

коли ризики затримання оплати і повної несплати продукції є мінімальними. Доцільність проведення цього типу кредитної політики підприємства може бути викликана наступними факторами [3]:

1. Підприємство добре відомо на ринку та працює із обмеженою кількістю контрагентів.
2. Кількість продукції та репутація підприємства досить висока, що гарантує збереження існуючих ринків збуту продукції.
3. Підприємство має обмежені фінансові ресурси та не може собі дозволити інвестувати великі кошти у розвиток виробництва та збільшення збуту продукції.

Агресивна економічна політика являється одним із ефективних засобів для отримання нових ринків збуту продукції шляхом надання більш сприятливих (для покупця) умов оплати продукції, що дозволяє розраховувати на переділ ринку на користь цього підприємства.

Проведення агресивної кредитної політики може бути доцільним у наступних випадках:

- вихід продукції на іноземні ринки товарів;
- збільшення частки підприємства на внутрішньому ринку;
- вихід на ринок із новою продукцією.

Актуальним є використання моделі регулювання кредитної політики підприємства у таких випадках, коли сформовано коло клієнтів, яким можна довіряти, коли попит на продукцію підприємства зростає та надання комерційного кредиту покупцям може призвести до збільшення обсягу продажів.

Приведемо приклад застосування правил кредитної політики:

Необхідно визначити суму, що має бути інвестована у дебіторську заборгованість при наступних умовах:

Планований обсяг реалізації – 8 000,00 тис. грн.; планована питома вага собівартості продукції у її ціні – 85 %; середній період надання кредиту оптовим покупцям – 30 днів; середній період відстрочки по наданому кредиту за результатами аналізу – 15 днів.

Необхідна сума фінансових коштів, що інвестуються у наступному періоді в дебі-

торську заборгованість, становить:

$$(8000 * 0,85 * (30 + 15)) / 360 = 850 \text{ тис. грн.}$$

Для побудови системи управління дебіторською заборгованістю із урахуванням вказаних факторів слід розраховувати основні фактори, що впливають на прибутки та збитки у випадку збільшення термінів оплати продукції:

– збільшення виручки від реалізації продукції, пов'язане із більш м'якими умовами її оплати. При наявності істотної ваги прибутку в ціні продукції збільшення виручки пов'язане із отриманням додаткового обсягу прибутку;

– дія операційного важеля у випадку скорочення частки постійних витрат в цілому по підприємству. Вона являється ефективним, якщо супроводжується збільшенням обсягу виробництва продукції при збереженні певного рівня витрат. Це означає, що підприємство має можливість збільшити обсяги виробництва при збереженні існуючих потужностей. Звідси дія операційного важеля буде виражатися суттєвим збільшенням прибутку при зміні кредитної політики підприємства в сторону збільшення відстрочки платежу;

– дія ефекту фінансового важеля у випадку залучення позикових коштів на реалізацію проекту при суттєвому перевищенні економічної рентабельності підприємства над відсотковими ставками за кредитними ресурсами. При наявності виходу на міжнародні ринки позикового капіталу із низькою відсотковою ставкою різниця між економічною рентабельністю підприємства та відсотком по залученим ресурсам буде максимальна, а, відповідно, і додатковий прибуток, що викликаний зміною кредитної політики, буде суттєвим. Тобто коли підприємство має можливість залучати позикові кошти за низькою ставкою, одним із можливих напрямів інвестування цих коштів є зміна кредитної політики підприємства;

– додатковий прибуток, пов'язаний із процентом за комерційним кредитом (цей ресурс підвищення прибутку являється другим, так як при досить сильній дії операційного та фінансового важелів можливо отримання прибутку при нульовому значенні відсотків за комерційним кредитом). Але у світовій практиці відсотки за комерційним кредитом являються значними і часто пере-

вищують відсоток за комерційним кредитом. Це пов'язано із суттєвими ризиками, так як у випадку коли контрагент згоден на відсоток, що перевищує банківський, ризики, пов'язані із наданням кредиту, є неприйнятними для банківських установ, а, отже, потенційний дебітор не є благонадійним.

Факторами, що викликають додаткові витрати, є поточні витрати, пов'язані із організацією кредитування покупців та інкасацією боргу. Далеко не кожне вітчизняне підприємство має у своїй організаційній структурі підрозділ, що відповідає за організацію своєчасного комерційного кредитування та своєчасну інкасацію боргу. Недостатня увага до організації процесу кредитування може потягнути за собою негативні наслідки для фінансової стійкості підприємства. Основними витратами, пов'язаними із кредитним відділом підприємства, являється заробітна плата співробітників, витрати на отримання інформації про контрагентів, їх фінансової стійкості та платоспроможності.

Специфічною формою фінансування дебіторської заборгованості є факторинг. Факторинг – це фінансовий інструмент рефінансування комерційного кредиту, що надає можливість поповнення коштів підприємства за рахунок фінансування відвантажених, але ще не оплачених товарів [2].

Згідно із ч.1. ст. 1077 Цивільного Кодексу України [9], за договором факторингу (фінансування під уступку права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає чи зобов'язується передати грошові кошти у розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт уступає чи зобов'язується уступити фактору своє право вимоги до третьої особи (боржника).

За характером інструментів розрізняють простий та вексельний факторинг. При простому факторингу відступають рахунки – вимоги до дебіторів, а при вексельному факторингу – відступають вимоги по векселях.

У вітчизняній практиці набули поширення такі умови факторингу [4]:

1. Фінансування банком 50–90% дебіторської заборгованості.
2. За базовий приймається дисконт на рівні 16–20 % річних, що дешевше, ніж кре-

дитні ресурси.

3. Максимальний термін погашення дебіторської заборгованості – 1 міс.

Розрахунки із виробником здійснюються за допомогою перерахувань на банківський рахунок, після чого банк розподіляє виручку, що надійшла, частково на погашення заборгованості по факторингу, частково – виробникові.

Витрати за факторинг становлять:

- комісія, як відсоток від середньої заборгованості;
- відсотки за факторинг.

Також слід акцентувати увагу на доцільність подвійного контролю за виконанням плану із дебіторської заборгованості. Цей контроль полягає в наступному:

1. Складається план дебіторської заборгованості із розбивкою по статтях та по строках виконання.
2. Планові показники дебіторської заборгованості порівнюються із фактичними показниками дебіторської заборгованості.
3. Аналізуються причини відхилень від плану.
4. Приймаються рішення щодо тих чи інших відхилень.
5. Вживаються заходи по ліквідації відхилень.

Такий тип управління дебіторською заборгованістю реалізується в межах управлінської технології контролінгу, що включає в себе не тільки планування, але і контроль за виконанням плану та ліквідацію відхилень.

Одним із основних показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості, є показник обертання дебіторської заборгованості, який показує її частину в виручці від реалізації, але не відображає інтенсивність руху грошових коштів [5]. Тому, для більш детальної характеристики стану дебіторської заборгованості підприємства, пропонуємо ввести коефіцієнт інтенсивності руху дебіторської заборгованості:

$$IP_{\partial z} = \frac{ДЗ(0-3)}{ДЗ(3-12)} \cdot IP_{\partial z} \geq 0, \quad \text{збільшення} \quad (1)$$

де $IP_{\partial z}$ – коефіцієнт інтенсивності руху дебіторської заборгованості; $ДЗ(0-3)$ – прогресивне обертання грошових коштів

(вибірка дебіторської заборгованості покупців і замовників за період від 0 до 3 міс. Вибірка може становити менший період, у залежності від об'ємів виробництва: чим менше обсяги виробництва у підприємства, тим на менший строк воно може собі дозволити вкладати грошові кошти в дебіторську заборгованість), грн.; $DZ(3-12)$ – регресивне обертання грошових коштів (вибірка дебіторської заборгованості покупців і замовників за період від 3 до 12 міс.), грн.

Запропонований показник характеризує інтенсивність обертання дебіторської заборгованості покупців і замовників, а також відображає фактичний стан підприємства: чим вище коефіцієнт $IP\partial z$, тим швидше відбувається обертання грошових коштів та ефективніше працює підприємство.

Другим показником, який відносно відображає фактичний стан підприємства, пропонуємо ввести коефіцієнт попиту на вироблену підприємством продукцію:

$$Kn = \frac{PIIt}{OBt}, \quad Kn \leq 1, \quad Kn \rightarrow 1, \quad (2)$$

де Kn – коефіцієнт попиту на вироблену продукцію; $PIIt$ – реалізована продукція за період часу t , грн.; OBt – загальний об'єм виробництва продукції за період часу t , грн.

При оптимальній роботі підприємства, коефіцієнт попиту на вироблену продукцію повинен становити одиницю, але, як правило, частина продукції може бути не продана та залишатись на складі підприємства. Тому, чим менше значення показника Kn , тим більше залишилось продукції не реалізованої і, відповідно, не затребуваної на ринку.

Переваги запропонованих показників полягають у простоті їх обчислення, тому що складовими формул є одні з основних економічних показників роботи підприємства, які в абсолютному вигляді наочно відображають фактичний фінансовий стан, а обчислення їх результату – відносний фінансовий стан роботи підприємства.

На сьогодні практично на всіх підприємствах ведеться автоматизований облік. З метою удосконалення обліку дебіторської заборгованості, при його автоматизації, можливо здійснити наступні заходи:

– створити інформаційну базу кредиторської

та дебіторської заборгованості учасників розрахунків;

– звірити в електронній формі взаємні вимоги та зобов'язання і знайти найбільш раціональні способи погашення взаємної заборгованості;

– провести взаємозаліки, поступово скорочуючи обсяги заборгованості;

– вести облік та звітність проведених взаєморозрахунків.

Ці заходи неможливо здійснити автономно від фінансових та виробничих аспектів управління. Тісна інтеграція функціонального модуля з підсистемами, що безпосередньо пов'язані з фінансами та виробництвом, дозволяє вирішити традиційні проблеми, які виникають при зіткненні матеріально-технічного постачання з управлінням, виробництвом та фінансами. Це дасть змогу скоординувати планову послідовність закупок і видачу дозволу, надасть свободу маневру у виборі способів платежу, а також полегшить ведення офіційної звітності [10].

Важливим в організації ефективної системи внутрішнього контролю розрахунків з контрагентами є забезпечення надійності збереження інформації від сторонніх осіб, зокрема перевірка системи зберігання документації, функціонування архівної служби, порядку інвентаризації документів в архіві і забезпечення доступу до документів тощо [11].

Загалом ефективність проведення внутрішньогосподарського контролю за дебіторською заборгованістю можлива при тісній взаємодії між бухгалтерією підприємства та відділами збуту та постачання.

Першочерговими завданнями при здійсненні аудиту дебіторської заборгованості є:

– забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми дебіторської та кредиторської заборгованості;

– вивчення причин виникнення заборгованості та прорахування їх наслідків;

– здійснення заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості та з'ясування існування реальної можливості погашення кредиторської заборгованості;

– регулярне проведення інвентаризацій розрахунків на підприємстві та контроль за

строком позовної давності.

Тому пропонуємо для кожного виробничого підприємства створити службу для взаємних перехресних перевірок відділів бухгалтерії, збуту та постачання для здійснення внутрішнього аудиту та розробки заходів для запобігання виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей. Перевірку проводити один раз на місяць та співпрацювати з інвентаризаційною комісією. У разі позитивних результатів роботи служби – матеріально заохочувати працівників.

Підприємствам необхідно винаходити шляхи зниження дебіторської заборгованості, тому що від цього напряму залежить прибуток підприємства: чим швидше відбувається погашення дебіторської заборгованості, тим швидше обертання грошових коштів, а від цього залежать:

- виплати заробітної плати;
- можливість погашення кредиторської заборгованості;
- можливість модернізації та технічного обслуговування виробничих потужностей підприємств;
- закупівля сировини й матеріалів для подальшого виробництва;
- можливість розширення виробництва.

Висновки. Згідно вище викладеного, можна зробити наступні висновки:

- управління дебіторською заборгованістю на підприємстві включає планування в якості обов'язкового елементу;
- при плануванні дебіторської заборгованості вихідними показниками являється термін, на який покупцям надається кредит, та обсяг відсотку за кредитування;
- управління дебіторською заборгованістю для покращення ефективності включає класифікацію дебіторів за категоріями та встановлення для них окремих відсоткових ставок для кожної категорії дебітора.
- для пришвидшення обігу дебіторської заборгованості доцільно застосовувати факторинг;
- при аналізі дебіторської заборгованості пропонуємо використання показника $IP_{\partial z}$, який характеризує прогресивність обертання дебіторської заборгованості, та показника K_n , який характеризує попит виробленої продукції на ринку збуту;

– для удосконалення управлінського обліку автоматизувати базу дебіторської заборгованості учасників розрахунків;

– для удосконалення внутрішнього аудиту створити службу для взаємних перевірок відділів бухгалтерії, збуту та постачання.

Література

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник [для студентів «Облік і аудит» вищих навчальних закладів]. / Ф. Ф. Бутинець, Б. Ф. Усач, Н. Г. Виговська, Н. І. Петренко; За ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 726 с.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: Аналіз стану та перспективи розвитку / С. Ф. Голов. Міжнародний ін-т менеджменту (МІМ-Київ). – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Гарасим П. М. Курс фінансового обліку: навч. пос. / П. М. Гарасим, Г. П. Журавель, П. Я. Хомин. – К. : Знання, 2007. – 566 с.
4. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку / Н. М. Малюга. Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.
5. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 411 с.
6. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.rada.gov.ua/>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237, зі змінами і доповненнями. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.rada.gov.ua/>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193, зі змінами і доповненнями. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.rada.gov.ua/>.
9. Цивільний кодекс України. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: http://kodeksy.com.ua/tsivil_nij_kodeks_ukraini/statja-1077.htm.
10. Івахненко С. В. Упровадження програмного забезпечення обліку та контролю : потенційні переваги та реальні проблеми / С. В. Івахненко. Бухгалтерський облік і аудит – 2007, № 2, С. 56–62.
11. Кузнецова С. А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика: монографія / С. А. Кузнецова. Таврійський держ. агротехнологічний ун-т. — Мелітополь : Таврійський держ. агротехнол. ун-т, 2007. – 296 с.

В работе исследованы вопросы контроля дебиторской задолженности. Проанализировано построение системы управления дебиторской задолженностью. Предложены показатели для анализа дебиторской задолженности, которые характеризуют прогрессивность оборачиваемости дебиторской задолженности и спрос на произведенную продукцию на рынке сбыта. Представлены перспективные направления по усовершенствованию управленческого учета и внутреннего аудита.

Ключевые слова: аудит, аудиторское заключение, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, учет, факторинг, финансовый анализ.

The problems of receivables management are studied. The construction of receivables management system is analyzed. The indices characterizing progressivity of receivables turnover and market demand to analyze receivables are proposed. Upcoming trends to improve internal accounting and internal audit are presented.

Keywords: audit, audit report, receivables, accounts payable, accounts, factoring, financial analysis.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 29.12.13.

УДК 338.82:622.27:553.042

УПРАВЛІННЯ ЦІЛЬОВИМ ПРИЗНАЧЕННЯМ ПОРУШЕНИХ ВІДКРИТИМИ ГІРНИЧИМИ РОЗРОБКАМИ ЗЕМЕЛЬ В АСПЕКТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕХНОГЕННИХ МІСЦЕВОСТЕЙ

*Є. В. Терехов, к. е. н, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
terehoff@t-online.de*

У статті узагальнено та вдосконалено науково-методичні підходи до визначення господарського призначення земель, відпрацьованих в умовах відкритих гірничих розробок, як методичної основи забезпечення сталого розвитку техногенно уражених місцевостей. Подано методику планування екологічно збалансованої структури земельних угідь техногенного походження. Обґрунтовано критерії вибору напряму освоєння порушених угідь.

Ключові слова: відкриті гірничі розробки, техногенні землі, господарське призначення землі, структура земельних угідь, збалансоване землекористування.

Постановка проблеми. Землі, відпрацьовані в умовах відкритих гірничих розробок, зазнаючи суцільного руйнування, можуть бути відновлені під різноманітне господарське використання. Проте на сьогодні відсутнє чітке розуміння переваг певних напрямів рекультивації землі, що здійснюються переважно з міркувань доцільності збереження первісного типу ландшафту, заощадження витрат на рекультивацію, а не забезпечення найвищої ринкової вартості та дохідності техногенних угідь, їх сталого господарського використання. Це висуває необхідність дослідження методичних засад визначення цільового призначення земель, порушених відкритими гірничими розробками, з метою забезпечення сталого господарського розвитку техногенно уражених місцевостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині багато уваги присвячується проблемам впорядкування антропогенного навантаження на земельні ресурси. Незадовільний стан ґрунтів в Україні актуалізує теоретико-методологічне забезпечення управління процесом збереження та відновлення їх родючості, підкреслює Горлачук В. В. [1]. Дорогунцов С. В. вказує, що оптимальна структура землекористування має передбачати максимізацію корисного ефекту для всіх споживачів земельних ресурсів, реалізацію охоронних заходів щодо збереження екологічної рівноваги у процесі гос-

подарського використання ґрунтів [2].

Необхідно визначати перспективні напрями відновлення земель на гірничодобувному підприємстві в сучасних умовах земельних відносин з метою прийняття раціональних рішень стосовно рівня проведення рекультиваційних робіт та планування їх ефективності для наступного господарювання на землі. Реалізація цільових установок щодо рекультивації підлягає перевірці їх обґрунтованості шляхом застосування критеріїв ефективності відтворення землі, що комплексно враховують наслідки землезбереження на гірничому підприємстві, зазначає Прокопенко В. І. [3]. Шапарем А. Г. розроблені наукові основи збалансованого розвитку територій та запропоновані підходи до вибору стратегії цього розвитку за оцінкою техногенного навантаження на земельні ресурси [4]. Дослідники Амоша О. І., Бардась А. В. проаналізували шляхи мінімізації негативних наслідків діяльності гірничодобувних підприємств для навколишнього середовища [5].

Проте питання розробки методичних засад цілеспрямованого вибору напрямів відтворення земель після відкритих гірничих розробок, скерованого на забезпечення сталого розвитку гірничодобувних регіонів, потребує наукового опрацювання. Це дозволить підвищувати еколого-економічний потенціал відпрацьованих місцевостей та уникати конфліктів гірничопромислового зем-

лекористування.

Формулювання мети статті. Метою статті є узагальнення та розвиток науково-методичних основ визначення господарського призначення земель, порушених в умовах відкритих гірничих розробок, в аспекті забезпечення сталого післяпромислового розвитку техногенно уражених місцевостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна практика гірничопромислового землекористування відзначається суттєвими масштабами еколого-економічного збитку для угідь, що потрапляють у зону видобутку корисної копалини. Рекультивація землі в Україні є збитковою, через що здійснюється на неналежному рівні без економічної мотивації. Техногенні ґрунти характеризуються низькою продуктивністю, екологічною нестабільністю та схильністю до деградації. Проте сучасні ринкові тенденції землекористування вимагають підвищення рівня відтворювальних робіт з метою створення затребуваності рекультивованих земельних ресурсів на цільовому споживчому ринку та розв'язання екологічних проблем техногенно навантажених місцевостей. Як

зазначається у джерелі [6], для відтворення земель за сільськогосподарським напрямом рекультивації з технологічної точки зору повинно бути достатньо маси розкривних та підстилаючих порід для заповнення і вирівнювання западини кар'єру відносно горизонту місцевості. Ті угіддя, для заповнення яких бракує гірської маси – відтворюють, головним чином, за водогосподарським напрямом, який, після підняття рівня ґрунтових вод, може доповнюватись заснуванням зон відпочинку та природних біотопів. Проте процес перетворення техногенних угідь повинен виходити не тільки з технологічних можливостей суб'єкта рекультивації та характеру порушення ландшафту, але й урахування вимог забезпечення економічно привабливого та екологічно збалансованого господарювання на техногенних угіддях після відкритих гірничих розробок.

В цілому на кінець 2011 року площа порушених гірничодобувними підприємствами земель в Україні становила 144,0 тис. га, а відпрацьованих – 45,1 тис. га [7]. Динаміка використання земель для гірничопромислових потреб та їх відтворення відображена на рис. 1.

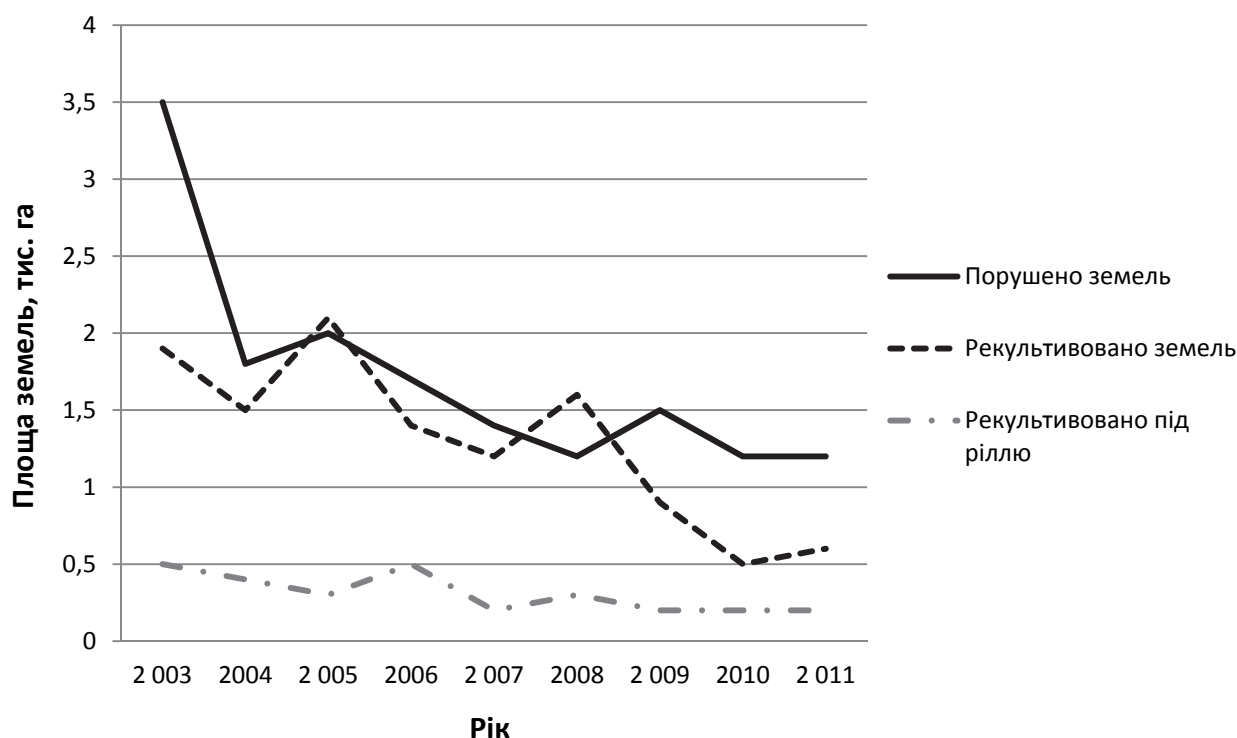


Рис. 1. Динаміка порушення та відтворення земель в Україні

Рівень рекультивації земель за площею порушень за період 2003 – 2011 рр. у середньому становив 75,4%. Проте впродовж 2009 – 2011 рр. спостерігається суттєве зниження питомої ваги відтворених земель у площі порушених земель, і цей показник становив лише 51%. Решта території колишніх гірничих розробок являє собою відвали та відстійники. Відтворення цього типу техногенного ландшафту, з одного боку, є найвитратнішим, з іншого – важливим для екологічної стабілізації порушеної місцевості.

Питома вага земель, відтворених під рілля, у середньому за період 2003 – 2011 рр. становила 24%, що є доволі високим показником, враховуючи те, що у складі непорушених сільськогосподарських угідь станом на кінець 2011р. рілля складала близько 53,8% [7]. Таким чином, на вітчизняних гірничодобувних підприємствах сільськогосподарський напрям рекультивації займає

вагоме місце у структурі земельних площ, що підлягають відтворенню. Проте, це не завжди є виправданим з господарської точки зору, враховуючи якісний стан техногенних угідь. Як зазначається у роботі [8, с. 73], рекультивовані землі сільськогосподарського призначення на дослідних ділянках кар'єрів максимально досягають 70–80% потенціалу продуктивності непорушених земель, що знижує ефективність їх подальшого використання.

Згідно прогнозів [9], при належному поводженні з угіддями, рекультивованими під сільськогосподарські потреби на місці породних відвалів, їх потенціал продуктивності досягає потенціалу непорушених угідь лише впродовж 60 – 80 років. Ці відмінності рівня родючості земель за балом бонітету відображає табл. 1 на прикладі угідь, відпрацьованих у кар'єрі Welzow-Süd родовища Лаузитц (ФРН).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика якості непорушених і відтворених земель

Тип угідь		Середній бал бонітету землі
До розробки	горизонт І	29
	горизонт ІІ	26
Рекультивовані угіддя	2010 р.	20
	2025 р. (прогноз)	23
	2050 р. (прогноз)	29
	після 60...80 років.	33

Складено за:[8].

На практиці, через особливості гірничопромишлого ландшафту та браку коштів на рекультивацію, не досягається повне відтворення сільськогосподарських угідь у їх допромислових межах. Частина угідь переходить до категорії земель іншого господарського призначення. І, залежно від родовища, питома вага трансформованих земель може досягати різного значення. В окремих випадках повністю змінюється господарська приналежність техногенних земель щодо непорушених земель. Відповідно до цього, управління ефективністю рекультивації ґрунтів повинне визначати інтенсивність та скерованість цих перетворень з метою забезпечення екологічно збалансованого та економічно привабливого післяпромислового землекористування.

У структурі непорушених угідь України сільськогосподарські угіддя складають 70,9%, ліси та лісовкриті площі – 17,6%, що не є оптимальним з точки зору екологічної сталості земельних ресурсів. Вірогідно, земельні угіддя техногенного походження могли б стати резервом зростання екологічно орієнтованих типів землекористування, що є важливим для сталого розвитку місцевостей гірничопромишлого відпрацювання.

Визначаючи цільове призначення техногенних земель, необхідно брати до уваги, перш за все, витрати на приведення землі у придатний для використання стан та дохідність (рентабельність) певних напрямів землекористування (рис. 2), як основу формування рентних платежів із землі. Зображена

рентабельність напрямів господарювання (станом на кінець 2011 р.) в Україні свідчить про те, що найбільш привабливим є використання земель під сільськогосподарське

виробництво, проте ці землі повинні бути високої якості, забезпечення якої, у разі їх цілковитого знищення, вимагає значних витрат на рекультивацію ґрунтів.

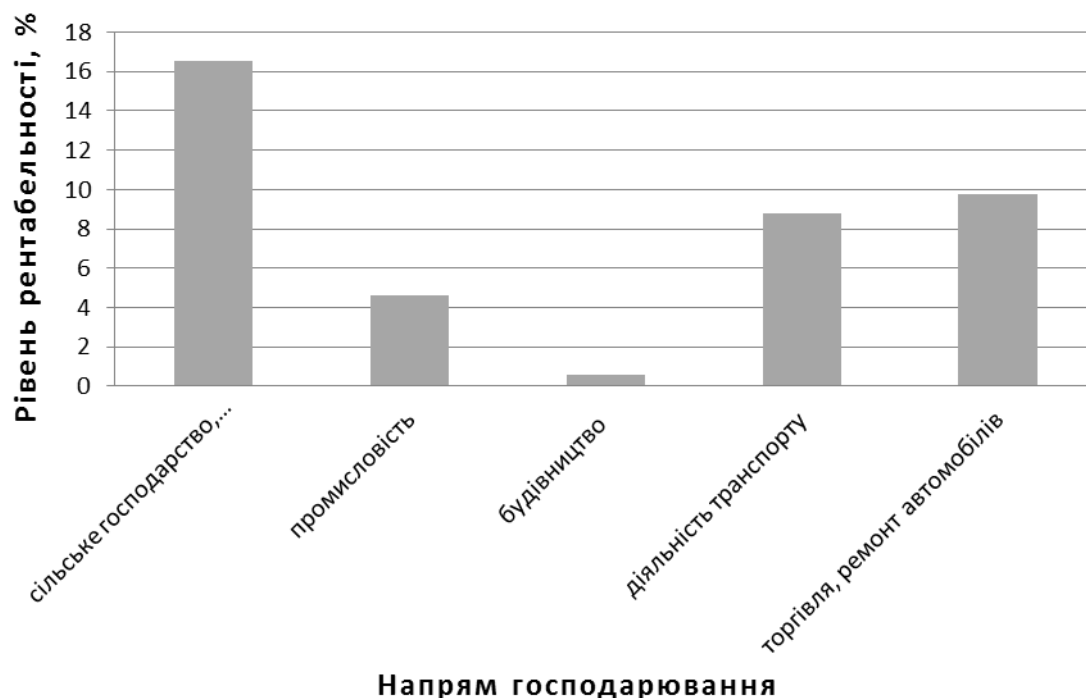


Рис. 2. Рентабельність напрямів господарювання на землі

Таким чином, приймаючи рішення щодо відтворення земель, суб'єкт рекультивациі має обирати той i -тий напрям рекультивациі, що забезпечує найбільш сприятливе поєднання позитивних ефектів землекористування та витрат на відтворення землі, що можна подати наступним чином:

а) у випадку передачі відпрацьованих угідь попередньому власнику (оренди землі):

$$\frac{C_i \cdot S_i}{B_{n_i} + B_{рем_i} \pm B_{к_i}} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де C_i , S_i – відповідно грошова оцінка та площа відтвореної землі i -го напрямку використання, грн /га, га; B_{n_i} , $B_{рем_i}$ – відповідно початкові та ремонтні витрати на рекультивацию землі за i -м напрямом господарювання, грн; $B_{к_i}$ – компенсаційні витрати за погіршення (поліпшення) якості (або зниження дохідності) відтвореної землі щодо не порушеної за i -м напрямом використання.

При цьому можлива як зміна цільового призначення землі за згодою її власника, так і повернення землі до попереднього вико-

ристання.

б) у випадку отримання землі у власність гірничодобувним підприємством:

$$\frac{D_i \cdot T_{вик} \cdot S_i}{B_{n_i} + \sum_{j=1}^{T_{вик}} B_{рем_j} + C_i \cdot S_i} \rightarrow \max, \quad (2)$$

де D_i , $T_{вик}$ – відповідно очікуваний середній дохід з гектару землі та розрахунковий період використання землі i -го напрямку освоєння; j – j -тий рік використання землі i -го напрямку освоєння.

Враховуючи те, що період екологічної стабілізації землі за напрямками використання є різним, у якості розрахункового значення $T_{вик}$ необхідно брати найдовший з них (25 років для сільськогосподарських угідь).

За допомогою поданої методики визначення доцільності освоєння земель за напрямками використання є можливим поліпшити господарську структуру відтворених угідь, що призначаються для ринкового обігу. Проте у структурі відтворених площ повинні закладатись угіддя, що слугуватимуть не для отримання прямих господарських

зисків, а для екологічної стабілізації відпрацьованої місцевості. Згідно з міжнародною практикою, питома вага площі таких угідь у структурі рекультивованих земель повинна бути не меншою за 30%.

