



Державний вищий навчальний заклад
«Національний гірничий університет»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Національного
гірничого
університету

Науковий журнал

№ 2 (54) • 2016

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

Дніпро
2016

Головний редактор	Г. М. Пилипенко
Заступники головного редактора	О. Г. Вагонова, О. І. Амоша
Голова редакційної ради	В. Я. Швець
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА):	В. М. Шаповал, 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. Кошебаєва (Карагандинський державний університет, м. Караганда, Казахстан), С. М. Левін (Кемеровський державний університет, м. Кемерово, Росія), В. Тарас (Університет Північної 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 06.03.2015 № 261).
	Журнал індексується в: Google Scholar, Index Copernicus, ResearchBib з 2013 року.
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 №6 від 02.06.2016 р.) Наклад 300 прим. Зам. № Підписано до друку 07.06.2016 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. Дніпро. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Київ. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.
Адреса видавця та редакції	49027, м. Дніпро, 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



State higher educational institution
«National Mining University»

ECONOMICS BULLETIN of the National Mining University

Scholarly Journal

№ 2 (54) • 2016

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

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, O. I. Amosha
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	V. M. Shapoval, 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 Northern 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 06.03.2015 # 261). The journal is indexed in: Google Scholar, Index Copernicus, ResearchBib since 2013.
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 №6 dated 02.06.2016). Number of copies printed 300. Order No. Passed for printing 07.06.2016. 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.
Founder and editor	State higher educational institution «National Mining University», Dnipro, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv
Address of editor and editorial office	19, K.Marks Ave., building 1, Dnipro, 49027 Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	Стор.
Дєєва Н. М. Проблеми, пріоритети та перспективи реалізації бюджетної політики в період реформування місцевого самоврядування	9
Горбанев В. С. К вопросу о категориальной оформленности феномена общественных благ.....	18
Ткаченко И. Д. Спецификация и размывание прав собственности на недра при формировании стратегии рентоориентированного поведения.....	27
Чорнобаєв В. В. Особливості ринку антикваріату в Україні.....	34
Чумак О. В. Проблеми модернізації національного виробництва в умовах транзитивних змін в економіці.....	41
Кобзар Н. І., Геращенко С. О., Кірієнко О. М. Економічна безпека України: аналіз стану в сучасних умовах.....	49
Богма О. С. Енергетична складова економічної безпеки України.....	56
 ЕКОНОМІКА РЕГІОНІВ	
Попов А. С. Створення парадигми консолідації земель сільськогосподарського призначення в Україні.....	61
Кусакова Ю. О., Саміло А. С. Удосконалення механізму стимулювання розвитку сфери послуг у національній економіці в умовах глобалізації	68
 ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА	
Шاپовал В. М., Герасименко Т. В. Про розширення джерел фінансування соціально-економічного розвитку підприємства.....	76
Шاپовал В. А., Горпинич О. В. Оновлення основних засобів гірничих підприємств: стратегія, фінансування, проектний підхід.....	82
Корж Н. В. Ресурсний підхід до оцінювання корпоративного капіталу підприємства.....	90
Гевко Б. Р. Організаційно-економічний механізм енергозбереження на підприємстві: сутність та концептуальна модель.....	99
Кириленко О. М. Стратегічне позиціонування малодіяльних діляниць в системі залізничного транспорту.....	107

МАРКЕТИНГ

Решетілова Т. Б., Куваєва Т. В. Взаємодія підприємств гірничого машинобудування в каналах забезпечення і збуту.....	112
Залознова Ю. С., Трушкіна Н. В. Прогнозування показників збутової діяльності вугледобувних підприємств.....	120
Аль-Газу А. Оцінка маркетингової привабливості країн Близького Сходу для зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.....	126

МЕНЕДЖМЕНТ

Трифорова О. В., Литвиненко Н. І. Вплив інституціонального середовища на формування національних моделей менеджменту.....	139
Шаповал В. А., Бондаренко Л. А. Розвиток управлінських засад щодо створення інноваційної моделі автосамоскидів вітчизняного виробництва.....	146

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Вагонова О. Г., Волотковська Ю. О. Економіко-математична модель оптимізації вилучення корисних компонентів з порід териконів.....	158
--	-----

CONTENTS

Pages

ECONOMIC THEORY

Deeva N. M. Concerns, priorities and perspectives of fiscal policy in the period of local government reformation.....	9
Horbanov V. S. On the issue of categorical formalization of the public good phenomenon.....	18
Tkachenko I. D. Specification and dilution of ownership of subsoil at formation of rent seeking strategy.....	27
Chornobaev V. V. Specific features of antiques market in Ukraine.....	34
Chumak O. V. Problems of national production modernization under the conditions of transitive changes in economy.....	41
Kobzar N. I., Gerashchenko S. A., Kirienko O. N. Economic security of Ukraine: analysis of the state in modern conditions.....	49
Bogma E. O. Energy constituent of economic security of Ukraine.....	56

REGIONAL ECONOMICS

Popov A. S. Establishment of the paradigm of the agricultural land consolidation in Ukraine.....	61
Kusakova Yu. O., Samilo A. S. Improvement of the stimulation mechanism for the development of services in the national economy in globalization.....	68

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Shapoval V. M., Herasymenko T. V. Expansion of sources of financing socio-economic development of enterprise.....	76
Shapoval V. A., Horpynych O. V. Renewal of fixed assets of mining enterprises: strategy, finance, project approach.....	82
Korzh N. V. Resource evaluation approach to enterprise corporate capital.....	90
Hevko B. R. Organizational and economic mechanism of energy saving at the enterprise, its essence and conceptual model.....	99
Kirilenko O. M. Strategic positioning in low-traffic segments of the railway system.....	107

MARKETING

Reshetilova T. B., Kuvaieva T. V. Interaction of mining engineering enterprises in supply channels.....	112
Zaloznova Yu. S., Trushkina N. V. Forecasting sales performance figures at a coal mining enterprise.....	120
Ali Al-Ghazou. Assessment of marketing attractiveness of the Middle East countries for Ukrainian enterprises foreign economic activity.....	126

MANAGEMENT

Tryfonova O. V., Lytvynenko N. I. Influence of institutional environment on the formation of national management model.....	139
Shapoval V. A., Bondarenko L. A. Development of management principles for creating the innovative model of domestically produced dump trucks.....	146

ECONOMETRICS IN MANAGEMENT DECISION MAKING

Volotkovska Yu. O., Vagonova O. G. Economic-mathematical model of optimizing mineral extraction from spoil bank rocks.....	158
---	-----

УДК 364.48

ПРОБЛЕМИ, ПРІОРИТЕТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В ПЕРІОД РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Н. М. Дєєва, д. е .н., професор, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України

У статті визначено роль потенціалу соціалізації в самозабезпеченні добробуту населення. Особливу увагу приділено причинам низького рівня ефективності соціальної політики в Україні. На основі ретроспективної оцінки ключових показників бюджетної політики і прийнятих механізмів формування доходів і видатків бюджетів різного рівня розроблено рекомендації тактичного і стратегічного характеру щодо забезпечення реальної соціалізації економіки на базовому рівні бюджетної системи.

Ключові слова: соціальна держава, потенціал соціалізації, соціальні послуги, фінансова забезпеченість соціальних послуг.

Постановка проблеми. За результатами тривалих розробок і апробації концепцій розбудови справедливого суспільного устрою на ринкових засадах людство прийшло до формування такого суспільного інституту як соціально орієнтована економіка. Практика показала, що для його становлення й ефективного функціонування в кожній конкретній країні необхідним стає поєднання економічних та соціальних функцій держави. Це вимагає консолідації фінансових ресурсів на тих напрямках соціальної політики, які сприяють формуванню цивілізаційної якості життя людини.

У цьому контексті в економіці України вже котрий рік здійснюються трансформаційні перетворення, які зачіпають всі сфери суспільного співжиття. Беззаперечним є факт того, що головним об'єктом фундаментальних перетворень виступає фінансова сфера, оскільки саме через неї здійснюється акумуляція та перерозподіл фінансових ресурсів відповідно до соціального призначення держави. Серед складових фінансової системи України одними з найважливіших, а, отже, і найбільш проблемних, є сфера державних фінансів взагалі та бюджетна система зокрема.

Як відомо, бюджетна система кожної країни є сукупністю державного і різних видів місцевих бюджетів, що створюються відповідно до її бюджетного устрою. Як ніколи раніше, на сьогодні прийшло розуміння того, що суспільна динаміка визначається

розвитком територій, на яких безпосередньо забезпечується надання соціальних послуг населенню. У такому разі є природнім, що одним із ключових чинників раціональності розподілу та використання бюджетних ресурсів в процесі надання суспільних благ та послуг постає децентралізація бюджетної системи. Впродовж усіх років незалежності України питання посилення бюджетного потенціалу місцевих органів влади не виключалося з бюджетної політики держави. Відповідно до етапних завдань реформування економіки країни формувалися й реалізовувалися наукові акценти супроводу становлення ефективної національної фінансової системи збалансованої по осі «державний бюджет – місцеві бюджети». Але спроможність бюджету у забезпеченні виконання соціальної функції держави не покращується, а навпаки постійно зменшується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною осмисленістю бюджетної політики займалися багато вітчизняних такі науковців. Проте, судячи зі змін фінансового наповнення місцевих бюджетів, національна практика не змогла повною мірою скористатися науковими здобутками через зосередженість досліджень лише на окремих питаннях бюджетного забезпечення суспільного добробуту з постійною зміною підходів до вирішення соціальних проблем і залученням не завжди слухних рекомендацій зарубіжної науки.

В останнє десятиріччя в зв'язку з по-

требою відродження потенціалу місцевих фінансів та прагненням до відповідної зміни бюджетної політики до цих розробок долучилися А. Ахламов [1], В. Дем'янишин [2], О. Макарова [3], В. Новіков [4], В. Суржик [5], М. Тарасюк [6]. Проблеми децентралізованого управління бюджетною системою на сучасному етапі присвятили свої праці Є. Балацький [7], Т. Сало [8] та ін.

Відзначаючи значний внесок вищезгаданих науковців, слід зазначити, що наукова думка певним чином абстрагувалася від домінантності соціального в економічних перетвореннях і достатньою мірою теоретично не розробляла проблему відповідної спрямованості бюджетної політики та її реалізації в розвитку територій.

Більше того, адміністративні зміни в контексті посилення фінансових можливостей місцевої влади зумовлюють необхідність адекватних змін у теорії та методології розбудови бюджетної політики соціальної держави. В основному йдеться не тільки й не стільки про створення нової системи соціальних гарантій та допомог, а насамперед про задіяння соціальних факторів забезпечення суспільної динаміки в системі мотивації суб'єктів господарювання і найманих ними працівників. Справа у тому, що функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не спроможне забезпечити надання їх мешканцям якісних та доступних публічних послуг.

З урахуванням змін, які відбулися останнім часом, та деструктивних аспектів у бюджетній політиці є необхідність в теоретичному переосмисленні складених тенденцій у формуванні дохідно-видаткових параметрів бюджетів місцевого самоврядування і напрацюванні наукових підвалин бюджетного процесу, які виведуть інститут місцевих бюджетів з числа найслабших ланок фінансової системи країни.

Формулювання мети статті. У зв'язку із зазначеним вище метою статті є ретроспективна оцінка ключових показників бюджетної політики і прийнятих механізмів формування доходів і видатків бюджетів різного рівня та розробка рекомендацій тактичного і стратегічного характеру щодо забезпечення реальної соціалізації економіки на базовому рівні бюджетної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна відповідно до Консти-

туції є соціальною державою, політика якої спрямована на створення умов, що забезпечують належний рівень життя і вільний розвиток людини. Але формування можливостей до дій не завжди пов'язується з потенціалом соціалізації, рівень залучення якого до формування основ добробуту і є фундаментом соціальної динаміки суспільства. Сама постановка завдання щодо соціальної переорієнтації економіки вимагає як об'єктивно обумовлену необхідність невпинне нарощування потенціалу соціалізації до такого рівня, що держава буде здатна забезпечити добробут більшості членів суспільства.

Тобто, соціалізацію необхідно визначити як захід із забезпечення готовності членів суспільства до відповідних вимог суспільних інститутів щодо освіти, здоров'я, культури, розвитку, навичок та створення умов для реалізації ними своїх здібностей з метою самостійного вирішення питань власного добробуту та отримання допомоги від держави як залежно, так і незалежно від трудового внеску й інших чинників. Але в цьому контексті, особливо в частині соціальної справедливості, найбільш складними в теорії, а ще більше у виконавчій практиці, є процеси законотворення і процедури виконання законодавчих актів з питання визначення соціальних функцій держави, в тому числі місцевих органів самоврядування, щодо поділу їх на такі, що повинні безпосередньо залежати від трудового внеску людини або суб'єкта господарювання, громади, тощо, та на такі, які формуються і виконуються за принципом солідарності.

Саме це зумовлює складність визначення особливостей розбудови соціальної держави на сучасному етапі та напрямів більш повного залучення потенціалу забезпечення стабільного соціального розвитку та є підставою для віднесення цих питань до розряду досить суперечливих теоретико-методологічних завдань.

Відомо, що суспільство постійно обирає шляхи й методи забезпечення економічної або соціальної спрямованості розвитку, а потім цілеспрямовано впливає на ці напрями у прагненні до їх взаємоузгодження й усунення суперечностей. Разом з тим необхідно підкреслити, що вибір шляхів і методів досягнення прийнятного результату взаємодії економічного і соціального напря-

мів не є вільним. На нього впливає багато внутрішніх і зовнішніх чинників.

При всьому безперечному домінуванні економічної сфери тенденція до економізації ставить на чергу денну і активізує протилежну їй тенденцію, а саме посилення соціальної компоненти суспільного життя. Водночас посилення як однієї, так і іншої складової розвитку має відбуватися не в умовах зростання суперечності між ними, а на підґрунті органічного їх поєднання і співіснування. Більше того, прояв і пом'якшення суперечностей відображають цільову діяльність великих мас людей і водночас окремої людини, і, власне, потужний внутрішній двигун суспільного прогресу. І, якщо виходити з паралельно-об'єднаного або окремого існування економічного й соціального потенціалів суспільства, то постає проблема не тільки їх метрології зокрема, а й інтегративного визначення можливостей людської спільноти у відтворювальному аспекті.

Крім того, не можна також ігнорувати той факт, що радикальний колективізм соціалістичного сенсу, який активно відходить у минуле, викликає загрозу роз'єднання та аномалії і високу вірогідність створення суто індивідуалістичного суспільства. Українська практика розбудови незалежної соціальної держави наочно підтвердила ті наукові погляди минулого століття, які зводяться до ствердження, що чим більше суспільство сприяє індивідам у забезпеченні їх права на самореалізацію і задоволення бажань, тим більшою є загроза того, що індивіди забуватимуть про вимоги дисципліни, про обмеженість запитів і, врешті-решт, постійно будуть відчувати себе незадоволеними. Засновник французької соціологічної школи і структурно – фундаментального аналізу Є. Дюркгейм відмітив: «Щоб панував порядок, – більшість людей має бути задоволена своєю долею. Але для того, щоб вони були нею задоволені, їм необхідна впевненість у тому, що у них немає права мати більше, а не наявність більшого чи меншого» [9, с.380]. Тобто видатний французький соціолог Е. Дюркгейм фактично надає відповідь на болісне для всіх нас питання: чому соціалізація у переважній більшості європейських країн вирішує складні проблеми щодо підтримання мінімуму колективної свідомості, яка здійснюється в

діапазоні тих можливостей, які створені суспільством, а у нас це не спрацьовує?

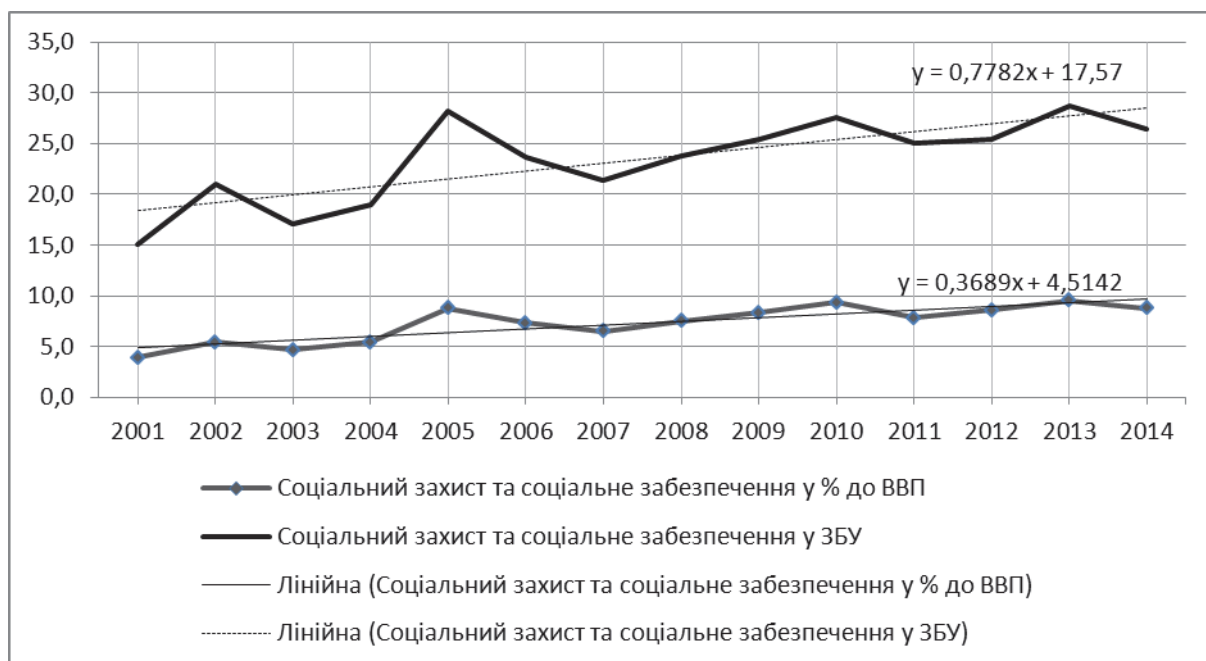
Очевидно тому, що в умовах перманентного дефіциту законодавчого і регуляторного супроводу щодо розвитку рівно напруженої соціальної відповідальності всіх суб'єктів економіки – влади, бізнесу, суспільства, пересічного громадянина – в Україні так і не були враховані вищезазначені виклики соціалізації, а ми не навчилися жити за рахунок власної великої відповідальної праці (ВВП). Крім того, традиційна живучість норм державного перерозподілу за популістським принципом «не мати менше», без розвитку соціальних традицій «не мати більше» за рахунок доходів Зведеного бюджету України (а по суті – за рахунок платників податків), криється в тому, що політичні діячі повсюдно, якщо вони хочуть досягти успіху на шляху демократизації, здобути широку популярність, залучити на свій бік більшість населення, говорять, що їх політика полягає у створенні умов для процвітання всіх і кожного. Оскільки це просто нереально, потрібно відшукувати реальні об'єкти надання допомог у суспільстві. Саме тому на практиці виходить, що головною оцінкою соціальної функції держави стає кількість громадян, які потребують допомог, а також обсяг видатків державного та місцевих бюджетів, що спрямовуються на соціальний захист та соціальне забезпечення населення. Але чи стає при цьому більш соціальною держава?!