У межах сільськогосподарського напряму використання земель найбільшу рентабельність (у середньому за 2003...2011 рр.) мало вирощування зернових культур (15,3%), насіння соняшника (43,45%), картоплі (24,8%), плодів (15,75%) та винограду (51,6%) [7]. Відтак, з метою максимізації дохідності та вартості земельних угідь у межах їх сільськогосподарського освоєння необхідно створювати ґрунти, що за своїми агрофізичними характеристиками відповідають вимогам вирощування названих рослин. Тваринництво в Україні наразі залишається збитковим, що зменшує привабливість освоєння земель за цим напрямом.

Результативність рекультивації земель також повинна враховувати рівень їх якісного відтворення, що можна визначати порівнюючи рівень продуктивності земель до порушення та після відтворення, якщо не змінюється їх цільове призначення.

При відтворенні землі мають узгоджуватись між собою усі етапи його проведення – від планування рекультиваційних робіт до передачі земельної ділянки у наступне землекористування – з вимогами максимізації корисних ефектів її подальшої експлуатації, враховуючи перспективи розвитку новостворених угідь та їх безконфліктне щодо довкілля поводження [10]. Скерованість рекультивації на вирішення актуальних питань гірничого землекористування землі є визначальною рисою її успішності в економічних, екологічних, соціальних та інших аспектах. Проте цільові установки природоохоронної діяльності гірничодобувних підприємств зазнають постійних змін і потребують наукового обґрунтування [11].

Характерною особливістю актуальних проєктів з рекультивації є те, що вони передбачають відновлення якомога більше функцій землі, у тому числі і неекономічного спектру, що слугує збереженню потенціалу дохідності техногенних ґрунтів і розширенню спектру управлінських дій щодо їх використання у майбутньому [12].

Специфіка організації ринкового обігу

рекультивованих земельних ресурсів від моменту їх відчуження до остаточного цільового використання полягатиме у можливості їх багатовекторного післяпромислового використання, адаптації до певного типу господарювання, проте і невизначеності зміни споживчих характеристик техногенних угідь у часі, що зумовлює коливання їх ринкової вартості. Не завжди є доцільним усю площу відпрацьованих гірничодобувним підприємством земель повертати до попереднього типу господарювання на ній. Ринкове середовище вимагає застосування інструменту структурних змін території гірничого відводу після закінчення видобувних робіт.

У зв'язку з цим наочною є зміна частки сільськогосподарських угідь протягом ХХ століття в структурі відновлюваних площ, які до відчуження мали сільськогосподарське призначення, на прикладі місцевості Зандерсдорф (ФРН) (рис. 3).

Цей приклад відображає зміну споживчих уподобань протягом тривалого періоду розвитку земельних відносин у загальноєвропейському аспекті, що також є характерним і для вітчизняного гірничопромислового землекористування. Так, частка сільськогосподарських угідь у структурі гірничого відводу Зандерсдорф стрімко скорочується. У 2001 вона становила лише 4%. Натомість зростає вага таких напрямів відтворення землі, як будівництво та лісонасадження. Суттєві площі відводилися під тимчасову консервацію землі. Це підтверджує необхідність активізації механізму зміни виробничої приналежності відновленої місцевості у відповідності з існуючими тенденціями у землекористуванні при визначенні доцільного напряму господарського використання техногенних угідь.

У Рейнському басейні у 2005 році баланс площ мав характер, наведений у табл. 2 [14]. Так, за рахунок зменшення частки сільськогосподарських угідь на 30% у загальній площі земель після рекультивації зросла частка земель іншого призначення, особливо промислового, що не потребують продуктивних властивостей ґрунту, і ця тенденція є переважаючою на німецьких гірничодобувних підприємствах. Частка сільськогосподарських угідь країни в її загальній

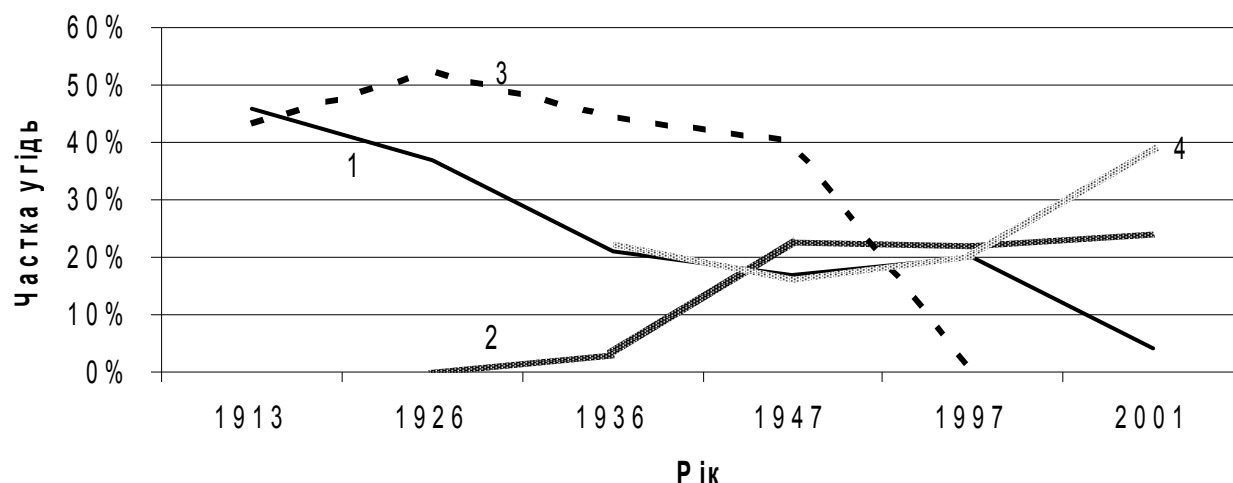


Рис. 3. Зміна пріоритетів післяпромислового землекористування протягом XX ст. (Зандерсдорф, ФРН): 1-сільськогосподарська рекультивация; 2 - будівництво; 3- консервація; 4- лісонасадження [13]

Таблиця 2

Баланс площ Рейнського буровугільного басейну станом на 2005 рік

Призначення земель	Непорушені землі		Відновлені землі		Відхилення	
	га	%	Га	%	га	%
Сільськогосподарське	17326	66,6	7960	30,6	-9366	-30,0
Лісгосподарське	6911	26,57	7090	27,26	179	0,7
Промислове	---	---	9007	34,63	9007	34,63
Інше	1769	6,8	1949	7,49	180	0,7
Всього	26006	100	26006	100		

площі становить 50%, а лісових насаджень — близько 30%, що є доцільним з еколого-економічної точки зору [15].

В цілому для гірничодобувних регіонів є характерним скорочення площ земель, відтворюваних під рілля, натомість зростання площ земель водогосподарського, лісгосподарського та будівничого призначення. Опитування мешканців уражених місцевостей часто підтверджує необхідність створення на техногенних ландшафтах угідь, придатних для відпочинку широких верств населення. Це зменшуватиме негативні екологічні наслідки для мешканців гірничодобувних регіонів і водночас не потребує великих витрат на відтворення земельних угідь. Водночас, створення угідь рекреаційного призначення сприяє зростанню вартості нерухомості, що розміщується поблизу

них [8, с. 347]. Загалом, слід відзначити, що заснування угідь рекреаційного призначення на місці колишніх гірничих розробок стало трендом у європейській практиці санації післяпромислових ландшафтів [16]. Водночас, високий екологічний потенціал техногенних земель дозволяє збільшувати масштаби їх використання у природоохоронних цілях [17].

В Україні рекультивация земель після відкритих гірничих розробок ще зберігає сільськогосподарську спрямованість. Так, наприклад, Орджонікідзевський ГЗК (ОГЗК), будучи найбільшим порушником земель серед підприємств гірничодобувної галузі, водночас є провідним підприємством в Україні з рекультивации техногенних ландшафтів. За період з 1962...2004 рр. на комбінаті відтворено 6803 га земель [3]. Ви-

робничу структуру рекультивованих земель відображає рис. 4. Висока частка сільськогосподарського відновлення земель на ОГЗК – 63,7 % зумовлюється тим, що видобувні роботи проводяться у зоні поширення найбільш родючих чорноземів, збереження яких відповідає державним підходам до управління природними ресурсами. Проте не ставиться мета повного відтворення порушених угідь. Рекультивовані землі за якіс-

тю суттєво поступаються своїм природним аналогам і схильні до деградації, внаслідок чого втрачаються поживні речовини ґрунту та знижується його господарська цінність. Вочевидь, на вітчизняних підприємствах є необхідним або підвищувати якість відтворених угідь сільськогосподарського призначення, або розглядати альтернативи сільськогосподарському напряму рекультивації.

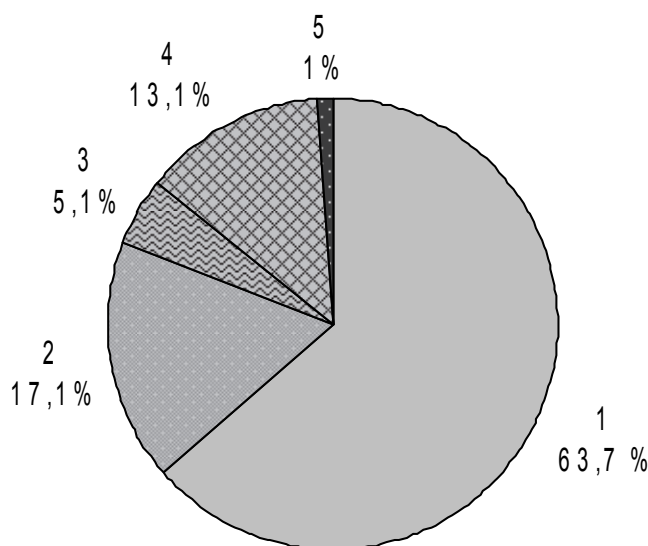


Рис. 4. Господарська структура площі землі, відтвореної на Орджонікідзевському ГЗК: 1-сільськогосподарські угіддя; 2-лісгосподарські; 3-водогосподарські; 4-будівництво; 5-інше

Під відкриті гірничі розробки, частіше за все, потрапляють землі сільськогосподарського призначення, що в середньому на 52% складаються з ріллі. При цьому рілля має одну з найвищих грошових оцінок серед типів сільськогосподарських угідь. І, звичайно, після завершення розробки, у першу чергу, постає питання доцільності збереження орних земель у складі порушених сільськогосподарських угідь. У зв'язку з цим, до уваги беруться два аспекти: 1) створення орних угідь є найдорожчим серед напрямів відтворення земель; 2) використання орних земель забезпечує найвищий рівень прибутковості господарювання за сільськогосподарським напрямом та є джерелом продовольчої безпеки країни.

Отже, збереження якості земель є витратним, проте ставити на меті тільки формування ландшафтів у перспективі – малоприбутково для землекористування. В цілому актуальність сільськогосподарського від-

творення земель буде, у першу чергу, визначатися станом ґрунтової маси після гірничої розробки. Для фундації аграрного виробництва важливе значення мають її якісні показники. Якщо складований після зняття шар ґрунту, зважаючи на умови та тривалість його зберігання, відповідатиме вимогам сільськогосподарського використання, відтворення землі за цим напрямом слід розглядати як доцільне. Спочатку, за визначення цільового призначення земель, необхідно провести оцінку ґрунтового складу, а після цього обрати агрокультуру, для виробництва якої цей ґрунт є найбільш сприятливим. Для кожної агрокультури визначаються граничні показники якості ґрунту, необхідні для її нормальної вегетації. Якщо після дослідження ґрунту виявиться, що його фактичні показники якості є вищими за гранично припустимі за певною агрокультурою, то відповідна складована земельна маса повинна розглядатися як придатна до

створення сільгоспугідь.

Унаслідок проведення відкритих гірничих робіт значна частина природних, історичних та сільськогосподарських ландшафтів втрачається назавжди. Натомість внаслідок змін ландшафту відкриваються нові можливості для структурної перебудови місцевості [18, с.1].

Завдяки своєчасній та якісній рекультивації землі змінюється господарське значення гірничодобувного регіону та перспективи його розвитку. Так, наприклад, до 1998 р. порушені землі німецького родовища Лаузитц являли собою здичавілі породні відвали, гігантські рудники, забруднені водоймища, полишені об'єкти промислової забудови, що зумовлювало низьку перспективу економічного розвитку регіону. Проте завдяки більш ніж десятирічній діяльності з відтворення ландшафтів порушені землі перетворились на родючі сільськогосподарські угіддя, щільні ліси та блакитні озера. В цілому впродовж зазначеного періоду у регіоні було відтворено 97 тис. га техногенних угідь, з яких 15% – під сільськогосподарське призначення, 32% підлягали залісненню, 28% площі обійняли водоймища. 17 % відтворених угідь відведено під екологічні потреби та на решті 8% звели об'єкти промисловості. Подібна структура відповідає як вимогам економічного розвитку місцевості, так і її екологічній стабілізації. Крім того, регіон став привабливим для туристичних відвідин. В цілому планування структури угідь повинне передбачати їх безконфліктне взаємне поведіння. Таким чином, загальні перетворення промислових ландшафтів дозволили вдихнути нове життя у нещодавно занепадаючий регіон.

За будь-яких цільових установок суб'єктів рекультивації метою відтворення порушених земель, перш за все, повинне бути створення стабільних та продуктивних угідь, що забезпечуватимуть сприятливі умови для економічного розвитку та життєдіяльності людини.

Вибір напрямку відтворення ґрунтів є головним інструментом визначення привабливості майбутнього освоєння техногенних земель і спирається на низку умов, серед яких найголовнішими є якість ґрунтового шару, його минуле використання, характер

порушення рельєфу місцевості та затребуваність в угіддях певного типу у регіоні. Їх врахування дозволить прийняти правильне рішення стосовно майбутньої виробничої приналежності порушених площ, її відповідності якості ґрунтової маси та перспективи її господарського використання [19]. У цьому аспекті, головним чином мова йде про вибір між антропогенним та природним використанням земельних угідь після завершення гірничих робіт на місці їх розташування, а також про конкуренцію між різними антропогенними напрямками освоєння землі.

Рациональність заходів з охорони та відтворення земель має передбачати постійне підвищення їх якості відповідно до вимог сучасного високотехнологічного виробництва. У межах заходів з рекультивації важливо, з одного боку, виходячи з міркувань необхідності ресурсозбереження, максимальною мірою відновити природні властивості земельної ділянки, а з іншого – діяти з огляду на те, чи призведе це до зростання її ринкової вартості як відображення тільки оцінених ринком виробничих можливостей землі. Суб'єкт рекультивації не повинен створювати типові об'єкти і з ними виходити на ринок, а мусить орієнтуватися на специфіку конкретного землекористування. Потрібно зважено поєднувати довгострокове планування структури місцевості і водночас дотримуватися вимог адаптації майбутнього господарювання до ринкових змін.

Використання конкретної рекультивованої земельної ділянки повинне враховувати виробничу приналежність сусідніх по відношенню до неї ділянок з метою запобігання непрямих конфліктів землекористування. Якщо певній діяльності відповідати загальний стан інфраструктури місцевості та будуть відсутні негативні екстернальні впливи, ефективність господарювання на техногенних ґрунтах, незалежно від їх якості, буде вищою.

Зростання витрат на відтворення землі не завжди призводить до відповідного підвищення вартості рекультивованої землі. Відтворення ґрунтів за одним напрямом господарювання на дуже якісному рівні може мати меншу винагороду, ніж їх рекультивація на низькому рівні, тобто менш витратна, для іншого напрямку використання

землі. Так, витрати на відновлення землі під потреби будівництва є меншими, аніж на створення орних угідь, проте вартість земель будівництва є зазвичай значно вищою за ринкову оцінку ріллі. У зв'язку з цим, можна зазначити, що в середньому в розвинених країнах Європи щоденно під забудову відводиться 100...120 га земель різного призначення. Таким чином, попит на цей тип земель зростатиме, підвищуючи їх вартість, проте він не поглине усі площі гірничого відводу, що робить актуальним і інші напрями відтворення землі, але вже за іншого рівня платоспроможного попиту на них.

Із розвитком ринкових відносин у сфері землекористування з'являтимуться додаткові можливості для акумуляції грошових ресурсів рекультивації. Вартість землі визначатиметься шляхом врівноваження

попиту і пропозиції на неї. При цьому, якщо ринок непорушених земель є сталим, то на ринку техногенних земель можливі активні процеси зміни їх цільового призначення, від чого залежатиме вартісна оцінка землі. У зв'язку з цим, цікаво розглянути співвідношення грошової оцінки рекультивованої землі різних напрямів землекористування на прикладі ФРН, де земельний ринок сформований, техногенні землі активно освоюються після завершення гірничої розробки, а методологія їх ціноутворення ґрунтується на міжнародних стандартах землеоціночної діяльності. Так, рис. 5 демонструє типове співвідношення вартості рекультивованих земель різного господарського призначення у місцевості «Риза Гроссенхайн» (ФРН) станом на 31.12.2007 р.

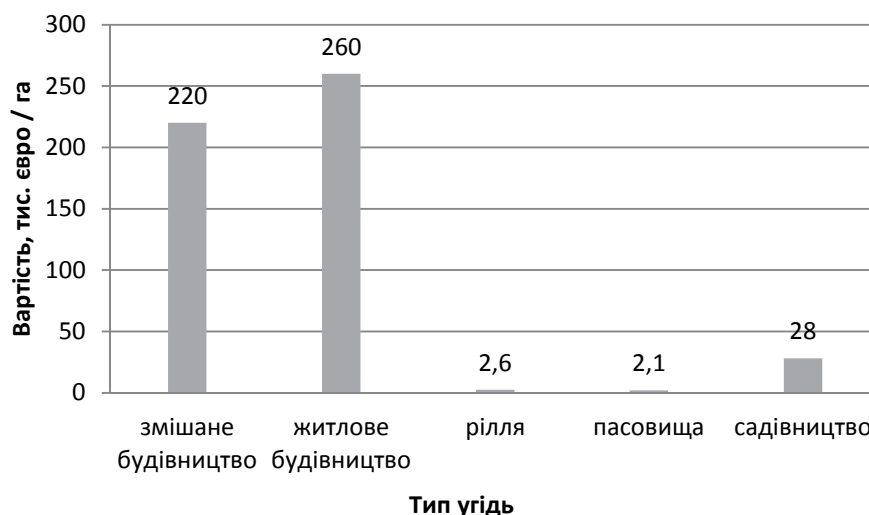


Рис. 5. Співвідношення вартості рекультивованої землі за напрямками господарського освоєння [20]

Як видно з рис. 5, ринкова вартість відтвореної землі, в залежності від напрямку її господарського використання, суттєво різниться. Цей приклад підтверджує те, що у ціноутворенні техногенної землі ключову роль відіграє вибір її цільового призначення, що визначає її пропозицію та попит на неї з відповідним ціновим механізмом. Хоча відтворена рілля, яка розглядається у прикладі, вочевидь, низької родючості – рілля середньої якості коштує по країні 8...10 тис. євро за гектар [21]. Розглянута різниця вартості земель впливає з різниці аграрної та міської ренти. Функція попиту є визначальною

для її утворення [22]. При цьому різниця між коштами на підготовку землі до будівництва та її ринковою вартістю є суттєвою на користь останньої. Якщо припустити, що схоже співвідношення ціни на землю після її відтворення за напрямками використання складеться і в Україні після завершення процесу формування земельного ринку, то, вочевидь, рекультивація земель під потреби будівництва та садівництва матиме прибутковість, хоча, крім цільового призначення, на вартість землі впливають і інші чинники ефективності її післяпромислового використання.

Проте структура фактичного попиту на землі в Україні в умовах сформованого земельного ринку може суттєво змінити ціноутворення земель за напрямками освоєння. Окрім того, залежно від конкретної місцевості можуть встановлюватись обмеження на певні види землекористування, або відсутній відповідний попит. В цілому, з метою покращення фінансування відтворювальних робіт, господарська структура техногенних земель повинна відповідати змінам структури виробничої діяльності регіону.

Таким чином, відтворення земель слід розглядати як інструмент здійснення трансформації господарської структури гірничодобувних регіонів, необхідної для їх розвитку після завершення видобутку корисної копалини. При цьому повинна ставитись мета повернути ресурс не ідентичних порушеному за споживчими властивостями, а ресурс – відповідний за вартісними характеристиками з урахування вимог екологічної збалансованості землекористування та зміною структури попиту на земельні угіддя у регіоні. Таким чином, відтворену після розробки родовища місцевість слід розглядати у якості кластера земель різних напрямів використання, але таких, що мають спільне просторове планування з урахуванням взаємних екологічних впливів рекультивованих угідь. Зважаючи на це, необхідно надавати перевагу тим напрямам післяпромислового використання землі, що мають довготривалий характер та орієнтовані на поступове підвищення її якості.

У виробничій програмі суб'єкта рекультивації техногенних земель суттєве місце повинне займати відтворення земель з метою підтримання екологічних функцій техногенно уражених місцевостей. Кластерне планування структури техногенних місцевостей має передбачати створення угідь, найбільш наближених до природних біотопів (не менше 5–10% загальної площі гірничого відводу). Як зазначається у роботі [11], не чітке розмежування, а поєднання різних напрямів землекористування дозволить узгодити екологічні та економічні вимоги, що ставляться до рекультивації ґрунтів.

Є хибним вважати, що порушені землі апріорі приречені на деградацію. За своїм економічним змістом, попри суттєві зміни у

їх споживчих властивостях, спричинених техногенними впливами, вони можуть стати ресурсом, що задовольнятиме широкий спектр господарських потреб. Згідно з дослідженнями науковців, ці угіддя можуть бути придатними як для реалізації природоохоронних цілей, так і для задоволення різноманітних господарських потреб людини. Техногенні землі здатні підтримувати на високому рівні біорозмаїття у видобувних регіонах. Так, у польових умовах буровугільного басейну вже через три роки після припинення видобувних робіт на техногенних субстратах спостерігали поширення більше 100 видів рослин (деякі з них є особливо рідкісними), що не поступається розмаїттю природних ареалів [23].

Проте недостатньо лише відтворити землю для певного напрямку використання, вона повинна стати сталим господарським ресурсом, що означає довготривале збереження та розширення її функціональних властивостей. Тільки за умови сталості та прибутковості післяпромислового господарювання на техногенних угіддях з'явиться мотивація до вкладання коштів у освоєння порушених угідь.

Задля можливості досягнення сталого землекористування необхідно дотримуватись екологічного балансу у використанні техногенних угідь. Він є суттєво порушеним під час зняття ґрунтового шару, його переміщення та складування. Проте вже з початком рекультивації співвідношення між земельними втратами та поліпшенням функціональних властивостей землі змінюється на користь останніх, якщо застосовуються раціональні схеми відтворення земель. Одним із критеріїв оцінки якісного стану техногенних земель може бути показник їх запасу гумусу, що зазнає особливих коливань під час гірничопромислового використання цих угідь і є, передусім, важливим для активізації рекультивованого субстрату, прийнятний рівень якого можна визначати наступним чином:

$$1 - \frac{B_{\Gamma_{з.н}} + B_{\Gamma_{деп}}}{Q_{\Gamma_{неп}}} \leq \frac{Q_{\Gamma_{рек}}}{Q_{\Gamma_{неп}}}, \quad (3)$$

де $B_{\Gamma_{з.н}}$ – втрати гумусу при знятті та переміщенні ґрунтового шару землі, т/га;

$B\Gamma_{\text{ден.}}$ – втрати гумусу під час депонування землі, т/ га; $Q\Gamma_{\text{нен.}}$, $Q\Gamma_{\text{рек.}}$ – відповідно запас гумусу непорушеної та рекультивованої землі, т/ га.

Головною умовою створення земель з низьким дефіцитом функціональних властивостей є закладення їх строкатої структури у межах площі колишнього гірничого відводу. Поліструктурованість відтворених угідь сприятиме їх кращій адаптації до післяпромислових природних та антропогенних фак-

торів впливу. Рекомендується до 30% порушених площ відтворювати до стану, що є максимально наближеним до стану природних ландшафтів [24].

Приймаючи рішення щодо структури відтворених після відкритих гірничих розробок угідь, необхідно визначати переваги та недоліки актуальних напрямів землекористування і використовувати їх у якості критеріїв визначення домінуючих типів післяпромислового ландшафту (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльна оцінка привабливості освоєння земель за напрямами господарювання

Напрямок рекультивції	Переваги	Недоліки
Сільськогосподарський	Сприяє збереженню природної родючості земель, забезпечує високий рівень доходності. Відносна легкість зміни у подальшому напрямку використання. Стійкий попит на землю.	Екологічно вразливі угіддя, висока ймовірність погіршення якісного стану угідь. Потребує великих витрат. Тривалий період відновлення.
Лісгосподарський	Підтримує екологічні функції землі. Придатний для похилих форм ландшафтів. Стійкість угідь щодо природної деградації. Не потребує високої родючості ґрунту. Можливість диверсифікація використання продуктів лісу.	Довготривалий період отримання економічного ефекту землекористування. Відносно низький рівень доходності угідь.
Будівництво	Не потребує створення органічного шару ґрунту.	Передбачає незворотну забудову земельних угідь, механічний та пиловий вплив на сусідні угіддя, обмеження забудови до повної стабілізації угідь.
Водогосподарський	Відносно невеликі капіталовкладення, підтримує біорозмаїття регіону, органічно доповнює інші напрями землекористування.	Низький рівень доходності угідь. Ймовірність появи несприятливого хімічного складу води, низького дебіту водоймища. Тривалий період екологічної стабілізації угідь.
Санітарний	Пом'ягшує негативні екологічні впливи гірничої розробки, сприяє безпеці населення навколишніх місцевостей, мінімальний рівень витрат на відтворення.	Обмеженість (непривабливість) господарського використання, хімічне та фізичне навантаження на ґрунти.
Рекреаційний	Адаптивність ландшафту до будь-якої господарської структури місцевостей. Позитивний вплив на вартість нерухомості регіону і привабливість проживання.	Вимагає дотримання високих екологічних норм. Можливе обмеження доступу широких верств населення.
Сукцесія	Сприяє відновлених біогеоценозів порушених місцевостей, стійкість до деградації, позитивний екологічний вплив на навколишні місцевості.	Існування ризику стихійного оселення біологічних видів, нетипових для порушеної місцевості, вилучення земель з продуктивного використання, особливий режим доступу до природних об'єктів.

Складено за: [25; 26].

Територія гірничої розробки після завершення видобувних робіт має бути освоєна відповідно до попиту на землі у порушеній місцевості. У багатьох випадках, з урахуванням зміни якості земель унаслідок їх відпрацювання, стає післяпромислове

освоєння ґрунтів можливе тільки за зміни цільового призначення техногенних угідь. Узгодження цих вимог післяпромислового освоєння території гірничої розробки має ґрунтуватись на всебічному дослідженні ринкових тенденцій землекористування,

розробці організаційних схем відтворення земельних ресурсів з метою покращення фінансування рекультиваційних робіт, удосконаленні методів прогнозування стану техногенних земель.

Висновки. Відтворення земель після відкритих гірничих розробок повинне бути інструментом активізації господарського розвитку техногенно уражених місцевостей на засадах сталого та прибуткового землекористування.

Визначення господарської структури техногенних угідь має передбачати досягнення екологічної стабілізації порушених ландшафтів та затребуваності відтворених земель на цільовому споживчому ринку. Виходячи з цього, у структурі рекультивованих земельних площ необхідно виділяти частку угідь господарського призначення, орієнтовану на отримання доходу від землеволодіння, та у якості доповнення до неї – угіддя, максимально наближені до природних біоценозів, що виконуватимуть функції екологічної стабілізації техногенних ландшафтів, підвищення їх продуктивних можливостей. Диверсифікація напрямів землекористування у межах земельного відводу, що враховує їх взаємне поведіння та тенденції зміни якісного стану, є передумовою забезпечення сталого розвитку техногенних місцевостей.

Сучасна практика відтворення земель на гірничодобувних підприємствах свідчить про зменшення питомої ваги сільськогосподарських угідь у структурі техногенних угідь, натомість зростають обсяги відтворення земель для водогосподарських, лісогосподарських та будівельних потреб регіону. Освоєння техногенних угідь повинне передбачати збереження якомога більшого спектру функціональних властивостей порушених земель. Це слугуватиме зростанню грошової оцінки земель та активізації їх економічного обороту, підвищенню мотивації до збереження ґрунтів в умовах відкритої гірничої розробки.

Таким чином, відтворену після розробки родовища місцевість слід розглядати у якості кластера земельних угідь різних напрямів використання, але таких, що мають спільне просторове планування з урахуванням взаємних екологічних впливів. Зважаю-

чи на це, необхідно надавати перевагу тим напрямам післяпромислового використання землі, що мають довготривалий характер та орієнтовані на поступове підвищення її якості. Встановлено, що кожний з напрямів рекультивації земель має як позитивні, так і негативні оцінні характеристики, які повинні братися до уваги під час визначення співвідношення екологічних та економічних мотивів у прийнятті рішень щодо землезбереження в умовах відкритих гірничих розробок, уникаючи цільових конфліктів землекористування.

Література:

1. Горлачук В. Проблеми збереження родючості ґрунтів фермерських господарств / В. Горлачук, А. Стрюченко // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 74–78.
2. Дорогунцов С. Техногенно-екологічна безпека урбанізованих територій України / С. Дорогунцов, А. Федоріщева // Економіка України. – 2000. – №5. – С. 4–12.
3. Прокопенко В. І. Технологія і економіка гірничого землекористування / В. І. Прокопенко, В. І. Фененко, О. О. Кириченко. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2006. – 270 с.
4. Шапар А. Про концепцію переходу України до сталого розвитку / А. Шапар // Технополіс. – 2007. – №11. – С. 60–63.
5. Амоша О. І. Особливості ліквідації вугільних шахт у старопромислових регіонах / О. І. Амоша, А. В. Бардась // Економіка пром-сті. – 2009. – № 3. – С. 34–37.
6. Der Braunkohletagebau. Rekultivierung ehemaliger Tagebauflächen [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.alexanderhitz.de/tagebau_rekultivierung.html, вільний. Заголовок з екрану.
7. Статистичний щорічник України за 2011 рік: [за ред. О. Г. Осауленка] / Державний комітет статистики. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.
8. Andreas Berkner. Bergbau in Sachsen, Band 11. Der Braunkohlenbergbau im Südraum / Bergbau-?umographie, Sächsisches Landesamt für Umwelt und Geologie (LfUG) // Juni 2004 – 390 S.
9. Vergleichende Bewertung der Leistungsfähigkeit landwirtschaftlicher Nutzflächen in den Grenzen des Tagebaus Welzow (Teilabschnitte I und II) vor dem Bergbau und nach der Rekultivierung / U. bearb. Dr. rer. nat. M. Haubold – Rosar und Dipl. – Biol. K. Kempe // Vattenfall Europe Mining AG, Finsterwalde, 30 November 2010. – 9 S.
10. Richtlinien für die sachgerechte Bodenrekultivierung land- und forstwirtschaftlich genutzter Flächen. Fachbeirat für Bodenfruchtbarkeit und Bodenschutz. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.salzburg.gv.at/rekultivierungsrichtlinie.pdf>, вільний. Заголовок з екрану.
11. Rekultivierung im Rheinland. Die Landschaft

nach dem Tagebau [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rwe.com/web/cms/mediablob/de/184098/data/184208/6360/rwe/innovationen/services/infothek-forschung-entwicklung/rekultivierung-im-rheinland-download.pdf>, вільний. Заголовок з екрану.

12. Anforderungen an die Wiederherstellung von Bodenfunktionen nach Entsiegelung. Rechtliche und Bodenfachliche Rahmenbedingungen für eine Entsiegelungsverordnung / Umweltbundesamt // Berlin, 2001. – 182 S.

13. Historisches aus der Stadt Sandersdorf-Brehna. Braunkohlenindustrie und Infrastruktur [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sandersdorf-brehna.de/index.php?pager_type=1&id=111294000480&eventsearch:perma%5Bpage%5D=4&pageID=2&news%5Boid%5D=111294000559&news%5BCMD%5D=singleview, вільний. Заголовок з екрану.

14. Continuous Surface Mining: Stand und Perspektiven der kontinuierlichen Tagebautechnik / 6-th International Symposium [ISCSM 2001], (Freiberg, 20–22 Juni 2001) // Technische Universität Freiberg – Freiberg, 2001.

15. Erde und Boden [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://de.alinki.com/verzeichnis/erde-und-boden/4067>, вільний. Заголовок з екрану.

16. Berzdorfer See. Wander und Übersichtskarte 2009 / Lausitzer und Mitteldeutsche Bergbau-Verwaltungsgesellschaft mbH // Unternehmenskommunikation. – Mai 2009.

17. Seenlandschaften aus der Retorte [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.go.de/dossier-detail-450-10.html>. вільний. Заголовок з екрану.

18. Ohne Boden – bodenlos. Eine Denkschrift zum Bodenbewusstsein [Електронний ресурс] / Wissenschaftlicher Beirat Bodenschutz beim Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit. – Berlin. – Dezember 2002. – 58 S. – Режим доступу: <http://www.umweltbundesamt.de/boden-und-altlasten->

[/bod-en/bildung/download/Denkschrift.pdf](http://bod-en/bildung/download/Denkschrift.pdf), вільний. Заголовок з екрану.

19. Sanierung und Rekultivierung im Lausitzer Braunkohlenrevier [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.fes.de/fulltext/fo-wirtschaft/0034-2004.htm#E11E4>, вільний. Заголовок з екрану.

20. Bodenrichtwerte – Stand [Електронний ресурс] / Gemeindeblatt // April 2008. – №208. – Режим доступу: <http://www.gemeinde-lampertswalde.de/Gemeindeblatt/Gemeindeblatt208.pdf>, вільний. Заголовок з екрану.

21. Ackerland wechselte für 9000 Euro den Besitzer [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shz.de/lokales/eckernfoerder-zeitung/artikeldetails/artikel-le/ackerland-echselte-fuer-9000-euro-den-besitzer.html>, вільний. Заголовок з екрану.

22. Aring J. Bodenpreise und Raumentwicklung [Електронний ресурс] / Geografische Rundschau // №57. – 2005. – Режим доступу: http://bfag-aring.de/pdf-dokumente/Aring_2005_Bodenpreise.pdf, вільний. Заголовок з екрану.

23. Wissenschaft im Brennpunkt [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dradio.de/dlf/sendungen/wib/1457763/>, вільний. Заголовок з екрану.

24. Martin Küpper. Naturschutzrechtlicher und naturschutzfachlicher Ausgleich durch Rekultivierung : Dokumentation der Tagung der Natur- und Umweltschutzakademie des Landes Nordrhein-Westfalen (Jülich, am 8 März 1997)/ Ratingen, BUND-NW, 1997. – 62 S.

25. Hans-Jürgen Kaiser, Matthias Horst. Lausitzer Braunkohlenrevier. Wandlungen und Perspektiven – Seese / Lausitzer und Mitteldeutsche Bergbau-Verwaltungsgesellschaft mbH // August 2012. – 40 S.

26. In der Lausitz wächst Unruhe über die Tagebau-Flutung [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tagesspiegel.de/berlin/brandenburg/nachnacherstedt-in-der-lausitz-waechst-unruhe-ueber-die-tagebau-flutung/1562608.html>, вільний. Заголовок з екрану.

В статье обобщены и усовершенствованы научно-методические подходы к определению хозяйственного назначения земель, обработанных в условиях открытых горных разработок, как методической основы обеспечения устойчивого развития техногенно поврежденных местностей. Представлена методика планирования экологически сбалансированной структуры земельных угодий техногенного происхождения. Обоснованы критерии выбора направления освоения нарушенных угодий.

Ключевые слова: открытые горные разработки, техногенные земли, хозяйственное назначение земли, структура земельных угодий, сбалансированное землепользование.

Scientific and methodical approaches to the definition of economic purpose of land used in open cast mining are summarized and improved to make the methodical basis for sustainable development of man-affected areas. The planning of methodical environmentally balanced structure of technogenic land is offered. The criteria for selecting the direction of waste land development are determined.

Keywords: the open pit mining, the land of technogenic origin, commercial land-use zoning, the structure of land, sustainable land use.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В.

Надійшла до редакції 29.12.13.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ АНТРОПОГЕННОЮ ТА ПРИРОДНОЮ ПІДСИСТЕМАМИ МІСТА

С. О. Сафронов, к. е. н., доцент, Дніпропетровський аграрний університет, safronov@dndz.gov.ua

У статті розглянуто соціально-економічні наслідки взаємодії антропогенних та природних факторів в процесі розвитку міських поселень. Визначено основні екологічні, економічні та соціальні проблеми сучасних міст. Проаналізовано закордонний досвід управління соціально-екологічним розвитком міста із врахуванням екологічних обмежень. Запропоновано рекомендації стосовно мінімізації негативних соціально-економічних наслідків урбанізації.

Ключові слова: урбанізація, соціально-економічна система, стійкий розвиток, антропогенна підсистема, природна підсистема.

Постановка проблеми. Міста мають фундаментальне значення для розвитку будь-якої країни, оскільки саме вони значною мірою виступають індикатором успішності соціально-економічного розвитку сучасного суспільства. Місто як людське поселення має особливий статус, оскільки існує як антропогенна система, але водночас перебуває у нерозривному зв'язку із природним середовищем та постійно взаємодіє із ним. Особливістю міста є різноманітність виконуваних ним суспільних функцій, які мають тенденцію ускладнюватися та урізноманітнюватися зі збільшенням населення, а також під впливом технічного та соціального прогресу. Зазвичай місто є адміністративним центром прилеглої території, саме тут сконцентровано заклади науки та культури, перетинаються транспортні магістралі, знаходяться історичні та туристичні пам'ятки. Поєднання зазначених функцій може бути відмінним, але обов'язковою умовою для розвитку міста має бути наявність матеріального виробництва, оскільки саме воно виступає базисом суспільного розвитку та формує передумови для концентрації на відповідній території виробничих факторів. Глобальна урбанізація та розвиток суспільства споживання крім суто соціальних проблем призводять до загострення економічних та екологічних проблем, наслідком чого стає прискорене вичерпання ресурсів та зростання їх ринкової ціни. Міста стають центрами соціально-економічного розвитку регіонів, але водночас вони найбільш інтенсивно виснажують природно-ресурсний потенціал власної та прилеглих територій, що стає фактором гальмування економічного

розвитку. Саме тому питання взаємодії між антропогенним середовищем та природою стають все більш актуальними в контексті гарантування стійкого соціально-економічного людського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомий культуролог Р. Редфілд сформулював концепцію двох суспільств – «народного» та «міського», які різняться між собою рівнем соціальної однорідності та солідарності, синкретизмом культури, відкритістю членів суспільства до зовнішнього світу, наявністю чи відсутністю у зазначених суспільствах сформованого світогляду («народної мудрості») та писемної традиції. За Редфілдом саме місту притаманне специфічне облаштування людського буття, що проявляється у виникненні нових систем комунікації та інтеграції городян на основі політичної влади, писемності та релігії [1].

Варто зауважити, що визначення категорії «місто» суттєво різняться у представників різних наук. Так, Попова Ю. М. відзначає, що з точки зору економіки під містом зазвичай розуміють населений пункт, більшість мешканців якого не задіяна у сільському господарстві, у соціальному аспекті на перший план виходять культурологічні аспекти «міського способу життя», у просторовому – певний життєвий простір, де зосереджено населення, житло, промислова та транспортна інфраструктура, а також соціальні інститути [2].

С. Саханенко визначає місто як «цілісне утворення, відмежоване від зовнішнього середовища функціонально (мешканці зайняті не в аграрній сфері), просторово (межі міста є чітко визначеними), юридично (у

межах політико-адміністративного поділу країни), політично (наділено правами місцевого самоврядування)» [3].

На думку Р. Гуляк, місто є історично обумовленою формою поселення, характерними ознаками якої є наявність визначеної території, певної чисельності мешканців та закономірностей розвитку, має розгалужену мережу соціальних зв'язків, які зумовлені різноманітним людською діяльністю та створюють сприятливі умови для повноцінного розвитку особистості та реалізацію можливостей міського простору за існуючих економічних, соціальних, політичних та інших умов [4].

У роботі А. Шевченко визначення поняття «місто» класифіковано за загальним змістом, особливостями адміністративно-територіального утворення та домінуючою специфікою (велике, монофункціональне тощо) [5].

Натомість О. Бойко-Бойчук наводить перелік із 48 ознак феномену «місто», які відображають відмінності у розмірі та статусі міст, домінуючих сферах діяльності, специфіці комунікації, особливості використання ресурсів та визначають засади управління міським господарством [6].

У монографії Хлобистова Є. В. [7] детально розглянуто природні та техногенні фактори, що потенційно становлять небезпеку як для соціально-економічної системи в цілому, так і для її окремих регіональних складових. У роботах Балуєвої О. В. [8,9] детально розглянуто екологічні проблеми сучасних міст та визначено напрями їхнього сталого розвитку. Втім поза увагою дослідників зазвичай залишаються еколого-економічні та еколого-соціальні наслідки взаємодії антропогенних та природних факторів в процесі розвитку міських поселень, а також економічна оцінка впровадження пропонуваного у роботах природозахисних заходів.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є оцінка соціально-економічних наслідків взаємодії між антропогенною та природною підсистемами міста та розроблення рекомендацій, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку міських поселень.

Виклад основного матеріалу дослід-

ження. Активізація суспільного розвитку у міських поселеннях відбувається внаслідок підвищеної концентрації людей у визначеній місцевості, яка дозволяє швидше досягти «ефекту масштабу», тобто збільшити ефективності використання виробничих та природних ресурсів за менших питомих витрат на одиницю продукції. Саме цей факт пояснює причину популярності саме міського способу життя та його зв'язок з розвитком людської цивілізації. Від самого свого зародження людство розвивалося двома альтернативними способами – пристосовуючись до умов довкілля та пристосовуючи довкілля під себе. Тому процес виникнення сільських, а згодом і міських поселень можна розглядати як закономірний результат процесу пристосування суспільства під себе. Якщо найдавніші людські поселення залишалися частиною природного середовища та мали тимчасовий характер, то розвиток землеробства та відмова людей від кочового способу життя створив передумови для подальшого розвитку таких складних антропогенних систем як міста.

Місто як цивілізаційне утворення значною мірою втілює намагання людини опанувати природу, а таке прагнення від самого початку забезпечувало більш інтенсивний розвиток спочатку первісних, а згодом більш ускладнених суспільств. Для цивілізації, як стадії суспільного розвитку, характерне виділення соціуму з природи і виникнення протиріч між природними і штучними факторами розвитку груп людей. Цей процес «виокремлення» людини з природного середовища супроводжується збільшенням уваги до соціальних чинників життєдіяльності людей, прогресуючою раціоналізацією мислення, а також переважанням штучних продуктивних сил над природними.

Наявність додаткових економічних можливостей та розгалуженість мережі соціальних зв'язків зумовлює посилення соціально-економічних і територіально-просторових процесів, які полягають у зростанні міст, міського населення та поширенні міського способу життя на усе суспільство. Такий процес (відомий під назвою урбанізація) відбувається впродовж багатьох століть, але саме на сучасному періоді суспільно-історичного розвитку поряд з великими міс-

тами почали виникати їх об'єднання – агломерації. У сучасному світі процеси урбанізації та глобалізації відбуваються паралельно, а їх змістом стає зміна соціальних функцій міського населення, засобів праці, а також дивергенція культурних та ціннісних стереотипів городян. Історично урбанізовані території (зони) характеризуються концентрацією, інтенсифікацією та диференціацією міських видів діяльності у містах та агломерації, розповсюдженням міського способу життя у сільських районах (рурбанізація), розвиток широкої міської агломерації та збільшення розмірів передмість (субурбанізація), ускладнення форм та систем урбанізованого розселення (виникнення вузлових та смугових агломерацій, таких як Дніпропетровська, Донецька, Криворізька, Київська), збільшення радіусів розселення та спеціалізація урбанізованих районів (за промисловим призначенням, адміністративно-діловими функціями та зонами дозвілля) [14].

Містобудівний аспект розселення на урбанізованих територіях пов'язаний з просторовим розміщенням людей у регіоні (у ширшому розумінні – на території окремої країни або частини світу) та активним процесом формування людиною комфортного життєвого середовища на основі удосконалення усіх сфер суспільного життя та інтенсифікації суспільного виробництва. На процес розселення об'єктивно впливають наступні чинники:

- соціально-економічні, які пов'язані з місцевими та регіональними характеристиками трудових ресурсів, транспортної мережі, з характером виробничих відносин, рівнем розвитку продуктивних сил та їх просторовим розміщенням;
- природні, які визначають кліматом, природними та антропогенними ландшафтами, рельєфом місцевості, наявністю родовищ корисних копалин;
- демографічні, які описують структуру населення, інтенсивність процесів його природного відтворення та характер міграційних процесів на визначеній території.

В Україні нараховується 459 міст, у яких на 01.01.2010 р. постійно проживало 68,6% усього населення країни, що становило 31 524,8 тис. осіб [12]. Така ситуація від-

повідає загальносвітовим тенденціям та прогнозам зростання міського населення, як це представлено у таблиці 1. Найбільш високими темпи зростання міського населення були після Другої світової війни, коли відбулося одночасне зростання чисельності міського населення та збільшення кількості міст. Але сформована на теренах колишнього Союзу РСР містобудівна доктрина, не брала до уваги достатньою мірою регіональні відмінності України, її національні й культурні особливості, історичні традиції. Розвиток міських поселень виключно з позицій зміцнення виробничої сфери призвів до суттєвих регіональних диспропорцій у розселенні, внаслідок чого було створено райони і міста з надмірно високою концентрацією промислових підприємств і міського населення. Найбільше таких «міст-заводів» виникає на території Придніпровсько-Донецького регіону, де у міських поселеннях проживає від 80 до 89% населення, і саме на цих теренах наприкінці минулого століття складається найбільш екологічно несприятлива ситуація.

Сьогодні у світі у найбільших агломераціях зосереджено третину усіх мешканців міст, а злиття розташованих уздовж транспортних шляхів агломерацій призводить до утворення мегалополісів – стихійних форм міського розселення з високою (від 2,7 люд./га у США до 10 люд./га у Європі та Японії) концентрацією населення та розвинутими економічними зв'язками між окремими агломераціями, що входять до його складу. Щороку міське населення нашої планети збільшується на 65 млн. осіб, а 380 найбільших міст світу виробляють 50% світового ВВП [9]. До 2025 року, за прогнозами [8], 600 найбільших міст світу продукуватимуть 60% світового ВВП, а найбільш інтенсивними процеси урбанізації будуть у Південній та Південно-Східній Азії, зокрема на території КНР та Індії. Така ситуація супроводжуватиметься подальшим зростанням рівня забруднення атмосфери, гідросфери та ґрунтів відходами промислового виробництва, хоча вже сьогоднішні тенденції свідчать про наближення окремих регіонів до стану екологічної катастрофи.

Так, за даними Міністерства екології та природних ресурсів України, протягом

20-річного періоду найбільш забрудненими є міста, переважно, на сході та центрі України, зокрема, у Донецькій області – Горлівка, Дзержинськ, Донецьк, Єнакієве, Краматорськ, Макіївка, Маріуполь і Слов'янськ, у Дніпропетровській – це Дніпропетровськ, Дніпродзержинськ та Кривий Ріг [14]. Загалом, на території України протягом 1992–2012 років рівень забруднення атмосферного повітря характеризувався, як високий. Таке забруднення пов'язане зі значними концентраціями формальдегіду, діоксиду азоту, фенолу, бензапірену, фтористого водню, оксиду вуглецю та зважених речовин. Причинами такого вкрай незадовільного стану довкілля у міських поселеннях є те, що швидкі темпи урбанізації та індустріалізації супроводжувалися екстенсивним розширенням зон міської забудови та стрімким збільшенням чисельності населення, що у певний момент перевищило як здатність місцевих громад підтримувати прийнятні стандарти санітарії, екологічної безпеки та стійкого економічного розвитку, так і асиміляційний потенціал природного середовища та його здатність до самовідновлення. Незадовільний стан міської виробничої та побутової інфраструктури у більшості країн світу призводить до того, що до річок, озер та приберегові води морів скидаються такі обсяги забруднених стічних вод та відходів, що вміст небезпечних речовин багатократно перевищує їх гранично допустимі концентрації, призводячи до руйнування установлених екосистем, зменшуючи продуктивність водойм та роблячи їх небезпечними для людини. Наприклад, індійські міста переробляють лише третину своїх нечистот, щоденно скидаючи до поверхневої гідрографічної мережі до 26,5 млрд літрів промислових та побутових стоків [10].

Неефективне управління міським господарством також робить свій внесок у погіршення екологічної ситуації в міських поселеннях, оскільки недосконала транспортна політика, застосування викопних видів палива, нераціональне використання теплової та електричної енергії призводять до викидів до атмосфери надзвичайно великих обсягів парникових газів та зважених речовин.

Результати дослідження Міністерства сільськогосподарства США [10] засвідчують, що протягом останніх п'яти років площа земель, що віддаються під забудову, збільшується щороку вдвічі. Щорічно у США забудовується більш ніж 1,2 млн гектарів земель сільськогосподарського призначення та лісового фонду. Наприклад, з 1950 року населення Сент-Луїсу та прилеглої до нього території збільшилося на 35%, у той час як площа забудованих земель протягом 1950–1990 років зросла на 335% завдяки міграції населення до передмість. Інтенсифікація будівництва не лише зменшує площу вільних земель, але й призводить до відтоку фінансових та трудових ресурсів з міст. Як правило, на одне робоче місце, що створене у місті, припадає до 10 робочих місць, які створюються у передмістях та в агломерації. Збереження стійкої тенденції відтоку робочої сили робить можливим реалізацію «детройтського» сценарію розвитку міста, коли стрімке скорочення населення міста призводить до занепаду його інфраструктури та позбавляє громаду перспектив майбутнього розвитку. Так, місто Детройт, головне місто штату Мічиган, його головний адміністративний та промисловий центр, є одним з прикладів невдалої політики розвитку міського поселення, наслідком чого стало зменшення чисельності населення на 25% у період між 2000 та 2010 роком через загострення соціально-економічних, демографічних та екологічних проблем. Порівняно з 1950 роком населення 60% [16]. Такого роду несприятлива ситуація стимулює представників середнього класу переїздити до передмість або до інших районів США, а в результаті відбувається зменшення бази оподаткування, знецінення нерухомості, знелюднення міських кварталів, підвищується рівень злочинності та посилюються демографічні диспропорції. З позицій економіки природокористування, яка вивчає взамовідносини між біотичними та соціальними цілісностями та їхнім довкіллям, зменшення привабливості міста для його населення є наслідком системних диспропорцій у його розвитку, зумовлених як внутрішніми чинниками (значне соціальне розшарування

суспільства та загострення етнокультурних проблем у випадку Детройта) так і зовнішніми, екстернальними, прикладом яких є техногенні аварії на зразок Чорнобильської катастрофи, внаслідок яких поселення стають небезпечними для існування. Екстернальні витрати проявляються у момент, коли для людини стає наочною обмеженість асиміляційної здатності навколишнього природного середовища, тобто тоді, коли в певний момент часу найменша порція небезпечних відходів призводить до неможливості їхнього поглинання та завдає шкоду інтересам людини. У більшості випадків екстернальні витрати мають агрегативний характер та проявляються не одразу, а через деякий проміжок часу, що може бути відносно тривалим з людської точки зору (десятки або сотні років). Оскільки сучасні міста з їх високою щільністю населення, поєднанням виробничої та соціальної інфраструктури, високою концентрацією транспортних засобів є основними забруднювачами довкілля у регіональному вимірі, то питання полягає у визначенні асиміляційного потенціалу тієї території, на якій розташоване місто, та механізму регулювання обсягів антропогенного навантаження на довкілля у окремих зонах міста. До природних складових такого механізму можна віднести коливання чисельності населення міста та структуру просторового розселення мешканців. Перше має безпосереднє відношення до демографічних аспектів існування міст, друге – до просторових та соціально-економічних. Демографічна ситуація міста характеризується рівномірністю розселення населення, обсягами та періодичністю його міграції, віковою та статеву структурою населення, середньою тривалістю життя, що впливає на структуру витрат місцевих бюджетів. Нерівномірність розселення людей в місті та навколо нього, разом із посиленням економічних зв'язків між окремими поселеннями породжує процес метрополізації, тобто утворення метропольних територій або метрополій-регіонів, до складу яких входять окремі адміністративно-територіальні одиниці з високою концентрацією людських ресурсів та значною економічною

активністю. Процеси метрополізації однаковою мірою притаманні як розвинутим країнам, так і країнам, що розвиваються. Так, на території країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку налічується близько 100 метрополій (мегалополісів) з моноцентричною (єдине місто-ядро та супутні менші міста – Лондон, Лос-Анджелес, Москва) та поліцентричною структурою (Бонн, Дортмунд, Дюссельдорф).

Із метрополізацією та демографічною ситуацією безпосередньо пов'язана інвестиційна привабливість або «прибутковість» міста. Остання має тенденцію до зниження разом із зростанням його розмірів та погіршенням стану довкілля внаслідок зменшення ефективності управління розвитком міської громади. Це зменшення ефективності проявляється в ускладненні бюрократичних процедур, збільшенні їх тривалості та непрозорості, зростанні витрат на транспортування продуктів (послуг) та робочої сили всередині міста, зменшенні прибутковості підприємницької діяльності через зростання цін на нерухомість та дорожнечу робочої сили, відсутності контролю за утилізацією побутових та промислових відходів та очищення шкідливих викидів. Світовий банк [15] пропонує застосовувати показники щільності населення та «економічної щільності» (остання означає інтенсивність економічної діяльності на одиниці території, наприклад, на одному квадратному кілометрі) задля характеристики рівня соціально-економічного розвитку конкретного міського населеного пункту: оскільки щільність виробництва і населення безпосередньо співвідносяться між собою, то щільність населення іноді використовується як характеристика економічної активності на території міста, особливо у випадках, коли інформація щодо обсягів виробництва є менш доступною.

Прикладом зменшення «прибутковості» міста є ситуація у Дніпропетровську, який посів перше місце в світі у рейтингу міст, населення яких скорочується найбільшими темпами [11]. Так, згідно з прогнозом ООН [10] очікується зменшення чисельності мешканців Дніпропетровська вже до 2025 року майже на 17% до 967 тисяч чоловік (порівняно з 1,16 млн.). Крім того, до 28

міст світу з найбільшим темпом вимирання потрапили такі українські міста як Донецьк, Запоріжжя, Харків та Одеса. Усі зазначені у звіті мегалополіси (включно з Києвом) характеризуються вкрай несприятливою для людей екологічною ситуацією, спричиноюю як наслідками Чорнобильської катастрофи, так і надмірним техногенним навантаженням на довкілля та низьким рівнем управління міським господарством, що спричиняє високу смертність населення через хвороби органів кровопостачання та онкологічні захворювання [12]. Стан довкілля у Дніпропетровську, Донецьку, Запоріжжі та Харкові через відсутність ефективної екологічної політики не дозволяє більшості жителів дожити навіть до 60-ти років, що у поєднанні з негативною демографічною статистикою (абсолютний показник приросту населення в області у 2012 році був від'ємним та дорівнював –15990 осіб) [12] та від'ємними показниками міграції (сальдо міграції у тому ж році становило мінус 215 осіб) створюють загрозливу ситуацію для активізації економічної діяльності у майбутньому (внаслідок дефіциту робочої сили) та виконання доходної частини бюджетів (через скорочення бази оподаткування та збільшення числа людей, які потребують допомоги з боку держави). Про загрозу здоров'ю та працездатності населення міста свідчать дані наукових досліджень [14]: найбільша частина шкідливих речовин до атмосферного повітря викидається на території Самарського (це обумовлено розташуванням тут Придніпровської ТЕЦ) – 58,64% та Ленінського районів – 26,63%. З урахуванням транскордонних потоків максимально можлива частка забруднень від стаціонарних джерел, яка може надійти на підстилаючу поверхню для умов м. Дніпропетровська, складає 86,1% [14]. Для міських районів Дніпропетровська небезпечними залишаються викиди сполук азоту, сірчаного ангідриду та діоксину вуглецю, провідну роль у поглинанні яких відіграє рослинність. Проте збільшення шкідливих викидів супроводжується зменшенням площі зелених насаджень та деградацією природних екосистем як всередині міста, так і навколо нього, що має наслідком зменшення асиміляційного потенціалу Дніпропетровської

агломерації та запускає деструктивні процеси соціально-економічного розвитку міста.

Ускладнення стосунків між людиною та природою в міських поселеннях супроводжується зміною соціальних парадигм та трансформацією ролей основних зацікавлених у процесі урбанізації сторін. Поступова втрата державою монополії на владу та децентралізація повноважень сприяє посиленню ролі місцевого самоврядування та формуванню нових економічних зв'язків на регіональному рівні. Посилення глобальної взаємозалежності суб'єктів господарювання та відносно вільне переміщення робочої сили та капіталів сприяють зростанню мобільності товарів, послуг, трудових ресурсів, технологій та інформації, але водночас посилюють ризики втрати містами привабливості через можливість людей обирати місце проживання та об'єкти інвестицій незалежно від національних та географічних обмежень. Тому актуальними стають завдання принципової зміни вертикальних відносин між державою та містом згідно з принципами партнерства і координації взаємодії міст та агломерацій. Взаємодія національних та регіональних (місцевих) органів влади має базуватися на наступних принципах [17]: а) інтернаціоналізації та глобалізації, що передбачає визначення характеристик міста, важливих у світовому масштабі, зближення і міжнародне співробітництво органів влади, установ й організації різних міст; б) локалізації – розвитку місцевих активів (людських, природних, фізичних, функціональних, культурних тощо);

в) диверсифікації – розширення номенклатури товарів і послуг та/або географічної території, для того, щоб знизити ризики від циклічності розвитку бізнесу та зміни технологічних укладів. Для успішного розвитку господарство міста має бути диверсифікованим та збалансованим, аби захистити городян від потенційної втрати економічної ніші через зміну внутрішніх або зовнішніх чинників;

г) сталості, що означає важливість сталого функціонування інфраструктури, фінансову стабільність місцевого бюджету, безпечність та стабільність середовища існування, місцевих традицій, звичаїв, навичок;

д) відповідальності – використання для роз-

витку економіки міста збережених у більшості країн ресурсів регіонального, національного й міжнародного значення.

е) інформатизації – підвищення можливостей мешканців міста у різних сферах суспільних відносин за допомогою впровадження сучасних інформаційних технологій. Інформатизація має сприяти кооперації міст, пошуку нових напрямів і форм співробітництва з метою розробки стандартів екологічних міських поселень, збалансованого ресурсного забезпечення, допомагати вирішенню проблем розвитку міських територій, місцевого населення, моніторингу стану довкілля.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку урбанізованих спільнот свідчить про поступову зміну ролі міста у загальносвітових процесах цивілізаційного розвитку, підвищення значення органів місцевого самоврядування, трансформацію державних підходів до управління урбанізацією задля забезпечення інтересів місцевого населення та розвитку міст як домінуючих первинних цілісних елементів територіального розселення. Іноземний досвід місцевого самоврядування дозволяє виокремити декілька підходів до соціально-економічного розвитку місцевих співтовариств [17]:

– інституційний – реалізується шляхом створення структур, де зосереджено висококваліфікованих експертів, які безпосередньо беруть участь в обґрунтуванні напрямів і механізмів територіального розвитку. Зокрема, у Сполучених Штатах органи виконавчої влади на рівні штатів, графств та окремих міст мають спеціальні комісії або агенції з економічного розвитку. Такі інститути відповідають за підготовку цільових програм спрямованих на підвищення якості життя населення, забезпечення екологічної безпеки територій та посилення їхніх конкурентних позицій. Головна мета цих організацій полягає у сприянні розвитку бізнесу, зростанню обсягів виробництва перспективних товарів і послуг, створенню робочих місць у конкретному територіальному утворенні. До цього процесу можуть залучатися і недержавні організації – наприклад, у штаті Кентуккі функціонує приватна неприбуткова науково-технологічна корпорація, завданням якої є розвиток науки, технологій та

інноваційний розвиток території;

– системний – цей підхід полягає в інтеграції стратегій, що розробляються муніципалітетами, органами влади окремих регіонів (адміністративно-територіальних одиниць) чи центральним урядом. Вперше системний підхід був апробований у Нідерландах, але згодом отримав визнання у багатьох країнах Європи. Його відмінною рисою є впровадження системи планування за принципом «знизу вгору» (bottom-up). Не дивлячись на те, що планування територіального розвитку було ініційоване нідерландським урядом, останній здійснює лише загальну координацію та фінансування, тоді як реальні повноваження щодо управління проектами та розпорядження фінансовими коштами знаходяться у регіональній та муніципальній владі;

– корпоративний – місто розглядається як система, що має достатньо виражені ознаки корпорації, тому основна ідея підходу полягає у налагодженні діалогу між усіма зацікавленими учасниками міського розвитку. Його принциповою вимогою є залучення до процесу розробки програмних документів представників різних груп (серед яких – бізнес, освіта, охорона здоров'я тощо), чий інтерес пов'язаний з цим містом, а ресурси дають змогу істотно впливати на його розвиток. Водночас цей підхід менш формалізований, не має так явно вираженої вертикалі відносин, як системний;

– «делегування повноважень» – ґрунтується на необхідності децентралізації процесу підготовки й прийняття рішень щодо соціально-економічного розвитку території. Реалізація цього підходу в США відображається в концепції місцевої громади та пов'язується з розробкою стратегічних планів її розвитку;

– бенчмаркінг – набув поширення останніми роками як підхід до розробки проектів місцевого розвитку. Потреба в ньому зумовлена обмеженістю ресурсів (кадрових, фінансових, економічних), які мають у своєму розпорядженні окремі території. у сфері передових технологій, біотехнологій, інформаційних технологій і телекомунікації. Поширенню бенчмаркінгу також сприяла поява нових напрямів і проблем соціально-економічного розвитку, пов'язаних з реалі-

зацією стратегій стійкого розвитку та збереженням якості навколишнього середовища. Введення екологічного компонента до цільової функції програмних документів соціально-економічного розвитку територій зумовлене оновленням складу індикаторів, що використовуються в плануванні та моніторингу. Наприклад, у США до показників, що застосовуються при плануванні та контролі й відображають якість життя населення, входять наступні: кваліфікація у віці 19 років; тривалість здорового життя; кількість будинків, не пристосованих для життя; обсяг викидів парникових газів; кількість днів із середнім і високим рівнем забруднення повітря; кількість річок з водою доброї та високої якості; кількість нових будинків, побудованих на відведених землях; обсяг створених та перероблених відходів [16]. Особливістю Сполучених Штатів є те, що місцевим органам влади тут надане право запроваджувати жорсткіші екологічні стандарти порівняно з національними, визначати основні природоохоронні цілі на середньо- і довгострокову перспективу та гарантувати інвесторам відсутність змін екологічних вимог у найближчі 5...10 років.