Коли закон передбачає «не мати менше», то це означає мати не менше затверджених державою соціальних стандартів і норм розмірів мінімальної зарплати, прожиткового мінімуму та їх похідних (наприклад, соціальна пільга на оподаткування заробітної плати). Але їх розміри не відповідають не тільки науковим обґрунтованим нормам, а просто здоровому глузду (хоча і такі стандарти не завжди виконуються). Та в даному контексті мова не йде про їх обґрунтованість. Це окрема надзвичайно важлива тема. Закцентуємо увагу на тому, що «не менше» в діючому форматі соціального нормування призводить до нічим і ніким не обмеженого зростання контингенту і мережі отримувачів соціальних трансфертів і дозволяє владі збільшувати обсяг державних коштів та централізувати їх на рахунках державного бюджету (надалі ДБ) більш вищими темпа-

ми серед всіх видатків Зведеного бюджету України (надалі ЗБУ). Тобто дотепер соціальна політика продовжує здійснюватися тільки крізь призму бачення набуття державою ознак соціальності як взяття на себе основної частини соціальних витрат, знижуючи при цьому, по-перше, генераційні спроможності економіки і, по-друге – ігноруючи розвиток спільних умов проживання громадян на всіх територіях країни, які і є насправді основою якості життя населення будь-якої країни. Іншими словами, суспільству нав'язується думка, що чим більше коштів витрачається на соціальні допомоги, субсидії, пільги і чим більше громадян отримують такі персоніфіковані соціальні послуги, тим більш соціальною є суспільна система.

Мабуть, саме через подібні підходи ми стали в роки незалежного розвитку України свідками визначення фахівцями й практиками деяких законодавчих актів і дій, серед яких особливо виділяється бюджет країни як «соціальний», «соціально спрямова-

ний», а видатки «соціально захищені», «з потужним проявом соціальності» тощо. Подібне «запаморочення» відбувається з причини відсутності нормативно закріпленого тлумачення економічної системи соціального спрямування відповідно до змістовного навантаження терміну «соціальна», який розкривається всією сукупністю історично сформованих ознак та складових забезпечення соціальності. Ця методологічна конструкція відображається в показниках, які й виконують до останнього часу функцію відображення участі держави в забезпеченні соціально орієнтованого розвитку. Ми маємо на увазі частку соціальних видатків у ВВП та ЗБУ. Дійсно, за нашими розрахунками, поданими на рис. 1, динаміка частки соціальних видатків у ЗБУ та у ВВП, незважаючи на циклічний характер змін, набула прогресуючої тенденції. Визначений на підставі звітних даних Міністерства фінансів України за 2002–2014 роки підтвердив політику держави на зростання соціальних видатків.



Джерело: Складено і розраховано за [12]

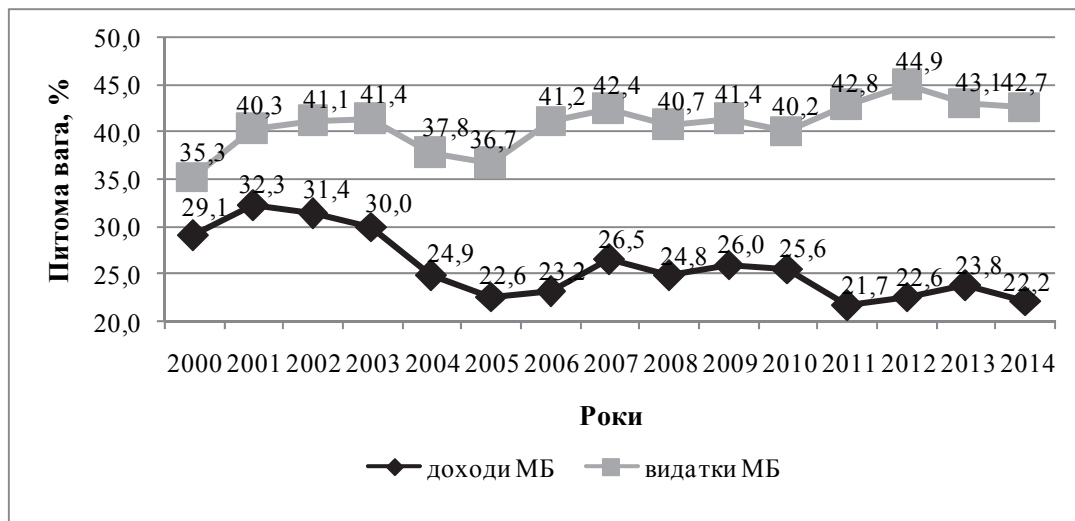
Рис. 1 Динаміка частки соціальних видатків у ВВП та ЗБУ у 2001–2014 роках.*

У кінцевому підсумку, незважаючи на постійне проведення реформування бюджетного процесу на всіх його стадіях, залишається перманентно низьким рівень обсягу власних доходів місцевих бюджетів, а нормативи їх відрахувань постійно змінюються. До реформування бюджетної системи у 2000 році частка доходів ДБ складала 70,9%, а

місцевих бюджетів (надалі МБ) – 29,1%. Після проведення реформ бюджетування і прийняття двох Бюджетних кодексів у 2001 і 2010 роках частка доходів ДБ і МБ змінилася до 77,8 та 22,2 відсотка відповідно [10]. Причому зменшення фінансового забезпечення МБ відбувається в умовах зростаючого навантаження місцевих органів само-

врядування делегованими державою повноваженнями з утримання установ соціально-культурної сфери та надання інших соціальних послуг щодо спільних умов проживання.

На рис. 2 відображено, що за 2000–2014 роки частка доходів місцевих бюджетів у ЗБУ зменшується, а частка їх видатків зростає!



Джерело: Складено і розраховано за [10]

Рис. 2 Динаміка питомої ваги доходів і видатків МБ у ЗБУ у 2000–2014 роках.*

Проте необхідно виходити не тільки з цих фактів. Ми живемо у світі динамічних процесів. Соціальність же, відображена у частці видатків, спрямованих на соціально-культурні заклади і заходи у складі ЗБУ, має межі зростання. Слід мати на увазі, що кожна країна вирішує безліч завдань, безпосередньо не пов'язаних із соціалізацією економіки, але таких, що потребують значних фінансових ресурсів.

Це, наприклад, завдання забезпечення територіальної цілісності країни, охорони кордонів, підтримки на належному рівні обороноздатності держави, освіти, охорони здоров'я, культури нації тощо. Унаслідок цього важко позитивно прогнозувати їх виконання, розуміючи, що частка соціальних видатків у ЗБУ і надалі буде зростати, або що відбудеться із взятими зобов'язаннями держави по соціальному захисту населення коли вона може дійти до певного рівня і зупинитися на якійсь конкретній позначці.

Постає питання: як трактувати соціальність бюджету та взагалі державну політику в разі тривалої статичності чи навіть зменшення в консолідованому бюджеті питомої ваги видатків соціального спрямування. Тим більше, що вже сьогодні подібну соціальність дехто називає «бюджетом проїдання».

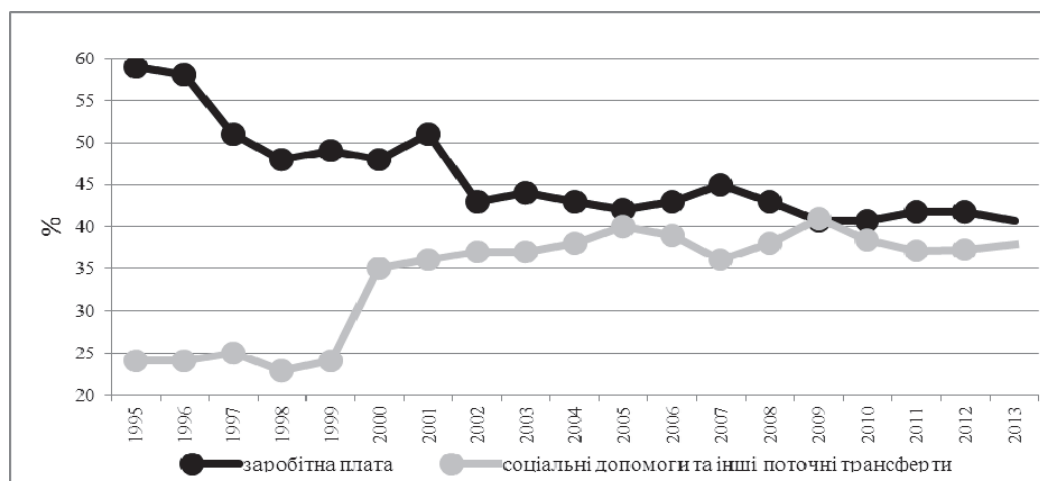
Відомий англійський учений Д. Нейсбіт писав, що «найбільш надійний спосіб передбачити майбутнє – це зрозуміти сьогодення...» [11, с.10]. Отже, основою відображення становлення соціально-адекватного менеджменту і набуття системою більш прогресивного рівня соціальності має бути принципово інший підхід до його індикації із максимально виваженою оцінкою фактичного соціально економічного розвитку держави і її територій та його впливу на добробут громадян. Ми вважаємо, що людині навіть за людиноцентричної концепції розвитку не слід відводити роль опікуваної і пригнічувати її до стану споживача державних послуг. Перспективи розвитку країни мають пов'язуватися виключно зі зростанням багатства суспільства і життєвого рівня її громадян, що робить соціальну благодійність тимчасовим явищем. Принципом ефективної організації суспільства має бути така формула: «чим соціальніше суспільство, тим менше в ньому тих, хто отримує соціальні допомоги». Якщо у відомих раніше концепціях забезпечення принципів соціальності домінує підхід до людини виключно як до об'єкта економіки, то запропоноване трактування переорієнтовує на сприйняття людини як суб'єкта економіки.

Ідеал «соціальної держави» у баченні

автора окреслюється фактами набуття державою якостей і здатності до забезпечення добробуту й соціального розвитку громадян країни на ґрунті саморозвитку, а також захисту соціально уразливих верств населення, але порівняно меншою мірою, тобто в обсягах, які визначаються реальними можливостями підвищення їх соціального статусу. Такий досить прагматичний підхід не повинен шокувати. У реальному світі всі явища і процеси мають природу, яка балансує між суто економічним і соціальним. Кількість фінансових коштів, які держава реально здатна виділити для вирішення цілого ряду соціальних проблем у суспільстві, природно, є величиною обмеженою. І готової формули для визначення міри втручання держави в процес досягнення соціальних цілей розвитку немає. Тому слід сприймати позитивно критику щодо встановлення міри соціальності бюджету виключно на підставі фінансування соціального забезпечення і соціальних допомог та конструктивну позицію щодо впровадження в державі соціального спрямування такого інструментарію визначення ступеня приросту соціальності, підґрунтям якого є міра рівноваги між колективною відповідальністю суспільства за рівень життя окремої людини і особистою

відповідальністю громадянина за власне соціальне становище. Разом з тим проведені нами оцінки процесів соціалізації в країні з часу прийняття Конституції України та власний практичний досвід управлінської діяльності показують, що первопричиною неефективності соціальних реформ є відсутність у державі системних дій для зростання потенціалу соціалізації держави і прийняття функціональних соціальних зобов'язань, відповідно до конституційного визначення соціальної функції держави, тільки в його межах. За даними Міністерства фінансів України, у 2014 році загальна сума державного та гарантованого державою боргу склала 1100,8 млн грн, у тому числі зовнішній державний борг – 486,0 млн грн. При цьому доходи ЗБУ склали 456,1 млн грн, а видатки ЗБУ – 523,1 млн грн. Фонд оплати штатних працівників всіх суб'єктів економіки держави склав 374,2 млн. грн [10, 12, 13].

В умовах зростання боргових зобов'язань держави відбуваються хрестоподібні аномальні тенденції змін частки в доходах громадян отриманих соціальних допомог та інших соціальних трансфертів із бюджетів усіх рівнів і обсягів доходів, які одержані членами домогосподарства у вигляді оплати праці (рис.3).



Джерело: Складено і розраховано за [12]

Рис. 3 Динаміка часток оплати праці, соціальних трансфертів у грошових доходах населення України у 1995–2013 рр., %

В свою чергу зростання обсягу соціальних видатків вищими темпами над заробітної платою «знекровлює» джерело доходів саме цих же видатків за рахунок всіх інституцій їх виконання. Так, рівень забезпеченості доходами видатків соціально-

культурної сфери ЗБУ прямими податками за 2002–2014 роки, а саме податком на прибуток підприємств, зменшився із 27,8 відсотка до 18,7 відсотка, а податком на доходи фізичних осіб – із 32,0 до 22,8 відсотка відповідно.

Крім того, домінування розподільчих функцій із названими вище викривленими принципами солідарності використання народних коштів (а не державних, як прийнято визначати доходи ЗБУ) призвело до зростання нерівностей територій України. Причому потенціал видаткової частини місцевих бюджетів не корелюється із їх економічним

потенціалом у вигляді власних доходів, що наглядно відтворено на двох рисунках нижче, а саме: найнижчі ранги доходів МБ у розрахунку на одного жителя у 2013 році, так як і в попередні роки, традиційно складається в західних регіонах, а найвищі – у східних регіонах. Видатки МБ у розрахунку на одного жителя – навпаки (рис. 4,5).



Джерело: Складено і розраховано за [10]

Примітка: Найвищий ранг доходів і видатків місцевих бюджетів у розрахунку на одного жителя – 1, а найнижчий – 27

Рис. 4 Ранги видатків місцевих бюджетів по регіонах України у розрахунку на 1 жителя в 2013 р. (з урахуванням міжбюджетних трансфертів)



Джерело: Складено і розраховано за [10]

Примітка: Найвищий ранг доходів і видатків місцевих бюджетів у розрахунку на одного жителя – 1, а найнижчий – 27

Рис. 5 Ранги власних доходів місцевих бюджетів по регіонах України у розрахунку на 1 жителя в 2013 р. (без міжбюджетних трансфертів)

Приведені відносні оцінки змін обсягу боргів держави та соціальних видатків бюджету і їх перерозподіл по регіонах підтверджують небезпечність діючих тенденцій соціально економічного розвитку в країні та нагально потребують розвитку мобілізаційних заходів у забезпеченні виконання соціальної функції держави і її територій без пошуку будь яких додаткових аргументів, щодо збереження діючих правил і процедур її виконання.

Зрозуміло, що саме зростання економіки, розвиток робочих місць з високою продуктивністю праці та відповідно заробітною платою, при впровадженні новітніх технологій і високий рівень державного управління дозволять забезпечити збільшення доходів громадян й відповідно доходів всіх рівнів бюджетів при раціональному збалансуванні доходів і видатків державного і місцевих бюджетів, але не тільки за рахунок розподілу бюджетних та соціальних трансфертів, а насамперед на базі зростання рівня доходів населення, і відповідно бюджетів всіх рівнів.

Висновки. На підставі проведеного аналізу та оцінок стану соціально-економічного розвитку областей, наслідків недосконалості чинного законодавства за напрямом фінансових можливостей розвитку їх соціальної інфраструктури нами пропонується визначити на державному рівні та затвердити порядок створення нових інституційно-організаційних форм державного стимулювання економіки із врахуванням впровадження базових принципів управління нею відповідно до державного устрою в Україні як унітарній державі, які повинні упереджувати роз'єднання країни на території бізнесового і містечкового впливу і створювати синергетичний ефект позитивних зрушень у цілому по країні та інтегрувати регіональні, місцеві, комунальні органи до процесу стимулювання економічного зростання та соціальної справедливості, а саме:

- удосконалити правові основи регіональної, міжрегіональної політики і економічного стимулювання;

- затвердити рамковий план, розрахований на весь період виконання завдання (як правило не більше 4–5 років), який міс-

титиме в собі цілі економічного стимулювання, джерела фінансування, вид і інтенсивність стимулювання, визначення результатів, яких необхідно досягти, форми і методи організації економічного стимулювання;

- звирити всі заходи державного економічного розвитку і стимулювання з цілями і положеннями регіонального і комунального планування (їх взаємоузгодженість) для упередження бюрократичних бар'єрів і стримування строків виконання (особливо під час виборів до місцевих органів влади тощо);

- створити мережу консультування і супроводу підприємств, підприємців, установ, територіальних громад, інших органів місцевого самоврядування, регіональної влади, інвесторів для координації роботи щодо ефективності, оперативності і забезпечення запланованої якості із чітким визначенням і розмежуванням обов'язків щодо керування заходами економічного стимулювання;

- забезпечити правову, економічну і психологічну готовність до змін через засоби масової інформації та різні форми освітніх заходів, змінювати спосіб мислення і уявлення про нову реальність необхідних економічних змін.

Одночасно слід переорієнтувати бюджетну політику із односторонньої підтримки депресивних територій у площину недопущення зниження активності регіонів-лідерів, що збільшить доходи місцевих бюджетів і державного бюджету, та відповідно, обсяг коштів на розвиток регіонів-реципієнтів.

На нашу думку, перелічені заходи створять реальні умови для впровадження «бюджету зростання» та «бюджету розвитку» замість «бюджету вирівнювання» та «бюджету споживання». Звичайно, це складна робота, тому що вона викликає постійний супротив з усіх сторін. Разом з тим без проведення «інвентаризації» усіх законодавчих актів та складання вичерпного їх переліку у частині соціального захисту населення і соціальних послуг вихід із надзвичайно високої асиметрії соціально-економічного розвитку територій України неможливий.