Європейська система, хоча йї притаманні деякі відмінності від північноамериканської, також приділяє значну увагу питанням координації інтересів зацікавлених осіб в процесі управління розвитком міста та посиленню міського рівня у взаємовідносинах та взаємодії соціотехноприродних систем «країна» – «регіон» – «місто». Точкою відліку у формуванні останньої можна вважати прийняття у 1985 році Європейської хартії місцевого самоврядування, якою остаточно було визначено нову роль локального (на рівні міста або селища) рівня управління у процесах соціально-економічного розвитку країн континенту та прискорено поступову трансформацію суб'єкт-об'єктних відносин між державою та містом у суб'єкт-суб'єктні [17], наслідком цього стає:

1) посилення ролі асоціативних органів місцевого самоврядування (асоціацій міст різних країн), які є впливовими легітимними представниками інтересів територіальних громад у відносинах країни та міста, а також ЄС та міста;

2) розробка ефективних механізмів наскрізного управління та планування в країнах ЄС, механізмів збалансування та гармонізації функцій, компетенцій і повноважень органів влади та управління різних рівнів;

3) повсюдне впровадження культури стратегічного планування на рівні міст;

4) формування різних координуючих органів, призначених для збалансування інтересів та впорядкування відносин між містами як по горизонталі, так і по вертикалі;

5) поступове збільшення частки місцевих бюджетів у загальних бюджетах країн;

6) стимулювання на місцевому рівні політики спільного (влада – громада) управління територіальним розвитком;

7) запровадження механізмів заохочення горизонтальної кооперації міст і підтримки місцевих ініціатив.

Привабливість міста безпосередньо залежить від практичного втілення принципів стійкого розвитку на території міста, а також від ефективності зусиль місцевої влади, які спрямовані на покращення стану довкілля. З економічної точки зору це можна пояснити міркуваннями щодо якості ресурсів: оскільки конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість території визначається, зокрема, якістю трудових ресурсів, а саме – складом та кваліфікацією потенційних працівників, їхнім ставленням до праці, тривалістю трудової кар'єри, станом здоров'я економічно активної частини населення. Висока якість трудових ресурсів зазвичай притаманна районам зі сталою системою суспільних та економічних відносин, сформованими етичними категоріями, розвинутою культурою та сприятливим довкіллям. Навпаки, для техногенно навантажених регіонів, у тому числі й так званих «старопромислових», до яких належать Донбас та Придніпров'я, характерними є збільшення від'ємного сальдо міграції населення, особливо молоді, монофункціональний характер економіки міст, зростання кількості безробітних, погіршення криміногенної ситуації, занепад житлово-комунального господарства, спричинений зростанням рівня покинутих помешкань та збільшенням дефіциту місцевих бюджетів; деградація соціальної та економічної інфраструктури міського господарства.

Враховуючи зростання рівня освіченості населення та збільшення уваги його найбільш активної та заможної частини до якості життя, невід'ємною складовою якої є здорове довкілля, міській владі доцільно приділяти значну увагу систематизації територій в рамках природних територіально-господарських систем за типами господарської діяльності та умовами утилізації її відходів. Така систематизація надасть можливість адекватно оцінити асиміляційний потенціал природного середовища та, відповідно до цього, визначити можливість розміщення промислових об'єктів та допустимі рівні техногенного навантаження в умовах міста, а як наслідок – сформулювати відповідні програми еколого-економічного та соціального розвитку територій. Передумовою такої систематизації має бути проведення екологічного аудиту територій міста та складання екологічних паспортів міського поселення за його окремими районами. У паспортах має бути зазначене кількість розміщених господарських об'єктів, обсяги забруднення ними природного середовища, здатність природного середовища асимілювати забруднення у вигляді викидів та скидів із урахуванням вимог дотримання визначеного екологічного стандарту якості довкілля (природного середовища, частиною якого є місто).

Висновки. На основі вище викладеного матеріалу дослідження можна зробити висновок, що в процесі свого розвитку антропогенні фактори середовища сприяють глибокій трансформації, а у багатьох випадках – деградації природного середовища, наслідком чого є загострення екологічних та соціально-економічних проблем. Доведено, що між екологічною ситуацією в міському поселенні та його соціально-економічною привабливістю існує безпосередній зв'язок, тобто деградація природного середовища та заміна його техногенним є ознакою занепаду соціально-економічної структури поселення або формування у ньому критичних (з точки зору еколого-економічної безпеки) загроз. Для уникнення такого роду небезпек міській владі доцільно концентрувати зусилля на систематизації територій в рамках природних територіально-господарських систем за типами господарської діяльності

та умовами утилізації її відходів, зокрема шляхом розроблення екологічних паспортів міста та його окремих районів, із зазначенням важливих елементів як природного, так й антропогенного середовища.

Література

1. Армилас П. Вклад Р. Редфилда в определение понятия «цивилизация» [Текст] / П. Армилас // Сравнительное изучение цивилизаций : хрестоматия : учеб. пос. для студентов вузов / сост., ред. Б. С. Ерасов. — М. : Аспект Пресс, 1999. — 91 с.
2. Попова Ю. М. Економічні аспекти визначення дефініції «місто» [Електронний ресурс] / Ю. М. Попова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php>.
3. Саханенко С. Теоретичні та організаційно-функціональні засади політичного управління містом в умовах самоврядування : автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр. : спец. 25.00.04 «Міське самоврядування» / С. Саханенко. — Донецьк, 2005. — 40 с.
4. Гуляк Р. Е. Соціально-економічна сутність та визначення поняття «місто» [Електронний ресурс] / Р. Е. Гуляк // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. — № 82. — Режим доступу: <http://eprints.ksame.kharkov.ua/5824/1/126-13195.pdf>.
5. Шевченко А. Полеміка щодо визначень поняття «місто» та його функцій [Електронний ресурс] / А. Шевченко. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Patp/2009_2/09saspmf.pdf.
6. Бойко-Бойчук О. Проблеми міста як підґрунтя ефективного управління його розвитком [Електронний ресурс] / О. Бойко-Бойчук. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2009_1/doc/3/01.pdf.
7. Хлобистов Є. В. Екологічна безпека трансформаційної економіки. / Є. В. Хлобистов. — К. : Чорнобильінтерінформ, 2004. — 336 с.
8. Балусева О. В. Проблематика екологізації міського середовища / О. В. Балусева // Зб. наукових праць ДонДУУ. — Т. XII. — Серія «Економіка», випуск 183 «Трансформаційні процеси в сучасній економіці». — Донецьк. — 2011. — С. 23–28.
9. Балусева О. В. Напрями сталого екологічного розвитку великих міст / О. В. Балусева // Зб. наукових праць ДонДУУ. — Т. XI. — Серія «Економіка», випуск 175 «Стратегія економічного розвитку». — Донецьк, 2011. — С.368–375.
10. Planning Sustainable Cities. Global Report on Human Settlements 2009. - Електронний ресурс. Режим доступу: http://books.google.com.ua/books/un_habitat?id=6Dc8HLX0Yw8C&pg=PA267&dq=Ukraine&cd=4&redir_esc=y#v=onepage&q=Ukraine&f=false
11. Схід та Північ України вимирають //Права людини в Україні. Інформаційний портал Харківської правозахисної групи від 17.07.13 р. — Електронний ресурс. Режим доступу:

<http://www.khpg.org/index.php?id=1374093395>.

12. Населення українських міст скорочується найшвидше у світі. – Електронний ресурс. Режим доступу: http://www-origin.dw-world.de/оон-населення-українських-міст-скорочується-найшвидше-в-світі/a-16352692_

13. Статистичний збірник «Чисельність наявного населення України». – Електронний ресурс. Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publnasel_u.htm.

14. Звіт про НДР. Виконання досліджень з районування території м. Дніпропетровська за показниками газопоглинаючої та пилоосаджуючої здатності різних типів підстилаючої поверхні. – Дніпропет-

ровськ: ІПІЕ НАН України, 2007. – 60 с.

15. Романюк С. А. Економічна щільність як показник розвитку міст. Стаття. – Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1770>.

16. Wisely, John; Spangler, Todd (March 24, 2011). «Motor City population declines 25%». USA Today. Retrieved June 20, 2011.

17. Ільяшенко В. А. Розвиток місцевого самоврядування у зарубіжних країнах / В. А. Ільяшенко. - – Електронний ресурс. Режим доступу: archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_du/2010.../DU310_09.pdf

В статье рассматриваются социально-экономические последствия взаимодействия антропогенных и природных факторов в процессе развития городских поселений. Определены основные экологические, экономические и социальные проблемы современных городов. Проанализирован иностранный опыт управления социально-экономическим развитием города с учетом экологических ограничений. Предложены рекомендации относительно минимизации негативных социально-экономических последствий урбанизации.

Ключевые слова: урбанизация, социально-экономическая система, устойчивое развитие, антропогенная подсистема, природная подсистема.

The main social and economic consequences of interaction between anthropogenic and natural factors in the process of city development are determined. The main environmental, economic and social problems of modern cities are identified. Foreign experience of administrating city development is analyzed with existing environmental limitations taken into consideration. The recommendations to minimize the negative social and economic effects of urbanization are proposed.

Keywords: urbanization, social and economic system, sustainable development, anthropogenic system, natural systems.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Швецом В. Я.

Надійшла до редакції 2.12.13 р.

УДК 553.04:338.98

ЕФЕКТИВНА РЕНТНА ПОЛІТИКА ПРИ ВИДОБУВАННІ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ

*М. В. Жикаляк, канд. геол. наук, генеральний директор ДРГП «Донецькгеологія»,
dongeo@ukr.net*

Обґрунтована необхідність радикального реформування рентних відносин у надрокористуванні. Розглянуто причини утворення ренти та її види. Запропоновано розділяти поняття гірничої ренти, зумовленої природними умовами, та підприємницької ренти, яка пов'язана з прийняттям інноваційних управлінських рішень та інвестиціями у розвиток родовищ. Охарактеризовані гірничий і підприємницький види ренти. Запропоновано методику розрахунку ставок роялті, яка враховує обсяги видобування корисних копалин і доходи від реалізації мінерально-сировинної продукції.

Ключові слова: рентні відносини, рентна політика, роялті, гірнича рента, підприємницька рента, горючі корисні копалини.

Постановка проблеми. У 2011 році при здійсненні переходу від натуральних валових до вартісних роялті на скореговані

доходи, в Україні була затверджена російська версія однієї із найбільш невдалих баз даного податку, а саме – вартість видобутих

корисних копалин з відніманням витрат на постачання мінерально-сировинної продукції споживачу. При запровадженні такого податку не враховується ні якість запасів корисних копалин в надрах, ні гірничо-геологічні умови їх видобування, ні інші важливі чинники гірничої ренти. Відсутня також диференціація ставок плати за використання надр за родовищами або групами родовищ одного виду корисних копалин та має місце довільне, економічно не обгрунтоване їх призначення. Дані податки за відсутності й недоцільності великих платежів за право використання мінерально-сировинних і, особливо, паливно-енергетичних ресурсів до початку їх видобування, є ціною цих ресурсів, яка виплачується їх власнику (державі, суспільству). Тому виникає необхідність зміни підходів до оподаткування гірничої ренти в умовах державної власності на мінеральні ресурси з метою підвищення ефективності регуляторної політики держави у сфері рентних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми природної ренти досліджуються ще з часів А. Сміта, а методи їх вирішення детально опрацьовані в західній економічній теорії [1]. В роботах західних фахівців, концептуальні підходи яких представлено А. Ендерсом, розглядаються питання оподаткування підприємств мінерально-сировинного комплексу та сформульовані теоретичні концепції спеціального оподаткування гірничої діяльності, які використовуються у практиці багатьох розвинутих країн світу. Але, як зазначають Веткін А., а також І. Квернер, у ряді випадків поширені на заході концепції рентної політики неможливо прямо застосувати в Росії або Україні у зв'язку із суттєвими відмінностями чинних у цих країнах державних інститутів – формальних і неформальних правил, які регулюють соціально-економічні відносини у сфері надрокористування [2; 3].

У роботах вітчизняних дослідників, зокрема В. П. Вишневського, розглядається роль рентного регулювання господарських відносин у сфері надрокористування в контексті світового досвіду оподаткування та правового забезпечення ведення гірничих робіт [4]. Однак, потребують більш глибокого дослідження питання визначення мето-

дологічних засад, які б дозволили державі здійснювати ефективну рентну політику в сфері використання надр.

Формулювання мети статті. Метою статті є визначення методологічних засад обгрунтування ефективної рентної політики держави при видобуванні паливно-енергетичних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Раціональне, екологічно ощадливе надрокористування в умовах радикальних соціально-економічних перетворень в гірничій промисловості, масової приватизації видобувних підприємств і створення нових недержавних компаній можливе на основі дослідження комплексу економічних відносин, які виникають у зв'язку із формуванням, розподілом та перерозподілом ренти, включаючи гірничу ренту. Тому необхідно правильно визначити, що собою представляє гірничу ренту. В яких випадках вона має місце, як визначити її величину та хто її отримує. Це дуже важливо для обгрунтування об'єкта і предмета оподаткування та податкової бази надроресурсних платежів при видобуванні первинних енергетичних ресурсів. При цьому необхідно враховувати, що згідно сучасної економічної теорії будь-який виробничий ресурс не тільки приносить дохід, але й здатний приносити ренту [3; 4]. Разом з тим вважається, що земля та ресурси надр не є особливим чинником виробництва, а представляють собою різновид капітальних ресурсів довготривалого користування за своїми властивостями аналогічних нерухомості [1; 2].

Необхідність радикального реформування рентних відносин при видобуванні корисних копалин обумовлена значенням мінерально-сировинного комплексу (МСК) для сталого функціонування базових галузей промисловості, які є основою економіки України, а також недосконалістю правового регулювання та чинного оподаткування гірничої діяльності в умовах переважно приватної форми власності гірничо-видобувних підприємств. В той же час більшість вітчизняних вчених при вирішенні питань оподаткування МСК системно не аналізують вплив різних видів рентних податків на поведінку суб'єктів гірничої діяльності, проблеми їх економічної обгрунтованості і адміністру-

вання у відповідності з сучасною податковою та фінансовою теорією. А без цього досить складно висунути обґрунтовані пропозиції стосовнолюбих реформ у податковій сфері.

У роботах західних фахівців з оподаткування МСК на основі цих досліджень сформульовані теоретичні концепції спеціального оподаткування гірничої діяльності, які використовуються в практиці багатьох розвинутих країн світу [2]. Однак, у ряді випадків їх неможливо прямо застосувати в Росії або Україні в зв'язку із суттєвими відмінностями чинних в цих країнах державних інститутів – формальних і неформальних правил, які регулюють соціально-економічні відносини в сфері надрокористування.

В сучасній неокласичній теорії економічна рента – це різниця між тим, що чинник виробництва реально отримує і ціною, яка необхідна, щоб залучити його в даній виробничій комбінації або оплатою чиннику виробництва, що перевищує суму, необхідну для утримання його в даній виробничій комбінації [1]. Тобто поняття ренти рівнозначне поняттю економічний прибуток. В свою чергу економічний прибуток є доходом від реалізації товарів (послуг) за вирахуванням альтернативних витрат використання ресурсів, які витрачені на виробництво цих товарів (послуг). Альтернативні витрати включають явні (зовнішні) та неявні (внутрішні) витрати [1; 4]. Для виробництва мінерально-сировинного товару необхідно і достатньо, щоб його ціна дорівнювала граничним альтернативним витратам. Максимальну ренту, яку отримує виробник мінеральної сировини, забезпечить одиниця товару з мінімальними (умовно нульовими) граничними альтернативними витратами [2].

Споживачі паливно-енергетичного товару також отримують ренту в усіх випадках, коли урівноважена ціна цього товару нижча його граничної користі або граничного доходу від його подальшого використання у виробництві. Рента (надлишок) споживача пов'язана з тим, що він погоджується придбати товар за ціною, яка дорівнює граничній користі або граничному доходу від його використання та придбає всю його кількість, крім останньої одиниці, за більш низькою урівноваженою (між попитом та

пропозиціями) ціною. Таким чином, загальний економічний прибуток (рента), яку приносить одиниця паливно-енергетичного товару виробничого призначення (рента виробника та споживача), дорівнює різниці між граничним доходом від його використання і граничними альтернативними витратами виробництва. Але гірнича рента – це виключно частина ренти тільки виробника, оскільки кожний споживач у відповідності з неокласичними уявленнями про ринки отримує однаковий енергетичний товар стандартної якості за однією і тією ж урівноваженою ціною. Тобто отримана споживачем рента не залежить ні від витрат виробництва цього товару споживання, ні від його якості, а залежить тільки від граничного доходу, який він забезпечує, або від ефективності подальшого виробничого чи комерційного використання даного паливно-енергетичного товару [5].

Природні характеристики паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) у надрах (їх якість, запаси і гірничо-геологічні умови) та інші особливості гірничої діяльності, з якими пов'язують наявність гірничої ренти, не впливають на ефективність використання продукції паливно-енергетичного комплексу, а отже і на величину ренти, яку отримує її споживач. Таким чином, рента споживача не є гірничою рентою в загальноприйнятому класичному її розумінні, а остання – це, перш за все, рента, яку отримує виробник продукції паливно-енергетичного комплексу (ПЕР). Рента за весь період експлуатації родовища ПЕК представляє собою потік чистих доходів за проміжок часу від початку здійснення інвестицій до закриття гірничого підприємства. При визначенні її величини необхідно враховувати чинник часу, оскільки отримання доходів та здійснення витрат в гірничому секторі відбувається в значному часовому інтервалі, іноді десятки років.

Чинники, від яких залежать різні види ренти, тісно взаємопов'язані між собою, оскільки обумовлені деякими загальними для всіх умовами та специфічними для кожного з них причинами, які впливають один на одного і можуть змінюватись одночасно. Тому в процесі їх аналізу необхідно враховувати, що більш високий рівень розвитку продуктивних сил та більш ефективні інсти-

тути управління надрокористування в державі і регіонах, навіть при високих природних характеристиках мінеральної сировини, суттєво впливають на величину економічної ренти взагалі та гірничої ренти зокрема. Наприклад, згідно оцінок західних фахівців економічна рента від видобування міді в Замбії складає 35% ренти від видобування міді приблизно однакових за природними характеристиками родовищ в Чилі в зв'язку з тим, що відповідні державні інститути та економічна політика Замбії стосовно гірничовидобувного сектору є менш ефективною [3].

Величина ренти, яку можна отримати за рахунок природних властивостей родовищ горючих корисних копалин, залежить від ціни, яку інвестори платять за отримання прав на їх видобування в процесі оформлення спецдозволів на використання надр, отримання геологічної інформації, експертизи, гірничі та земельні відводи, а також від діючих і вибраних ними правил співпраці та конкуренції із спеціально уповноваженими державними органами та іншими суб'єктами соціально-економічних відносин у сфері надрокористування. При цьому рента, яка буде утворюватися в процесі видобування паливно-енергетичних ресурсів за певних умов законними і незаконними способами, може вилучатися споживачами паливно-енергетичних ресурсів, постачальниками чинників виробництва, владою різних рівнів та їх представниками, злочинними групами, а також розтринькуватись на всіх етапах надрокористування та використання ПЕР. Отримувачами ренти взагалі та гірничої, зокрема, можуть бути не тільки гірничі підприємства та компанії, які здійснюють геологічну розвідку, видобування і переробку паливно-енергетичної сировини, але і власники прав власності на ділянки землі і надр або прав на їх використання [4; 5].

Сумарну ренту виробника продукції ПЕК можна розділити на власне гірничу ренту і підприємницьку або диференціальну ренту. При цьому до гірничої ренти відносять ренту, яка не залежить від поведінки надрокористувачів, а, в основному, залежить від природних та географічних характеристик родовищ. Підприємницька рента – це частина економічного прибутку від продажу

прав на паливно-енергетичні (мінерально-сировинні) ресурси в надрах або продукції гірничих компаній, яка залежить від рішень та дій господарюючих суб'єктів. В свою чергу вона розділяється на ренту, обумовлену поведінкою, що підвищує суспільний добробут завдяки інвестиціям в ефективні технології, інновації, інститути і дії (позитивні екстерналії), а також на ренту, обумовлену поведінкою, що зменшує суспільний добробут у зв'язку із опортунізмом, пошуком ренти і діями, які створюють негативні екстерналії. Крім того рента, яку отримують видобувні компанії (підприємства), може вилучатись в них власниками земель, місцевими громадами, власниками монопольних чинників виробництва, політиками і чиновниками загальнодержавного та місцевого рівнів. Крім того гірничі і підприємницька рента можуть бути як позитивними, так і негативними [2; 5].

Причини утворення ренти та її види неможливо розділити за об'єктивними критеріями, але з допомогою експертних обґрунтувань і оцінок спільно з конкретним надрокористувачем можна визначитись, яка частина ренти є гірничою – незалежною від рішень і поведінки господарюючих суб'єктів, а яка є підприємницькою, тобто залежною від їх рішень та поведінки. Це дуже важливо з метою економічно обґрунтованого оподаткування, оскільки тільки податок, який буде справляти в господарюючих суб'єктів гірничу ренту, може сприйматись як господарюючими суб'єктами – надрокористувачами, так і власниками паливно-енергетичних (мінерально-сировинних) ресурсів в надрах як неспотворений та справедливий (рис. 1).

З врахування вищевикладеного, можна відмітити наступне:

1. Стосовно мінерально-сировинних ресурсів і паливно-енергетичних, зокрема, абсолютної ренти не існує. Вона може бути тільки диференціальною, причому як позитивною, так і негативною.

2. Отримувачами ренти можуть бути не тільки гірничовидобувні підприємства і компанії, але і власники прав власності на ділянки землі та надр або прав на їх використання.

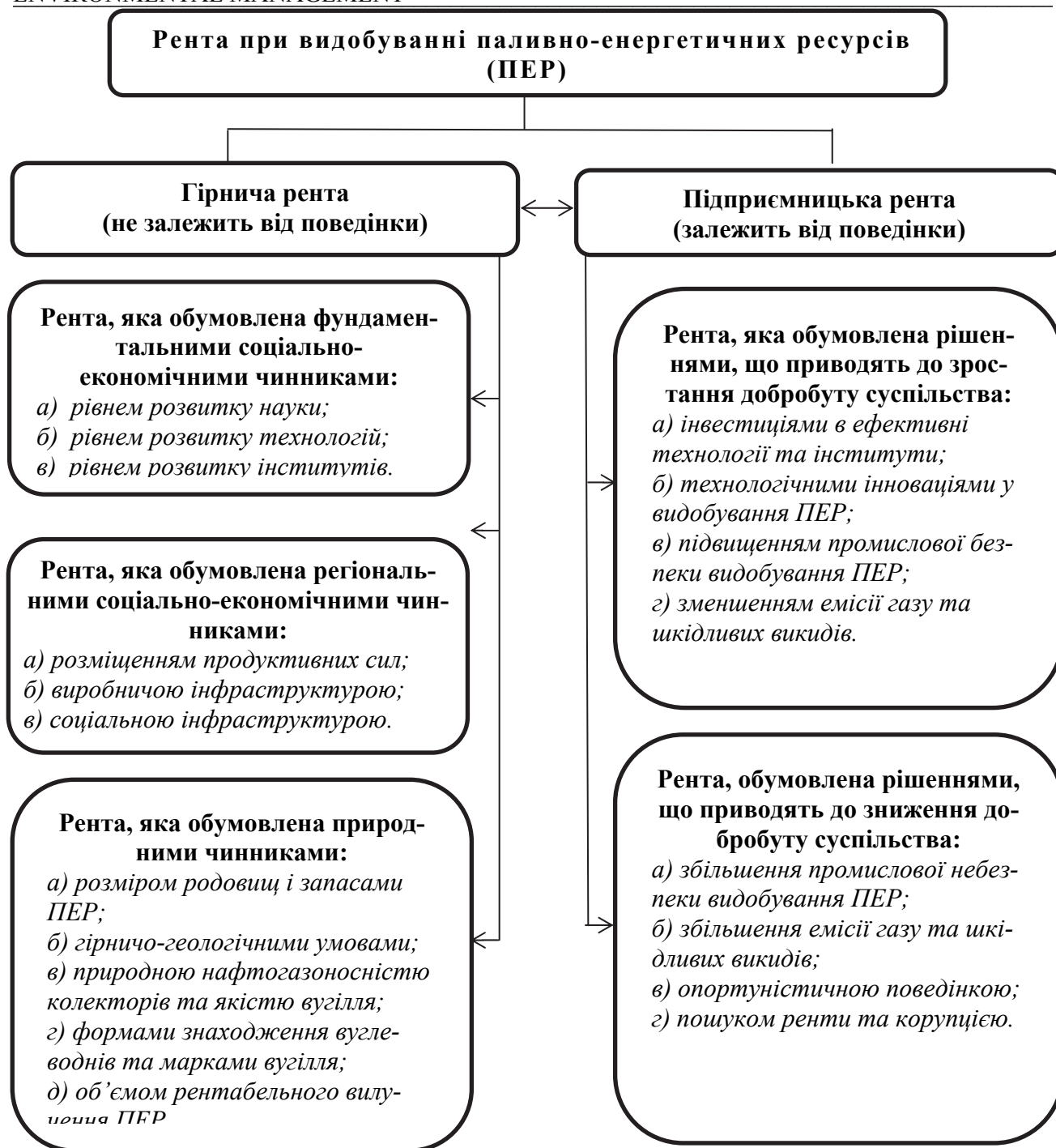


Рис. 1. Економічний прибуток (рента) при видобуванні паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР)

3. Деякі чинники, що впливають на величину ренти в гірничо-видобувному секторі, можуть знижувати її для окремих компаній (підприємств), але при цьому підвищувати ефективність суспільного виробництва. Інші, навпаки, підвищують доходи окремих економічних суб'єктів, але знижують громадський добробут. Треті діють односпрямовано. Гірнична рента – це виключно частина ренти виробника, оскільки кожний спо-

живач у відповідності з неокласичними уявленнями про ринки отримує однаковий товар стандартної якості за однією і тією ж врівноваженою ціною. Саме тому гірнична рента – є частиною економічного прибутку від продажу прав на мінеральні ресурси в надрах або продукції гірничовидобувних підприємств (компаній), яка не залежить від рішень та дій господарюючих суб'єктів [2].

4. Якщо вся рента віддзеркалює справ-

жню вартість (розмір) економічного прибутку, який передбачається отримати в майбутньому від використання видобутих паливно-енергетичних (мінерально-сировинних) ресурсів, то вартість запасів корисних копалин в надрах за принципом неокласичної рівноваги повинна точно дорівнювати розміру майбутньої гірничої ренти від продажу всієї мінерально-сировинної продукції (видобутих та реалізованих усіх запасів корисних копалин по конкретному родовищу).

5. Підприємницька рента – є частиною економічного прибутку від продажу прав на мінеральні ресурси в надрах або продукції гірничих компаній, яка залежить від рішень та дій господарюючих суб'єктів. Вона поділяється на ренту, обумовлену поведінкою, що підвищує суспільний добробут (інвестиціями) в ефективні технології та інститути, інноваціями і діями, що створюють позитивні екстерналії, а також на ренту, обумовлену поведінкою, що знижує суспільний добробут: опортунізмом, пошуком ренти та діями, що створюють негативні екстерналії.

6. Хоча причини утворення ренти та її види неможливо однозначно розділити за допомогою об'єктивних критеріїв, але виходячи з того, що вони є, можлива їх суб'єктивна оцінка та досягнення консенсусу між зацікавленими сторонами (урядовими органами і господарюючими суб'єктами – надрокористувачами) стосовно того, яка частина ренти є гірничою, а яка підприємницькою [2].

Це дуже важливо для економічно обгрунтованого оподаткування видобування корисних копалин, оскільки тільки тоді, коли господарюючі суб'єкти і суспільство або спеціально уповноважені державні органи будуть вважати, що податок за використання надр вилучає тільки гірничу ренту, він буде сприйматися як неспотворений та справедливий.

Актуальність впровадження економічно обгрунтованого оподаткування гірничої ренти при видобуванні (вилученні) газу метану вугільних родовищ і шахт обумовлена наступними чинниками:

- необхідністю забезпечення промислової безпеки, оскільки підвищена газонасність вугілля і вміщуючих порід надмірно ускладнює проведення гірничих робіт та ви-

добуток вугілля;

- з метою обліку як додаткової паливно-енергетичної сировини, яка міститься у вугільних пластах та вміщуючих породах і може попутно вилучатися при експлуатації вугільних родовищ (ресурсна складова);

- як джерело утворення в сприятливих геологічних умовах самостійних газових родовищ (ресурсна складова);

- як чинник, що істотно забруднює атмосферу в процесі провітрювання і вентиляції шахт (екологічна безпека).

Перспективні потенційно видобувні запаси газу вугільних родовищ та шахт Донбасу пов'язані з метаном кондиційних (балансових і позабалансових) вугільних пластів потужністю більше 0,5 м і зольністю менше 50%, з метаном типових пористих колекторів-пісковиків з прошарками та включеннями гравелітів і конгломератів і з метаном маловуглистих щільних пісковиків. При цьому необхідно враховувати, що підрахунок загального об'єму газу, який міститься в основних геолого-генетичних типах, і підрахунок промислових запасів метану в них не є однією і тією ж геолого-методичною, технологічною та техніко-економічною задачею. Тому запаси газу метану вугільних родовищ і шахт – це комплексно обгрунтований об'єм газу в кондиційних вугільних пластах, порових колекторах і щільних пісковиках, який може поетапно видобуватися (вилучатися) з урахуванням форм знаходження метану, гірничо-геологічних, технологічних та техніко-економічних умов на глибинах від ізобазы 10 куб. м / т вугілля (16 куб.м / т антрациту) до 1800 м.

Недосконалість податкового законодавства стосовно видобування газу метану обумовлена економічною та технологічною необгрунтованістю пункту 9.1 статті 263 Податкового Кодексу України, згідно якого видобування газу метану вугільних родовищ і шахт прирівняно до видобування природного газу із 20% ставкою плати за користування надрами від вартості видобування 1000 куб. м метану. При цьому, в зв'язку з відсутністю в чинному Податковому Кодексі ефективних механізмів щодо стимулювання видобування газу метану, по суті, законодавчо закріплена суттєва несправедли-

вість і нерівність конкурентних умов для розвитку вилучення метану навіть в процесі вуглевидобутку, не кажучи вже про завчасне його видобування. Разом з тим загально-відомо, що видобування або вилучення газу метану вугільних родовищ і шахт вимагає значних капітальних і експлуатаційних витрат, високого рівня технічного забезпечення та застосування сучасних ефективних технологій при незначній продуктивності (дебітах) метановидобувних свердловин і малих загальних обсягах видобутку газу метану. Значить чинна норма оподаткування обсягів видобування газу метану вилучає не гірничу ренту, а підприємницьку ренту, що

привело до економічної та фінансової недоцільності реалізації усіх інноваційних проектів у сфері видобування газу метану вугільних родовищ і шахт.

Економічно обґрунтоване врахування при оподаткуванні вилучення метану тільки гірничої ренти дозволить розглядати його видобування не тільки як вилучення супутньої сировини, а як рівноправне видобування – рівнозначне з видобуванням вугілля, або як повноцінне самостійне виробництво газометанової енергетичної сировини (рис. 2). Це дозволить досягнути в 2030 році рівня річного видобування газу метану вугільних родовищ і шахт не менше 4000 млн. куб. м.

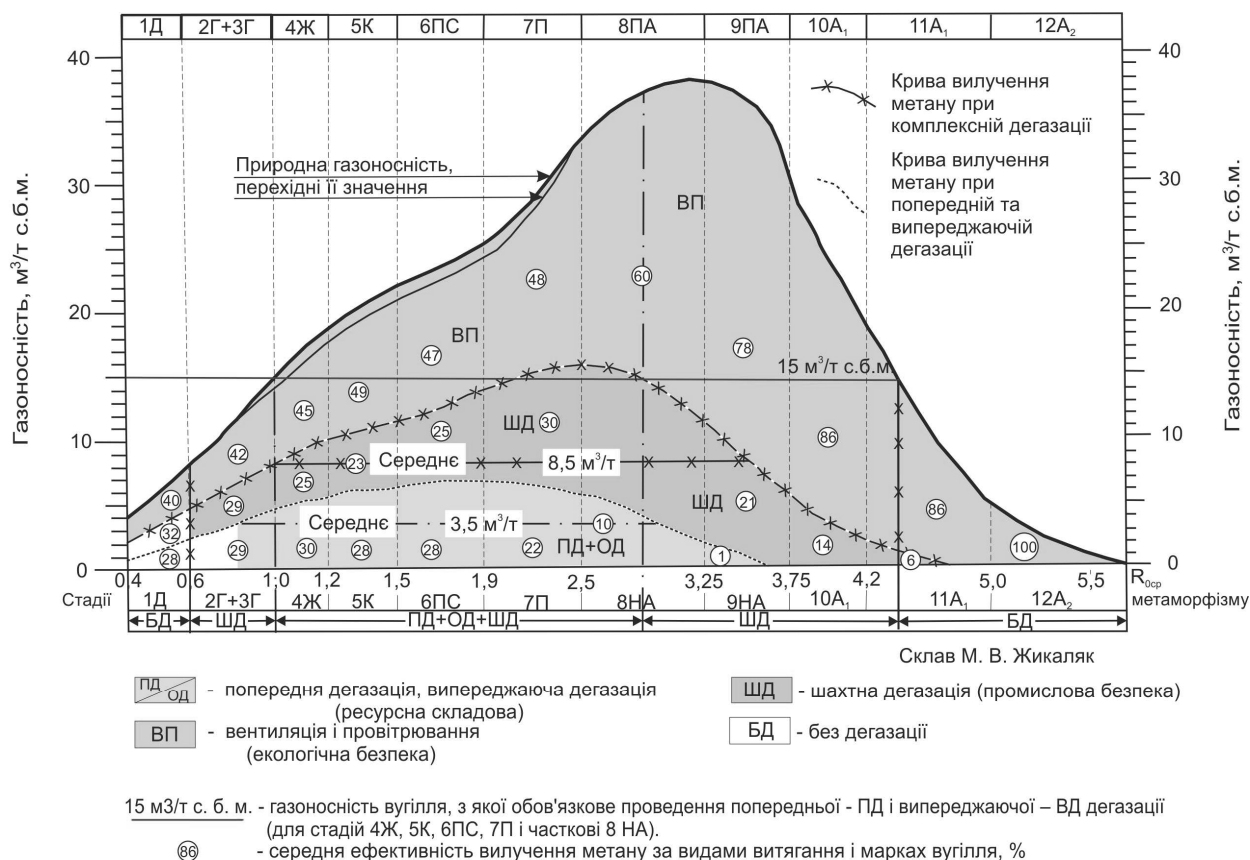


Рис. 2. Потенційна ефективність вилучення метану з вугілля Донбасу відповідно до їх газовіддачі

Необхідно статтю 1 Закону України «Про газ метан вугільних родовищ» (визначення термінів) внести наступні уточнення:

– видобування газу метану вугільних родовищ – це господарська діяльність, яка включає комплекс організаційних, технічних та технологічних заходів, спрямованих на вилучення вільного і адсорбованого газу

метану із вугільних пластів та газонасних вміщуючих порід у межах вугільних родовищ і шахтних полів, якщо таке вилучення не пов'язане із випереджувачою чи поточною дегазацією діючих шахт та шахт, які будуються для забезпечення промислової і екологічної безпеки вуглевидобутку, а вилучений газ метан призначається для по-

дальшого використання як матеріальний та/або енергетичний ресурс або для продажу, як товарна продукція;

– дегазація вугільних родовищ – це господарська діяльність, що включає комплекс організаційних, технічних та технологічних заходів, спрямованих на вилучення газу метану з вугільних родовищ, шахтних полів, що будуються, діючих та закритих шахт для забезпечення промислової та екологічної безпеки вуглевидобутку;

– господарська діяльність з утилізації та використання газу метану вугільних родовищ – це виробництво теплової, механічної, електричної та/або інших видів енергії; використання газу метану як основної технологічної сировини та/або при його продажі як товарної продукції.

У статті 263 Податкового Кодексу України вилучити газ метан вугільних родовищ із переліку «Газ природний» і ввести в таблицю після цього переліку «Газ метан» в якості самостійної корисної копалини. Крім того, до об'єкта оподаткування віднести тільки вільну та адсорбовану форми метану у вугільних пластах з нормою ставки за користування надрами для видобування 1000 куб. м. метану не більше 2% від вартості його реалізації (зараз вартості видобування). Дана пропозиція обґрунтовується наступними розрахунками.

Енергетичний потенціал 1 тис. куб. м газу метану відповідає енергетичному еквіваленту 22 т кам'яного вугілля.

Крім того, газ метан генетично і просторово нерозривно пов'язаний з вугіллям. Для кам'яного вугілля в якості ставки за користування надрами для його видобування встановлена норма 0,4% від вартості видобутку 1 т кам'яного вугілля. Обсяги потенційно видобувного вільного та частково видобувного адсорбованого газу метану в кам'яному вугіллі в середньому складають 20% від загального об'єму метану з врахуванням максимальної газоємності вугілля. Таким чином, з розрахунку отримуємо норму ставки за користування надрами для самостійного видобування вільного та адсор-

бованого газу метану вугільних родовищ і шахт: $0,4 \times 22,5 \times 0,2 = 1,8$ або округлено в обсязі 2% від вартості реалізації 1 тис. куб. м. метану.

При цьому з дегазаційного (абсорбованого) газу метану, який вилучається в процесі випереджаючої і супутньої дегазації та вентиляції шахт для забезпечення промислової та екологічної безпеки вуглевидобутку, плата за користування надрами справлятися не повинна.

Висновки. Суттєво посилити ринкові стимули щодо ресурсо- і енергозбереження може ефективна державна політика стосовно специфікації прав власності та вдосконалення рентних відносин при видобуванні стратегічно важливих для економіки України паливно-енергетичних ресурсів. Баланс інтересів держави, гірничовидобувних регіонів і бізнесу з метою значного збільшення обсягів видобування паливно-енергетичних (особливо, газових) ресурсів на період до 2030 року та сталий інноваційний розвиток вітчизняного паливно-енергетичного комплексу можна забезпечити за умов реформування надроресурсних і рентних відносин та впровадження економічно обґрунтованої системи оподаткування гірничої ренти з використанням роялті, податковою базою якого будуть об'єми видобування і доходи від реалізації мінерально-сировинної продукції.

Література

1. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг; пер. з англ. І. Дзюби. – К.: Вид-во Солюмії Павличко «Основи», 2001. – 670 с.
2. Эндерс А. Экономика природных ресурсов / А. Эндерс, И. Квернер. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.
3. Веткин А. Мировой опыт налогообложения и правового регулирования горной деятельности: моногр. / А. С. Веткин, Н. В. Жикаляк; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2010 – 236 с.
4. Вишневский В. П. Налоговая политика и экономическая теория / В. П. Вишневский // Экономика Украины. – 2007. – № 9. – С. 4–20.
5. Жикаляк Н. В. Государственное регулирование рентных отношений в горной промышленности Украины: моногр. / Н. В. Жикаляк; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 548 с.

Обоснована необхідність радикального реформування рентних відносин в недропользованні. Рассмотрены причины формирования ренты и ее виды. Предложено разделять понятия горной ренты, обусловленной природными условиями, и предприниматель-

ской, связанной с принятием инновационных управленческих решений и инвестициями в развитие месторождений. Охарактеризованы горная и предпринимательская виды ренты. Предложена методика расчета ставок роялти, предусматривающая учет объемов добычи полезных ископаемых и доходов от реализации минерально-сырьевой продукции.

Ключевые слова: рентные отношения, рентная политика, роялти, горная рента, предпринимательская рента, горючие полезные ископаемые.

The necessity of crucial transformation of rental approach in mineral wealth utilization is substantiated. The conditions which lead to creation of rental income and the types of rent are considered. It is suggested to separate definitions of mining rent caused by natural conditions of depths, and entrepreneurial one being the result of innovative managerial decisions and capital investments into mineral deposits exploitation technique. The description of mining and entrepreneurial rents is given. A new method to calculate a royalty rate with taking into account mining output of mineral resources and wholesale incomes is proposed.

Keywords: rental approach, rental policy, royalty, mining rent, entrepreneurial rent, fossil fuels.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В.

Надійшла до редакції 5.01.14 р.

УДК 658 : 622 . 0112

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОБ'ЄКТИВНИЙ ЧИННИК І ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В НАУЦІ І ПРАКТИЦІ

А. М. Турило, д. е. н., професор, О. А. Зінченко, д. е. н., доцент, А. А. Турило, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Криворізький національний університет», nvo.alta@gmail.com

У статті розглядається загальна система менеджменту і система економічного менеджменту на підприємстві. Визначено зміст економічного менеджменту як економічної категорії. Розроблено систему економічного менеджменту, визначено її базові складові, їх підпорядкованість та взаємозв'язок. Розглянуто основні аспекти, що визначають дію закону інноваційного розвитку.

Ключові слова: форми менеджменту, види менеджменту, економічний менеджмент, система менеджменту, закон інноваційного розвитку.

Постановка проблеми. Управління є необхідною складовою функціонування всіх суб'єктів господарювання. Воно має на меті досягнення оперативних і стратегічних цілей підприємства. В умовах ринкових відносин управління підприємством описується за допомогою категорії «менеджмент».

Зауважимо, що на сучасному етапі розвитку науки про управління (особливо це стосується західної науки) поняття «менеджмент» і «управління» трактуються переважно як тотожні категорії, тобто вони використовуються у єдиному сенсі.

У більшості випадків така ситуація зумовлена тим, що до теперішнього часу категорія «менеджмент» не тільки не отримала свого однозначного визначення, але й у багатьох випадках має різні тлумачення за окремими аспектами її сутності (і це при тому, що становлення й розвиток науки про управління на Заході має тривалу історію та пов'язано з великою кількістю досліджень). Все це вказує на значимість, складність і багатогранність менеджменту в суспільній діяльності людей.

Ефективні науково-практичні дослідження стосовно менеджменту мають велике значення як в науковій сфері, так і в сфері підприємництва.

Так, для підприємницьких структур такі дослідження дозволяють розробляти і реалізовувати науково обґрунтовані напрямки соціально-економічного розвитку. Іншими словами, розвиток теорії і практики ме-

неджменту дозволяє будь-якому підприємству здійснювати свою діяльність на засадах стратегічності, інноваційності, конкурентоспроможності та ефективності.

Саме з цих позицій щодо розвитку теорії і практики менеджменту в представленій роботі нами буде розглянуто окремий аспект даної категорії, що стосується її структури за функціональною ознакою (а отже, опосередковано, і її змісту), що є важливим як з науково-теоретичних, так і з практичних позицій.

В умовах складного та доволі непізнаного розвитку ринкових відносин, формування нових потреб у суспільстві, перманентної появи викликів, що виникають в економічній і соціальній сферах людської діяльності, великого значення набувають знання у сфері науки і практики менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі розглядаються різні види та форми менеджменту [1–10]. Найбільш розповсюдженими на теперішній час вважаються операційний менеджмент, менеджмент виробництва і операцій, фінансовий менеджмент, інвестиційний менеджмент, антикризовий менеджмент, кадровий менеджмент, менеджмент персоналу, менеджмент людських ресурсів, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності тощо [10; 9; 4; 1; 3]. Разом з тим, динаміка розвитку суспільства і науки, як його складової, а також притаманні ринковим

відносинам конкуренція, кризи, невизначеність, ризики та ряд інших проблем, стали джерелом появи нових видів менеджменту, таких як інноваційний (менеджмент інновацій, менеджмент інноваційного розвитку), креативний, логістичний, якості, ризик-менеджмент, ситуаційний тощо [2; 7; 8; 10].

Цілком зрозуміло, що така кількість і різновидність видів менеджменту потребує свого комплексного дослідження з точки зору їх систематизації, класифікації й обґрунтування змісту.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення суті економічного менеджменту як об'єктивного чинника і форми реалізації інноваційних процесів у наукових теоретичних дослідженнях і практичній діяльності суб'єктів господарювання, а також у формулюванні та деталізації основних аспектів закону інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У даній роботі нами на основі аналізу літературних джерел, логічного й історичного методів наукового пізнання пропонується ввести в науково-практичний обіг таку різновидність менеджменту, як «економічний менеджмент».

З теоретико-методологічних позицій економічний менеджмент пов'язаний в цілому з економічним розвитком, економічною діяльністю того чи іншого суб'єкта. Конкретизація даного поняття дозволяє характеризувати економічний менеджмент як процес цілеспрямованого впливу на суб'єктів у межах їх економічної діяльності.

З практичних позицій економічний менеджмент, так само як і менеджмент в цілому та всі його різновиди, найчастіше пов'язують безпосередньо з діяльністю підприємства (фірми). За такого підходу економічний менеджмент є більш ємною і комплексною категорією, ніж такі його види, як фінансовий менеджмент, операційний (виробничий) менеджмент, маркетинговий менеджмент, логістичний менеджмент.

Саме економічний менеджмент, на нашу думку, більш системно, комплексно, організаційно і логічно об'єднує в собі вищезазначені види менеджменту на підприємстві. Відповідно, головним завданням економічного менеджменту є створення ком-

плексного бачення процесу управління, представлення усіх видів менеджменту в єдності та взаємозв'язку з орієнтацією на одну стратегію і мету розвитку підприємства.

З метою розмежування категоріального наповнення понять «види менеджменту» та «економічний менеджмент» представимо основні структурні елементи загальної системи менеджменту та системи економічного менеджменту на підприємстві.

З нашої точки зору, загальна система менеджменту підприємства включає такі складові, як:

- соціальний менеджмент;
- економічний менеджмент;
- екологічний менеджмент;
- морально-психологічний менеджмент;
- інші види менеджменту.

У свою чергу, система економічного менеджменту підприємства логічно поєднує в собі ті види менеджменту, які пов'язані з представленими в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (ПСБО) видами діяльності на підприємстві, а також ті, які, з одного боку, відображають ринкову і логістичну складові його діяльності, а з іншого – ті види менеджменту, які не несуть в собі ознак специфічності та охоплюють, пронизують собою всю економічну діяльність підприємства, а отже, відображають і їх єдність з усіма цими видами менеджменту. В узагальненому вигляді система економічного менеджменту представлена на рис.1.

Як свідчить рис.1, у розширеному вигляді економічний менеджмент, окрім стандартних операційного, фінансового та інвестиційного менеджменту, включає також і маркетинговий менеджмент, логістичний менеджмент тощо. Кожен із цих видів характеризує конкретну складову менеджменту, яка пов'язана зі специфічною діяльністю підприємства.

Інші види менеджменту (кадровий, інноваційний, менеджмент якості тощо) є також специфічними за своєю сутністю. Вони охоплюють всі основні складові економічного менеджменту і виступають у ролі допоміжних його складових. Такої функціональної ролі вони набувають не за своєю вагомістю в досягненні економічних резуль-

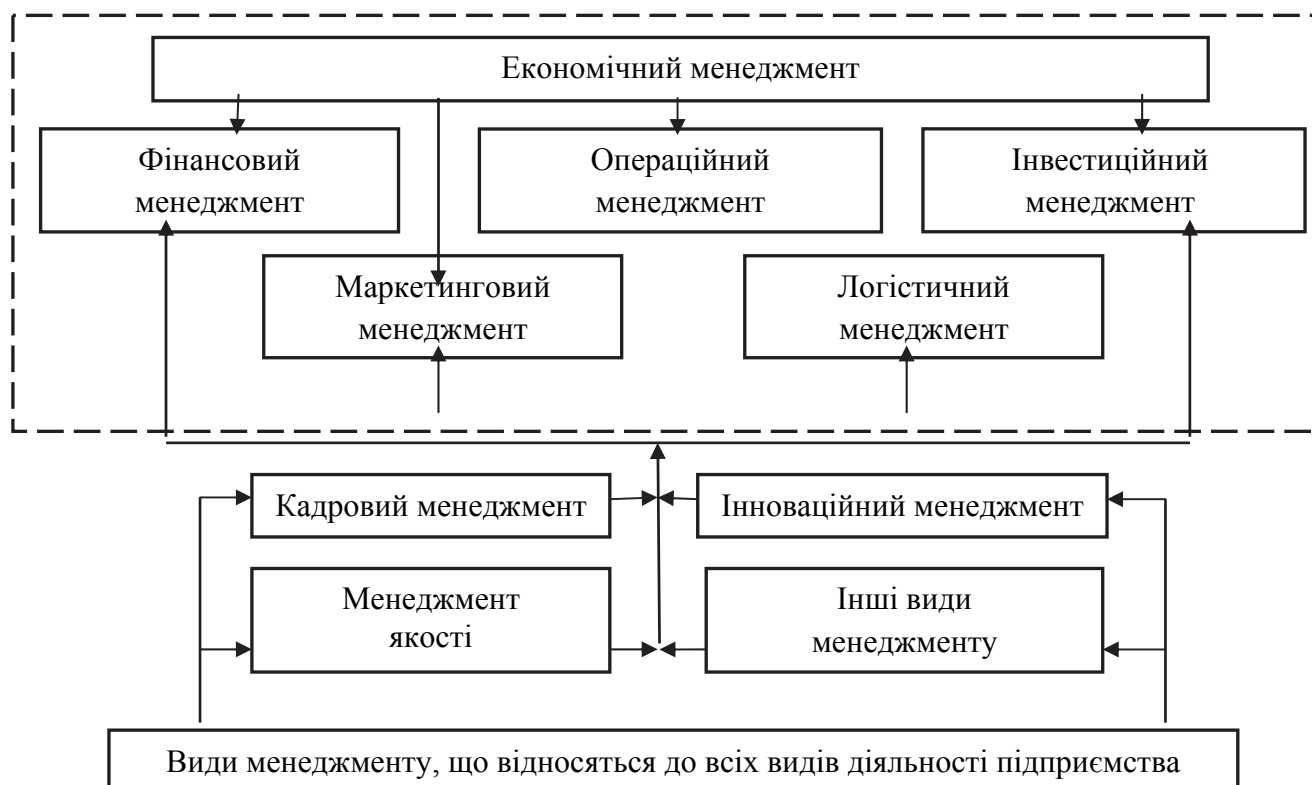


Рис.1. Система економічного менеджменту підприємства

татів, а по відношенню до економічної діяльності підприємства як процесу.

Зауважимо, що в економічній науковій літературі співіснують такі поняття, як «фінанси підприємства» і «економіка підприємства», «фінансовий аналіз» і «економічний аналіз», «фінансова безпека підприємства» і «економічна безпека підприємства» тощо. Тому логічним, на наш погляд, буде введення поряд з фінансовим менеджментом і категорії «економічний менеджмент».

Економічний менеджмент – це система принципів, способів та методів управління підприємством, пов'язаних, в цілому, з його економічною діяльністю. Оскільки економічний менеджмент охоплює всю економічну діяльність, то його спрямованість відображає головну мету такої діяльності, а саме: забезпечення максимізації економічних результатів діяльності підприємства з позиції інтересів його власників і стратегії розвитку.

Крім того з теоретико-методологічної точки зору важливо розглянути питання визначення економічних законів, а також основних підходів до розкриття сутності системи реалізації економічних потреб та інтересів на рівні підприємства.

Економічні закони діють у суспільному виробництві на різних його рівнях. Ступінь суспільного пізнання економічних законів визначає рівень їх використання в економічній діяльності суб'єктів господарювання, у тому числі, і на рівні підприємства. Економічна політика підприємства формується саме на цих засадах і виступає основою формування економічної стратегії підприємства.

Реально розроблені на підприємстві стратегія і тактика економічного розвитку фактично визначають економічний потенціал менеджменту даного підприємства і рівень його використання, оскільки саме вони через розроблений економічний механізм показують, як підприємство в своїй економічній діяльності враховує дію всіх економічних законів і завдяки цьому досягає поставлених перед ним цілей.

Розвиток підприємства за своїм змістом є багатогранною і складною системою, включає в себе різні напрямки розвитку, а саме: технічний, організаційний, соціальний, технологічний, економічний, екологічний тощо.

У ринковій системі господарювання економічний розвиток підприємства є ви-

значальним, оскільки саме через нього реалізуються основні потреби й інтереси його власників і, в значній мірі, його працівників. У свою чергу, ефективність економічного розвитку підприємства і темпи його еконо-

мічного зростання залежать від рівня інноваційної активності. Сукупність саме цих особливостей розвитку підприємства представлена на рис. 2.

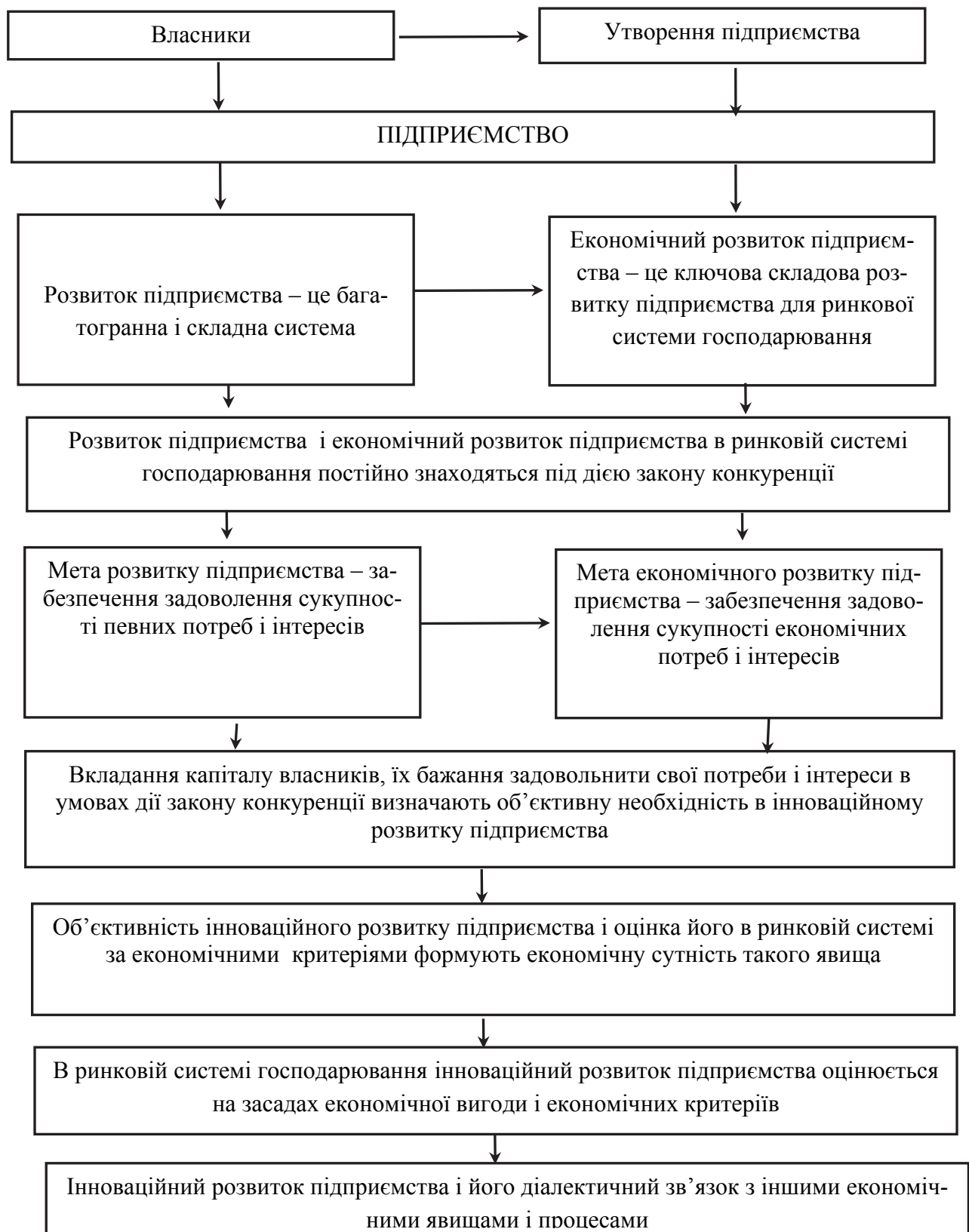


Рис. 2. Основні складові, що визначають наявність і дію закону «інноваційний розвиток»

Основні складові, що визначають наявність і дію закону «інноваційний розвиток» можна визначити наступним чином.

Власники, утворюючи підприємство, мають на меті збільшення власного капіталу, зростання ринкової вартості підприємства тощо. В основі досягнення таких цілей знаходиться розвиток підприємства, який представляє собою багатогранну і складну систему. При чому економічний розвиток підприємства є ключовою складовою розвитку підприємства для ринкової системи господарювання. Розвиток підприємства і економічний розвиток підприємства в ринковій системі господарювання постійно знаходяться під дією закону конкуренції.

Мета розвитку підприємства полягає в забезпеченні задоволення сукупності певних потреб і реалізації інтересів. Мета економічного розвитку підприємства, відповідно, – у забезпеченні задоволення сукупності економічних потреб і економічних інтересів.

Вкладання капіталу власників, їх бажання задовольнити свої потреби й інтереси в умовах дії закону конкуренції визначають об'єктивну необхідність в його інноваційному розвитку. Об'єктивність інноваційного розвитку підприємства й оцінка його в ринковій системі за економічними критеріями формують економічну сутність такого явища. А отже, в ринковій системі господарювання інноваційний розвиток підприємства оцінюється на засадах економічної вигоди і економічних критеріїв.

Висновки. Таким чином, визначені в

даній роботі поняття та складові загальної системи менеджменту і системи економічного менеджменту, а також запропоноване визначення та розроблена система економічного менеджменту як економічної категорії сприятимуть більш глибокому вивченню економічних процесів на підприємстві. Розглянуті базові аспекти, що визначають дію закону інноваційного розвитку можуть слугувати базою для подальшого удосконалення процесу управління інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання.

Література

1. Армстронг М. Менеджмент: методы и приёмы: Пер. с англ. – К. : Знання – прес, 2006. – 876 с.
2. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 203 с.
3. Бізнес-менеджмент: навч. пос. / Л. І. Федулова, В. Г. Федоренко та ін. – К. : Науковий світ, 2002. – 290 с.
4. Фінансовий менеджмент: навч. пос. / С. Я. Салига [та ін.]. – К. : ЦНЛ, 2006. – 274 с.
5. Герчикова Н. Н. Менеджмент: учеб. / И. Н. Герчикова. – М. : ЮНИТИ, 1995. – 408 с.
6. Панкин А. И. Основы практического менеджмента. / А. И. Панкин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 272 с.
7. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – К. : ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
8. Креативний менеджмент : навч. пос. / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, І. В. Литвин, Д. К. Зінкевич – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 124 с.
9. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – К. : МП «ИТЕМ», 1995. – 441 с.
10. Основы менеджменту / за ред. В. Г. Федоренка. – К. : Аперита, 2007. – 420 с.

В статье рассматриваются общая система менеджмента и система экономического менеджмента на предприятии. Определено содержание экономического менеджмента как экономической категории. Разработана система экономического менеджмента, определены её базовые составляющие, их подчинённость и взаимосвязь. Рассмотрены основные аспекты, определяющие действие закона инновационного развития.

Ключевые слова: формы менеджмента, виды менеджмента, экономический менеджмент, система менеджмента, закон инновационного развития.

General system of management and system of economic management at an enterprise are discussed. The essence of economic management as an economic category is determined. The system of economic management is developed; their subordination and intercommunication are identified. The main aspects determining the action of law of innovative development are considered.

Keywords: forms of management, kinds of management, economic management, system of management, law of innovative development.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧУВАННЯ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ РУХУ РОБОЧОЇ СИЛИ

Шаповал О. А., к. пед. наук, доцент, Академія внутрішніх військ МВС України

У статті проаналізовано сучасний стан управління процесами формування кадрової політики. Вказано, що оцінка ефективності використання робочої сили передбачає визначення у кожному із часових періодів ефективності застосування наявних ресурсів, ступеню її відображення на витратах виробництва і обороті результатів споживання робочої сили. Розглянуто основні види обороту з прийняття кадрів. Особливу увагу акцентовано на необхідному та додатковому обороті. Проаналізовано ситуативний план попиту та пропозиції трудових ресурсів на підприємстві харчування.

Ключові слова: кадрова політика, контроль, робоча сила, рух, кадровий менеджмент, попит, пропозиція.

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання в конкурентному середовищі ключові позиції підприємств зміщуються від управління технікою та технологіями до управління людьми. Людський фактор стає головним в діяльності підприємства та дає можливість забезпечити довгострокові конкурентні переваги. Об'єктивні тенденції розвитку промислового виробництва, досвід провідних компаній розвинутих країн світу дозволяє стверджувати, що можливість стати конкурентоспроможними мають тільки ті підприємства, які розвиваються за законами соціотехнічних систем, які об'єднують в одне ціле технічний і людський фактори.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати аналізу літературних джерел [1–11] дозволяють зробити висновок про наявність розгляду в наукових працях ситуаційного аналізу руху трудових ресурсів на підприємстві, підвищення продуктивності відтворювальних систем, перспектив розвитку сучасного ринку праці України. Однак, проблемам управління безпосередньо процесами формування кадрової політики уваги приділяється мало.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є аналіз специфіки управління процесами формування кадрової політики підприємства харчування на основі аналізу руху робочої сили.

Виклад основного матеріалу дослідження. Продуктивність праці, мотивація і творчий потенціал персоналу є конкурентними перевагами, багато в чому визначаль-

ними в досягненні успіху стратегії, спрямованої на розвиток підприємства. Різноманітність і широке використання таких понять, як менеджмент персоналу, управління персоналом, кадровий менеджмент, управління трудовими ресурсами, показує, що питання управління входять у систему організаційної поведінки, управління і прогнозування та жорстко зв'язані з основними цілями і стратегією підприємства.

Ринкова економіка з розмаїттям форм власності висуває особливі вимоги до управління персоналом, найважливішою з яких є максимально ефективне використання кадрового потенціалу. Для того, щоб цього досягти, потрібна чітка кадрова політика та раціональні методи кадрового планування.

Кадрова політика є частиною політики підприємства і повинна цілком відповідати концепції його розвитку. Під кадровою політикою правомірно розуміти формування стратегії кадрової роботи і планування персоналу, встановлення цілей і завдань, визначення наукових принципів підбору, розміщення і розвитку персоналу, вдосконалення форм і методів роботи з персоналом у конкретних умовах того чи іншого періоду розвитку підприємства.