Література:

1. Ахламов А. Г. Бюджетна політика та бюджетне планування в умовах прогнозової невизначеності: регіональний рівень: наук.-метод. розробка / А. Г. Ахламов, О. В. Голинська та ін. – К. : НАДУ, 2010. – 44 с.
2. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія. / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 439 с.
3. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні: монографія. / Макарова О. В.-Умань : ІДСД ім. М. В. Птухи НАН України – К., 2015. – 244 с.
4. Новіков В. М. Удосконалення бюджетної політики – основна детермінанта розвитку соціальної інфраструктури. / В. М. Новіков // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – №1(23). – С. 55–66.
5. Суржик В. Г. Бюджетна політика в період подолання фінансової кризи / В. Г. Суржик // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 4 (019). – С. 154–159.
6. Тарасюк М. В. Вимоги до формування бюджетної політики України у посткризовий період / М. В. Тарасюк // Економіка. – 2012. – № 9. – С. 19–21.
7. Балацький Є. О. Бюджетна децентралізація: ефективність реформи на місцевому рівні / Є. О. Балацький, С. М. Фролов // Економіка і управління. – 2011. – Вип. 4. – С. 97–103.
8. Сало Т. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип.4 – С. 324–330.
9. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм; Пер. с фр. – М. : Наука, 1991. – 576 с.
10. Бюджет України за 2014 рік: Статистичний збірник. – К. : Міністерство фінансів України, 2015. – 344 с.
11. Нейсбит Д. Мегатренды: Пер. с англ. – М. : ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НТП «Ермак», 2003. – С.10.
11. Праця України 2012: Статистичний збірник. – К. : Державний комітет статистики України, 2013, – 322 с.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України – <http://ukrstat.gov.ua>.

ПРОБЛЕМЫ, ПРИОРИТЕТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ПЕРИОД РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Н. Н. Деева, д. э. н., профессор, Институт демографии и социальных исследований имени М. В. Птухи НАН Украины

В статье определена роль потенциала социализации в самообеспечении благосостояния населения. Особое внимание уделено причинам низкого уровня эффективности социальной политики в Украине. На основе ретроспективной оценки ключевых показателей бюджетной политики и принятых механизмов формирования доходов и расходов бюджетов разного уровня разработано рекомендации стратегического и тактического характера по обеспечению реальной социализации экономики на базовом уровне бюджетной системы.

Ключевые слова: социальное государство, потенциал социализации, социальные услуги, финансовое обеспечение социальных услуг.

CONCERNS, PRIORITIES AND PERSPECTIVES OF FISCAL POLICY IN THE PERIOD OF LOCAL GOVERNMENT REFORMATION

N. M. Deeva, D.E., Prof., Institute of Demography and Social Studies named after M. V. Ptukha of NAS Ukraine

The role of socialization potential of self-sufficiency in the well-being of the population is defined. Particular attention is paid to the reasons for the low level of social policy efficiency in Ukraine. On the basis of retrospective assessment of key indicators of fiscal policy and mechanisms of income and expenditure budgets of different levels, strategic and tactical recommendations to ensure real socialization of the economy are developed at the basic level of the budget system.

Keywords: social state, socialization potential, social services, financial provision of social services.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Швецем В. Я.

Надійшла до редакції 23.05.16.

К ВОПРОСУ О КАТЕГОРИАЛЬНОЙ ОФОРМЛЕННОСТИ ФЕНОМЕНА ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

*В. С. Горбанев, аспирант, horbanyov@gmail.com
ГВУЗ «Национальный горный университет»*

В статье рассматриваются причины существования феномена «общественное благо», определяются универсальные критерии их классификации. В качестве индикаторов-критериев избираются «редкость», «воспроизводимость», «условие предоставления», «возможность получения выгоды», «права пользования». Рассмотрены сущностные различия между чистыми и смешанными видами частных и общественных благ.

Ключевые слова: общественные блага, клубные блага, общедоступные ресурсы, критерии классификации общественных благ, конфликт частных и общественных интересов в предоставлении общественных благ, явные и неявные потребности.

Постановка проблемы. В современных условиях экономического развития особую актуальность приобретают вопросы предоставления обществу благ, которые в силу различных причин не могут быть предоставлены в полном объеме частным сектором. Образование, медицина, национальная оборона, социальная инфраструктура, культура, искусство – это те товары, которые приобретают особое значение для экономического развития каждой национальной экономики, однако не всегда являются привлекательными для предпринимателей.

Как правило, производство таких благ берет на себя государство. Однако в силу ряда причин этот институт далеко не всегда показывает высокую эффективность в решении данной проблемы. В силу этого вопросы, связанные с организацией предоставления обществу благ, не вписывающиеся в стандартные границы рыночных отношений, являются особенно важными для исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Понятие «общественное благо» стало предметом научных исследований только во второй половине XX века, однако научная проблематика, непосредственно связанная с ним, неоднократно поднималась на протяжении длительного времени, обогащалась и приобретала новые смыслы. Согласно первой наиболее широкой трактовке данного понятия, сформированной У. Мацолой, общественное благо – «это особая ценность и благо, существующее вне предпочтений, где невозможно отделить кого-

либо от пользования ими. Их потребление является совместным и равным для каждого домохозяйства» [1, с. 24–74.].

Иными словами, это вид блага, который отличается двумя основными признаками: неделимостью (неконкурентностью) и неисключаемостью из потребления. [2, с. 738]. Под неделимостью или отсутствием конкуренции подразумевается, что в отличие от потребления частных благ, общественные блага могут потреблять все субъекты без исключений в равных долях, не снижая свою доступность для кого-либо. Также поступив в обращение, такое благо уже не исчезает из него. Характеризуя это свойство способом предельного анализа, можно утверждать, что предельные издержки обеспечения этими благами одного, дополнительного, потребителя равны нулю. Неисключаемость означает, что нет такого механизма, который бы воспрепятствовал потреблению блага, поскольку ограничение невозможно или же запретительно дорого. Полезность, получаемая одним индивидуумом, не исключает других из потребления и не уменьшает при этом доступность блага. Исходя из этого определения, различные авторы к общественным благам относят чистый воздух, образование, национальную безопасность, уровень грамотности, контроль за водоснабжением, освещением улиц в темное время суток и др. [3].

Опираясь данным определением, современные исследователи сосредотачивают свое внимание на проблеме качественного и эффективного производства общественных

благ государственным сектором экономики. В этом направлении научных исследований следует отметить работы А. Длугопольского, Р. Гринберга, А. Рубинштейна, О. Белоусовой, Р. Нуреева и М. Блауга [4–7]. Несмотря на существенный вклад в изучении категории благ с характеристиками общественных, вышеупомянутые ученые не сформулировали четких критериев их классификации. Исследователи не пришли также к единогласию относительно сущности и отличительных признаков чистого общественного блага, позволяющих его выделить среди других потребительских ценностей.

Формулировки определений понятия «общественное благо», существующие в современной экономической науке, отражают признаки, характеризующие некоторые черты общественных благ, однако, они не отражают их сущность. Как уже было сказано, предоставлением общественных благ обычно занимается государство – здесь не возникает никаких разногласий. Отладка механизма предоставления общественных благ чаще всего также отводится властям. Несмотря на то, что определенная позиция по выяснению сущности общественного блага уже выработана, споры вокруг данного феномена не утихают.

Ученые расходятся во мнениях относительно того, какой признак является более существенным и можно ли ограничить критерии отнесения блага к разряду общественного, исходя только из неделимости и неисключаемости. В обширном количестве теоретических и учебных материалов по данному вопросу нет однозначного, исчерпывающего ответа: ряд ученых подразумевает, что важным является только одно свойство из двух, в то время как другие теоретики считают, что оба. При этом даже те авторы, которые активно пользуются данным термином, не концентрируются на выведении базового сущностного определение общественного блага. Для того чтобы разрешить эту проблему, представляется важным проследить взаимосвязи и отношения между понятиями, а также выявить причины существования феномена «общественное благо».

Формулирование цели статьи. Целью данной статьи является определение универсальных критериев чистого обществен-

ного блага и выявление глубинных, сущностных причин существования такого вида благ.

Изложение основного материала исследования. Рассматривая механизмы производства и распределения различных благ, ученые, так или иначе, сталкивались с существованием таких потребительских ценностей, которые не могли быть предоставлены обществу на рыночных принципах. Так, в свое время А. Смит обнаружил, что масса английских портов, пристаней и ремонтных доков находится в обветшавшем состоянии, хотя для Великобритании как для судоходного государства это было неприемлемо. Также ученый отмечал общий упадок и потребность в реконструкции школ и храмов, которые расположены в провинции. А. Смит полагал, что свободный рынок наилучшим образом обеспечивает и регулирует согласование интересов и достижение как индивидуального, так и общественного блага, тем не менее, он наделял государство функцией контроля за такими сферами. «Третьей и последней обязанностью государя или государства, – утверждал А. Смит, – является основание и содержание таких общественных учреждений и таких общественных работ, которые, будучи может быть в самой высокой степени полезными для обширного общества в целом, не могут, однако, своей прибылью возместить расходы отдельного человека или небольшой группы людей; поэтому нельзя ожидать, чтобы частное лицо или небольшая группа частных лиц основывали и содержали их». [8, с. 675–676] Таким образом, А. Смит утверждает о том, что неприбыльные для частного интереса сферы должны взять под свою опеку государство. Говоря современным языком, речь идет о нивелировании провалов рынка.

С этих же позиций рассматривал существование общественных благ и Дж. С. Милль, утверждая, что некоторые блага имеют особую сущность, которая требует постоянного общественного контроля за ходом их производства, и даже за тем, чтобы они вообще производились. Милль, подобно Смиуту, также считает, что государство должно предоставлять блага общественного назначения, однако функции государства у него разделяются на необходимые и необя-

зательные.

Необходимые функции определяются как неотделимые от самой идеи правительства, и выполняются всеми правительствами, имея безусловный характер. Именно к таким функциям относится производство благ, не вызывающее частной заинтересованности в их создании. «Когда возникает необходимость в предоставлении обществу важных услуг, – пишет ученый, обосновывая немногие случаи необходимого присутствия в экономике государства – однако нет никого, кто был бы особенно заинтересован в осуществлении этих услуг, да и само их выполнение не сопровождается при естественном или стихийном течении дел надлежащим вознаграждением». [9, с.981]. К этой аргументации добавляется, что затраты на создание общественных благ не могут ложиться на мелких предпринимателей или обычных граждан, потому что у них недостаточно средств для реализации, а коммерческий интерес полностью либо практически отсутствует. Анализируя вышеприведенные высказывания, приходим к выводу, что по сути, А. Смит и Дж. С. Милль выявили одну из главных причин существования общественного блага, проистекающую из конфликта частных и общественных интересов. Важным здесь является то, что экономисты-классики не замыкаются на описании внешних форм (отличительных признаков) таких благ, а показывают объективный характер их существования, порожденный глубинными причинно-следственными связями.

Противоречие между частными и общественными интересами как причине существования общественных благ лежит в основе концепции А. Пигу. И хотя исследователь прямо не указывает на эту причину, а ведет речь об экстерналиях, в конечном итоге все же обрисовывает картину конфликта интересов. Согласно теории А. Пигу, на производство любых видов благ влияют экстерналии (внешние эффекты), которые оказывают воздействие на благосостояние субъектов рынка. Поэтому государство должно их интернализировать – сводить влияния всех отрицательных внешних эффектов к минимально возможному значению. Ученый считал, что создание общест-

венно полезных благ нейтрализует вред, который приносят некоторые производители, преследуя свои частные интересы. Ключевым понятием концепции Пигу является дивергенция (разрыв) между частными выгодами / издержками и общественной выгодой / затратами. Пример – фабрика с дымящей трубой. Фабрика загрязняет чистый воздух и возлагает на других внешние издержки. Средством воздействия Пигу считал систему налогов и субсидий [10]. Таким образом, у А. Смита, Дж. С. Милля и А. Пигу существование общественных благ порождается конфликтом частных и общественных интересов.

Наряду с такими позициями относительно причин существования общественного блага, можно выделить несколько иной подход, обозначенный еще античными авторами. Древнегреческие философы Платон и Аристотель исходили из того что у каждого человека есть свое место в обществе, которое обусловлено его происхождением, способностями, телесностью. Поэтому глава государства и высокопоставленные аристократы-чиновники должны определять, какие блага нужны для гармоничного развития общества. Отдавая аристократии возможность распоряжаться предоставлением общественного блага, Платон полагал, что только образованный человек (мудрец) в состоянии понять то, что не могут другие. Правитель-мудрец создает для общества такие блага и такой порядок вещей, о которых бы простой человек не смог бы даже догадываться. Таким образом, размышления Платона наталкивают его последователей на мысль, что существуют такие потребности, которые могут возникнуть у человека, но он в силу своего несовершенства сам не способен их понять [11].

Аристотель подтверждает платоновские предположения о неявных потребностях человека, но акцентирует внимание на том, что государство без материальной поддержки не в состоянии их реализовать. Мыслитель замечает, что богатые граждане не склонны тратить деньги на общественные блага: на строительство храмов, на постройку водостоків и канализаций, приютов и т.д. Поэтому государство должно принуждать таких людей отдавать часть своих доходов

на улучшение инфраструктуры государства. Поскольку в основе социальной философии Аристотеля лежит идея «среднего человека», то ученый проводит мысль о том, что от удовлетворения потребностей людей зависит спокойствие правителя и готовность простого человека защищать государство на случай войны [12]. Таким образом, античные мыслители выводят сущность общественных благ из невозможности людей осознать их потребность.

Схожие идеи прослеживаются у Дж. С. Милля, когда он размышляет относительно регулярного потребления. Автор осуждает недостаток умственной и нравственной культуры, считая, что они препятствуют необразованным людям понять ценность образования и дальновидности. Дж. С. Милль пишет о физических потребностях и вкусах, утверждая, что эти потребности присутствуют у каждого человека, и они явны, изначально понятны любому. Сопоставляя низменные потребности человека с более высокими, ученый обнаруживает тот факт, что только образованные интеллигенты во власти способны осознать важность неявных потребностей, таких как обучение. Дж. С. Милль подтверждает это следующей фразой: «Образование является одной из тех вещей, относительно которых в принципе допустимо, чтобы правительство доставляло их народу. Это тот случай, на который доводы, выведенные из принципа невмешательства, не всегда и не обязательно распространяются» [9, с.961].

Р. Масгрейв развивает идеи предшественников в более корректной и полной форме. Он утверждает, что общественные блага значительно отличаются от частных благ тем, что не входят в нормативные потребности среднего потребителя. Его определение таких благ следующее: «Это товары и услуги, на которые индивидуальный спрос сильно отличается от нормативных целей общества» [13, с. 55]. Стоит отметить, что Масгрейв не использует понятие «общественное благо», а вместо него вводит новые, но очень близкие по смыслу термины: «мериторное благо» (merit good) и «общественные финансы» (public finance).

Мериторными ученый считает такие блага, спрос на которые со стороны частных

лиц отстает от желаемого обществом и стимулируется государством. Таким образом, концепция мериторики связана с интересами государства в целом, т. е. теми, которые не проявляются в индивидуальных предпочтениях. Ярчайшие примеры мериторных благ – культура, здравоохранение, образование и наука, которые способствуют развитию человека и личности. Потребление данных благ не только отвечает долгосрочным интересам экономической системы, но и объективно необходимо в условиях глобализации [14].

Действительно, маленький ребенок не способен понять, зачем ему учить таблицу умножения или алфавит, поскольку сознание этого человека не готово к каким-то сложным умозаключениям. Также и безответственные граждане не могут осознать потребность в профилактическом медицинском обследовании или лечении заболеваний, которые легко распространяются на других людей. Поэтому проблема раскрытия неявных потребностей общества – одна из основных при создании общественных благ.

Вышеприведенные позиции ученых относительно причин существования общественных благ (противоречивость частных и общественных интересов, конфликт явных и неявных потребностей), позволяют сформировать более корректное определение последних. Как нам представляется, под общественным благом следует понимать особый продукт человеческой деятельности, обладающий явной или неявной общественной полезностью, но не создающий при своем производстве и обмене возможностей для получения частной выгоды.

Данное определение, в отличие от существующих, отражает непосредственные причины существования феномена общественных благ, а не только описывает их свойства. Последние, но уже в качестве формы проявления сущности, входят в предметное поле исследований и становятся своеобразными критериями отнесения блага к разряду общественных или частных.

В действительности блага обладают различными свойствами, и их сочетание может также варьироваться. Большая часть благ, представленных на рынке, являются частными. Согласно критериям, разработанным

ным теоретиками концепции «провалов рынка», такие блага обладают двумя свойствами – конкурентностью в потреблении и исключаемостью (присвоаемостью) [15]. Соответственно, блага, которые не обладают вышеуказанными свойствами, т. е. являются неконкурентными и неприсвоаемыми, относятся к категории чистых общественных благ [2].

Под неконкурентностью (согласно другой терминологии несоперничеством, неделимостью) подразумевается, что в отличие от потребления частных благ, общественные блага могут потреблять все субъекты без исключения в равных долях, не снижая свою доступность для кого-либо. Также поступив в обращение, такое благо уже не исчезает из него. Характеризуя это свойство языком предельного анализа, можно утверждать, что предельные издержки обеспечения этими благами еще одного, дополнительного, потребителя равны нулю. Иными словами, получение выгоды от потребления общественного блага одним потребителем не уменьшает возможности его получения другими. Это приводит к отсутствию интереса частного производителя поставлять подобные товары.

Неисключаемость означает общедоступность блага как для тех, кто за него платит, так и для тех, кто пользуется им бесплатно. На рынках нет такого механизма, который бы воспрепятствовал потреблению общественного блага, поскольку ограничение невозможно или же запретительно дорого. Полезность, получаемая от потребления блага одним индивидуумом, не исключает других из потребления и не уменьшает при этом доступность данного блага.

Поскольку никто не может воспрепятствовать использованию блага другими, у потребителей возникает естественное желание получить выгоду от общественного блага бесплатно, что в результате приводит к появлению проблемы «безбилетников» и вероятному дефициту общественного блага. Исходя из таких свойств, различные авторы к общественным благам относят чистый воздух, образование, национальную безопасность, уровень грамотности, контроль за водоснабжением, освещением улиц в темное время суток и др., предполагая, что функ-

цию разрешения конфликта частных и общественных интересов при производстве подобных благ возьмет на себя государство [3].

Более поздние исследования, представленные теорией общественного выбора, поставили под сомнение эффективность последнего в решении данной проблемы. Согласно основному тезису представителей рассматриваемого подхода, удовлетворение общественных интересов, в конечном счете, выливается в реализацию интересов частных. В первую очередь, это проявляется во время политических выборов, когда кандидаты создают для общества определенные блага, которые обеспечивают им преимущества во время голосования. Это может выражаться как в виде небольшого «подкупа» избирателей – обустройства детских площадок, аллей, скверов, дорог, так и в реализации более дорогостоящих проектов – создании университетов, строительстве школ, библиотек, больниц и других общественных учреждений. При этом интерес политика в предоставлении общественных благ, как во время предвыборной кампании, так и при уже непосредственном выполнении политических функций, в первую очередь устремляется в сферу реализации его частного интереса. В конечном счете, общество недополучает необходимые блага, часто испытывая при этом перепроизводство тех их категорий, которые выгодны политику. Получается, что государство также не всегда является эффективным поставщиком общественных благ.