Призначення кадрової політики – вчасно формулювати цілі відповідно до стратегії розвитку підприємства, ставити проблеми і завдання, знаходити способи й організовувати досягнення цілей [3, с. 27].

Чисельність працівників на певну дату має важливе значення, проте внаслідок при-

йому і звільнення вона постійно змінюється, а значить, не дає вичерпного уявлення про робочу силу підприємства. Тому розраховують середньооблікову чисельність як таку, що характеризує чисельність працюючих за певний проміжок часу, що рахується в списках підприємства. Цей показник потрібний ще і тому, що в економіко-статистичному аналізі виробництва чисельність працівників зіставляється з такими інтегральними показниками, як обсяг продукції, фонд оплати праці, інші показники. Такі зіставлення не можуть проводитися на основі списової чисельності і вимагають обчислення середньооблікової чисельності. При цьому слід зауважити, що деякі працівники, які рахуються в списках, не враховуються при обчисленні середньооблікової. Серед них жінки, що отримали додаткову відпустку без оплати по догляду за дитиною; інваліди війни, що працюють неповний робочий день; працівники, які навчаються у вищих навчальних закладах заочно і отримують додаткову відпустку без збереження оплати і т. ін. Водночас у середньооблікову чисельність працівників підприємства включаються працівники, які залучені за спеціальними договорами і розраховуються за роботу у людино-днях явок.

Категорія чисельності працівників за деяким винятком є надзвичайно мінливою. Вона змінюється внаслідок того, що одних робітників включають у списки, інші вибувають з підприємства, крім того відбувається також внутрішнє переміщення працівників. Цей процес зумовлений рядом причин, вивчення і виявлення закономірностей яких є важливим завданням статистики. Рух робочої сили, як внутрішній, так і зовнішній – явище суспільно необхідне, оскільки дозволяє розв'язувати питання про забезпечення підприємств кадрами робітників. Не менш важливою є роль, яку відіграє він у процесі відтворення робочої сили. Але це призводить до певних втрат. Знижується продуктивність праці у період адаптації працівника на новому місці, витрачаються кошти на його перепідготовку, знижується якість продукції, інші показники.

Розрізняють зовнішній оборот робочої сили, коли приймають нових робітників або їх звільняють з роботи, і внутрішній

оборот – переміщення працівників у межах підприємства, коли їх переводять з однієї категорії персоналу в іншу [1]. І якщо при зовнішньому обороті змінюється як середньооблікова чисельність, так і чисельність працівників окремих категорій, то при внутрішньому – змінюється лише чисельність окремих категорій.

Статистичне вивчення руху працівників підприємства здійснюється в розрізі джерел комплектування персоналу і причин їх вибуття із списків підприємства. Джерелами комплектування є: організований набір, випускники ПТУ, переведені з інших підприємств, прийняті самим підприємством. Загальну чисельність всіх прийнятих на роботу на даному підприємстві називають абсолютним показником загального обороту робочої сили.

Вибуття працівників з підприємства визначається також у розрізі причин: переведення на інші підприємства чи в організації, у зв'язку із закінченням строку договору, звільненням за власним бажанням, за рішенням адміністрації. Загальна чисельність працівників, які прийняті і вибули з підприємства у звітному періоді, є абсолютними показниками загального обороту прибуття і вибуття. Абсолютні показники руху характеризують зовнішній аспект цього процесу, не розкриваючи його закономірностей. Тому поряд з абсолютними показниками руху робочої сили розраховують відносні показники, які розкривають інтенсивність руху і виражаються у вигляді коефіцієнтів. Показники інтенсивності обороту визначаються окремо по прийому і вибуттю шляхом зіставлення кількості прийнятих чи звільнених з середньообліковою чисельністю працівників.

Особлива увага при вивченні робочої сили на підприємстві приділяється характеристиці вибуття з причин звільнення. У статистиці праці розрізняють два основних різновиди обороту по звільненню: необхідний і зайвий. Необхідним вважається звільнення з причин виробничої чи державної необхідності, а саме: призов в армію, вступ до навчальних закладів, переведення на роботу в інші підприємства, вихід на пенсію. Зайвий оборот відбиває вибуття працівників з причин, що не належать до суспільно необхід-

них, зокрема: звільнення за власним бажанням, звільнення за порушення трудової дисципліни.

В ринковій економіці підприємець, оцінюючи ефективність використання ресурсів робочої сили, яка є в його розпорядженні, вимушений вирішувати дві відносно самостійні задачі [1, с. 309].

По-перше, необхідно оцінити в кожному із періодів часу ефективності застосування в процесі виробництва наявних ресурсів робочої сили, і якщо виявиться, що ефективність по будь-яким причинам знижується, то на базі економічно-статистичного аналізу прийняти відповідні міри.

По-друге, враховуючи, що окремі види використаних в виробництві ресурсів наділені певною взаємозаміною (в заміні продавця в тютюновому магазині встановити автомат по продажу цигарок; замість виготовлення лиття у своєму цеху можна використовувати куповане лиття, що постачається іншим підприємством), необхідно правильно оцінити, як відображається на витратах виробництва і обороту результатів споживання ресурсів робочої сили, тобто результати споживання живої праці не в натуральній (по затратах – витратах праці), а в грошовій формі (так як витрати виробництва і обороту можна приділити тільки в цінновій оцінці).

Перша задача вирішується на практиці за допомогою виявлення показників продуктивності праці, аналізу динаміки та виявлення резервів підвищення, що в ряді випадків потребує економічних служб фірми розробки спеціальних планів організаційно-технічних заходів.

Результатом вирішення цієї задачі будуть дані про рівень затрат робочої сили (робочого часу) на виготовлення продукції на базі інформації про об'єм продукції та трудоємності її одиниці.

Друга задача базується на даних, отриманих в результаті рішення першої задачі, і додатково на даних про ціну використання одиниці трудових витрат. В таку грошову оцінку витримок виробництва, безпосередньо пов'язаних з споживанням у виробничому процесі живої праці, повинні входити не тільки суми, безпосередньо ви-

користаних на виплату праці робітників у вигляді нарахованій їм заробітної плати, й можливі нарахування і відрахування в різні фонди (пенсійний, обов'язкового медичного страхування, фонд зайнятості та ін.) і податки, ставка яких визначається в залежності від фонду оплати праці або чисельності персоналу (транспортний податок, шкільний податок и т. д.). Єдиним критерієм включення і не включення тих чи інших сум у витрати, пов'язані з споживанням живої праці, є нормативно встановлений порядок формування витрат виробництва обігу.

Не слід думати, що включення різних начислень на фонд виплати праці до витрат виробництва носить чисто фіскальний характер і виготовляється виключно в інтересах збільшення доходів державного бюджету. Річ у тому, що розміри фонду виплати праці, нараховані конкретним працівникам, далеко не відображають народногосподарську вартість товару – робочу силу.

В неї крім фонду індивідуального споживання, що забезпечує просте відтворення робочої сили даного робітника, повинні входити і витримки розширеного відтворення робочої сили (витрати на освіту, охорони здоров'я та ін.).

Чим менше при інших умовах витрати, пов'язані із витратою ресурсів живої праці і підлягаючі включенню загальну суму витрат виробництва і звернення фірми, тим більше величина прибутку – найважливішого інтегрального критерію економічної ефективності результатів діяльності фірми.

Розглядаючи працівників підприємства як планово-обліковий показник, можна відзначити їхній постійний рух. Тобто на підприємстві з'являються нові працівники (прийняті), а також є й такі, що звільняються. Існує багато причин, які впливають на рух трудових ресурсів. Наприклад, з упровадженням нових технологій, підвищення кваліфікаційних вимог з'являються нові професії, а робітники старих професій стають надлишковими, або працівникам необхідно постійно підвищувати свою кваліфікацію (часто з відривом від виробництва), тобто виникає невідповідність між тими, хто шукає роботу, і вільними робочими місцями.

Рух робочої сили визначає потреби

підприємства у кадрах. В процесі дослідження динаміки цього руху формується уявлення й прогнози підприємства щодо кадрового потенціалу. Отже, рух робочої сили є визначаючим фактором формування кадрової політики.

На ринку праці вільні робочі місця виникають постійно і для досягнення рівноваги між прийнятими та вивільненими необхідно мати певний час. Сучасні підприємства повинні постійно вивчати ситуації, що пов'язані з кон'юктурою трудових ресурсів.

Специфіка розглядання підприємством даних ситуацій залежить від того, які цілі (короткострокові або довгострокові) воно ставить перед собою. Одним із результатів негативної динаміки щодо зменшення чисельності працівників, зайнятих на підприємствах, є посилення дисбалансу між обсягами вибуття працівників над обсягами їх приймання. Тобто необхідно проаналізувати ситуації, пов'язані з дисбалансом між прийнятими та вивільненими працівниками, для збалансованості трудових ресурсів на підприємстві.

Для вирішення завдання, пов'язаного з аналізом ситуацій, що виникають на підприємстві, у зв'язку з постійним рухом працівників потрібно мати інформаційні ресурси. На підприємствах існують такі форми статистичної звітності, які пов'язані з рухом трудових ресурсів й подаються щодавно, щомісячно, щорічно до Центрів зайнятості (форма №4-ПН подається Службі зайнятості не пізніше, як за 2 місяці до вивільнення): про прийнятих працівників (№ПН-1) і про вивільнених працівників (№4-ПН). Інформація про наявність вільних робочих місць (вакантних посад) та потреби в працівниках фіксується у формах звітності №3-ПН і подається підприємствами Службі зайнятості щомісячно, а також з потреби Центрам зайнятості.

Оцінка ефективності використання робочої сили має на увазі визначення в кожному із періодів часу ефективності застосування в процесі виробництва наявних ресурсів та визначення ступеню відображення на витратах виробництва і обороту результатів споживання ресурсів робочої сили, тобто результати споживання живої праці не в на-

туральній, а в грошовій формі.

Статистичне вивчення руху чисельності працівників щодо прийняття та вивільнення як за даними звітності, так і за даними вибірових та соціологічних обстежень сприяють економічному використанню трудових ресурсів. Для характеристики плинності кадрів застосовують різні абсолютні та відносні показники їх руху щодо прийняття й вивільнення. Кількість прийнятих працівників за звітний період із різних джерел можна вважати оборотом по прийняттю. Кількість вивільнених працівників за звітний період з різних причин можна вважати оборотом по вивільненню.

У статистиці праці розрізняють такі види обороту по вивільненню, як необхідний та надлишковий.

Необхідний оборот включає кількість вивільнених працівників за причинами виробничого або загальнодержавного характеру, пов'язаних із збільшенням об'єму виробничих робіт, раціоналізацією виробничого процесу, призову до лав армії, вступом до навчального закладу тощо.

Надлишковий оборот – це кількість працівників, які звільнилися з особистих причин (власне бажання, за прогули та інші порушення трудової дисципліни тощо).

Розглядаючи види обороту по прийняттю, можна виділити такі, як необхідний та додатковий.

Необхідний оборот по прийняттю включає кількість працівників, які вибули з причин надлишкового обороту.

Додатковий оборот – це кількість працівників, які були прийняті за допомогою створення нових робочих місць.

Для аналізу ситуацій, що характеризують загальний рух трудових ресурсів, потрібно застосувати абсолютні показники. Пропонується розглянути абсолютні показники прийнятих та вивільнених працівників, що включають усі види обороту.

Нехай прийняті (Пр) – це показник, який містить необхідний та додатковий обороти по прийнятих працівниках, а вивільнені (Вв) – це показник, який містить необхідний та надлишковий обороти вивільнених працівників. Різниця між кількістю прийнятих та вивільнених працівників за визначений період часу (місяць, квартал, півріччя,

рік) називається її відхиленням (V_x) [2, с. 80].

Відхилення між прийнятими та вивільненими може мати значення позитивне, від'ємне й дорівнювати нулю. За допомогою цього показника можна визначити кількість вакантних місць на підприємстві, здійснити функції управління: прогнозування, плану-

вання та контроль вакантних робочих місць на підприємстві. На основі обробки та вивчення цих показників застосовуються функції організації та мотивації.

У табл. 1 розглядаються ситуації, які можуть бути пов'язані з відхиленням між прийнятими та вивільненими працівниками [2, с. 81].

Таблиця 1

Ситуативний план попиту та пропозиції трудових ресурсів на підприємстві

Значення відхилення	Ситуація	Зміни на підприємстві	Вплив на	
			попит	Пропозицію
$V_x=0$	Немає вакантних місць	–	Не змінюється	Не змінюється
$V_x>0$	Прийнятих більше, ніж звільнених	Підприємство збільшується; розширює свою діяльність; збільшує випуск товарів та послуг	Потреба в працівниках задовольняється	Зайнятість збільшується
$V_x<0$	Звільнених більше, ніж прийнятих	Підприємство скорочує свою діяльність; змінює вид діяльності тощо	Потреба в працівниках задовольняється; вакансії збільшуються	Збільшується безробіття
		Підприємство має потребу в працівниках	вакансії збільшуються	Збільшується безробіття

При значенні відхилення більше нуля ($Pr-V_v>0$), тобто позитивного, виявляється ситуація, коли прийнятих більше, ніж вивільнених. За таких умов проблема пропозиції трудових ресурсів змінює своє кількісне значення на ринку праці. При значенні відхилення більше нуля ($Pr-V_v<0$), тобто від'ємному, то в ситуації, коли вивільнених більше, ніж прийнятих, на підприємстві з'являються вакансії, а на ринку праці – незайняті. Коли попит на трудові ресурси на підприємстві зменшується, то ситуація дисбалансу між прийнятими та вивільненими прагне до балансу. Отже, у межах підприємства вакансії – це попит на трудові ресурси, а при ситуації, коли прийнятих більше ніж вивільнених, – вирішується питання пропозиції трудових ресурсів на ринку праці.

Для аналізу показників руху працівників використовується групування факторів прийняття та вивільнення (табл.2), такі, як особисті мотиви, організація та умови праці, зміна структури економіки у зв'язку з технічним прогресом і організаційним переміщенням працівників.

Для подальшого розглядання руху ресурсів необхідно виділити фактори, які

впливають на кон'юнктуру трудових ресурсів на підприємстві (табл. 3).

Таблиця 2

Фактори аналізу показників руху працівників

Найменування фактора	Характеристика фактора
Особливості мотивів вивільнення	Незадоволення працею; Відсутність перспектив зростання; Незадоволення соціально психологічним кліматом у колективі; Пенсія або хвороба; Зміна місця проживання; Навчання; Порушення трудової дисципліни; Прогул тощо
Організація та умови праці	Порушення ритмічності виробництва; Важкість та забруднення роботи; Шкідливість умов праці; Незадоволеність оплатою праці; Змінний режим праці тощо
Зміна структури економіки у зв'язку з технічними прогресом та організаційним переміщенням працівників	Виникнення нових сфер застосування праці; Зменшення частини основних та допоміжних працівників у зв'язку з технічним прогресом; Освоєння нових районів тощо

Таблиця 3
Фактори, які впливають на попит та пропозицію трудових ресурсів на підприємстві

Фактори попиту трудових ресурсів	Фактори пропозиції трудових ресурсів
Вихід працівників на пенсію, у тому числі достроково; Плинність кадрів за різними причинами: Несприятливі умови праці, низькооплачувана робота, призов до лав в армії, відпустка у зв'язку з пологами тощо; Розширення підприємства; Зміна виду діяльності підприємства тощо	Необхідність вторинної зайнятості, тому що первинна робота має низьку оплату; Зміна співвідношення рівня праці, умов праці та її оплати; Поява молоді, що вперше вийшла на ринок праці; Повернення осіб, що звільнилися у запас із службою в армію, або з місць позбавлення волі; Міграція населення тощо

У табл.3 розглянуто загальні фактори впливу на попит та пропозицію трудових ресурсів. Вказані фактори впливають на вибір маркетингової стратегії управління персоналом підприємства. Щодо плинності кадрів варто зазначити, що вона має як позитивні, так і негативні сторони для підприємства.

До негативної відносять [1, с. 14]: пря-

мі втрати виробництва, спричинені неукомплектованістю робочих місць, зниження продуктивності праці працівника, який звільняється, та нового працівника з причини адаптації, труднощі з формуванням загальних норм поведінки, із формуванням взаємних очікувань і вимог, розмивання неформальної структури колективу, ускладнення управління таким нестабільним колективом, марнування витрат на навчання працівника (тому що ефект від навчання виникає або поза підприємством, яке вклало кошти на навчання, або зовсім не виникає, якщо працівник змінює професію).

До позитивної відносять [1, с. 15]: підвищення ефективності праці за рахунок того, що нова робота відповідає інтересам та здібностям працівника, зниження монотонності праці, поліпшення соціально-психологічного клімату завдяки змінам у трудовому колективі.

О. Г. Зима у роботі [2, с. 83] пропонує напрямки поліпшення ситуації при різних співвідношеннях попиту та пропозиції трудових ресурсів на підприємстві (табл.4). Ці напрямки слід використовувати на всіх рівнях: макро-, мезо- та мікрорівні.

Таблиця 4
Напрямки поліпшення ситуації при співвідношеннях попиту та пропозиції трудових ресурсів на різних структурних рівнях

Місце реалізації напрямків	Ситуація		
На державному рівні	Сприяння підтримці потрібної кількості працівників та робочих місць за допомогою врахування результатів прогностичних розрахунків	Аналіз взаємодії підприємства й установ освіти та проф. підготовки працівників; координація діяльності служб зайнятості й установ освіти	Аналіз взаємодій підприємства і установ освіти та проф. підготовки працівників; Заходи що до запобігання вивільнення працівників перегляд системи оплати праці у бік збільшення заробітної плати; сприяння трудовозбереженню ресурсів за допомогою законодавчих актів; соціально економічні заходи підтримки вивільнених працівників: дотації; забезпечення зайнятості тощо
Центр зайнятості	Постійне дослідження структури ринку праці	Стимулювання підприємств, які збільшують кількість робочих місць; дослідження структури ринку праці	Допомога в пошуках місця роботи; перекваліфікація; навчання(отримання професії); визначення структури ринку праці на основі аналізу ситуації, яка склалася на підприємстві
Рівень підприємства	Постійні вивчення внутрішніх та зовнішніх джерел залучення трудових ресурсів	Тісне співробітництво з установами освіти та центрами зайнятості для одержання кваліфікованих кадрів	Соціально економічні заходи стимулювання праці: Поліпшення умов праці; оплата проїзду на роботу та з роботи.

Висновки. Таким чином, впровадження на підприємстві харчування вказаних у

табл.4 напрямків мікрорівня сприятиме ефективному формуванню і розподілу, вра-

ховуючи стратегічні напрями й пріоритети соціально-економічного розвитку підприємств держави.

Основними факторами, які впливають на формування трудових ресурсів підприємства є задані параметри продукції, що випускається, техніка, технологія та організаційний рівень виробництва, комплекс зовнішніх факторів, соціально-демографічні фактори. Необхідність врахування саме цих факторів обумовлюється їхньою головною роллю в механізмі формування трудових ресурсів підприємства.

Науковий результат запропонованого рішення представлений у формі методики управління процесами формування кадрової політики підприємства харчування на основі аналізу руху робочої сили.

Практичним результатом є рекомендації стосовно управління процесами формування кадрової політики підприємства в сучасних умовах.

Подальшим напрямком даного дослідження може стати проектування інформаційного забезпечення формування кадрової політики підприємства харчування.

Література

1. Джирев С. Х. Содействие трудовой занятости / С. Х. Джирев. – М. : Проспект, 2006. – 463 с.

2. Зима О. Г. Ситуаційний аналіз руху трудових ресурсів на підприємстві / О. Г. Зима // Економіка розвитку. – 2004. – № 4. – С. 79–83.

3. Золотарев А. Н. Повышение продуктивности воспроизводственных процессов: Монография / А. Н. Золотарев. – Х. : Издательский дом «ИНЖЭК», 2004. – 172 с.

4. Лепейко Т. І. Обґрунтування показників оцінки якості трудового потенціалу / Т. І. Лепейко, А. О. Качала // Економіка розвитку. – 2005. – № 4. – С. 72–75.

5. Масич Л. А. Актуальные вопросы статистического анализа рынка труда в Украине / Л. А. Масич, Л. И. Зименко // Економіка і організація управління. – 2011. – Вип. №1(9). – С.62–70.

6. Москаленко Н. О. Управління трудовим потенціалом для забезпечення конкурентних переваг підприємства / Н. О. Москаленко // Економіка розвитку. – 2005. – № 2. – С. 89–91.

7. Питерс Т. В поисках эффективного управления: Опыт лучших компаний / Т. Питерс, Р. Уормен. – М. : Прогресс, 2006 – 342 с.

8. Смолюк В. Л. Механизм управления развитием трудового потенциала предприятия / В. Л. Смолюк // Економіка розвитку. – 2005. – № 3. – С. 63–65.

9. Чернявская И. Г. Умение управлять кадрами / И. Г. Чернявская // Украинская инвестгазета. – 21 окт. 2003. – №42 (420). – С. 15–18.

10. Чмихало О. Л. Перспективи розвитку сучасного ринку праці України / О. Л. Чмихало // Управління розвитком. – 2011. – №11(108). – С.69–71.

11. Яковенко Р. В. Прикладні проблеми ринку праці України / Р. В. Яковенко, А. С. Пугаченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип.17. – 5 с.

В статье проанализировано современное состояние управления процессами формирования кадровой политики. Указано, что оценка эффективности использования рабочей силы предполагает определение в каждом временном периоде эффективности применения имеющихся ресурсов, определение степени ее отображения на издержках производства и обороте результатов потребления рабочей силы. Рассмотрены основные виды оборота по приему кадров. Особое внимание акцентировано на необходимом и дополнительном обороте. Проанализированы ситуативный план спроса и предложения трудовых ресурсов на предприятии питания.

Ключевые слова: кадровая политика, контроль, рабочая сила, движение, кадровый менеджмент, спрос, предложение.

The current state of management processes of formation personnel policies is analyzed. It is pointed out that evaluation of workforce effectiveness implies determining in each of the periods of time the efficacy of in-process existing resources, and determining the degree of its reflection on the production cost and turnover of the consumption of labor resources. Special attention is paid to the necessary turnover and additional turnover. Situational analysis of the plan of supply and demand of human resources at a catering establishment is presented.

Keywords: personnel policies, supervision, labor, turnover, human resources management, demand, supply.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 4.01.14 р.

ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА

А. В. Крамаренко, здобувач, Національна металургійна академія України, krbox@ukr.net

У статті запропоновано методичний підхід до оцінки ефективності управління персоналом. Розроблено критерії інтегральної та групових оцінок ефективності управління персоналом за економічною, мотиваційною складовими, а також процесами управління персоналом, навчанням / розвитком, які засновані на типових інтервалах номограми Харрінгтона.

Ключові слова: ефективність управління персоналом, інтегральний показник, критерії оцінок, металургійне підприємство.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку промисловості України спостерігається все більше загострення конкуренції, яке відбувається на фоні ускладнення економічних умов господарювання. При цьому більшість вітчизняних металургійних підприємств мають майже однакову технічну оснащеність, технології та використовують схожі методи організації виробництва. В умовах неможливості впливу на зовнішні фактори конкурентоспроможності, виникає необхідність пошуку внутрішніх її резервів, у тому числі за рахунок підвищення ефективності використання персоналу, як одного з найважливіших факторів виробництва. Для досягнення цілей і задач сучасні підприємства повинні оптимізувати бізнес процеси і вносити корективи в кадрову політику, постійно удосконалювати організаційно-економічний механізм управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки ефективності системи управління персоналом, розробки методів і діагностичних процедур відображені в роботах закордонних і вітчизняних вчених серед яких М. Армстронг, Н. Гавкалова, Д. Гібсон, О. Десслер, О. Єгоршин, О. Єськов, О. Захарова, Д. Іванцевич, А. Кібанов, І. Макарова, Є. Маслов, Г. Назарова, Ю. Одегов, В. Петюх, Н. Подольчак, В. Полуянов, Р. Симонов, Л. Стаут, В. Травін, Д. Ульріх, Я. Фітценц, М. Хильб, І. Швець, С. Шекшня та ін. Значну увагу приділено питанням сутності ефективності управління персоналом, принципам та факторам, що впливають на ефективність. При цьому ефективність управління персоналом розглядається з різних позицій: з позицій витрат на персонал, якості роботи з людьми, досягнення постав-

лених цілей. Недостатньо розглянуті питання формування і використання механізму оцінки ефективності управління персоналом. Водночас існує об'єктивна необхідність в розвитку підходів до інтеграції зарубіжного досвіду в області оцінки ефективності управління персоналом до вимог сучасних промислових підприємств.

Недостатня теоретична і методична розробленість даної проблеми на фоні її зростаючої практичної значущості, дискусійності підходів до вирішення цілого ряду практичних питань визначили мету дослідження.

Формулювання мети статті. Метою статті є дослідження ефективності управління персоналом металургійних підприємств та формування рекомендацій щодо її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз підходів до оцінки ефективності управління персоналом виявив, що дослідники розглядають різні аспекти ефективності управління персоналом, серед яких домінуючими є економічна, соціальна й організаційна складові, які відображаються різними показниками, але не обґрунтовано механізм їх відбору, в результаті ці показники слабо скоординовані зі стратегічними цілями підприємства, що зменшує їх інформативність. Також в більшості випадків не описаний механізм прийняття управлінських рішень у відповідності до отриманої оцінки.

Ці недоліки дозволяє нівелювати використання концепції збалансованої системи показників, яку обрано за основу для розробки методичного підходу до оцінки ефективності управління персоналом.

При побудові системи збалансованих показників, традиційно, пропонується аналізувати стратегію за чотирма проекціями: фінанси (Financial Perspective), клієнти (Customer Perspective), бізнес-процеси (Process Perspective), потенціал (Learning & Growth Perspective) [1]. При адаптації збалансованої системи показників до завдань дослідження та реалізації стратегічного управління персоналом вітчизняних металургійних підприємств, пропонується модифікувати традиційні групи в наступні: економічна складова, мотиваційна складова, ефективність процесів управління персоналом та «розвиток/навчання».

Такий комплекс показників дозволить доповнити об'єктивні економічні показники більш м'якими оціночними критеріями. Тобто за своєю сутністю економічні показники є результуючими, показники інших груп – індикаторними, вони допомагають виявити причини проблем та попередити їх наслідки.

По кожній складовій використовується комплекс показників (KPI), що найліпшим чином характеризують результати, їх причини та тенденції в управлінні персоналом підприємства. За допомогою системи показників підприємство зможе оперативно та в кількісному вираженні оцінити поточний рівень досягнення стратегічної мети, а також проаналізувати існуючі тенденції в управлінні персоналом для своєчасного виявлення та усунення збоїв в системі.

Показники економічної складової дозволяють оцінити економічну ефективність процесів управління персоналом для більш раціонального використання коштів підприємства. Показники мотиваційної складової оцінюють систему мотивації та стимулювання праці. Показники складової «Процеси управління персоналом» оцінюють ефективність за окремими процесами управління персоналом, які існують на підприємстві та допомагають створити сприятливі умови для ефективної роботи персоналу. Показники складової «Розвиток/Навчання» дозволяють визначити рівень професійної компетентності кадрів для забезпечення більш повного використання їх здібностей та про-

фесійного потенціалу.

У результаті дослідження цілей в області управління персоналом окремих металургійних підприємств: ПАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» та ПАТ «Дніпропетровський металургійний завод імені Комінтерну» необхідно відібрати одиничні показники, що найліпшим чином дозволяють оцінити ступінь досягнення цих цілей. Вихідний варіант переліку показників інтегральної оцінки ефективності кадрової діяльності складався з 60 найменувань. Для вирішення задачі відбору ключових показників, скорочення розмірності простору оцінюваних ознак та відсіву неінформативних показників використовувався ітераційний метод «гойдалки» [2]. Остаточний перелік показників наведено на рис. 1. Показники, з яких складається інтегральний показник ефективності управління персоналом мають непорівнянний вигляд, тому потребують стандартизації та використання спеціальних методів побудови. З цією метою в роботі пропонується використовувати метод аналізу ієрархій, заснований на адитивній згортці критеріїв [3]. Цей підхід дозволяє визначити інтегральний показник ефективності управління персоналом на підприємствах та призначити вагові коефіцієнти в системі показників.

Для диференціації інтегральної та групових оцінок ефективності управління персоналом рекомендовано використовувати п'ять градацій, які відповідають типовим інтервалам номограми Харрінгтона, яка є універсальною для перевodu кількісних параметрів досліджуваного об'єкту в якісні характеристики [4].

Фрагмент описових характеристик групових показників за окремими складовими та інтегрального показника наведені в табл. 1.

Результати розрахунку інтегрального показника ефективності управління персоналом для досліджуваних підприємств наведено на рис. 2. Аналіз системи управління персоналом в умовах стратегічного управління дозволило зробити висновки, що для обох підприємств це був важкий період.

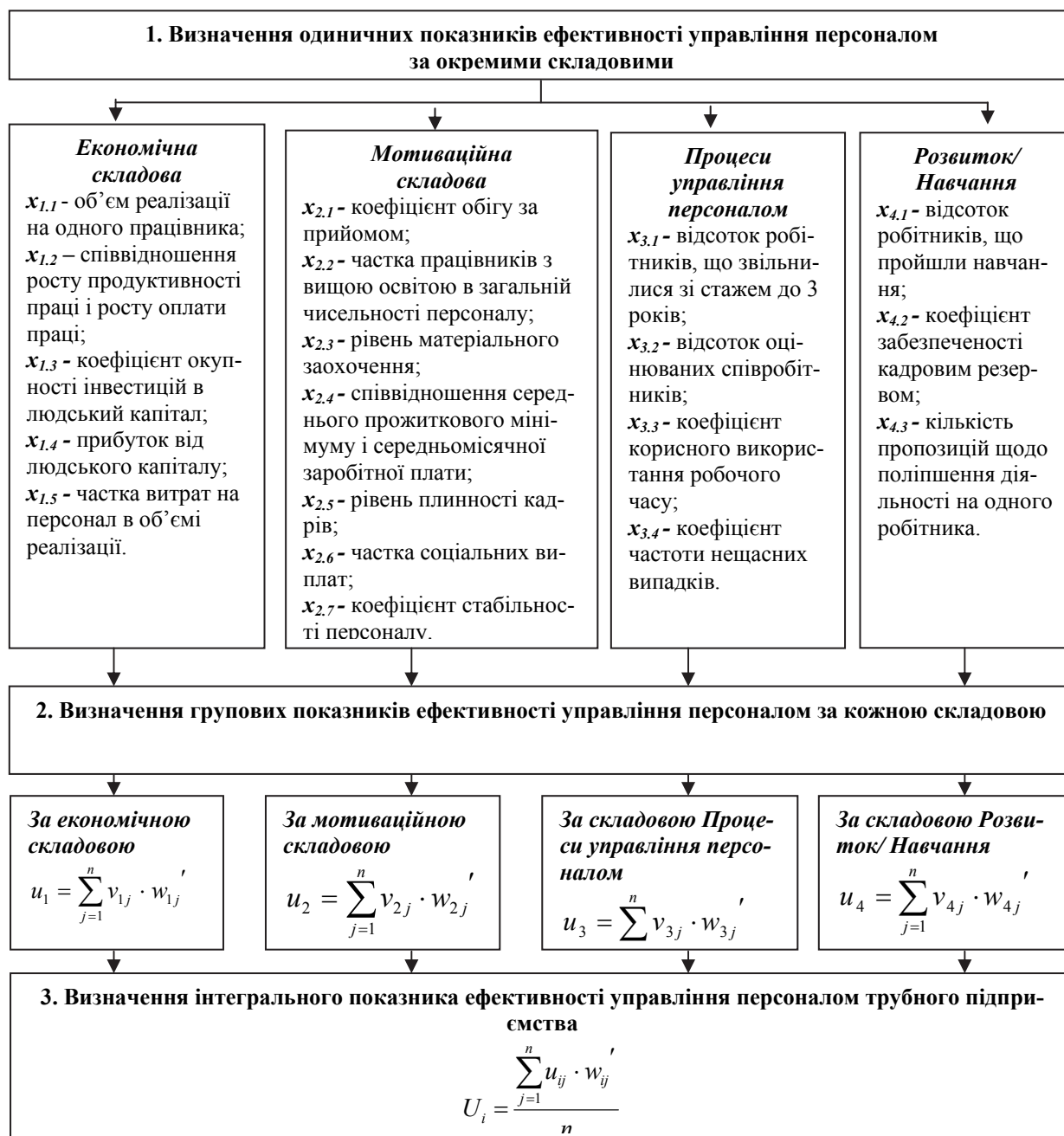


Рис. 1. Етапи розрахунку інтегрального показника ефективності управління персоналом металургійного підприємства

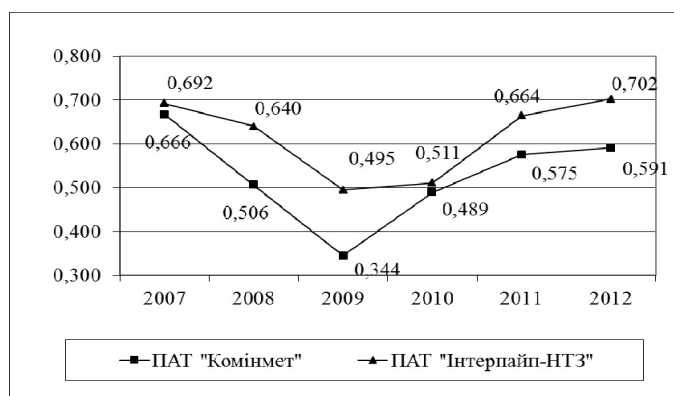


Рис. 2. Інтегральний показник ефективності управління персоналом

В цілому за аналізований період діяльність підприємства ПАТ «Інтерпайп НТЗ» в області управління персоналом була більш ефективною ніж діяльність ПАТ «Комінмет», але стрімке зниження рівня показників ефективності за економічною складовою в 2009 р. значно вплинуло на рівень інтегрального показника ПАТ «Інтерпайп НТЗ». В 2010–2012 рр. на обох підприємствах спостерігається стабілізація ситуації: інтегральний показник ефективності управління персоналом росте. На ПАТ «Інтерпайп НТЗ» показник знаходиться на достатньому рівні і

Фрагмент характеристик критеріїв рівня ефективності управління персоналом

Градація		Характеристика	Запропоновані заходи
<i>за економічною складовою</i>			
Еталонний рівень	1,0—0,8	Рівень економічних показників аналізованого підприємства повністю відповідає рівню цих показників на підприємствах – міжнародних лідерах галузі.	Корегування не потрібне
Достатній рівень	0,8—0,63	...	...
Нормальний рівень	0,63—0,37	...	...
Проблемний рівень	0,37—0,2	...	...
Критичний рівень	0,2—0,0	Економічні показники аналізованого підприємства знаходяться на критичному рівні та вимагають серйозних корегуючих дій.	Потрібне суттєве корегування, інвестиції для удосконалення окремих процесів, додаткове вивчення показників інших груп дозволить визначити в яких саме, та призначити відповідальних.
<i>за мотиваційною складовою</i>			
Еталонний рівень	1,0—0,8	...	...
<i>процеси управління персоналом</i>			
Еталонний рівень	1,0—0,8	...	...
<i>навчання / розвиток</i>			
Еталонний рівень	1,0—0,8	...	...
<i>інтегральний показник</i>			
Граничний (проблемний, критичний) рівень	0,37—0,0	Стратегічне планування в області управління персоналом на підприємстві не ведеться. Кадрових досліджень не проводять. Організаційна культура не задокументована. Дуже низький рівень організації праці на підприємстві.	Ситуація вимагає комплексної розробки заходів та значних корегуючих дій в області: — розробки нормативної і методичної кадрової документації; — впровадження заходів, що спрямовані на встановлення чіткого взаємозв'язку між винагородою і результати праці; — впровадження технології управління профорієнтацією та адаптацією (можливо створення системи наставництва); — впровадження методики ділової оцінки та атестації кадрів для робочих та її удосконалення для управлінського персоналу; — удосконалення системи нематеріального стимулювання; — підвищення рівня організації праці; — підвищення професійно—кваліфікаційного рівня співробітників та створення системи визначення потреб в навчанні (розробка критеріїв); — дослідження причин плинності персоналу; — стимулювання ініціативності і творчого розвитку персоналу; — підвищення ефективності управління робочим часом, значні дії щодо підвищення рівня трудової дисципліни та умов праці; — удосконалення організаційної структури в області управління персоналом.

складає 0,702, на ПАТ «Комінмет» цей показник відповідає нормальному рівню.

В якості підтвердження дієвості про-

позицій оцінено вплив результатів використання механізму оцінки ефективності управління персоналом на вартість підпри-

емства. В якості результуючого показника вартості виступатиме показник EBITDA (Скорочення від англ. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – прибуток до вирахування витрат по сплаті податків, відсотків і нарахованої амортизації). Динаміка показників EBITDA для ПАТ «Інтерпайп НТЗ» та ПАТ «Комінмет» (табл. 2) розрахована на базі фінансової звітності підприємств за 2007–2012 рр.

Таблиця 2
Динаміка показників EBITDA для
ПАТ «Інтерпайп НТЗ» та ПАТ «Комінмет»,
млн. грн.

Підприємство	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ПАТ «Інтерпайп НТЗ»	195,5	881,8	213,3	333,0	534,8	615,5
ПАТ «Комінмет»	321,7	44,1	39,9	28,2	51,3	65,2

Аналіз підтвердив наявність зв'язку між показником EBITDA та інтегральним коефіцієнтом ефективності управління персоналом (U_i), що видно з рис. 3.

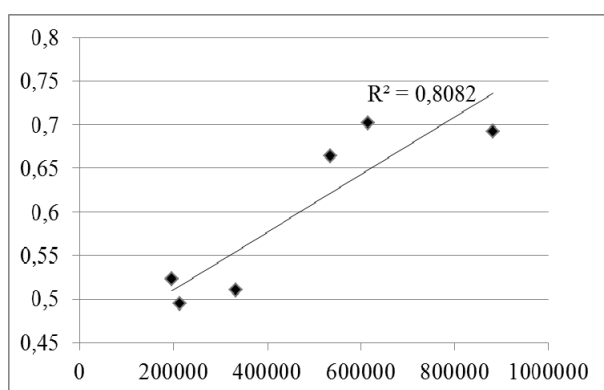


Рис. 3. Поле кореляції показників EBITDA та U_i для ПАТ «Інтерпайп НТЗ»

Як видно з діаграми, ці показники знаходяться в тісному зв'язку. Коефіцієнт кореляції складає 0,9, тобто знаходиться в інтервалі $0.9 < r_{xy} < 1$, що за шкалою Чеддока вказує на дуже щільний зв'язок. Коефіцієнт детермінації дорівнює 80,82 %, це значить, що 80,82% випадків зміни інтегрального коефіцієнту ефективності управління персоналом призводить до зміни показника EBITDA.

Побудовано також лінійне рівняння регресії, яке має вигляд (1):

$$y = 2448152.6 x - 1001267.06 \quad (1)$$

де y – показник EBITDA ПАТ «Інтерпайп НТЗ»;

x – інтегральний коефіцієнт ефективності управління персоналом (U_i) ПАТ «Інтерпайп НТЗ».

За допомогою критерію Фішера проведена оцінка значимості цього рівняння. Оскільки фактичне значення $F > F_{\text{табл}}$, тобто $16,86 > 7,71$, то знайдена оцінка рівняння регресії статистично надійна.

Як відомо, коефіцієнти регресії небажано використовувати для безпосередньої оцінки впливу факторів на результативний ознака в тому випадку, якщо існує різниця одиниць виміру результативного показника y і факторного ознаки x . Для цих цілей обчислено коефіцієнт еластичності, який дорівнює 3,17, отже, при зміні U_i на 1%, EBITDA зміниться на 3,17%.

Існування зв'язку між цими показниками підтверджено також розрахунками для ПАТ «Комінмет» (рис. 4).

Коефіцієнт кореляції цих показників складає 0,89, тобто знаходиться в інтервалі $0.7 < r_{xy} < 0.9$, що за шкалою Чеддока свідчить про існування високого зв'язку. Коефіцієнт детермінації в цьому випадку дорівнює 78,84 %, тобто 78,84% випадків зміни інтегрального коефіцієнту ефективності управління персоналом на ПАТ «Комінмет» призводить до зміни показника EBITDA.

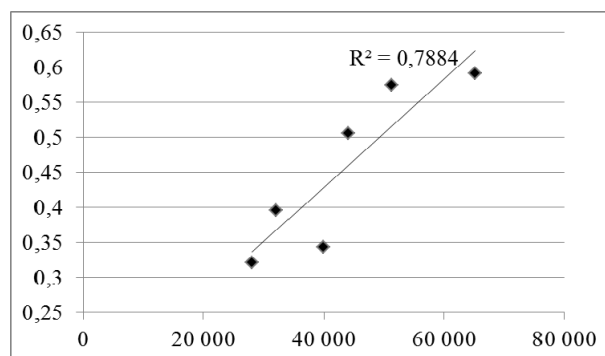


Рис. 4. Поле кореляції показників EBITDA та U_i для ПАТ «Комінмет»

Побудовано лінійне рівняння регресії має вигляд (2):

$$y = 101748.77 x - 2873.4 \quad (2)$$

де y – показник EBITDA ПАТ «Комінмет»;

x – інтегральний коефіцієнт ефектив-

ності управління персоналом (U_i) ПАТ «Колінмет».

Розрахувавши критерій Фішера оцінено значимість цього рівняння. Фактичне значення $F > F_{табл}$, тобто $14,9 > 7,71$, то коефіцієнт детермінації статистично значимий, знайдена оцінка рівняння регресії статистично надійна.

Коефіцієнт еластичності в цьому випадку дорівнює 1,07, отже, при зміні U_i на 1%, EBITDA зміниться на 1,07%.

Таким чином розрахунки по обом підприємствам свідчать про можливість впливу на показник EBITDA через інтегральний показник ефективності управління персоналом (U_i), запропонований в статті.

Висновки. Запропоновано методичний підхід до оцінки ефективності управління персоналом на підприємствах. Розроблено механізм визначення інтегрального показника ефективності управління персоналом на базі системи одиничних та групових показників за такими складовими: економічна складова, мотиваційна складова, процеси управління персоналом, навчання/розвиток, які враховують специфіку та стратегічні цілі промислових підприємств.

Сформовано критерії показників окремих складових та інтегрального показника, які ґрунтуються на типових інтервалах номограми Харрінгтона та відповідають таким рівням: еталонний рівень, достатній рівень, нормальний рівень, проблемний рівень, критичний рівень. Це дозволило визначити перелік існуючих проблеми та надати обґрун-

товані пропозиції щодо впровадження корегуючих та/чи превентивних заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління персоналом у відповідності до отриманих оцінок.

Розраховано групові та інтегральний показники ефективності управління персоналом на трубних підприємствах. Побудовано кореляційно-регресійну модель, яка довела існування зв'язку між інтегральним показником ефективності управління персоналом і показником EBITDA, який показує фінансовий результат підприємства.

Використання такої оцінки надасть керівникам можливість отримання регулярної аналітичної інформації для оперативного контролю за ключовими процесами в управлінні персоналом, оцінювати відповідність поточної діяльності компанії стратегічним цілям та перспективи розвитку для своєчасного реагування на організаційні зміни.

Література

1. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – Boston (Ma., USA) : Harvard Business School Press, 1996. – 304 p.
2. Принятие решений в системах мониторинга / Т. Г. Емельяненко, А. В. Зборовский, А. Ф. Приставк., Б. Е. Собко – Днепропетровск : РИК НГУ, 2005. – 224 с.
3. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М. : Радио и связь, 1993. – 320 с.
4. Литвак Б. Г. Экспертные технологии в управлении: учеб. пос. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2004. – 400 с.

В статье предложен методический подход к оценке эффективности управления персоналом. Разработаны критерии интегральной и групповых оценок эффективности управления персоналом по экономической, мотивационной составляющим, а также по процессам управления персоналом, обучения / развития, основанным на типичных интервалах номограммы Харрингтона.

Ключевые слова: эффективность управления персоналом, интегральный показатель, критерии оценок, металлургическое предприятие.

Methodical approach to evaluating the effectiveness of personnel management is presented. Criteria of integrated and group evaluation of personnel management performance are developed by the economic, motivational components, as well as by the processes of personnel management, training / development based on typical Harrington's nomogram intervals.

Keywords: efficiency of personnel management, integrated indicator, assessment criteria, iron and steel plant.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ковальчуком К. Ф. Надійшла до редакції 24.01.14 р.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ю. П. Синицына, к. т. н., с. н. с., ГВУЗ «Национальная металлургическая академия
Украины», ysynytsins@mail.ru*

*А. Ю. Шпортко, к. т. н., ГВУЗ «Национальная металлургическая академия Украины»,
gshportko@gmail.com*

В статье проанализированы современные подходы к формированию персонала промышленного предприятия в Украине. Определены преимущества и недостатки существующих методов формирования персонала на предприятии в условиях глобализации экономики. Обоснована целесообразность применения эконометрических моделей в системе формирования персонала предприятия. Представлены теоретические подходы формирования системы персонала, в основе которых лежит линейная регрессионная модель.

Ключевые слова: персонал, управление, планирование, промышленное предприятие, эконометрическая модель, уравнение регрессии.

Постановка проблемы. Современные тенденции глобализации экономики практически нивелируются барьеры в использовании самых современных достижений научно-технического прогресса, но качество и способность их использования остается, по-прежнему, прерогативой человека включенного в организацию. Именно человек с креативным мышлением, неординарными подходами к решению нестандартных задач, стоящих перед организацией в период нестабильности внешнего окружения определяет саму способность организационного развития и приобретения конкурентных преимуществ. И поэтому сегодня уже ни у кого не вызывает сомнений тот факт, что основным конкурентным преимуществом любого хозяйствующего субъекта становится персонал.

Формирование персонала промышленного предприятия является основным направлением деятельности в процессе управления персоналом, так как привлечение на предприятие новых сотрудников в нужном качестве и количестве предполагает в будущем повышение эффективности труда, определяет конкурентный потенциал и конкурентные преимущества предприятия в рыночных условиях хозяйствования. Постоянные изменения внешних факторов приводят предприятие к необходимости применения новых методов, способов и инструментов формирования персонала.

Анализ последних исследований и

публикаций. Вопросом изучения управления и формирования персонала занимается большое количество ученых-экономистов, психологов-бихевиористов, множество специалистов из смежных отраслей науки, а также руководители, HR-менеджеры, сотрудники рекрутинговых агентств и др.

Большой вклад в изучение проблем управления и, в частности, формирования персонала внесли ученые: В. Р. Веснин [1, с.149], А. Г. Поршнев, З. П. Румянцева, Н. А. Саломатин, А. Я. Кибанов [2, с.150], Л. Э. Довгань [3, с.217], М. Д. Виноградский [4, с.97], М. И. Мурашко [5, с.211], К. П. Трошина [6, с.54], Ф. И. Хмиль [7, с.66], Н. В. Костромина [8, с.130], А. Д. Новикова [9, с.45], а также иностранные ученые такие, как: А. Хоскинг, Д. Купер [10, с.233], И. Робертсон и многие другие.

Веснин В. Р. [1, с. 149] разделяет методы набора кадров на активные и пассивные. К активным методам набора персонала, как правило, обращаются в том случае, когда на рынке труда спрос на рабочую силу, особенно на высококвалифицированных работников, превышает предложение. К ним, прежде всего, относится вербовка персонала – налаживание организацией контактов с теми, в ком она заинтересована, как в потенциальных работниках, и имеет целью побудить их для дальнейшего сотрудничества.

А. Г. Поршнев, З. П. Румянцева, Н. А. Саломатин, А. Я. Кибанов [2, с. 150] описывают как наиболее перспективный актив-

ный метод найма – вербовку. Непосредственная вербовка проходит в учебных заведениях, посредством государственных центров занятости и частных посреднических фирм, с помощью личных связей работающего персонала, путем проведения презентаций, участия в ярмарках вакансий, праздниках, фестивалях.

Презентации обычно привлекают случайных лиц, как правило, из тех, кто ищет дополнительный заработок, например, в качестве рекламных или торговых агентов [11, с. 77]. Ярмарки вакансий, по мнению [11, с. 81], обычно привлекают внимание желающих поменять работу, а на праздники и фестивали случайно могут заглянуть и высококвалифицированные работники, заинтересованные конкретно этой организацией.

К пассивным методам удовлетворения потребностей в персонале, используемых в ситуации, когда предложение превышает спрос в рабочей силе, относится размещение рекламных объявлений в СМИ [12, с. 194].

Согласно [13, с. 313], в объявлении о приеме на работу должно быть указано: особенности организации (название, расположение, деятельность), характеристика должности (круг задач, место в структуре, перспективы роста), требования к кандидату (знания, опыт, квалификация, навыки, работоспособность), система оплаты труда и стимулирования, особенности процесса отбора (необходимые документы и сроки их представления), адрес и контактные телефоны. К пассивным методам набора кадров Довгань Л. Э. также относит и ожидания лиц, предлагающих свои услуги наугад. Количество таковых изменяется в зависимости от конкретного рынка труда, процента безработного населения, может достигать впечатляющих 10...12% всех поступающих [3, с. 217].

Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки. Например, преимуществами внешнего приема персонала Мурашко М. И. [5, с. 211] и Виноградский М. Д. [4, с. 97] считают широкие возможности выбора кандидатов, возможность появления новых идей о развитии организации, которые они могут принести с собой. К недостаткам таких форм исследователи относят большие затраты, ухудшение морально-психоло-

гического климата как следствие конфликтов среди новых и старых работников; высокую степень риска из-за того, что принимаются на работу незнакомые люди, потребность в периоде адаптации.

По мнению Трошиной К. П. [6, с. 54], преимущества привлечения своих работников заключаются в том, что этот процесс можно планировать, затраты на него ниже; людям предоставляются возможности служебного роста, что повышает удовлетворенность работой и веру в себя. В [7, с. 66] Хмиль Ф. И. добавляет, что внутренние кандидаты хорошо знают структуру организации, что обеспечивает легкую адаптацию к новым требованиям. Недостатки этого метода описаны в публикации [14, с. 7] – небольшое количество вакансий, потребность в затратах на переобучение, возможно ухудшение микроклимата на предприятии из-за возникновения внутренней конкуренции и т.д.

Костромина Н. В. [8, с. 130], Новикова А. Д. [9, с. 45], Купер Д. [10, с. 233] настаивают, что наименее затратным способом набора персонала является поиск необходимых сотрудников с помощью Интернета. Однако, этот метод, наряду с множеством преимуществ, имеет и ряд существенных недостатков.

В современных условиях все возрастающее значение приобретают гибкие корпоративные системы управления персоналом, ориентированные на реализацию стоящих перед организацией задач управленческого и экономического характера. Следует отметить, что сфера управления персоналом, а точнее человеком, в современной организации весьма динамична, отличается высокой степенью неопределенности и трудно прогнозируема.

С этих позиций, на наш взгляд, определенные основания имеет попытка построения экономико-математической модели системы формирования персонала на современном предприятии. В определенной мере с помощью подобного теоретического построения можно предположить наиболее значимые переменные факторы, оказывающие влияние на этот процесс. Практическое применение подобной модели возможно и в области прогнозирования состояния трудо-

вых процессов, оценки результативности кадровых мероприятий и т.д.

Формулировка цели статьи. Целью исследования является применение эконометрических моделей для совершенствования процесса управления формированием персонала промышленного предприятия.

Изложение основного материала исследования. Следует обозначить, что в последние годы предприятия столкнулись с трудностями в сфере политики персонала (в том числе и набора и отбора новых работников). Виной тому частые изменения в организационной структуре, смена собственников, изменения стратегии развития, внедрение новых управленческих концепций. Остро стоит проблема ранней текучести кадров. Ведь при окончательном найме работника на предприятие не исключено отторжение новыми сотрудниками новых норм, правил, условий труда, коллектива, что нередко заканчивается увольнением по собственному желанию. После таких инцидентов предприятие несет ощутимые экономические потери. При этом страдает и имидж предприятия на рынке труда, как не заботящегося о своем персонале.

Присутствует ряд проблем в сфере управления персоналом, обусловленных спецификой самих организаций. Предприятиям большого мегаполиса приходится бороться за внимание потенциальных кандидатов. Присутствует острая нехватка узко квалифицированных кадров.

В связи с высокой индустриализацией больших мегаполисов, повышается агломерация – компактное скопление населённых пунктов, главным образом городских, местами срастающихся, объединённых в сложную многокомпонентную динамическую систему с интенсивными производственными, транспортными и культурными связями. Так, стоит вопрос предоставления транспорта сотрудникам, проживающим за пределами города.

Таким образом, набор, отбор и наем новых работников на предприятии затруднен из-за отсутствия у них по разным причинам соответствующих процедур, методического и документального обеспечения. Кроме того, одной из серьезнейших проблем является недостаток квалифицированных

специалистов, способных организовать работу по набору и отбору персонала.

Исходя из всего вышеуказанного, необходимо комплексно подходить к процессу управления формированием персонала на предприятии.

Предполагаемыми путями решения проблем в области формирования персонала являются:

- проведение реструктуризации отделов по персоналу с перераспределением должностных обязанностей;
- пересмотр системы коммуникаций отделов по персоналу с подразделениями предприятия;
- разработка мероприятий по уменьшению затрат на формирование персонала на предприятии;
- определение мотивационных рычагов, способных стимулировать сотрудников отделов по персоналу к более эффективному и результативному участию в процессе формирования персонала на предприятии;
- создание инструмента для стратегического и операционного расчетов необходимых затрат на формирование персонала на предприятии.

Для эффективного управления процессом формирования персонала необходимо исследовать зависимости изменения количества нанятого на предприятие персонала от таких независимых переменных, как: предлагаемая кандидату заработная плата и затраты на формирование персонала.

Эконометрические модели выступают инструментом для данного исследования. Под эконометрической моделью понимают уравнения регрессии, которое устанавливает количественное соотношение между количеством нанятого персонала на предприятие и уровнем заработных плат и затрат на формирование персонала предприятия (на рекламу, объявления, брошюры, проведения адаптации вновь поступивших сотрудников). Анализ процесса найма персонала с помощью эконометрических методов включает:

- выяснения факторов, которые могут влиять на наем на различные вакансии;
- формирование массива статистической информации;
- нахождение регрессионных зави-

симостей (построение регрессионных моделей);

– оценка адекватности моделей, их экономическая интерпретация и практическое использование.

Статистические данные для исследования воздействия выбранных факторов посредством эконометрических моделей предоставляются отделом кадров предприятия.

На основании предоставленных данных строится линейная регрессионная модель $(D_i(P_i))$, которая устанавливает зависимость найма работников на предприятие d_i от размера заработной платы в организации $p_i, (i=1, n)$, n – количество рассматриваемых периодов:

$$d_i = a_0 + a_1 p_i + l_i, \quad (1)$$

где a_0 – постоянный коэффициент уравнения регрессии, отображающий количество работников, нанимающихся на предприятие;

a_1 – коэффициент регрессии;

l_i – отклонение фактических значений количества работников, которые нанимаются на предприятие d_i от оценки (математического ожидания) y_i размера заработной платы в организации i -го года.

Существуют различные способы оценки параметров регрессии. Простейшим и самым универсальным является метод наименьших квадратов.

По этому методу параметры определяются исходя из условия, что наилучшее приближение, которое должны обеспечивать параметры регрессии, достигается, когда сумма квадратов разностей l_i между фактическими значениями расходов и их оценкам является минимальной, что можно записать как:

$$\sum_{i=1}^n l_i^2 \Rightarrow \min, \quad (2)$$

Остаточная вариация (2) является функционалом $Q(a_0, a_1)$ от параметров регрессионного уравнения:

$$Q(a_0, a_1) = \sum_{i=1}^n l_i^2 = \sum_{i=1}^n (d_i - y_i)^2 = \sum_{i=1}^n (d_i - a_1 p_i - a_0)^2, \quad (3)$$

По методу наименьших квадратов параметры регрессии a_0 и a_1 является решением системы двух нормальных уравнений:

$$\frac{\partial Q(a_0, a_1)}{\partial a_1} = -2 \sum_{i=1}^n (d_i - a_1 p_i - a_0) p_i = 0$$

$$\frac{\partial Q(a_0, a_1)}{\partial a_0} = -2 \sum_{i=1}^n (d_i - a_1 p_i - a_0) = 0, \quad (4)$$

Решение этой системы имеет вид:

$$a_1 = \frac{n \sum_{i=1}^n p_i d_i - \sum_{i=1}^n p_i \sum_{i=1}^n d_i}{n \sum_{i=1}^n p_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n p_i \right)^2},$$

$$a_0 = \frac{\sum_{i=1}^n d_i - a_1 \sum_{i=1}^n p_i}{n} \quad (5)$$

Качество оценки средней величины показателя d_i характеризует среднеквадратическая (стандартная) ошибка регрессии s , которая является критерием разброса фактических значений y_i показателя регрессии. Стандартная ошибка регрессии s является размерной величиной и представляет абсолютное стандартное отклонение фактических значений показателя относительно регрессии.

Среднеквадратичная ошибка регрессии находится по формуле:

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_i - y_i)^2}{n-2}}, \quad (6)$$

Относительно среднего выборочного значения количества наемных работников:

$$\bar{d} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_i \quad (7)$$

Коэффициент детерминации для данной модели имеет вид:

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{\sum_{i=1}^n (d_i - \bar{d})^2}, \quad (8)$$

Иными словами, согласно модели (9) практически можно количественно определить и объяснить зависимости изменения количества нанятого на предприятие персонала от таких переменных, как предлагаемая кандидату заработная плата. А также количественно определить влияние на набор персонала факторов, лежащих за пределами модели (неблагоприятные условия работы для некоторых работников, высокие умственные и физические нагрузки, неудобный график работы, ухудшение отношений в коллективе и другие).

Значимость коэффициентов регрессии a_0 и a_1 проверяется с помощью анализа их отношения к их стандартным отклонениям S_{a0} и S_{a1} :

$$t_n = \frac{a_n}{S_{an}}, \quad (9)$$

Стандартное отклонение S_{an} находится по формуле:

$$S_{an} = \sqrt{\frac{s^2}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}}, \quad (10)$$

Случайные величины t_0 и t_1 имеют t -распределение Стьюдента с $n-2$ степенями свободы. Критическое значение t -статистики находим по статистическим таблицам t -распределения Стьюдента при уровне значимости и степенях свободы n .

Адекватность линейной модели проверяем по F -критерию Фишера. Для этого по статистическим таблицам F -распределения Фишера для $n\%$ -го уровня значимости и при степенях свободы соответственно 1 и $n-2$ находим критическое значение F -критерия Фишера.

Рассчитанное значение F -критерия Фишера соответственно:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} (n - 2), \quad (11)$$

Вывод об адекватности модели по F -критерию Фишера можно сделать, сравнивая критическое и расчетное значения.

Для оценки влияния размера заработной платы p_i на количество работников, которые нанимаются d_i без учета единиц измерения, вычисляется коэффициент эластичности по формуле:

$$K_{pi}^e = \frac{(a_0 + a_1 p_i)' p_i}{y_i} = a_1 \frac{p_i}{y_i}, \quad (12)$$

Коэффициент эластичности K_{pi}^e показывает, на сколько процентов изменится количество работников, которые нанимаются d_i в i -м периоде, если размер заработной платы p_i изменится на один процент.

На предприятии размер заработной платы в значительной степени влияет на количество работников, которые нанимаются. Этот факт можно объяснить тем, что главным фактором мотивации труда для работников является заработная плата. Аналогично можно проанализировать зависимость количества нанимаемого персонала от расходов на рекламу, объявления, брошюры и адаптацию вновь принятых сотрудников. Применяя выше предложенную методику, можно получить регрессионное уравнение зависимости количества нанятого персонала d_i от затрат на формирование персонала c_i . Также можно показать, что регрессионная модель зависимости количества нанятого персонала от количества затрат на формирование персонала $D_i(C_i)$ является адекватной и обладает высоким уровнем достоверности.

Выводы

1. При сравнении двух эконометрических моделей $D_i(P_i)$ и $D_i(C_i)$, получены следующие результаты:

- а) оба уравнения регрессии признаются значимыми;
- б) коэффициенты детерминации уравнений сравниваемые;
- в) коэффициент эластичности в уравнении зависимости $D_i(P_i)$ выше, чем в уравнении $D_i(C_i)$.

Установленные эконометрические модели можно использовать как инструмент

для планирования затрат на формирование персонала промышленного предприятия в реальных условиях. С помощью эконометрических моделей возможен расчет необходимых средств на формирование персонала, а также коррекция заработной платы вновь поступающих кандидатов согласно кадровой политике предприятия. Дифференцируя заработную плату и затраты на формирование персонала, можно оперативно управлять количеством нанимаемого персонала и, соответственно, фактической численностью персонала.

2. Зависимости количества нанятого персонала определены, в основном, заработной платой и затратами на формирование персонала. Остальными факторами предположительно являются условия труда, отношения с коллективом, состояние здоровья, имидж компании на рынке труда.

3. Для повышения эффективности формирования кадрового состава предприятия целесообразно повышение заработной платы, нежели повышение затрат на рекламу, наем и адаптационные мероприятия по привлечению персонала.

4. Самым эффективным средством оперативного изменения количества нанимаемого персонала на промышленное предприятие является изменение предлагаемой кандидату заработной платы.

Литература

1. Веснин В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учеб. / В. Р. Веснин. – М. : ТК Велби, Проспект, 2008. – 203 с.
2. Управление организацией / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина, А. Я. Кибанова. – М., 1999. – 266 с.
3. Довгань Л. Є. Праця керівника, або Практичний менеджмент: навч. пос. / Л. Є. Довгань. – К. : ЕкСОБ, 2002. – 384 с.
4. Віноградський М. Д. Управління персоналом: підруч. / М. Д. Віноградський. – К. : Вища школа, 2003 – 201 с.
5. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу: навч. – практ. пос. / М. І. Мурашко. – К. : Знання, КОО, 2002. – 311 с.
6. Трошина К. П. Кар'єра і мотивація. // Управління персоналом, 1998 – № 12. – 156 с.
7. Хміль Ф. І. Менеджмент: підруч. / Ф. І. Хміль. – К. : Вища школа, 1995. – 351 с.
8. Костромина Н. В. Секреты рекрут-мастерства // Управление персоналом. 2008 – № 9(180) – 156 с.
9. Новикова А. Д. Подбор персонала // Менеджер по персоналу. 2007 – №6 – 243 с.
10. Купер, Д. Отбор и найм персонала: технология тестирования и оценки / Д. Купер, И. Т. Робертсон, Г. Тинлайн. – М : Вершина, 2005. – 332 с.
11. Коханов Е. Ф. Отбор персонала и введение в должность. / Е. Ф. Коханов. – М., 1996. – 189 с.
12. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия. / Е. В. Маслов. – М., 1999. – 233 с.
13. Віноградський М. Д. Організація праці менеджера: навч. пос. [для студ. екон. вузів.] / М. Д. Віноградський, А. М. Віноградський, О. М. Шкапова. – К. : Кондор – 2003. – 414 с.
14. Гладков Э. Современные подходы в привлечении персонала // Управление персоналом. – 2008 – № 9(180) – 10 с.