Параллельно с этим процессом, в реальной экономической действительности все больше и больше стало появляться фактов, свидетельствующих о том, что производством ряда общественных товаров с великой долей прибыльности все-таки занимается частный сектор (к примеру, частные школы, больницы, авиаперевозки, платные автобаны и т. п.). Все это поставило под сомнение исчерпаемость выдвинутых ранее критериев общественных благ и активизировало научные дискуссии вокруг данной проблематики.

Американский ученый У. Николсон настаивает на том, что ключевым признаком для отнесения блага к разряду обществен-

ных является неисключаемость: «Благо является общественным, если никто не может быть отлучен от доступа к нему. Общественные блага также могут быть неконкурентны, но это необязательно», – утверждает автор [16, с.511]. Иную позицию в этом вопросе занимает П. Самуэльсон, который считает основным признаком неконкурентность [17]. Его мнения придерживаются М. Кац, Х. Розен, Дж. Хиршлейфер, А. Глэйзер, Х. Гравель и Р. Рис [2, 18–19]. Промежуточную позицию по данному вопросу занимает Дж. Стиглиц, который считает, что общественным благам свойственны оба критерия, но с оговоркой, что сами эти блага подразделяются на «чистые» и «нечистые» [20, с.123].

Поддерживая эту позицию, многие исследователи не отрицают, что общественные блага все же могут производиться частным сектором для получения выгоды. Это касается как раз «нечистых» общественных благ, их, собственно, и может предоставлять частный сектор – здесь ситуация зависит от конкретных целей производителя. Поэтому напрашивается следующий вывод: государство производит исключительно чистые общественные блага.

Все остальные случаи должны рассматриваться отдельно. Современная экономическая теория на сегодня располагает дополнительными аргументами, служащими основанием для разграничения нечистых общественных благ: если у блага смешанные критерии, то оно в зависимости от типа смешения может интерпретироваться как клубное благо или общедоступный ресурс. Так, если благо неконкурентно в потреблении, и неделимо (неприсвояемо), тогда оно клубное, а если наоборот – общедоступный ресурс.

Заметим, что идея «клубов» была выдвинута Дж. Бьюкененом, который указывал на то, что между чистыми общественными благами и чистыми частными благами огромная разница [21]. Ученый считал, что «клубы» являются частными организациями с механизмом исключения, где человек получает право пользования клубным благом только тогда, когда является членом данного клуба. Исключаемость устанавливается по любому, избранному хозяином

клуба, признаку (доходному, статусному и др.). Таким образом, клубное благо (или блага с искусственно созданной редкостью) – это вид экономического блага, который классифицируется как подвид общественного блага, где присутствует исключаемость из потребления, но конкуренция за эти блага отсутствует, по крайней мере, до тех пор, пока не создастся эффект «перегруженности» во время использования [22].

В дополнение к теории клубов, Э. Остром была разработана концепция общедоступных благ, целью создания которой было стремление ученой отделить редкие ресурсы, находящиеся в общественном доступе, от других видов благ. «Ресурс общего доступа, – утверждает Э. Остром, – это вид блага, который имеет природное происхождение (полезные ископаемые, леса, пресная вода), или искусственно создан человеком (иригационные системы, водоемы для ловли рыб), чей размер или характеристики делают его затратным для использования, исключая возможность получать благо потенциальными пользователями» [23, с. 14–19]. Подобные блага, по Э. Остром, обладают свойством неисключаемости из потребления, так как в равных количествах по закону принадлежат каждому гражданину, проживающему на территории определенной страны, однако функционируют в режиме жесткой конкуренции за право их использования (обладают свойством конкурентности).

Представленные подходы к отнесению благ к разряду общественных не являются исчерпывающими. Очевидно, что и клубные блага, и ресурсы общего доступа можно в зависимости от ситуации причислять как к частным, так и к общественным, причем вне зависимости от их разделения на чистые общественные или нечистые. Объясним сказанное на следующем примере. Публичная библиотека – это общественное благо, созданное силами государства. На первый взгляд оно является чистым, однако количество книг ограничено, вследствие чего может возникнуть эффект перегруженности, когда спрос на литературу будет выше предложения. Как и в случае с клубным благом, которое неконкурентно только до тех пор, пока тот же эффект перегруженности

себя не проявит. Таким образом, совершенно логично, что чистое общественное благо в отличие от блага клубного должно быть абсолютно неконкурентным и неприсвоаемым.

Как нам представляется, для построения более четкой классификации нужны дополнительные критерии, которые сгладят сомнительные моменты причисления благ к той или иной группе. Отталкиваясь от примера с библиотекой, можно вывести первый дополнительный критерий – нередкость. Книги в ограниченном количестве – редкое благо, даже если брать во внимание то, что библиотечные книги неприсвоаемы. Любое редкое благо, находящееся в общественном доступе, нельзя назвать чистым общественным потому, что оно потенциально является конкурентным. Это значит, что государство должно создать такие условия, чтобы блага находились в оптимальном количестве, при котором не возникнет эффекта перегруженности и конкурентной среды. Будучи в действительности редким благом, библиотечные книги не будут рассматриваться потребителями как редкие до тех пор, пока предложение на них выше, чем общественный спрос.

Мы понимаем, что материальные блага все в каком-то смысле являются редкими и конкурентными, однако для того, чтобы их считать неконкурентными и нередкими, они должны быть как минимум восстанавливаемыми и воспроизводимыми. Здесь мы подходим ко второму дополнительному критерию – теоретически бесконечное воспроизведение. Если ресурс ограничен, и его трудно воспроизвести, то такое благо нельзя считать чистым общественным, поскольку рано или поздно возникнет конкурентная борьба за право обладания им. Несоблюдение критерия воспроизводимости с чистыми общественными благами переводит их в группу нечистых, и соответственно – в разряд редких. К примеру, вакцина от вирусного заболевания должна быть легко получаемой, чтобы ее хватало для всех нуждающихся в случае вспышки заболевания. Поскольку одной из основных функций государства является защита населения, то средства защиты должны находиться всегда в таком количестве, чтобы общество получило ми-

нимальный вред или не получило его совсем. Если государство не будет справляться со своей обязанностью, то в противном случае возникшая потребность может быть заполнена рынком, отреагировавшим на нужды населения.

Исходя из предыдущего критерия, выводим следующий – безусловность предоставления. Поступая в оборот, чистое общественное благо не может быть изъято из потребления, как это происходит с другими видами благ. Частный предприниматель, построивший, к примеру, кинотеатр, который несомненно является нечистым общественным благом (клубным), может в любой момент сделать с ним все что угодно: закрыть, продать, снести и т.д. Чистое общественное благо нельзя вывести из потребления. Возьмем в качестве примера для рассмотрения школьное образование. Государство не может прекратить поставлять услуги образования для населения, поскольку это негативно повлияет на общество и его развитие. Введенное в эксплуатацию чистое общественное благо всегда предоставляется безусловно.

Предприниматель создает блага, руководствуясь основным рыночным принципом – получением выгоды. Как правило, конкурентный рынок не порождает эффективного по Парето количества общественного товара, поэтому в таких случаях должен вмешаться третий участник, причем не всегда государство. Чистое общественное благо неинтересно производить участникам рынка, поскольку такие виды деятельности не приносят выгоды производителю-поставщику. Отсюда можно вывести критерий отсутствия явной выгоды. Действительно, от предоставления школьного образования или содержания полиции государству трудно получить выгоду, хотя это все же возможно, но поскольку целью предоставления является не получение прибыли, то этот критерий характеризует исключительно чистые общественные блага.

Также производным от основного критерия неисключаемости является критерий абсолютного права пользования. Объясним сказанное тем, что для любого вида благ, кроме чистых общественных, можно установить режим пользования: дать права или

отобрать их. Будучи гражданином, человек вне зависимости от каких-либо факторов получает право пользования чистым общественным благом, создаваемым государством. Этот критерий дополняет основным тем, что нечистые общественные блага могут иметь свойство временной неисключае-

мости и неконкурентности, поэтому их можно неверно отнести к чистым, однако доступ к последним всегда определяется на законодательном уровне. В качестве обобщения вышесказанного, представим таблицу 1.

Таблица 1

Критерии классификации благ

		Частные блага	Смешанные блага (нечистые)		Общественные блага
		Чистые частные	Общедоступные ресурсы	Клубные блага	Чистые общественные
Основные критерии	Конкурентность	Конкурентные	Конкурентные	Неконкурентные до определенного момента	Неконкурентные
	Делимость (присвоимость)	Присвоаемые	Неприсвоаемые до определенного момента	Присвоаемые	Неприсвоаемые
Дополнительные критерии	Редкость	Редкие	Редкие	Редкие	Нередкие
	Воспроизводимость	Воспроизводимые в зависимости от потребности	Могут быть как воспроизводимыми, так и невозпроизводимыми	Могут быть как воспроизводимыми, так и невозпроизводимыми	Воспроизводимые при любых обстоятельствах
	Условие предоставления	Условное	Безусловное	Условное	Безусловное
	Возможность получения выгоды	Обязательно	Обязательно	В основном обязательно	Необязательно
	Права пользования	Распространяются только на владельца	Распространяются на каждого гражданина в пределах страны	Распространяются на владельца и на временных пользователей	Распространяются на каждого гражданина в пределах страны

Предоставленная таблица дает возможность различать и соотносить блага по категориям. В основном дискуссионные вопросы классифицирования сконцентрированы на том факте, что нечистые виды общественных благ могут быть в какой-то момент времени неприсвоаемыми и неконкурентными, однако это не делает их чистыми общественными. Поскольку четкое разделение на основании двух критериев невозможно, то для усовершенствования типологии были использованы еще пять дополнительных, нивелирующие спорные детали.

Выводы. Результаты вышеприведенного исследования позволяют сделать вывод о том, что привычные представления, формирующиеся у человека под действием примитивного экономизма – рыночной системы спроса и предложения, не работают по

отношению к таким видам блага, которыми должно обеспечиваться общество в целом. Поэтому эту задачу берет на себя государство, обязуясь предоставлять необходимый продукт общественного потребления.

Более ранние научные спекуляции относительно общественного блага не затрагивали вопрос о его сущности, отталкиваясь только от признаков, поэтому актуальной становится проблема выявления глубинных взаимосвязей, которые определяют общественное благо и дополняют предшествующие трактовки его сущности.

В ходе исследования было показано, что чистое общественное благо – это особый продукт человеческой деятельности, обладающий явной или неявной общественной полезностью, но не создающий при своем производстве и обмене возможностей для

получения частной выгоды.

В данном определении актуализируются непосредственные причины существования феномена общественных благ, которые кроются в противоречивости частных и общественных интересов, а также конфликте явных и неявных потребностей. Свойства общественных благ как форма проявления их сущности интерпретируются в качестве своеобразных критериев отнесения блага к данному классу товаров.

Также в ходе исследования было выявлено, что два критерия для распознавания и разделения благ по категориям чистых и общественных не являются исчерпывающими. Дополнительные критерии, выдвинутые в данной работе (редкость, воспроизводимость, условия предоставления, возможность получения выгоды, права пользования), предоставляют возможность более строгой классификации с меньшей долей вероятности неправильного отнесения блага к той или иной группе.

Литература

1. Buchanan J. M. Fiscal Theory and Political Economy / J.M. Buchanan. – Chapel Hill : The University of North Carolina, 1960. – 200 p.
2. Gravelle H. & Rees R. Microeconomics. Second Edition / H. Gravelle & R. Rees. – Longman Group UK Limited, 1992. – 738 p.
3. Cowen T., Henderson D. R., The Concise Encyclopedia of Economics. Public Goods (The Library of Economics and Liberty) [Электрон. Ресурс] / T. Cowen, D. R. Henderson. – Режим доступа: <http://www.econlib.org>. – Загол. з екрана.
4. Длугопольський О. В. Патронатні, мериторні та суспільні блага: проблеми розмежування та фінансування / О. В. Длугопольський // Світ Фінансів. – 2014. – №1. – С. 68–75.
5. Гринберг Р. С. Экономика общественного сектора (новая теория) / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн, О. М. Белоусова, Р. М. Нуреев. – М. : ИНФРА-М, РИОР, 2015. – 440 с.
6. Рубинштейн А. Я. К теории рынков «опекаемых благ»: доклад на Секции экономики отделения общественных наук РАН 25 марта 2008 г. // Теоретическая экономика: Научные доклады Института

экономики РАН. – 4-х томах. Т.1. – М. : Экономика, 2010. – С. 9–66.

7. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 676 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В. С. Афанасьева]. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
9. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль; [пер. с англ.; предисл. М. И. Туган-Барановский]. – М. : Эксмо, 2007. – 1040 с.
10. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу [пер. с англ.]. – М. : «Прогресс», 1985. – 512 с.
11. Платон. Собрание сочинений в 3 т. Т.1. – М. : Мысль, 1968. – 624 с.
12. Аристотель. Сочинения. в 4 т. Т.1. – М. : Мысль, 1975. – 552 с.
13. Musgrave R. A. The Theory of Public Finance / R. A. Musgrave. – N. Y. : McGraw-Hill, 1976. – 384 p.
14. Musgrave R. A. A Multiple Theory of Budget Determination / R. A. Musgrave. // FinanzArchiv, New Series. – 1957. – № 1. – P. 33–43.
15. Powell R. 10: Private goods, public goods and externalities. / R. Powell. – AQA AS Economics, 2008. – 352 p.
16. Nicholson W. Microeconomic Theory. Basic Principles and Extensions. Sixth Edition. / W. Nicholson. – The Dryden Press, 1995. – 815 p.
17. Samuelson P. A. The Pure Theory of Public Expenditure / P. A. Samuelson // The Review of Economics and Statistics. – 1954. – № 36. – P. 387–389.
18. Katz M. L., Rosen H. S.. Microeconomics. Third Edition / M. L. Katz, Harvey S. R. – Irwin/McGraw-Hill, 1998. – 613 p.
19. Hirshleifer J., Glazer A. Price Theory and Applications. Fifth Edition / J. Hirshleifer, A. Glazer – Prentice-Hall International, Inc., 1992. – 461 p.
20. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц – М. : ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
21. Buchanan J. M. An Economic Theory of Clubs / J. M. Buchanan // Economica. – 1960. – № 32. – P. 1–14.
22. Scotchmer S. 2008. The New Palgrave Dictionary of Economics, «Clubs», Second Edition. [Электрон. ресурс] / S. Scotchmer. – Режим доступа: <http://www.dictionaryofeconomics.com>. – Загол. з екрана.
23. Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром. – М. : Мысль, ИРИСЭН, 2010. – 447 с.

ДО ПИТАННЯ ЩОДО КАТЕГОРІАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ФЕНОМЕНУ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

В. С. Горбаньов, аспірант, ДВНЗ «Національний гірничий університет»

У статті розглядаються причини існування феномена «суспільне благо», визначаються універсальні критерії їх класифікації. В якості індикаторів-критеріїв обираються «рідкість»,

«відтворюваність», «умова надання», «можливість отримання вигоди», «права користування». Розглянуто сутнісні відмінності між чистими і змішаними видами приватних і суспільних благ.

Ключові слова: суспільні блага, клубні блага, загальнодоступні ресурси, критерії класифікації суспільних благ, конфлікт приватних і громадських інтересів в наданні суспільних благ, явні і неявні потреби.

ON THE ISSUE OF CATEGORICAL FORMALIZATION OF THE PUBLIC GOOD PHENOMENON

V. S. Horbanov Post-graduate student, SHEI «National mining university»

The reasons for the existence of the public good phenomenon are discussed, and universal criteria for their classification are defined. «Scarcity», «reproducibility», «condition of provision», «opportunity to benefit» and «right of use» are selected as the indicators. The essential differences between pure and mixed forms of private and public goods are considered.

Keywords: public goods, club goods, common-pool resources, classification criteria of public goods, the conflict of private and public interest in the public good provision, explicit and implicit needs.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Г. М.

Надійшла до редакції 31.03.16.

УДК 330.15 : 336.22

СПЕЦИФИКАЦИЯ И РАЗМЫВАНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДРА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ РЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОВЕДЕНИЯ

И. Д. Ткаченко, аспирант, Национальная металлургическая академия Украины, tkachenkoilya2013@gmail.com

В статье рассматриваются проблемы спецификации и размывания прав собственности на недра при стратегии рентоориентированного поведения субъектов рентных отношений в сфере недропользования. Проведен анализ ряда действующих законодательных и нормативных актов в сфере недропользования, приводящих к неэффективному распределению рентных доходов. Выявлена основная причина рентоориентированного поведения субъектов рентных отношений и существующей системы размывания прав собственности на недра, которая кроется в рентоориентированном поведении хозяйствующих субъектов (недропользователей).

Ключевые слова: рента, рентоориентированное поведение, собственность, права собственности, экономические интересы, недропользование.

Постановка проблемы. Проблема собственности – одна из ключевых проблем экономической науки. Все экономические школы уделяли внимание проблемам собственности и реализации прав собственности на ресурсы. Однако, специфике проявления прав собственности на недра, формированию логичнообоснованной спецификации прав собственника недр и недропользователя при формировании стратегии рентоориентированного поведения участников уделяется недостаточное внимание.

В ходе трансформационных изменений экономической системы Украины, поиск путей адаптации, синхронизации и согласования экономических интересов субъектов недропользования относительно распределения ренты приобретает все большую актуальность. Направленность современных преобразований на деолигархизацию экономической системы, формирование простых, прозрачных, понятных принципов получения доходов от недропользования приобретает особенную значимость. Формирование

и обоснование стратегий поведения субъектов рентных отношений в недропользовании позволяют обеспечивать не только поддержку горнодобывающей отрасли, но и получать рентный доход в Государственный бюджет страны.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные авторы, которые занимаются проблемами рентных отношений в сфере недропользования в основном уделяют внимание проблемам рационального использования природно-ресурсного потенциала, как элемента устойчивого развития [1–4] (Б. Данилишин, Н. Игнатенко, Н. Соколова и др.); рассматривают институционализацию и оптимизацию систем в сфере недропользования [5,6] (А. Сухорук, В. Матюха, М. Мовчан, М. Хвесик); уделяют внимание международной практике изъятия, распределения и перераспределения рентных платежей [7–9] (И. Дияк, Т. Решетилова, Н. Ткаченко).

Однако, вне сферы научных интересов экономистов пока находятся проблемы спецификации, распределения, закрепления прав собственности на недра в Украине с целью избегания негативных проявлений размывания этих прав при поиске путей формирования стратегии рентоориентированного поведения субъектов недропользования. Из-за недостаточного внимания к проблемам разработки стратегий рентоориентированного поведения субъектов рентных отношений в сфере недропользования затруднено привлечение инвестиций в отрасль, не прогнозируемо получение рентных платежей субъектами, не сформированы базовые принципы распределения полученной ренты, а, существующее законодательно-регулируемое определение тарифов на добычу полезных ископаемых и оплату ренты в государственный бюджет Украины не имеет под собой экономически обоснованного базиса.

Формулирование цели статьи. Целью данной работы является установление сущности процесса перераспределения прав собственности на недра при рентоориентированной стратегии поведения субъектов недропользования, а также выяснение специфики законодательно закреплённой спецификации прав собственности на недра, причин, приводящих к размыванию прав

собственности на недра.

Изложение основного материала исследования. Дефиницию понятия «экономическая стратегия» в своей работе четко дал Я. Жалило: «Экономическая стратегия – это целостная система действий субъекта, направленная на реализацию целей, заданий и приоритетов его экономического воспроизводства с учетом комплекса влияния эндогенных и экзогенных факторов, рассчитанная на длительный период времени...» [10, с. 14]. Экономическая стратегия не появляется сама по себе, а является результатом согласования интересов государства (власти), бизнеса и гражданского общества. Учет интересов субъектов каждого уровня позволяет разработать взаимовыгодную, прозрачную, непротиворечивую стратегию на определенную перспективу. Примером разработанной экономической стратегии государства может служить Стратегия устойчивого развития «Украина – 2020» [11].

Стратегия рентоориентированного поведения государства в сфере недропользования, аналогично Стратегии устойчивого развития «Украина – 2020», должна базироваться на определенной конкретной цели, векторах движения, первоочередных приоритетах и индикаторах становления и развития рентных отношений в сфере недропользования. Для этого необходимо определить субъектный состав заинтересованных участников. Непосредственно заинтересованные субъекты стратегии рентоориентированного поведения – это государство, как собственник недр, и предприниматель-арендатор недр (недропользователь). Именно эти участники рентных отношений в сфере недропользования заинтересованы в институционализации спецификации прав собственности на недра, формировании экономически обоснованной и прозрачной системы распределения рентных доходов между собой на долгосрочную перспективу.

Цели формирования стратегии рентоориентированного поведения в сфере недропользования затрагивают не только получение ренты, но касаются рационального и экологически безопасного недропользования, добычи и максимально возможного извлечения полезного компонента из добытого сырья, рационального использования природных ресурсов, а так же (опосредованно)

связаны с социальной политикой государства, системой воспроизводства и использования трудовых ресурсов.

Правовые аспекты недропользования и прав собственности на недра закреплены в действующих законодательных актах, Кодексах и в Конституции Украины.

С целью понимания сущности действующей системы градации и спецификации прав собственности на недра целесообразным является рассмотрение существующей в Украине иерархической системы законодательных и подзаконных актов.

Иерархическая структура законодательных актов в сфере недропользования включает в себя следующие «ступени»:

1. Конституцию Украины.
2. Кодифицированные законодательные акты (Кодексы).
3. Законы Украины.
4. Декреты Кабинета Министров Украины.
5. Международные соглашения.

Иерархическая структура подзаконных актов в сфере недропользования имеет следующую структуру:

1. Указы Президента Украины.
2. Постановления и распоряжения Кабинета министров Украины.
3. Приказы, письма министерств и учреждений.
4. Акты органов местной власти и местного самоуправления.
5. Локальные акты (уставы предприятий).

Для понимания сущности «размывания прав собственности» на недра целесообразно рассмотреть систему действующего конституционного и кодифицированного законодательства Украины касательно субъект-объектных прав, разделения ответственности субъектов при недропользовании и начисления рентных платежей.

Поскольку, основой построения всего законодательства Украины является Конституция Украины, – следует обратить внимание на статью 13 «Земля, ее недра, атмосферный воздух, водные и другие природные ресурсы, находящиеся в пределах территории Украины, природные ресурсы ее континентального шельфа, исключительной (морской) экономической зоны являются объектами права собственности Украинского на-

рода. От имени Украинского народа права собственника осуществляют органы государственной власти и органы местного самоуправления в пределах, определенных настоящей Конституцией. Каждый гражданин имеет право пользоваться природными объектами права собственности народа в соответствии с законом. Собственность обязывает. Собственность не должна использоваться во вред человеку и обществу. Государство обеспечивает защиту прав всех субъектов права собственности и хозяйствования, социальную направленность экономики. Все субъекты права собственности равны перед законом» [12].

Таким образом, в Конституции Украины четко указано, что недра являются собственностью Украинского народа, а от имени народа права собственника осуществляют органы государственной власти и местного самоуправления. Более детально права собственности рассмотрены в Гражданском кодексе Украины, Кодексе Украины про недра, Хозяйственном кодексе Украины.

Глава 23 Гражданского кодекса Украины [13] посвящена рассмотрению общих положений права собственности. В ст. 317 выделяется триада прав собственности, а именно владение, пользование и распоряжение, которым наделен собственник. В ст. 324 ГКУ дано четкое определение прав собственности Украинского народа, а именно, с четким соответствием с Конституцией Украины сказано, что: «1. Земля, ее недра, атмосферный воздух, водные и прочие естественные ресурсы, которые находятся в границах территории Украины, естественные ресурсы ее континентального шельфа, исключительной (морской) экономической зоны являются объектами права собственности Украинского народа. 2. От лица Украинского народа права собственника осуществляют органы государственной власти и органы местного самоуправления в границах, установленных Конституцией Украины. 3. Каждый гражданин имеет право пользоваться естественными объектами права собственности Украинского народа в соответствии с законом».

Глава 15 Хозяйственного кодекса Украины [14] посвящена правовому регулированию вопросов использования природных ресурсов в сфере хозяйствования, а именно:

рассмотрены особенности правового режима использования природных ресурсов (в том числе, недр), выделено 2 типа отношений использования природных ресурсов в зависимости от права собственности или права пользования, описаны права и обязанности субъектов-недропользователей.

Права субъектов хозяйствования относительно использования природных ресурсов отражены в положениях ст. 152 ХКУ, а именно: «предприятие, осуществляя хозяйственную деятельность, имеет право: эксплуатировать полезные свойства предоставленных ему природных ресурсов; использовать для хозяйственных нужд в установленном законодательством порядке полезные ископаемые местного значения, водные объекты, лесные ресурсы, которые находятся на предоставленном ему земельном участке; получать доходы от результатов хозяйственной деятельности, связанной с использованием природных ресурсов; получать льготные краткосрочные и долгосрочные кредиты для реализации мероприятий по эффективному использованию, воспроизводству и охране природных ресурсов, а также пользоваться налоговыми льготами при осуществлении указанных мероприятий; требовать возмещения ущерба, нанесенного принадлежащим ему природным ресурсам другими субъектами, а также устранение препятствий в осуществлении хозяйственной деятельности, связанной с использованием природных ресурсов».

Обязанности субъектов хозяйствования относительно использования природных ресурсов приведены в ст. 153 ХКУ: «использовать природные ресурсы в соответствии с целевым назначением, определенным при их предоставлении (приобретении) для использования в хозяйственной деятельности; эффективно и экономно использовать природные ресурсы на основе применения новейших технологий в производственной деятельности; осуществлять мероприятия по своевременному воспроизведению и предотвращению порчи, загрязнению, засорению и истощению природных ресурсов, не допускать снижения их качества в процессе хозяйствования; своевременно вносить соответствующую плату за использование природных ресурсов; осуществлять хозяйственную деятельность без нарушения

прав других собственников и пользователей природных ресурсов; возмещать убытки, причиненные им владельцам или первичным пользователям природных ресурсов».

Более детально проблемы правового режима недропользования в Украине рассматриваются в Кодексе Украины про недра [15], который рассматривает аспекты и особенности правового регулирования недропользования, права и обязанности недропользователей, особенности платы за пользование недрами, затрагивая вопросы охраны недр и ответственности за нарушение использования недр.

Налоговый кодекс Украины [16] рассматривает особенности взимания платы за недропользование, определяет круг субъектов, которые платят за использование недр и объекты налогообложения. В разделе XI «Плата за пользование недрами» выделено 2 категории общегосударственного платежа, а именно, в статье 1 разделены плательщики-недропользователи относительно их роли в недропользовании, связанном и не связанным с добычей полезных ископаемых. В ст. 252 Налогового кодекса Украины выделены субъекты, которые обязаны платить рентную плату за недропользование, к ним относятся: субъекты хозяйствования, в том числе граждане Украины, иностранцы и лица без гражданства, зарегистрированные в соответствии с законом как предприниматели, которые приобрели право пользования объектом (участком) недр на основании полученных специальных разрешений на пользование недрами (далее – специальное разрешение) в пределах конкретных участков недр с целью осуществления хозяйственной деятельности по добыче полезных ископаемых, в том числе во время геологического изучения (или геологического изучения с последующей опытно-промышленной разработкой) в пределах указанных в таких специальных разрешениях объектов (участков) недр (ст. 252.1.1 ПКУ).

В ст. 252.3 ПКУ выделяется объект налогообложения рентной платой за пользование недрами для добычи полезных ископаемых по каждому предоставленному в пользование участку недр, которая определена в соответствующем специальном разрешении, является объемом товарной продукции горного предприятия – добытого полезного иско-

паемого (минерального сырья), что является результатом хозяйственной деятельности по добыче полезных ископаемых в налоговом (отчетном) периоде, приведенной в соответствии со стандартом, установленным отраслевым законодательством. Однако, в данном случае речь идет лишь о сугубо налоговом платеже, а не о рентной плате в классическом понимании. Налоговый кодекс Украины, по сути дела, рассматривает рентный платеж, как обязательный платеж, зависящий от объема добычи полезных ископаемых (без учета показателей природного богатства участка, которое и формирует дифференциальную ренту I рода).

В решении вопросов установления размеров рентных платежей в Украине отсутствует понимание сущности дифференциальной ренты как экономической категории, способной адекватно определить доходы государства и хозяйствующего субъекта. В нормативных актах, касающихся налогообложения в части определения размеров рентной платы вводятся определенные коэффициенты, которые должны отражать усредненный показатель средней рентабельности добывающих предприятий без учета фактических геологических условий добычи полезных ископаемых. Например, в связи с непроведенной Государственной комиссией Украины по запасам полезных ископаемых (при Государственной службе геологии и недр Украины) геолого-экономических оценок запасов полезных ископаемых для исчисления налоговых обязательств в 2016 году предложен механизм расчета рентных платежей с учетом коэффициента рентабельности горнодобывающего предприятия. Рекомендовано установить такие временные (до проведения государственной экспертизы материалов геолого-экономической оценки запасов полезных ископаемых) коэффициенты рентабельности для применения плательщиками во время исчисления налоговых обязательств в 2016 году: для нефтегазодобывающих предприятий – 0,47; для всех остальных горнодобывающих предприятий – 0,25. Каким образом получены эти коэффициенты, в чем их экономическая сущность? Это вопрос остается без экономического обоснования.

По сути, мы сталкиваемся с ситуацией, когда государственные органы власти от

имени Украинского народа осуществляют права собственника (в соответствии со ст. 13 Конституции Украины), но не обладают полнотой информации о собственности, поскольку за все годы независимости Украины, к сожалению, до сих пор не проведена государственная экспертиза геолого-экономической оценки запасов полезных ископаемых. Соответственно, не могут быть определены эффективные механизмы и определены объективные размеры рентных платежей в сфере недропользования для изъятия в государственный бюджет Украины. Это, в свою очередь, приводит к недополучению рентных платежей и ущемлению прав собственника недр на получение дохода от собственности, сдаваемой в аренду с целью добычи полезных ископаемых.

Выявленное размывание прав собственности, может привести к формированию рентоориентированной стратегии поведения хозяйствующих субъектов – недропользователей, проводящих добычу и обогащение добытого сырья в вопросах, касающихся лоббирования заниженных ставок рентных платежей за недропользование, проявлений коррупционных схем взаимодействия с государственными органами власти с целью затягивания процесса проведения объективной государственной экспертизы геолого-экономической оценки запасов полезных ископаемых и неоплаты объективно необходимых и экономически обоснованных рентных платежей в доходную часть государственного бюджета Украины. Попытки применения необоснованных коэффициентов рентабельности горнодобывающих предприятий впервые были применены на практике для определения ставок рентных платежей в 2014 году [18], когда Государственной комиссией Украины по запасам полезных ископаемых была впервые внедрена оценка средней величины коэффициента рентабельности горнодобывающих предприятий с учетом действовавшей (учетной) ставки НБУ – 9,5%. Согласно геолого-экономической оценки запасов полезных ископаемых усредненный коэффициент рентабельности для всех горнодобывающих предприятий, за исключением нефтегазовых, определено равным 0,15. Усредненный коэффициент рентабельности для нефтегазовых предприятий определен равным 1,65.

В 2015 году учетная ставка НБУ составляла 14%, и соответствующие ей прогнозные усредненные коэффициенты рентабельности горнодобывающих предприятий были установлены в размере – 0,22, а для нефтегазовых предприятий на уровне – 2,42.

Величины временных коэффициентов рентабельности горнодобывающих предприятий, как мы видим, менялись 0,15 – 0,22 – 0,25 (в 2014 – 2015 – 2016 годах соответственно), но не учитывался коэффициент природно-компонентного богатства полезных ископаемых на основании мониторинга деятельности хозяйствующих субъектов на данном контрентном отведенном участке недродобычи, где осуществляется производственно-хозяйственная деятельность по добыче и обогащению полезных ископаемых.

Экономистами разрабатываются предложения, направленные на жесткое закрепление определенных прав собственности за конкретными субъектами рентных отношений в сфере недропользования [9], однако они остаются вне зоны интересов, как государства, так и хозяйствующего субъекта – недропользователя.

Конкретная, прозрачная, непротиворечивая спецификация прав собственности между государством и хозяйствующим субъектом-недропользователем позволит свести к минимуму проявление коррупции, снизить "тенизацию" финансовых потоков в сфере недропользования и гармонизировать экономический механизм рентных отношений. Основная причина размыwania прав собственности на недра кроется в рентоориентированном поведении хозяйствующих субъектов (недропользователей), старающихся за счет лоббирования своих экономических интересов не допустить четкой спецификации и перераспределения прав между государством и арендатором недр, минимизировать и оптимизировать рентные отчисления в государственный бюджет Украины.

Выводы. Выявленные несоответствия существующей системы распределения и спецификации прав собственности в сфере недропользования на основании действующих законодательных актов свидетельствуют о необходимости проведения существующего законодательного поля в соответствии с объективными экономическими за-

конами. Существующая в законодательных и нормативных актах подмена понятий «рентный платеж», которая не отражает сути ренты в недропользовании, до сих пор не проведенная государственная экспертиза геолого-экономической оценки запасов полезных ископаемых со стороны государства приводит к неэффективному для государственных интересов распределению и перераспределению рентных платежей в сфере недропользования.

Литература

1. Данилишин Б. М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко, Я. В. Коваль, О. С. Новоторов, М. М. Паламарчук. – К. : РВПС України, 1999. – 716 с.
2. Данилишин Б. М. Україна: Проблеми сталого розвитку / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, Е. М. Лібанова // Наукова доповідь. – Київ : РВПС України НАН України. – 1997. – 149 с.
3. Ігнатенко Н. Г. Природно-ресурсний потенціал території: географічний аналіз і синтез / Н. Г. Ігнатенко, В. П. Руденко. – Львів : Вища школа, 1986. – 263 с.
4. Соколова Н. В. Природно-ресурсний потенціал території: содержание понятия, методы оценки / Н. В. Соколова // Вестник Ленингр. ун-та 1988. – Вып. 3. Сер. 7. – С. 125–130.
5. Сухоруков, А. І. Особливості інституціоналізації сфери надкористування в Україні / А. І. Сухоруков, В. В. Матюха, М. Т. Мовчан // Стратегічні пріоритети – 2009 – С. 151–158.
6. Хвесик М. А. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні / М. А. Хвесик, С. О. Лизун – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 64 с.
7. Дияк І. Без закона. Правове регулювання взимання ренти // Голос України. – 2002. – № 124 (2875) от 12.07.02. – С. 5.
8. Решетилова Т. Б. Систематизація сучасних поглядів на обмеження діяльності підприємств, експлуатуючих істощувані ресурси. // Проблеми теорії та практики економічної політики України на сучасному етапі: збірник наукових праць. Вип. 1. – Дніпропетровськ : НГУ, 2003, – С. 9–18.
9. Ткаченко Н. І. Інституціональна актуалізація складових економічного механізму реалізації рентних відносин / Н. І. Ткаченко // Наук. праці Донецького національного техн. ун-ту: Сер.: економічна. – 2006. – Вип. № 103–2. – С. 141–146.
10. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія методологія, практика: Монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – (Серія «Економічні науки»). – Вип. 8. – 368 с.
11. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>; <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

12. Конституція України / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – № 30. – 1996. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
13. Цивільний кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – №№ 40-44. – 2003. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
14. Господарський кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – № 18, № 19–20, № 21–22. – 2003. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
15. Кодекс України про надра / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – № 36. – 1994. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/132/94-вр>
16. Податковий кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – № 2011, № 13–14, 1 №7 .15–16, №– 2011. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
17. Лист Державної служби геології та надр України, Державної комісії України по запасах корисних копалин, від 21березня 2016року № 171/07 «Щодо

- визначення тимчасового (до проведення державної експертизи матеріалів геолого-економічної оцінки запасів корисних копалин) коефіцієнта (гірничодобувного) підприємства (Крмпе) для застосування платниками при обчисленні податкових зобов'язань у 2016 році на ділянках надр, де провадиться господарська діяльність з видобування корисних копалин, але геолого-економічна оцінка запасів корисних копалин з належним визначенням цього коефіцієнта ще невиконана». – Режим доступу: <http://zakon.pedrada.com.ua/regulations/2341/8293/8213/485614>
18. Лист Державної комісії України по запасах корисних копалин від 02 лютого 2015 року № 46/07 «Щодо визначення розміру тимчасового коефіцієнта рентабельності гірничодобувного підприємства». – Режим доступу: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/2341/8331/8333/464674/>

СПЕЦИФІКАЦІЯ ТА РОЗМИВАННЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ НА НАДРОКОРИСТУВАННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РЕНТООРІЄНТОВАНОЇ ПОВЕДІНКИ

І. Д. Ткаченко, аспірант, Національна металургійна академія України

У статті розглядаються проблеми специфікації та розмивання прав власності на надра при стратегії рентоорієнтованої поведінки поведінки суб'єктів рентних відносин у сфері надрокористування. Проведено аналіз ряду діючих законодавчих і нормативних актів у сфері надрокористування, що призводять до неефективного розподілу рентних доходів. З'ясовано основну причину рентоорієнтованої поведінки суб'єктів рентних відносин та існуючої системи розмивання прав власності на надра, що полягає в рентоорієнтованій поведінці господарюючих суб'єктів (надрокористувачів).