У статті проаналізовано сучасні підходи до формування персоналу промислового підприємства в Україні. Визначено переваги та недоліки існуючих методів формування персоналу на підприємстві в умовах глобалізації економіки.

Обґрунтовано доцільність застосування економіетричних моделей в системі формування персоналу підприємства. Представлені теоретичні підходи формування системи персоналу, в основі яких лежить лінійна регресійна модель.

Ключові слова: персонал, управління, планування, промислове підприємство, економіетрична модель, рівняння регресії.

The current approaches to the staff formation of industrial enterprises in Ukraine are analyzed. The advantages and disadvantages of the existing methods of staff formation in the enterprise in a globalizing economy are specified.

The expediency of application of econometric models in the process of staff formation is grounded. The theoretical approaches to the staff formation based on a linear regression model are presented.

Keywords: staff, management, planning, industrial enterprise, econometric model, regression equation.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ковальчуком К. Ф. Надійшла до редакції 18.01.14 р.

УДК 316.776.34:366.12

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТОВАРІВ НА ОСНОВІ ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЇ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ

*Т. Б. Решетілова, д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
reshetilovatb@mail.ru*

*В. К. Ніколаєва, асистент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
valeriya.intel@gmail.com*

Розкрито сутність індивідуалізації попиту на інноваційні технічно складні товари на промислових ринках. Обґрунтовано необхідність та доцільність використання концепції індивідуалізації попиту на інноваційні товари у якості підґрунтя персоналізованих маркетингових комунікацій. Уточнено поняття комунікаційного каналу зі зворотнім зв'язком та запропоновано модель процесу формування його структури, яка ґрунтується на домінуючому мотиві споживчого інноваційного вибору.

Ключові слова: маркетинговий комунікаційний канал, інноваційний товар, промисловий ринок.

Постановка проблеми. Перетворення, пов'язані з модернізацією промисловості України, сьогодні базуються на переході від ресурсної до інноваційної моделі і здійснюються в умовах жорсткої глобальної конкуренції. Це вимагає формування нового підходу до вирішення проблем управління підприємствами машинобудівного комплексу, який є економічною та технологічною базою інноваційної економіки.

Машинобудівний промисловий комплекс України за останні 20 років зазнав величезних втрат. У порівнянні з 1990 р., коли в СРСР частка машинобудування у валовому внутрішньому продукті становила 40 %, сьогодні вона знизилась до 12 %. Цей комплекс втратив свої конкурентні позиції у світовій економіці у значно більшій мірі, ніж усі інші галузі важкої промисловості.

В українському машинобудуванні й дотепер переважають підприємства з архаїчною структурою виробництва, яка не зорієнтована на гнучку спеціалізацію, диверсифікацію та інноваційний розвиток. До того ж, постійне підвищення виробничих витрат, що відбувається останні два десятиліття, ліквідувало колишні цінові переваги машинобудівних підприємств країни.

Одними з важливих резервів підвищення конкурентоспроможності машинобу-

дування за таких умов стає впровадження технологічних та товарних інновацій, а також формування відповідних ефективних комунікаційних каналів, які сприятимуть реорганізації всього процесу руху товарів та послуг. У частині маркетингових комунікацій це потребує осмислення їх взаємообумовленості та взаємовпливу, особливо при одночасному використанні декількох таких каналів з метою отримання кумулятивного ефекту.

Кожна маркетингова комунікація завжди передбачає зворотній зв'язок, тобто отримання відклику потенційного споживача. При роботі на українських промислових ринках традиційно до споживача звертаються тільки у випадках, коли вже існує план дій щодо просування товару. Тобто споживач розглядається у якості пасивного учасника процесу комунікації. Але в умовах сучасного інформаційного простору в світі для просування товарів все частіше використовується інтерактивна взаємодія споживачів з рекламодавцями з метою індивідуалізації попиту. Практикою діяльності підприємств багатьох країн доведено, що це сприяє більш ефективному використанню маркетингових комунікацій.

Для підприємства, що виготовляє інноваційні товари, врахування вимог покупців

до споживчої цінності має особливе значення. І це пояснюється тим, що йдеться про закупівлю товарів, які задовольняють або існуючу потребу в новий спосіб, або ініціюють задоволення нової потреби. В обох випадках зворотній зв'язок зі споживачами (знання їхніх уявлень щодо якості товару в цілому або його атрибутів) є не тільки доцільним, але й необхідним при формуванні комунікаційних засобів стимулювання збуту. Тобто, залучення споживачів у активну двосторонню комунікацію для розповсюдження інноваційних технічно складних товарів на промислових і споживчих ринках стає об'єктивною необхідністю. Такий підхід висуває також і вимогу узгодження інформації, яка просувається через різні засоби комунікацій при одночасному їх використанні. Відповідно, значимою часткою цієї проблеми стає координація бюджету.

Отже, нові виклики сучасних ринків збуту продукції машинобудівних підприємств України спонукають їх вирішувати три проблеми при формуванні маркетингових комунікаційних каналів розповсюдження інноваційних товарів. Перша – змушує змінити принципи взаємодії зі споживачами інноваційної технічно складної продукції на основі індивідуалізації попиту шляхом налагодження двохсторонньої, тобто персоналізованої, маркетингової комунікації з метою перетворення споживача на партнера.

Друга проблема полягає у формуванні оптимальної структури набору маркетингових комунікацій, які використовуються спільно для налагодження ефективного просування інноваційних товарів на промислові ринки, тобто формування комунікаційного каналу з метою оптимізації бюджету.

Третя – це формування релевантної інформації комунікаційного звернення, що просувається у межах комунікаційного каналу за окремими засобами комунікацій (при одночасному їх використанні) виходячи з виявленої реакції споживачів на її зміст з метою отримання кумулятивного ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теорії і методології маркетингових комунікацій достатньо широко представлені у зарубіжних та вітчизняних наукових публікаціях. Науковими засадами даного дослідження стали праці Е. Роджерса

[1], який є загальновизнаним засновником наукового напрямку в сфері розповсюдження інноваційних товарів. Запропонована цим вченим теорія дифузії (розповсюдження) інновацій обґрунтовує процес, за допомогою якого інновації поширюються між членами соціальної системи по комунікаційним каналам, які є каналами спілкування учасників, які створюють інформацію, обмінюються нею та здійснюють зворотній зв'язок. Характер обміну інформацією визначає умови, за яких її потоки будуть передаватися від однієї особи до іншої, а також ефективність цього процесу. Е. Роджерс [1] акцентує увагу на тому, що процес розповсюдження інновацій є суто соціальним процесом, який включає в себе міжособистісні відносини. За цих умов канали комунікацій повинні створювати двосторонній зв'язок між двома або більше особами.

Окремо слід виділити чисельні наукові праці, які стосуються координації маркетингових повідомлень та формування комплексного бюджету їх просування. Починаючи з 60-х рр., коли Т. Левітт [2] запропонував ідею формування загальної комунікаційної програми як певної сукупності окремих засобів комунікацій, що надає максимальний доступ до споживача, було розроблено велику кількість моделей інтегрованих маркетингових комунікацій.

У ряді досліджень визначались функціональні задачі кожного із інструментів маркетингових комунікацій в рамках їх інтегрованого комплексу (роботи Дж. Траута [3], Ж.-Ж. Ламбена [4] та ін.), в інших – обґрунтовувались методи інтеграції (роботи П. Сміта [5], К. Беррі [6], Ф. Котлера [7]). Ці дослідження дозволили сформулювати загальні принципи системи управління наборами маркетингових комунікацій. Більш пізні напрацювання, що ґрунтувались на класичних підходах до інтегрованих маркетингових комунікацій, спрямовувались на виявлення та оцінку синергетичного ефекту взаємодії двох або більше комунікаційних інструментів (робота У. Уеллса, Дж. Бернета, С. Моріарті [8] та ін.). Спільною рисою досліджень представників усіх зазначених наукових шкіл є те, що вони виходять із постулату про формування комунікацій, виходячи з маркетингової концепції підприєм-

ства, які потім забезпечуються зворотнім зв'язком із споживачами.

Реалії свідчать про необхідність виокремлення принципово іншого підходу до формування маркетингових комунікацій. Д. Шульц, С. Танненбаум та Р. Лаутерборн [9] у 1993 р. запропонували формувати маркетингові комунікації з урахуванням впливу інтересу покупців до продукції. Означений підхід потребує першочергового дослідження та відображення способу сприйняття споживачами запропонованих товарів і послуг, а також аналізу різних типів процесів покупки. Це стає важливим тому, що вони стають базовими та фактично інтегруються в маркетингові комунікації, які таким чином персоналізуються.

У даній роботі дослідження персоналізації маркетингових комунікацій, як наслідку споживчої цінності інноваційної технічно складної продукції, що виходить із індивідуалізації попиту, ґрунтується на наукових працях представників кількох наукових шкіл, представлених чисельними дослідженнями, в тому числі працями Ф. Хайєка [10], Т. Рейнолдса [11], Дж. Шета [12]. Важливу роль у дослідженні відіграли наукові праці в сфері прийняття рішень споживачами про купівлю та взаємодію з продавцями, до яких слід віднести праці П. Сміта [5], М. Форда та К. Ніколса [13], М. МакДоналда [14], в тому числі тих, які зосереджені на промислових ринках – праці Р. Хілла і Т. Хіллера [15], С. Мінета [16] та ін.

Незважаючи на різносторонність та комплексність досліджень сучасних проблем методології формування маркетингових комунікацій та практичній значущості названих праць, слід звернути увагу на недостатню розробленість певного кола завдань методологічного забезпечення управління маркетинговими комунікаціями промислового підприємства, яке просуває на ринки інноваційні технічно складні товари. Запропоновані сучасні моделі інтерактивних комунікацій на засадах персоналізованого маркетингу, який сьогодні є однією з домінуючих маркетингових парадигм в інформаційній економіці, лише частково враховують особливості взаємовідносин між виробниками та споживачами продукції на промислових ринках як об'єктах міжсуб'єктних

комунікацій. У межах цієї проблеми недостатньо вивчено процес комунікацій з професійними покупцями та відповідний маркетинговий інструментарій їх залучення.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є розвиток методологічних положень формування персоналізованого маркетингового каналу як сукупності інструментів маркетингових комунікацій в умовах індивідуалізації споживчого попиту на інноваційні технічно складні товари на промисловому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні загальноновизнаним постулатом вважається те, що на усіх ринках персоналізація попиту та споживання є наслідком розвитку інформатизації економіки. Ця закономірність найбільш чітко проявляється в процесі розповсюдження технічно складних інноваційних товарів.

На промислових ринках це пов'язане з тим, що підприємства – споживачі професійно підготовлюють співробітників, які відповідають за закупівлі: ведуть переговори по контрактах щодо постачань та управляють потоками товарів і супутніх послуг. Тому цих співробітників можливо віднести до категорії професійних покупців, які відповідають соціальній характеристиці, сформульованій Е. Хаббардом [6], як розумних, холодних, пасивних людських статуй з серцями із каменю. При покупці товарів для підприємства вони використовують свій особистий професійний досвід та свої особистісні якості, намагаючись отримати задоволення усіх своїх вимог до нової продукції та процесу її продажу. Процедура таких закупівель майже завжди передбачає залучення декількох постачальників для відбору кращого варіанту для підприємства.

Проведені опитування показали, що професійні споживачі завжди активно залучаються в процес прийняття рішень щодо придбання інноваційних товарів, спрямовуючи зусилля по-перше, на пошук широкого діапазону альтернатив як самого товару, так і умов складання угоди, а по-друге, – на збирання інформації про можливі наслідки для технологічного процесу від використання товару з новими атрибутами (споживчими характеристиками). Збирання інформації та її оцінка для такого споживача є дуже

важливим етапом тому, що кожний варіант товару несе певний ризик для підприємства і отже повинний бути осмислений.

В ході цього процесу нами спостерігався також і зворотній процес, коли споживачі коригували свої очікування відповідно до характеристик – атрибутів інноваційного товару. Це означає, що професійні споживачі навчаються послідовно у ході процесу, пов'язаного із купівлею, що потребує багато зусиль та часу. Таким чином вони стають споживачами з високим ступенем залученості. Наслідком цього об'єктивно стають певні вимоги до обрання інструментів маркетингових комунікацій, які були б спроможні донести необхідну технічну, технологічну інформацію та інші подробиці про особливості застосування нового товару, що можуть схилити покупця до придбання товару. Вони повинні бути сформованими так, щоб спонукати споживача оцінювати продукцію таким способом, який допоможе йому обґрунтовано виправдати її закупівлю.

Дослідження довели також схильність професійних споживачів до урахування порад не тільки колег – менеджерів підприємства, а й рекомендацій інших споживачів – професіоналів, причому в більшому ступені, ніж колег по підприємству. Більш того, після детального вивчення особливостей інноваційного товару та його застосування, вони самі активно долучаються до процесу консультування. На їхній погляд це дозволяє отримати визнання серед професіоналів. Ці процеси також висувають певні вимоги до формування комунікаційних інструментів у напряму забезпечення системи неформальних комунікацій.

Проведені дослідження показали, що процес купівлі інноваційних товарів професійними покупцями стає частково іншим, коли постачальник є постійним партнером, або мова йде про відомий бренд. Здебільшого вибір товару у цих випадках покупці не відносять до категорії ризикованих тому, що він не потребує активного глибинного пошуку інформації. Це означає меншу ступінь залученості у процес прийняття рішення про купівлю, роблячи його тим самим більш рутинним. Маркетингові комунікації у даному випадку повинні фокусуватись на забезпеченні підтримки рутинної процедури,

нагадуючи споживачеві переваги бренду та довгострокових відносин з постачальником.

Тим не менше споживача можна стимулювати до зміни бренду саме у зв'язку з перевагами запропонованого інноваційного товару. Для цього потрібно використання іншого набору комунікаційних інструментів, які привернуть увагу і передадуть повідомлення споживачеві, що спонукатимуть до обміркування нових можливостей порівняно з відомим йому брендовим товаром. Але навіть після того, як вдалось переключити професійного споживача на новий бренд, завдання маркетингових комунікацій не можна вважати повністю виконаним, оскільки він завжди готовий повернутись назад як підсвідомо рутинний покупець.

Опитування професійних покупців показало, що близько 90% з них вважають, що вони не прислухаються до своїх емоцій у процесі вибору і тому готові регулярно переключатись від одного бренду на інший. Виходячи з цього даний етап процесу готовності покупця до придбання інноваційного товару потребує іншого набору комунікаційних інструментів – стимулюючих прихильність до бренду.

Викладене дозволяє зробити висновок про те, що поведінка професійного покупця іноді аналогічна тому, як це робить покупець, який навчається, а іноді – як рутинний. Але в обох випадках поведінка такого покупця характеризується високим ступенем залученості тому, що наслідки їхнього рішення мають суттєвий довгостроковий вплив на діяльність підприємства. Наслідком цього можна вважати і те, що професійні покупці відносяться до постачальників інноваційної продукції як до диференційованих партнерів, хоча ті не завжди відносяться до таких об'єктивно. Дослідження показали також, що деякі промислові ринки можуть налічувати декілька типів диференційованих споживачів, наприклад, тих, які особливо опікуються проблемами оточуючого середовища і тому оцінюють нові товари перш за все за екологічними параметрами.

Перевірка мотивів поведінки професійних споживачів інноваційної технічно складної продукції за допомогою глибинних інтерв'ю показала наявність ще одного фак-

тору персоналізації попиту – це їхні особистісні характеристики. У випадку з покупкою інноваційного товару, працівник підприємства йде на ризик, пов'язаний з неповною невизначеністю новизни, оскільки досвід споживання інноваційного товару підприємством відсутній.

За цих обставин споживач підсвідомо також керується своїм особистісним ставленням до інноваційності товару. Тобто на прийняття рішення впливає та характеристика особистості, яка визначає споживчу інноваційність, і тим самим доповнює характеристику залученості в процес взаємодії. Отже при формуванні маркетингових комунікацій, як засобу впливу на професійного споживача при розповсюдженні інноваційного товару на промисловому ринку треба ідентифікувати цих осіб, з якими буде налагоджуватися система. Використання персоналізованих маркетингових комунікацій не можна ототожнювати з персональним маркетингом, що використовується для характеристики маркетингових заходів по відношенню до окремої людини – споживача (наприклад при роботі на споживчих ринках).

Залежність поведінки професійних споживачів на промислових ринках не тільки від ситуації вибору інноваційної технічно складної продукції, а і від споживчої інноваційності призводить до висновку, що труднощі при встановленні набору маркетингових комунікаційних інструментів та сутності загального маркетингового повідомлення для ефективного впливу на споживачів полягають у тому, що зовсім різні комунікаційні набори можуть конкурувати за залучення уваги одних і тих споживачів.

Це принципово змінює методологічний підхід до формування комунікаційного каналу на промислових ринках у випадках просування інноваційних товарів у напрямку використання суб'єкт – суб'єктних моделей комунікацій, розроблених Т. Левіттом [17] для споживчих ринків. Такі моделі за своєю

сутністю створюватимуть синергетичний ефект впливу на професійного споживача як індивіда, який приймає рішення про придбання товару для підприємства (тобто об'єкту).

Ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, пропонується вдосконалити поняття «маркетинговий комунікаційний канал» стосовно промислових ринків інноваційної технічно складної продукції і розуміти його як системні відношення між бізнесом і споживачем, в ході яких здійснюється вплив на учасників комунікаційного процесу за допомогою структурованого персоналізованого набору інструментів маркетингових комунікацій для того, щоб спричинити позитивний відклик (або угоду). Таке трактування поняття надало можливість окреслити процес маркетингової комунікації в загальній моделі персоналізованого каналу зі зворотнім зв'язком (рис.1).

Мета моделювання інформаційного пошуку «підприємство – клієнт» за допомогою сукупності маркетингових комунікацій полягає в тому, щоб, по-перше, замінити уявлення маркетологів моделями рішень, а по-друге, поєднати їх для досягнення кращих рішень щодо каналів, які дозволяють задовольнити запити споживачів. Формування моделі також передбачає наявність блоку перевірки факту отримання споживачами потрібної їм інформації, що дуже часто ігнорується маркетологами. Проведені дослідження дозволяють рекомендувати здійснювати формування маркетингових комунікаційних каналів на основі процесних моделей з відбором окремих інструментів виходячи із урахування ситуативних чинників споживання таким чином, щоб забезпечити максимально можливий доступ до споживача. Формування маркетингових повідомлень по окремих інструментах повинне не тільки бути інформаційно узгодженим, а і відповідати домінуючому мотиву, яким керується споживач.

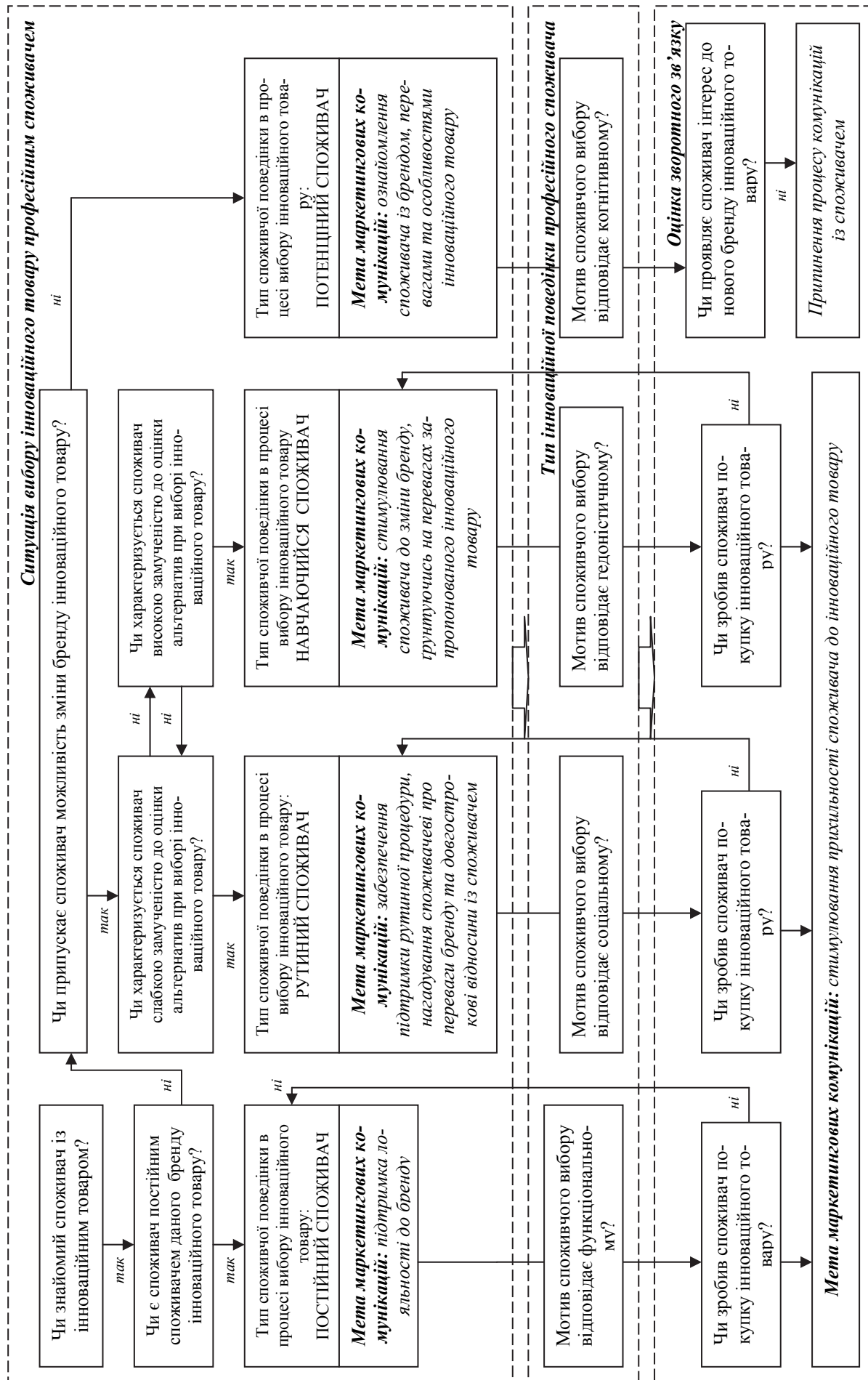


Рис. 1. Процес маркетингової комунікації в моделі персоналізованого каналу зі зворотнім зв'язком

Розглянемо результати проведеного дослідження щодо формування маркетингових комунікаційних каналів для розповсюдження інноваційного товару на промисловому ринку на прикладі українського ринку акумуляторних батарей. Для ідентифікації споживчої інноваційності проведено маркетингове дослідження, в якому взяли участь 108 фахівців із закупівлі на промислових підприємствах України. Похибка вибірки складає 5%, що свідчить про її репрезентативність. Форма проведення маркетингового дослідження – особистісне інтерв'ю. Для визначення домінуючого мотиву споживчого вибору було застосовано чотиривимірну шкалу оцінки споживчої інноваційності. За результатами проведеного опитування сукупність споживачів була розподілена на чотири сегменти за критерієм «домінуючий мотив споживчого вибору».

Результати дослідження показали, що

для досягнення вимірюваного відклику потенційним споживачем в залежності від мотиву, яким керується споживач, маркетингові комунікаційні інструменти впливають на його вибір у різному ступені. Так, наприклад, споживачі, які в процесі вибору інноваційної моделі акумулятору керуються переважно функціональним мотивом, в більшій мірі піддаються впливу персональних продажів (31,50%) та виставок (19,80%), що обумовлено прагненням споживача до пошуку та вивчення характеристик та властивостей інноваційного товару (рис. 1.2). Суттєвий вплив на їх вибір інноваційних моделей акумуляторів також справляють такі інструменти як реклама у спеціалізованих виданнях (16,90%) та інструменти прямого маркетингу: поштова розсилка (13,50%) та Інтернет-комунікації (15,10%) та телемаркетинг (3,20%).

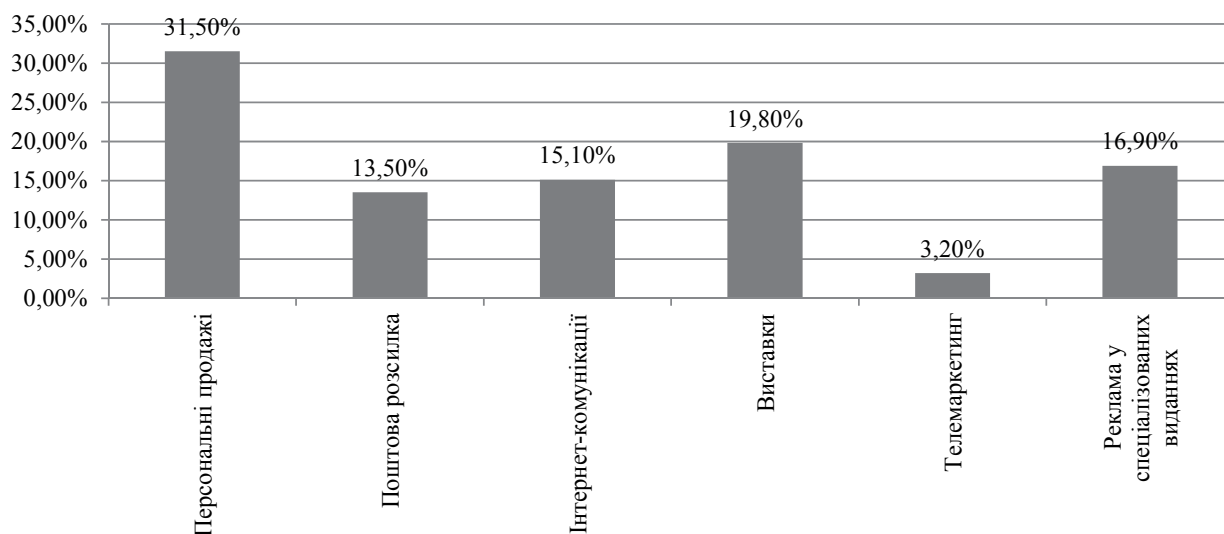


Рис. 2. Сприйняття інструментів маркетингових комунікацій споживачами інноваційних моделей акумуляторів із домінуючим мотивом споживчого вибору «функціональний»

За результатами дослідження також було виявлено, що найбільший вплив на вибір споживачів незалежно від домінуючого мотиву споживчого вибору мають персональні продажі (прямий маркетинг), що обумовлено специфікою продажів на промисловому ринку акумуляторних батарей.

Відповідно до отриманих результатів маркетингового дослідження нами були сформовані маркетингові комунікаційні канали для кожного диференційованого сегменту споживачів.

Висновки. В умовах розвитку інформаційної економіки персоналізація попиту і пропозиції інноваційної технічно складної продукції складає основу індивідуалізації маркетингових комунікацій на промислових ринках з метою перетворення споживача на партнера.

Формування оптимальної структури комунікаційного каналу як набору маркетингових комунікаційних інструментів, що використовуються спільно для налагодження ефективного просування інноваційних това-

рів на промислові ринки, здійснюється із урахуванням ситуативних чинників споживання та споживчої інноваційності, яка ґрунтується на домінуючому мотиві споживчого вибору.

Запропоноване вдосконалене поняття маркетингового комунікаційного каналу, яке враховує особливості розповсюдження інноваційної технічно складної продукції на промислових ринках, дозволило окреслити процес маркетингової комунікації в моделі персоналізованого каналу зі зворотнім зв'язком.

За допомогою обґрунтованих методичних інструментів сформовано комунікаційні канали розповсюдження інноваційних товарів на українському промисловому ринку акумуляторних батарей, виходячи з виявленої реакції професійних споживачів на їх зміст з метою отримання кумулятивного ефекту.

Література

1. Rogers E. M. Diffusion of Innovations, 5th ed., – New York : Free Press, – 1995. – 162 p.
2. Levitt T. Innovation in Marketing: New Perspectives for Profit and Growth, – New York : McGraw-Hill Inc., – 1962. – 253 p.
3. Ries A., Trout J. Marketing Warfare. – New York : McGraw-Hill. – 1997. – 256 p.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
5. Smith P. Benefits and barriers to integrated communications // Admap, February. – 1996. – P. 19–22.
6. Бэрри К., Смит П., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга: учеб. пос. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 415 с.
7. Kotler P. Marketing Management, 11th ed., – Prentice Hall, 2003. – 1650 p.
8. Уэллс У., Бернет Д., Мориарти С. Реклама: принципы и практика: учеб.: пер. с англ. – 3-е изд., испр. и доп. – СПб. : Питер, 2001. – 797 с.
9. Schultz D. E., Tannenbaum S., Lauterborn R. F. The New Marketing Paradigm. Integrated Marketing Communications, – Chicago : NTC Business Books, – 1994. – P. 220–229.
10. Kalish S. A new product adoption model with price, advertising and uncertainty // Management Science, 1985. – vol. 31(12), – P. 1569–1585.
11. Raynolds S. Personalized Customer Communications and Greater Energy Efficiency Put E.ON Ahead of the Competition / Electric Energy T&D, – 2009, – vol. 13. – P. 14–18.
12. Howard J. A., Sheth J. N. The theory of buyer behavior. – New York : John Wiley and Sons, 1969. – P. 163–204.
13. Ford M. E., Nichols C. W. A taxonomy of human goals and some possible applications. – New York : Erlbaum, 1987. – P. 289–311.
14. McDonald M. Marketing plans. – Oxford : Butterworth Heinemann, – 1995. – P. 95–96.
15. Hill R. W., Hillier T. J. Organisational Buying Behaviour, – Oxford : Macmillan, – 1977. – 504 p.
16. Минетт С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач. – М. : Вильямс, 2003. – 208 с.
17. Levitt T. The Marketing Imagination, – London : Collier MacMillan Publishers, 1983. – 203 p.

Раскрыта сущность индивидуализации спроса на инновационные технически сложные товары на промышленных рынках. Обоснована необходимость и целесообразность использования концепции индивидуализации спроса на инновационные товары в качестве основы персонализированных маркетинговых коммуникаций. Уточнено понятие коммуникационного канала с обратной связью и предложена модель процесса формирования его структуры, основанной на доминирующем мотиве потребительского инновационного выбора.

Ключевые слова: маркетинговый коммуникационный канал, инновационный товар, промышленный рынок.

The essence of customized demand for the innovative technically complex products on the industrial markets is discovered, the necessity and feasibility of using this objective law as a base of personalized marketing communications is justified. The definition of communication channel with the feedback is specified and build on this the structure formation model based on the dominant motive of innovative consumer choice is proposed.

Key words: marketing communication channel, innovation good, industrial market.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Петрунєю Ю. Є.

Надійшла до редакції 15.01.14 р.