Ключові слова: рента, рентоорієнтована поведінка, власність, права власності, економічні інтереси, надрокористування.

SPECIFICATION AND DILUTION OF OWNERSHIP OF SUBSOIL AT FORMATION OF RENT SEEKING STRATEGY

I. D. Tkachenko, Post graduate student, National Metallurgical Academy of Ukraine

The problem of specification and dilution of ownership of mineral resources in the rent seeking behavior strategy of rent relations in the sphere of subsoil use is considered. The number of laws and regulations in the sphere of subsoil use leading to inefficient allocation of rental income is analyzed. There is found the basic cause of rent seeking behavior of rent relations subjects in the existing system of dilution of ownership of the subsoil, which is rent-seeking behavior of economic agents (subsoil users).

Keywords: rent, rent seeking, property, property rights, economic interests, subsoil use.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Білоцерківцем В. В. Надійшла до редакції 12.04.16.

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ АНТИКВАРІАТУ В УКРАЇНІ

В. В. Чорнобаєв, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»

У статті на основі концептуальних підходів до визначення властивостей товару та теорії життєвого циклу продукту визначена сутність антикваріату як економічної категорії. Показано механізм функціонування ринку антикваріату, виділено особливості його інфраструктури. Розглянута специфіка процесів інвестування в предмети старовини в умовах України. Проаналізовано закономірності розвитку світового та вітчизняного ринків антикваріату.

Ключові слова: антикваріат, ринок антикваріату, асиметрія інформації, предмети колекціонування, життєвий цикл товару, механізми попиту та пропозиції на ринку антикваріату.

Постановка проблеми. Сучасне життя неможливо уявити без предметів антикваріату, котрі присутні майже усюди. Помилково склалося уявлення, що ринок антикваріату виключно є елітарним, а колекціонування старих речей потребує великих грошей. Так, гроші для створення та поповнення колекції – це необхідна умова, але не головна і кількість грошей не завжди визначає якість придбаного товару. Важливим є те, що інформація про сучасний стан на ринку антикваріату, його падіння або навпаки зростання є одним із важливих інституціональних факторів, за допомогою якого можна оцінити динаміку добробуту суспільства. Більш того, за одних умов загальна стабільність цін є індикатором стабільності або зростання економіки країни у цілому, а за інших – зростання цін на предмети антикваріату може бути характеристикою недовіри інвесторів до інших фінансових інструментів, за допомогою котрих можна зберегти накопиченні заощадження.

Необхідність теоретичного осмислення складних процесів торгівлі антикваріатом є особливо актуальним для України, де ринок даного товару знаходиться у стадії становлення, а рівень теоретичного дослідження тенденцій та закономірностей його розвитку знаходиться на початковій стадії. Одночасно, в Україні, на відміну від високорозвинених країн, наявність прозорого та ефективного ринку антикваріату є необхідною умовою збереження національних культурних цінностей та можливості широкого доступу населення до них. Не секрет, що в багатьох випадках унікальні та рідкісні предмети культури сьогодні можна побачити не в державних музеях, а в приватних зібраннях

та колекціях. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення принципів функціонування і розвитку вітчизняного ринку антикваріату, що, у свою чергу, потребує глибокого теоретичного обґрунтування сутності економічної категорії «антикваріат».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне осмислення проблем, пов'язаних як з дослідженням сутності поняття «антикваріат», так і особливостями функціонування ринку даного товару, на жаль, не є пріоритетним у вітчизняній економічній науці. Так, в останньому випуску економічного енциклопедичного словника за редакцією Мочерного С. В. глибоко та водночас компактно розкрито сутність базових економічних категорій, розширено понятійний і категоріальний апарат видання, проте визначення категорії «антикваріат» відсутнє [1].

У науковій економічній літературі можна зустріти лише поодинокі випадки звернення дослідників до даної тематики. Як приклад, приведемо роботу Швеця В. Є, в якій автором запропонована низка заходів нормативно-правового характеру для вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення інвестицій на ринку антикваріату [2]. Більшість же сучасних вітчизняних економічних досліджень зосереджена у більш широкій сфері, яка стосується культурних цінностей взагалі. Наприклад, Токарева В. О. розглядає актуальні питання щодо особи страховика та страхувальника за договором страхування творів мистецтва, предметів колекціонування та антикваріату [3]. Булах Ю. аналізує автентичність предметів ювелірного антикваріату під час їх експертизи і можливі ознаки фальсифікації тощо [4].

Якщо ж звернутися до законодавства України, то у Правилах торгівлі антикварними речами, що затверджені Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства культури і мистецтв України від 29 грудня 2001 року N 322/795 визначення антикварних речей присутнє. Правила говорять, що антикварні речі – це культурні цінності як об'єкти матеріальної та духовної культури, що мають художнє, історичне, етнографічне та наукове значення, підлягають збереженню, відтворенню, охороні та створені понад 50 років тому [5].

Разом з тим, тільки юридичне трактування поняття «антикваріат» без його економічного оформлення породжує цілий ряд проблем, оскільки не охоплює причинно-наслідкові зв'язки і відносини, що виникають між суб'єктами з приводу привласнення об'єктів, що можуть бути визначені як антикварні. Так, на практиці у діяльності приватних та державних підприємств виникає безліч проблем, пов'язаних з експлуатацією об'єктів, які морально застаріли, але добре збереглися і ще виконують свої функції, водночас виступаючи в якості антикваріату (це можуть бути предмети від основних засобів до рукописів і старої форми документів). Поряд з цим, виникають питання з приводу амортизації предметів антикваріату, які також необхідно доопрацювати, адже дані об'єкти не тільки не підлягають зносу, але й можуть зростати у вартості, що вимагає виділення окремого пункту в податковому законодавстві, присвяченому переоцінці таких об'єктів обліку.

Більш того, навіть приватне життя наших громадян може підготувати для них певні «сюрпризи» у поводженні з антикварними речами. Оскільки у кожній країні визначення терміну «антикваріат» відрізняється часовим періодом, що відділяє дату її виготовлення від теперішнього часу (у США, щоб вважатися антикварною, річ має бути виготовленою до 1830 року, в Канаді – до 1847 року, а у Великобританії антикварному предмету має бути не менше, ніж 100 років. Загалом у більшості країн річ має проіснувати не менше 60 років, щоб вона могла вважатися антикварною [6], то навіть звичайні подорожі за кордон можуть стати за-

надто збитковими для окремих суб'єктів.

Дійсно, українське законодавство визначає річ, якій виповнилося 50 років, як антикварну. Відповідно, перетинати державний кордон з такими речами, окрім випадків установлених законодавством, заборонено. Тому забувши на прикордонному контролі стару радянську монету в кишені, або читаючи художню книгу з датою випуску до 1966 року, котрі практично не мають ніякої матеріальної цінності особисто для суб'єкта, він, так чи інакше, стає порушником ст. 201. «Контрабанда» Кримінального кодексу України [7]. Цілком зрозуміло, що ці проблеми мають знайти як відповідне теоретичне вирішення, так і врегулювання на практиці.

Формулювання мети статті. Метою статті є дослідження особливостей, основних тенденцій розвитку та проблем функціонування ринку предметів антикваріату в Україні, а також визначення сутності економічної категорії антикваріат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зауважимо, що одне з перших в історії визначень антикваріату відноситься до кінця XIX століття. Точніше, там говориться не про антикваріат, а про антикварій тих людей, що займаються придбанням і збутом предметів старовини. Сфера їх занять визначається як «торгівля антикварними речами», яка як самостійна галузь існувала ще в XVII ст., але цілком розвинулася тільки в другій половині XVIII століття. Головним чином вона охоплювала купівлю та продаж старих книг, які вже були у вжитку ... Прийняті в книгопродавчій справі умови кредиту не приймаються в антикварній торгівлі; тут купівля та продаж відбуваються за готівку. Деякі антикварії ведуть крім того торгівлю автографами... інші торгують предметами мистецтва, гравюрами, політипажами, кресленнями тощо», – говориться в словнику, складеному російськими вченими та літераторами [8].

На початку XX ст. в Енциклопедичному словнику товариства Гранат і Ко коло предметів антикварного обігу дещо розширюється: «... в даний час антикваром називають торговців старовинними картинами, домашніми предметами, монетами і т. п., а також букіністів - торговців старовинними і вживаними книгами» [9]. Наприкінці

XX ст., в епоху становлення ринкових відносин, визначення антикваріату не стали повнішими. У довідковій економічній літературі цього періоду категоріальне визначення даного поняття також відсутнє.

У вітчизняній економічній літературі на сьогодні існує чи не єдине визначення терміна ринку антикваріату, запропоноване Швець В. Є. На його думку, під ринком антикваріату слід розуміти ту частину ринку, на якій предметами купівлі-продажу виступають речі, що пройшли повний життєвий цикл, уціліли, але «морально» застаріли, тобто їх місце зайняли об'єкти сучасного виробництва. При чому такими об'єктами можуть бути предмети мистецтва (картини, скульптури, прикраси), предмети широкого вжитку (меблі, автомобілі, зброя, одяг); засоби обігу (гроші, цінні папери, векселі), знаки атрибутики (автографи, нагороди, печатки). Тобто об'єкти антикварного ринку можуть мати яке завгодно несподіване джерело походження, не залежно від їх функціональної чи галузевої приналежності. [10]

Отже, на сьогодні ми маємо у розпорядженні обмаль визначень антикваріату, які суперечливі і не завжди коректні по суті. З одного боку, антикваріат розглядається як сукупність цінних предметів старовини (сутність зведена до певної речі), а з іншого – торгівля предметами антикваріату трактується як процес, як вид діяльності, пов'язаний з купівлею-продажем товарів та наданням послуг на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Безумовно, у ході торгових операцій антикваріат переміщується від продавця до покупця, а ринок встановлює ціну на нього. Поряд з цим головним процесом виникає безліч додаткових платних послуг, які спрощують процедуру переходу антикварної речі від одного власника до іншого. Це експертиза, оцінка, страхування, консультації з формування приватних та корпоративних зібрань, а також реставрація і виготовлення копій, опис та каталогізація тощо. Цілком зрозуміло, що за допомогою процесів, які відбуваються у сфері обміну, сутність об'єкта обмінних операцій визначена бути не може.

На нашу думку, антикваріат, виступаючи об'єктом ринкових відносин, перш за

все, є товаром, і має розглядатися саме в цій якості. З цього приводу доцільним буде звернутися до надбання класичного напрямку економічної думки (див. напр. [11], в рамках якого товар, як продукт людської праці володіє двома властивостями:

1) можливістю задовольнити потребу самої людини (споживчою вартістю), тобто властивістю речі задовольняти людську потребу того чи іншого роду. Споживча вартість одного товару не ідентична споживчій вартості іншого товару. Це властивість конкретного предмета незалежно від того, чи є він результатом дії природних сил, чи вироблений людиною для споживання або для обміну;

2) можливістю бути вимінним на інший товар, який в даний момент є більш необхідним (міною вартістю). Мінова вартість або просто вартість (здатність до пропорційного обміну на інші товари) проявляється лише при обміні. Мінові вартості різних товарів (рівно як і маси різних товарів) однорідні і відрізняються один від одного лише кількісно.

Якщо взяти до уваги звичайний товар, то кожен споживач готовий заплатити за нього ту суму грошей, яка на його думку відповідає тій корисності, яку він розраховує отримати від цього блага. Але споживаючи предмет антикваріату, він отримує додаткові вигоди від входження у певне культурне середовище, належність до кола цінителів цього предмету. Разом з тим зростання мінової цінності окремих предметів антикваріату пов'язано не стільки з суб'єктивними очікуваннями споживачів, скільки із можливістю задоволення інших потреб (правом володіти рідкою річчю). Таким чином, концепція індивідуальної корисності не може пояснити природу ринку предметів антикваріату, оскільки не враховує взаємовідносини між багатьма індивідуальними суб'єктами даного ринку.

Також з позицій економічної теорії природу ринку антикваріату можна було пояснити на основі співвідношення між попитом і пропозицією. Зокрема А. Маршал вважав, що попит на певний твір мистецтва залежить від його споживання: чим довше споживач споглядає картину чи слухає музику, тим більше він її цінує. Відповідно на

такі товари не дії закон спадної граничної корисності. Попит на даному ринку для унікальних речей нееластичний, для більшості менш рідкісних речей еластичність збільшуються, але дійсно антикваріат не можна замінити якоюсь дешевою підробкою [12]

При переході товару в розряд антикваріату його ринкова вартість в переважній більшості випадків перевершує первісну. Предмет стає рідкісним, а в окремих випадках – унікальним, як і класичний твір мистецтва. Його відтворення при відсутності старих технологій, форм, деталей і тощо, стає дорогим, а тому до копіювання вдаються в окремих випадках. Вартість копій у багатьох випадках перевищує первісну вартість оригіналу, тому що із часом втрачаються технології виробництва та обладнання, котре використовувалося для виробництва. Таким чином, мінова вартість такого товару зростає, тоді як первісна споживча вартість втрачається. Тобто в більшості випадків вже не задовольняються зовсім або задовольняються лише частково початкові потреби, зате на перше місце виходить задоволення нових потреб нематеріального характеру (естетичних, соціальних і т. д.).

Зрозуміло, що рідкість або унікальність предметів антикваріату багато у чому пояснюється особливостями його споживання та обміну. Тому, для того, щоб визначити яким чином звичайний товар, створений для задоволення людських потреб перетворюється на антикваріат, потрібно розглянути життєвий цикл товару.

Концепція життєвого циклу товару дозволяє краще зрозуміти причини змін в обсягах реалізації, точніше прогнозувати прибуток, більш економно визначати необхідні інвестиції для розвитку товарного асортименту, встановлювати оптимальні ціни, розробляти ефективні канали збуту і програми просування товару на ринку, досягти в своєму виробництві збалансованого поєднання нових і традиційних товарів. Дана концепція виділяє загальну для всіх товарів закономірність, яка виражається у вигляді кривої зміни обсягу продажів товару з плином часу. Динаміка зміни обсягу продажів характеризується спочатку повільним, потім бурхливим зростанням, далі обсяг продажів стабілізується і на останньому

етапі життєвого циклу товару зменшується фактично до нуля.

Товар перед тим як стати антикваріатом, проходить усі стадії свого життєвого циклу. Після зняття його з масового виробництва споживачі деякий час ним користуються. Для багатьох товарів такий термін визначити дуже складно, бо чим якіснішою є річ, тим більшим і буде час її використання, але через 50 років законодавство безумовно визначає цей товар як антикварну річ. На більшість таких антикварних речей існує малий попит, тому що в уявленні людей вони скоріше не є унікальними та не задовольняють їх культурні та духовні потреби. Таким чином, відносно більша частина такого товару буде використовуватися споживачами, котрі придбали його раніше та продаватися на вторинному ринку. Іншими словами, мінова вартість даного товару буде невисокою.

Під впливом часу, окремі товари в процесі свого фізичного старіння отримують нові властивості: унікальності, корисності для споживача із естетичної та духовної точки зору, а також і як об'єкта матеріального збагачення, інвестування. Під впливом збільшення попиту та при незмінній пропозиції відбудеться збільшення ціни на такий продукт і він стане товаром, який мати більшу мінову вартість, ніж вона була на традиційних стадіях свого життєвого циклу. У цьому випадку модифікується і споживча вартість антикварного товару, а точніше змінюється її характер. Якщо раніше товар використовувався для задоволення первинних потреб, то із впливом часу на перший план виходять потреби більш високого рівня, котрі задовольняють матеріальні, соціальні, естетичні та духовні запити споживача. Можна стверджувати, що з даного моменту товар, який пройшов свій традиційний життєвий цикл, переходить на новий його етап – стадію антикваріату, яка відзначається обігом вже товару з особливими, новими унікальними властивостями.

Отже, на підставі вищевикладеного, можна запропонувати наступне розгорнуте визначення антикваріату як економічної категорії. Антикваріат – особлива форма товару, який в процесі свого фізичного старіння набуває характеру унікального, що модифі-

кує його первісну споживчу вартість та збільшує мінову вартість. Наведене визначення дозволяє розглядати економічну сутність більшості предметів матеріальної культури як потенційних об'єктів антикварного ринку, якими вони можуть стати через певний у випадку набуття ними ознак рідкого та унікального за своїми споживчими характеристиками блага.

З точки зору класифікації антикварних товарів, то це, насамперед, сукупність цінних предметів, які представлені об'єктами матеріальної культури, виробленими раніше в масовому масштабі для задоволення різних потреб населення. Ці предмети в умовах ринку являють собою товар – з усіма притаманними йому властивостями і деякими специфічними особливостями.

Досліджуючи сучасний стан ринку антикваріату, необхідно зазначити, що найважливішою рисою ринку антикваріату є те, що він характеризується асиметричністю інформації, тобто коли учасники ринку не в однаковій мірі володіють інформацією про кількість та якість предметів антикваріату. Така особливість полягає у різних рівнях вартісної оцінки предметів, які залежать від часу, місця, кількості зацікавлених суб'єктів, кількості відомих предметів, а також у різноманітних параметрах, які аналізуються і слугують характеристиками об'єктів, з якими здійснюють трансакції на ринку антикваріату.

На даному ринку переважають стохастичний характер зв'язку між окремими чинниками впливу на результативні показники. Наприклад, збільшення обсягів продажу однопредметних предметів антикваріату не знаходиться у пропорційній залежності з ціною їх реалізації. Оскільки інформованість потенційних покупців про наявність великої кількості однакових предметів колекціонування може призвести до різкого спаду попиту на них, і навпаки – одиничне представлення предметів колекціонування є підтвердженням того, що вони мають високу колекційну рідкість, тому ринкову ціну на них, як правило визначає аукціон [2].

Ринок антикваріату – це, безумовно, особливе середовище, зі своєю власною структурою, в якій присутні свої закони, які можуть працювати як на благо, так і на

шкоду інвестора, що вкладає кошти в певний предмет мистецтва. Для більшості суб'єктів антикварного ринку, розглядається тільки одна сторона питання – це прибуток, який можна отримати з певного типу інвестицій. Саме тому часто порівнюють ринок антикваріату з фондовим ринком.

Світовий ринок антикваріату є специфічним, бо він має справу з унікальним товаром: кількість старовинних речей залишається незмінною, навіть якщо попит на них зростає. При цьому ціни регулюються не тільки попитом та пропозицією на ринку, а й неціновими факторами, такими як мода та особисті пристрасті колекціонерів. У зв'язку з цим даний ринок по праву називають елітарним.

Також особливістю ринку антикваріату є можливість використання цінової дискримінації – це встановлення продавцем різних цін на різні одиниці одного і того ж товару, що продаються різним покупцям. При цьому відмінності в цінах не відображають відмінності у витратах, необхідних для обслуговування покупця. Цінова дискримінація застосовується коли є можливість сегментувати ринок. Найбільш часто на ринку антикваріату використовується цінова дискримінація I ступеня – коли кожна одиниця товару продається за ціною її попиту, тобто ціни для всіх покупців різні. Приклади її прояву можна зустріти на аукціонах, коли предмет спершу продається за максимально високу ціну, а потім подібні інколи продаються дешевше у 2–3 рази.

Річний обсяг світового ринку антикваріату досягає \$ 27 млрд. Український обсяг ринку складає близько 200 тис. дол. і він почав активно розвиватися в останні десять років [13]. Крім колекціонерів, котрі постійно цікавляться новинками, на цей ринок виїшла нова хвиля збирачів. Що стосується предметів антикваріату, то на сучасному українському ринку є практично усе, однак, за оцінками фахівців, найбільш широко представлені живопис, посуд, книги та меблі. Причому більшість предметів відносяться до XIX–XX століть, речі XVIII століття з'являються дуже рідко. З живопису на антикварному ринку особливо багато картин XIX–XX століть.

Більшого спаду на антикварному рин-

ку, що відбувся в останні два роки в найближчі часи фахівці не прогнозують: стабільне і стрімке зростання цін продовжиться у недалекому майбутньому. Західноєвропейські предмети колекціонування надійніші у порівнянні із вітчизняними, але ціни на них ростуть меншими темпами.

Виходячи із сучасних умов, можна припустити, що антикваріат зараз є вигідною інвестицією. Антикваріат, як, втім і золото, є інструментом довгострокових інвестицій. Їх варто використовувати як інструмент захисту від інфляційних ризиків за умови інвестування на п'ять років і більше. Проте слід зауважити, що інвестиції в антикваріат – це дуже складна справа. Важливо не просто купити антикварну річ, але знати кому і за скільки можна її потім продати. Тому дуже великий ризик скуповувати антикваріат, якщо не мати досвіду в цьому бізнесі. Попит на антикварні речі залежить від дуже багатьох чинників, які складно врахувати не фахівцеві. Тому завжди є ризик купити антикварну річ, яку потім ніяк не можна буде продати за ціною її покупки.

Однак, в цілому – інвестиції в антикваріат, це не тільки для дуже багатих людей. Помилково вважається, що тільки вони мають можливість купити антикварну річ на міжнародному аукціоні та потім же її продати на цьому аукціоні, але дорожче. В Україні відбувається процес становлення ринку антикваріату та його елементів інфраструктури – аукціонів. Тому сьогодні вже не дуже складно купити і миттєво продати антикварну річ з вигодою.

У міру зростання доходів представників середнього класу з'являються і нові витратні статті в бюджетах домогосподарств його представників. Вважаємо, що частина цієї суми була витрачена на придбання антикваріату. При зростанні активності в соціальних мережах, появі нових численних Інтернет порталів і форумів, спрямованих на задоволення потреб колекціонерів, пошук того чи іншого артефакту спрощується. Тобто, шлях його до покупця стає коротшим.

В Україні, як і у всьому розвиненому світі, останніми роками для визначення ціни і рідкісності широко використовують Інтернет-аукціони. На відміну від «класичних» аукціонів, вони відбуваються дистанційно, за

допомогою глобальної мережі Інтернет. Ставки здійснюються безпосередньо на вебсторінці аукціону або за допомогою спеціально розроблених програм.

Особливо популярними в Україні для професіоналів, аматорів і початківців є наступні Інтернет-аукціони, як Віоліті та Аукро. Це найбільші Інтернет-майданчики для колекціонерів, цінителів старовини і любителів цікавих і неординарних артефактів історії.

Віоліті почав свою роботу в 2005 році і за цей час встиг зарекомендувати себе, як авторитетний партнер для тих, хто воліє вивчати історію і накопичувати її чудові надбання своїми силами, для тих, хто хоче буквально доторкнутися до старовини. Сьогодні кількість активних користувачів збільшилася майже до 20 тисяч і з кожним днем продовжує зростати.

Невисока вартість антикваріату в Україні дозволяє придбати його людині навіть із середнім рівнем доходу. Надалі, зі збільшенням ціни, антикварну річ можна продати, перетворивши, таким чином, звичайне захоплення в інвестування фінансових коштів.

Висновки. Ринок предметів мистецтва і антикваріату фактично є соціально-економічним культурно-історичним феноменом, який являє собою систему товарного обігу творів мистецтва, засіб розповсюдження та перерозподілу культурних цінностей у суспільстві. Якщо розглядати антикваріат, як на вкладення в активи, з метою отримання доходу, то інвесторів цікавлять більше наступні параметри: термін, ціна, прибутковість, ліквідність, ризики, динаміка вартості активів, кореляція з іншими активами і т.д. В даний час антикваріат дозволяє збільшити вкладений капітал при певних обставинах у декілька разів та за відносно короткий період часу. Вкладення в антикваріат мають інвестиційну привабливість у розвинених країнах світу. Це є більш вигідна довгострокова інвестиція, ніж банківський депозит, й менш ризикова чим фондовий ринок.

В Україні ринок антикваріату активно розвивається, хоча, насамперед, це данина моді і вигідне вкладення коштів. Інвестування в предмети мистецтва є дійсно при-

вабливим і цілком надійним. Інтерес до такого виду активів буде тільки зростати особливо у часи кризи, коли є можливість придбати унікальні речі за дуже низькою ціною і у подальшому отримати цілком реальний прибуток.

Література.

1. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т.1 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
2. Обліково-аналітичне забезпечення інвестицій на ринку антикваріату [Електронний ресурс] / В. Є. Швець // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2006. – № 3. – С. 82–86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2006_3_14
3. Суб'єкти правовідносин страхування творів мистецтва, предметів колекціонування та антикваріату [Електронний ресурс] / В. О. Токарева // Актуальні проблеми держави і права. – 2010. – Вип. 56. – С. 343–351. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdrp_2010_56_55
4. Визначення ознак фальсифікації ювелірного антикваріату [Електронний ресурс] / Ю. Булах // Товари і ринки. – 2010. – № 2. – С. 171–175. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tovary_2010_2_29
5. Про затвердження Правил торгівлі антикварними речами. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства культури і мистецтв України від 29 грудня 2001 року N 322/795. [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6346.htm
6. Антикваріат. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
7. Кримінальний кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 25–26, ст.131) [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/page6>
8. Словарь, составленный русскими учеными и литераторами [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://books.google.ru/books?id=ZOcOAQAIAAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>
9. Энциклопедический словарь товарищества Гранатъ и КО. Т. 3. М. : Братья А. и И. Гранатъ и КО, 1910.
10. Швець, В. Є. Діяльність суб'єктів на ринку антикваріату в Україні як об'єкт економічного аналізу / Володимир Євгенович Швець, Христина Святославівна Демків // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 1. – С. 107–113. – ISSN 1993-0259.
11. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений в 50 томах. 2-е изд. – М. : Изд-во Политическая литература, 1957. – т. 25, ч. 1, с. 116.
12. Мельник Ю. В. Ціннісні орієнтири інституціоналізації економічного розвитку: кол. монографія / за заг. ред. А. О. Задої. – Д. : Державний ВНЗ «НГУ», – 2010. – 768 с.
13. Украинский рынок антиквариата начал активно развиваться [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://marketing.rbc.ua/publication/07.02.2008/1758>

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА АНТИКВАРИАТА В УКРАИНЕ

В. В. Чернобаев, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Национальный горный университет»

В статье на основе концептуальных подходов к определению свойств товара и теории жизненного цикла продукта определена сущность антиквариата как экономической категории. Показан механизм функционирования рынка антиквариата, выделены особенности его инфраструктуры. Рассмотрена специфика процессов инвестирования в предметы старины в условиях Украины. Проанализированы закономерности развития мирового и отечественного рынка антиквариата.

Ключевые слова: антиквариат, рынок антиквариата, асимметрия информации, предметы коллекционирования, жизненный цикл товара, механизмы спроса и предложения на рынке антиквариата.

SPECIFIC FEATURES OF ANTIQUES MARKET IN UKRAINE

V. V. Chornobayev, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., SHEI «National Mining University»

Based on the conceptual approach to the definition of commodity properties and the product life-cycle theory, the essence of antiques as an economic category is defined. The mechanism of operation of antiques market is shown, the specific features of its infrastructure are pointed out. The specific nature of investment processes in antiques in Ukraine is considered. The patterns of the global and domestic market of antiques is analyzed.

Keywords: antiques, antiques market, information asymmetry, collectibles, product life cycle, mechanisms of supply and demand in the market of antiques.

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

Надійшла до редакції 25.05.16.

УДК 658.589(477):338.2

ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНИХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ

*О. В. Чумак, к. філософ. н., старший викладач,
Запорізький національний технічний університет, el_chumak@ukr.net*

У статті досліджуються основні проблеми процесу модернізації національного виробництва, вирішення яких допоможе подолати системні кризові явища в різних сферах життя українського суспільства. Визначено фактори, що перешкоджають прориву української економіки в інноваційному напрямку та прорахунки державної інвестиційної політики. Доведено необхідність виведення країни на більш високий щабель цивілізаційного розвитку, особливо в умовах глобалізації, через першочергове вирішення триєдиного завдання – подолання корупції, переходу до інноваційного типу відтворення й оптимізації політики модернізації національного виробництва на державному, регіональному та галузевому рівнях.

Ключові слова: національне виробництво, транзитивні зміни, модернізація, технологічний уклад, інновації, інноваційний розвиток, інвестиційна політика, інвестиційний клімат, державне регулювання, регіональна і галузева політика.

Постановка проблеми. На початку ХХІ століття, в умовах поширення у світових масштабах процесу усупільнення виробництва, який є одним із проявів єдиного суспільного процесу глобалізації з паралельними процесами формування у межах транзитивних економік постсоціалістичних країн нових інноваційно-орієнтованих національних виробництв, особливої актуальності для соціально-економічного розвитку держави набувають модернізаційні зміни у вітчизняній економіці. Проблема модернізації на інноваційній основі національного виробництва для України є першочерговою, оскільки від її успішного вирішення у найближчий час залежать вихід країни із затяжної фінансово-економічної кризи, обумовленої недосконалою системою управління розвитком соціально-економічних процесів і глибоким соціальним розшаруванням суспільства, та подальші перспективи інтеграції нашої держави у єдиний європейський економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сучасних трансформаційних процесів у національних економіках в умовах транзитивних змін, їх інтегрування у

світовий економічний простір, засобів і методів модернізації вітчизняного виробництва, стимулювання інноваційної діяльності науково обґрунтували у своїх працях такі учені, як А. Гальчинський [1], В. Геєць [2], Л. Демиденко [3], Ю. Пилипенко [4], Е. Прушківська [5], Л. Федулова [6] та багато інших. Проте, незважаючи на наявність значної кількості праць щодо модернізації національного виробництва в сучасних умовах швидкоплинних транзитивних змін і трансформацій, що відбуваються і у світовій, і у національній економіках, вивчення цього питання вимагає подальшого наукового дослідження.

Формулювання мети статті. Мета роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні проблем модернізації національного виробництва в умовах транзитивних змін в економіці, вирішення яких дозволить пришвидшити процеси подолання кризових явищ у вітчизняній економіці, відновлення стійкого економічного зростання, підвищення ефективності залучення у світовий та європейський поділ праці, можливості модернізації на інноваційній основі українського виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із важливих напрямів забезпечення сталого економічного розвитку в умовах транзитивних змін ринкової економіки на постсоціалістичному просторі є модернізація національного виробництва, яка сприяє не лише організаційно-економічному, техніко-технологічному, еколого-інноваційному та фундаментально-соціальному розвитку сучасних ринкових відносин, але і пришвидшує процеси подолання кризових явищ та наслідків фінансово-економічних потрясінь в країні.

У найбільш широкому розумінні модернізація являє собою революційний, системний, комплексний, довготривалий, незворотний, глобальний (регіональний, національний) процес якісних змін, оновлення, вдосконалення різних сфер суспільного життя (економічної, політичної, правової, наукової, освітньої, культурологічної, комунікаційної, соціально-демографічної) з метою приведення його базису у відповідність до нових сучасних норм і вимог результативності і ефективності. Тобто, вона має охоплювати всі підсистеми суспільного організму, сприяти більшому ефекту при досягненні перетворень та нести в собі такі риси, як інноваційність, адаптивність і мобільність [7, с. 61].

Модернізація економіки передбачає її перетворення відповідно до вимог сучасності через оновлення факторів виробництва (у першу чергу техніко-технологічних і людських), створення новітньої основи для розвитку традиційних галузей економіки (сільського господарства, машинобудування, металургійної та хімічної промисловості) завдяки впровадженню перспективних досягнень науково-технічного прогресу та забезпечення швидкого розвитку принципово нових високотехнологічних галузей національного господарства з метою отримання інноваційної продукції та послуг. Вона повинна відповідати таким важливим критеріям суспільного розвитку, як економічна ефективність, соціальна справедливість і екологічна збалансованість та враховувати ситуаційний підхід, адаптований до конкретних умов розвитку національного виробництва, з урахуванням його якісних відмінностей.

Відомо, що основними складовими модернізації національного виробництва виступають сприятливий діловий клімат для підприємницької діяльності, висока продуктивність праці, активні інвестиції у розробку і впровадження техніко-технологічних новацій.

Актуальною проблемою для України залишається техніко-технологічна модернізація її виробництва, оскільки переважна більшість галузей вітчизняної економіки має високий рівень зношеності основних виробничих фондів, випускає та експортує, в основному, сировинну продукцію третього і четвертого технологічних укладів. Ступінь зношеності основних фондів в країні, за офіційною статистикою, в середньому складає 58%, а в окремих галузях є набагато більшою. Так, ця цифра в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві складає не менше 41%, в промисловості – 62%, а у транспортній сфері і зв'язку доходить до 84%. Велика енергоємність виробництва, моральне і фізичне старіння виробничого потенціалу призвели до низької конкурентоздатності національної продукції та звуження ринків збуту [8].

У той час, як у глобальному економічному просторі відбуваються організаційно-економічні та технологічні процеси підготовки переходу національних економік на новий 6-й технологічний уклад (нанотехнології, біотехнології, нове природокористування, нова медицина, вкладання в людину, робототехніка, проектування живого, високі гуманітарні технології), Україна лише «точково» займалася збільшенням обсягів виробництва продукції 5-го укладу (малотоннажна хімія, комп'ютери, електроніка, телекомунікації, Інтернет), який у провідних країнах світу вже вичерпав свої можливості і не задовольняє у повному обсязі умови поступального інноваційного розвитку.

Пожавлення в розширенні обсягів продукції 5-го технологічного укладу в Україні спостерігалось лише в 2004 р. і складало 31% та в 2009 р. – 28% відповідно. В 2013 р. цей показник виріс лише на 4% порівняно з 2012 р.

Структура національного виробництва у посткризовий 2010–2013 рр. і кризовий 2014–2016 періоди зберігається на тому ж

самому рівні відтворювальної технологічної багатоукладності народного господарства з перевагою 3-го та 4-го і з мінімальною долею 5-го технологічних укладів, в основному в сфері машинобудування, (6% від загального рівня виробництва за рахунок виробництва комп'ютерів та оптичної продукції, 7–8% – виробництва електричного устаткування), що уповільнює прогресивні технологічні зрушення і загальні темпи зростання вітчизняної економіки, поглиблює структурні технологічні диспропорції [9, с. 92–93]. А такі диспропорції виникають через неефективний розподіл ресурсів між трьома технологічними укладами, які функціонують в Україні одночасно, що не лише унеможливило успішний розвиток національної економіки, але й, погоджуючись із думкою українських вчених В. Дубика і О. Осідача, прямо або опосередковано не дозволяє їй виконувати свого природного призначення – задоволення потреб людини, зростання національного багатства і доходів населення [10, с. 35].

Держава, в цих умовах, повинна усвідомити, що вкладання коштів в розробки п'ятого технологічного укладу вже не принесуть необхідних для прориву та віддачі результатів, хоча й нові галузі шостого укладу, за дослідженнями вітчизняних економістів, теж ще не готові до прийняття значних інвестицій у розвинених країнах світу, зокрема США, не говорячи вже про Україну, де значна увага до сих пір приділяється галузям (металургійній, хімічній), які досягли стадії насичення, а такі галузі 6-го укладу, як нова медицина, нанотехнології, «зелена» хімія практично не представлені. За цих умов має бути пріоритетом створення в країні підґрунтя для переходу на новий технологічний уклад з відповідним перерозподілом ресурсів на модернізацію національного виробничого потенціалу на новій технологічній основі.

Щодо промислових підприємств, то значна їх частина є збитковою. За показниками металургійної промисловості можна констатувати, що протягом 2012 р. збитки даної галузі зросли на 9,5 млрд. грн., тобто в 3,3 рази, а порівняно з 2011 р. на 13,7 млрд. грн. Динаміка рентабельності підприємств свідчить про зростання її падіння,

від'ємний характер якої зріс з 3,4% у 2012 р. до 8% за підсумками 2013 р. [5, с. 85]. Негативний вплив на розвиток галузі в останні роки мали воєнні дії на Сході країни та скорочення попиту на металургійну продукцію внаслідок світової кризи.

Необхідно також зазначити, що вітчизняне промислове виробництво залишається вкрай неефективним та відсталим, бо понад 2/3 загального обсягу промислової продукції дають галузі з виробництва продукції з низькою доданою вартістю та проміжного використання, а частка машинобудування і продукції легкої промисловості зменшується щороку. У першу чергу, це пов'язано з нераціональною структурою національної промисловості, яка дісталася в спадок Україні від Радянського Союзу і не змінилася до нинішнього часу, 3/4 виробництва якої становить продукція важкої промисловості і лише 1/4 частину продукція, призначена для задоволення потреб споживача. По-друге, негативний вплив, зокрема на стан легкої промисловості, оказують існуючі в країні з перших років незалежності для вітчизняних товаровиробників демпінгові умови внаслідок широкого імпорту продукції даної товарної групи з Польщі, Китаю, Туреччини та інших країн світу, що не сприяє підвищенню продуктивності і конкурентоспроможності українського виробництва, його модернізації в інноваційному напрямку.

Розвиток підприємств ускладнюється великим ступенем енергозалежності держави (частка імпорту в Україні в загальному обсязі витрат первинних енергоресурсів складає не менше 60%) і високим рівнем енергомісткості внутрішнього виробництва, який у порівнянні з аналогічним показником у країнах ЄС є вищим у 2,5 рази [11, с. 86].

За весь період трансформації вітчизняної економіки так і не було створено фундаменту для зміцнення конкурентних позицій України і в інноваційній сфері.

Аналізуючи статистичні дані, цілком упевнено можна стверджувати, що в Україні доля інноваційно-активних підприємств складає досить незначний відсоток від загальної кількості. Так, за результатами 2012 р. їх питома вага у загальній кількості підприємств становила 17,4%, з яких частка підприємств, які впроваджували інновації,

становила 11,5%, зменшившись за 10 років на 3,3%. Незважаючи на те, що цей показник у 2012 р. зріс до 13,6%, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової помітно скоротилася: у 2001 р. – з 6,8% до 3,8% у 2010 р. і до 3,3% у 2012 р. [12].

Серед країн Європейського Союзу, для порівняння, мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26% та Греція – 29%, що в 1,5 рази вищі, ніж в Україні. А в порівнянні з країнами-лідерами у цій галузі, такими як Ірландія (74%), Данія (71%), Німеччина (69%), Австрія (67%) та Нідерланди (62%), розрив становить 3–4 рази. За даними обстеження інновацій за системою GIS у 2008 році, технологічними інноваціями в Україні займалося 11,6% підприємств (в 2012 році – 9,8%), в Чехії – 41,7, Німеччині – 74, Ірландії – 61,4, Швеції – 54,6, Великобританії – 44,6, Австрії – 57,5%. Україна відстає від технологічно-інноваційного світу в середньому у 4–5 разів.

Низькою також залишається питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, яка до того ж має негативну тенденцію до щорічного зменшення з 6,8% у 2001 р. до 3,3% у 2012 р. (зменшення порівняно з 2001 р. складало 56%).

Зменшення ключових показників інноваційної активності українських підприємств є свідченням того, що їх продукція є неконкурентоспроможною і переважно не інноваційною. Відповідно до статистичних даних у загальному обсязі реалізованої промислової продукції лише 9,8% мають ознаки інноваційної, у той час як в Євросоюзі цей показник перевищує 75% [13].

Статистичні дані та останні дослідження вітчизняних науковців свідчать про те, що за останні 25 років чисельність працівників в інноваційній сфері в Україні знизилася в 3,3 рази (за цей час у США та Західній Європі вона виросла в 2 рази, а в Південно-Східній Азії – в 4 рази); кількість дослідників в галузі технічних наук знизилася в 3,5 рази (при цьому в 3,5 рази збільшилася їх чисельність у юридичних науках, а в політичних – в 5,6 рази); освоєння нових видів техніки зменшилося в 14,3 рази; впала частка інноваційно-активних промислових підприємств в 5,5 рази – з 60% до 11,2% (в ЄС

їхня частка в середньому становить 60%, у Росії – 10%, у Польщі – 16%); практично повністю зруйнована галузева наука (із 220 організацій залишилося тільки 20), тобто розірвався ланцюг НДР–ДКР–впровадження; за рахунок впровадження нових технологій приріст ВВП в Україні становить 0,7%, тоді як у розвинених країнах цей показник досягає 60–90% [14].

У всесвітньому рейтингу інновацій Україна посідає 74 місце і 89-е місце – в рейтингу конкурентоспроможності після Кенії та Ботсвани, що не відповідає її реальному науковому потенціалу. Усі ці факти свідчать про те, що українське суспільство лише тільки вступило на шлях інноваційного розвитку [15].

В Україні діють лише окремі елементи інноваційної інфраструктури, що перешкоджає створенню національної інноваційної системи України, яка б відповідала сучасним ринковим вимогам та давала б можливість налагодити завершений цикл інноваційної діяльності у промисловості – від створення інновацій до впровадження їх у виробництво. В Україні функціонує 24 інноваційних бізнес-інкубатори, 20 інноваційних центрів, 15 центрів економічної і науково-технічної інформації, 12 технопарків, 11 центрів комерціалізації інтелектуальної власності [16].

Не сприяє модернізації української економіки в інноваційному напрямку і інвестиційна політика держави. Так сталося, що на сьогоднішній день через затяжну економічну і політичну кризу, через тривале падіння національного виробництва, недостатню капіталізацію української банківської системи, різке зниження рівня доходів більшої частини населення обсягу внутрішніх фінансових ресурсів для ефективного розвитку України недостатньо і тому більш привабливими стають кошти іноземних інвесторів.

Але, приток прямих іноземних інвестицій через несприятливий інвестиційний клімат (політичну нестабільність, військові дії на Сході країни, бюрократизацію державного апарату, постійну і несистемну зміну законодавства, корупцію, високу інфляцію, великий податковий тиск на бізнес) за останні роки значно зменшився. Так, в 2013

р. прямих іноземних інвестицій надійшло в Україну на суму 4,13 млрд. дол. США, що з урахуванням курсових переоцінок і рівня відтоку капіталу менше, ніж у попередньому році – 4,55 млрд. дол. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за період з січня по серпень 2013 р. зменшився на 41,4% до 2,513 млрд. дол. США проти 4,283 млрд. дол. США за відповідний період 2012 року. В серпні 2013 р. обсяг ПІІ впав на 73,1% до 320 млн. дол. США проти 866 млн. дол. США у серпні попереднього року.

Серед десяти головних інвесторів виступають такі країни, як Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Росія (яка через власну агресивну політику до України починаючи з 2014 року втратила цю позицію), Австрія, Великобританія, Франція, Швеція, Віргінські острови, США, обсяг інвестицій яких у нашу країну склав 83% загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Найбільша частка інвестицій до України з Кіпру (25,6%) свідчить про значну долю офшоризації і рівня тінізації (до 70%) вітчизняної економіки [11, с. 19].

Необхідно зазначити, що галузеве надходження інвестицій відбувається в основному у фінансовий сектор, міжнародне співробітництво, державне управління і не спрямоване до сфер пріоритетного інноваційного розвитку України, не сприяє оптимізації високотехнологічного сектору національної промисловості. Роль держави в підтримці розвитку високотехнологічних галузей обмежується декількома галузями, зокрема, військовою, авіабудівною, фармацевтичною, хоча модернізації вимагають і інші сектори економіки.

Негативно впливають на інвестиційний процес хабарництво, криміналізація економіки і корупція різних гілок влади. Так, за даними Світового банку Україна серед 185 країн світу займає 137 місце за показниками легкості ведення бізнесу і має найгірші у Східній Європі та Центральній Азії рейтинги з реєстрації майна та закриття неплатоспроможних підприємств [11, с. 86].

Таким чином, інноваційному прориву української економіки перешкоджає модель адаптивного експортоорієнтованого розвитку промисловості, з переважанням низько технологічного слабо диверсифікованого

виробництва, що спонукає країну пристосовуватись до стандартів і потреб світового ринку за наявних внутрішніх можливостей і обмежених конкурентних переваг. Така модель є малоефективною, неспроможною протистояти негативним зовнішнім впливам, надмірно прив'язаною до кон'юнктури глобального ринку, що не дозволяє розвивати власне високотехнологічне виробництво.

В умовах тривалого кризового стану національної економіки із зростаючою доларовою інфляцією та спадаючим власним виробництвом збільшується попит на імпортну продукцію, яка споживається українцями головним чином за рахунок торгових кредитів і кредитів зацікавлених у реалізації своїх товарів на ринку України іноземних виробників, зокрема ТНК, що збільшує і так велику заборгованість країни. Цьому сприяє корпоративна психологія вітчизняних високих чиновників і олігархів, яким більш вигідно закуповувати готові технології із-за кордону, ніж розвивати власне високотехнологічне виробництво.

Перешкодою до формування моделі інноваційного розвитку є зниження обсягів держзамовлення і руйнування існуючих вертикально інтегрованих структур «ВНЗ-конструкторське бюро-виробництво-сервісне обслуговування-модернізація», які могли б сприяти створенню високотехнологічної унікальної продукції. Наслідком цього є зупинення виробничого процесу, що призводить до банкрутства підприємств, втрати кваліфікованих наукових та інженерних кадрів, рейдерського захоплення землі та нерухомості.

Головним завданням і єдиним імперативом для України в цих умовах має стати програма глибокої модернізації вітчизняної економіки та інших сфер транзитивного суспільства на інноваційній основі.

Інноваційна модернізація національного виробництва має здійснюватися у розрізі певних напрямів оптимізації економічного регулювання: державного, регіонального, галузевого.

Метою модернізації державного регулювання промислового розвитку має стати подолання структурно-технологічної відсталості національного промислового комплексу, переведення його в інноваційний режим

функціонування на основі:

- перебудови промислової політики держави в напрямку створення необхідних юридичних і економічних стимулів для вітчизняних товаровиробників за пріоритетними напрямками;
- створення дієвої нормативно-правової бази для ефективної діяльності високотехнологічного виробництва з високою долею доданої вартості та відповідною новою інфраструктурою;
- зниження оподаткування прибутку, спрямованого на фінансування інноваційних розробок, створення конкурентоспроможних видів інноваційної продукції;
- концентрації бюджетних, фінансових та інших форм державної економічної підтримки, позабюджетних і недержавних джерел на пріоритетних напрямках науково-технічного розвитку та технологічного переозброєння виробництва;
- підвищення частки виробництва високотехнологічних товарів із високим рівнем якості, нарощування їх експорту;
- створення і реалізації концепції зниження імпортозалежності на засадах розвитку конкуренції на внутрішньому ринку інноваційної продукції;
- підвищення енергоресурсної ефективності виробництва;
- створення нових робочих місць у сфері інноваційного підприємництва;
- забезпечення соціальної захищеності та підтримки авторитету, престижу праці українських учених, винахідників, інженерів і виробників інноваційних товарів і послуг;
- розвиток міжнародного співробітництва у сфері інноваційної діяльності для встановлення більш тісної взаємодії та координації між українськими і зарубіжними партнерами;
- оздоровлення економічного середовища, створення сприятливого клімату для залучення інвестицій у національне виробництво;
- усунення диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів та розвитку міжрегіональних зв'язків через забезпечення державної підтримки регіональних та міжрегіональних інноваційних кластерів у галузях, які мають найвищий потенціал виробництва продукції, конкурентоспроможної на

внутрішньому та зовнішніх ринках [18, с. 128–129].

Державна політика підтримки розвитку інноваційних кластерів полягає в:

- розробленні та затвердженні законодавчої та нормативно-правової бази;
- сприянні розвитку інноваційної інфраструктури, створенні або призначенні організацій, відповідальних за реалізацію кластерної політики держави;
- розробленні ефективних механізмів взаємодії промислових підприємств, науково-дослідних, освітніх організацій та органів державної влади, у тому числі через систему електронного урядування та створення он-лайн-послуг;
- здійсненні досліджень перспектив розвитку кластерів та розробленні на їхній основі кластерних програм та системи оцінювання результатів функціонування кластерів [19, с. 55].

Для забезпечення процесів модернізації на рівні регіонів необхідно:

- здійснити облік наявності ресурсного потенціалу та визначити рівень його використання;
- виявити рівень функціонування регіональних підприємств і визначити перспективи їх подальшого розвитку;
- забезпечити реалізацію на регіональному рівні пріоритетних національних проектів з адаптацією державної політики, програм і економічних моделей розвитку до регіональних умов;
- розробити довгострокову стратегію соціально-економічного розвитку регіону на інноваційній основі;
- застосовувати нові методи адаптивного регіонального стратегічного планування інноваційної модернізації виробництва, яке враховує регіональні особливості та закономірності розвитку;
- залучати громадськість до процесу стратегічного планування інноваційного саморозвитку регіону, заохочувати державно-приватне партнерство і взаємодію з наукою;
- розвивати як традиційні галузі регіону, так і інноваційні технології;
- удосконалювати інститути управління розвитком економіки на регіональному рівні, формувати нові структури управління та контролю;

– формувати дієві наукові технопарки та регіональні інноваційні кластери відповідно до сучасних вимог ринкової економіки;
 – спрямувати увесь комплекс управлінських рішень державних і місцевих органів влади на головну стратегічну мету – підвищення якості життя населення регіону [20, с. 128–129].

Проведення модернізації національного виробництва на галузевому рівні має бути спрямоване на:

– широке впровадження останніх досягнень НТП; спрямованих на докорінне й інтенсивне оновлення матеріально-технічної бази галузей;
 – залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій з метою заміни фізично та морально зношених основних фондів підприємств галузі на інноваційній основі;
 – зниження питомої ваги галузей виробництва із низькою доданою вартістю (гірничо-металургійний комплекс, паливно-енергетичний та ін.);
 – забезпечення розвитку наукоємних галузей: машинобудування, приладобудування тощо;
 – запровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій із метою зниження енергоємності промислового виробництва та ВВП;
 – зменшення техногенного навантаження на довкілля;
 – забезпечення підготовки та перепідготовки кадрів за напрямками інноваційного розвитку;
 – складання карти розміщення виробничих сил і завантаження виробничих потужностей провідних галузей;
 – створення нових робочих місць, орієнтованих на цілі модернізації;
 – прискорене вибуття застарілих і неефективних фондів у всіх галузях промислового комплексу з метою концентрації ресурсів на найбільш ефективній частині фондів; сприяння створенню фінансово-промислових груп та інших форм інтеграції банківського і промислового капіталу.

Висновки. Переорієнтація національного виробництва в умовах транзитивної економіки з сировинної спрямованості на високотехнологічне виробництво має супроводжуватися глибинними інноваційними соціально-економічними, техніко-технологічними та адміністративно-управлінськими

перетвореннями як на рівні держави, так і на регіональному та галузевому рівнях. Вихід країни на більш високий щабель цивілізаційного розвитку вимагає вирішення триєдиного завдання: переходу до викорінення корупції, інноваційного типу відтворення, кардинальних змін у кадровому питанні. Рішення поставленої задачі можливе на використанні світового досвіду постіндустріальної трансформації і переходу до високо розвинутого суспільства.

Література

1. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський [та ін.]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
2. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / В. М. Гесць [та ін.] ; ред. В. М. Гесць ; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – Х. : Форт, 2003. – 440 с.
3. Демиденко Л. М. Інновації в умовах податкового стимулювання економіки / Л. М. Демиденко // Економіка ринкових відносин, 2012. – № 9, С. 160–64.
4. Pilipenko Yu. I. Innovative elements of the structural reform of national economy of Ukraine / Yu. Pilipenko // Економічний вісник НГУ, 2015. – №2. – С. 80–86.
5. Pilipenko Yu. I. Relationship sectoral economic structure and stage of social-economic development of society / Yu. Pilipenko, E. Prushkivska // Економічний вісник НГУ, 2015. – №3. – С. 25–31.
6. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К. : Ін-т екон. та прогноз. – 2011. – 656 с.
7. Момінул Хок МД. Модернізація української економіки на інноваційних засадах – імперативна вимога її виживання та розвитку / МД. Момінул Хок // Формування ринкових відносин в Україні. – № 12 (151). – 2013. – С. 57–62.
8. Державна служба статистики України: стат. збірник «Про соціально-економічне становище України за 2014 рік» / за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2015. – 79 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Бояринова К. О. Розвиток п'ятого технологічного укладу на підприємствах машинобудування як проміжний стан запровадження випереджального розвитку / К. О. Бояринова // Економічний простір. – № 92 – 2014. – С. 90–100.
10. Дубик В. Я. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву і нарощення прибутковості / В. Я. Дубик, О. Б. Осідач // Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. – № 2 (51). – 2014. – С. 31–39.
11. Череп О. Г. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні / О. Г. Череп, А. Полякова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Харків, 2014. – Вип. № 1 (14). – С. 84–89 [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Frd2013_1_14.

12. Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України: аналітична доповідь / Національний інститут стратегічних досліджень; за ред. к. е. н., с. н. с., засл. економіста України Я. А. Жаліла. – К.: НІДС, 2012. – 41 с.

13. Симоненко В. Ещё об идеологии инновации. – [Електронний ресурс]. / В. Симоненко // «2000» – № 12 – 23-29 марта 2012. – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/78560>.

14. Яковенко Р. В. Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Р. В. Яковенко, А. М. Чернега. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/72.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/72.pdf).

15. ООН опублікувала індекс людського розвитку в країнах світу за 2015 рік [Електронний ресурс] // Центр гуманітарних технологій. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2015/03/14/5622>.

16. Інформаційно-аналітичні матеріали Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України. – [Електронний ресурс] – Ре-

жим доступу: <http://www.dknii.gov.ua/2015-09-09-12-22-00/2015-09-09-12-25-43/235-2015-12-07-11-34-29> 5.

17. Продіус О. І. Сучасний стан іноземного інвестування в Україні: проблеми та напрями їх вирішення / О. І. Продіус, Т. З. Бостанжі, Д. А. Горбатова // Економічний простір. – № 86 – 2014. – С. 15–24.

18. Анпілогова Ж. Д. Державне регулювання промислового розвитку України: інноваційні технології та механізми реалізації: монографія / Ж. Д. Анпілогова. – Донецьк: Юго-Восток, 2013. – 404 с.

19. Єрмейчук Р. А. Проблеми та пріоритети інноваційного розвитку у стратегії модернізації економіки України / Р. А. Єрмейчук // Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. – № 4 (53). – 2014. – С. 50–57.

20. Гріневська С. М. Модернізація національної економіки шляхом забезпечення саморозвитку регіонів / С. М. Гріневська // Актуальні проблеми економіки. – № 11 (137). – 2012. – С. 169–173.

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ЭКОНОМИКИ

*Е. В. Чумак, к. философ. н., старший преподаватель,
Запорожский национальный технический университет*

В статье исследуются основные проблемы процесса модернизации национального производства, решение которых поможет преодолеть системные кризисные явления в разных сферах жизнедеятельности украинского. Определены факторы, мешающие прорыву украинской экономики в инновационном направлении и просчёты государственной инвестиционной политики. Доказана необходимость выведения страны на более высокий уровень цивилизационного развития, особенно в условиях глобализации, через первоочередное решение триединой задачи – преодоления коррупции, перехода к инновационному типу воспроизводства и оптимизации политики модернизации национального производства на государственном, региональном и отраслевом уровнях.

Ключевые слова: национальное производство, транзитивные изменения, модернизация, технологический уклад, инновации, инновационное развитие, инвестиционная политика, инвестиционный климат, государственное регулирование, региональная отраслевая политика.

PROBLEMS OF NATIONAL PRODUCTION MODERNIZATION UNDER THE CONDITIONS OF TRANSITIVE CHANGES IN ECONOMY

O. V. Chumak, Ph. D (Philos.), Senior Lecturer, Zaporizhzhia National Technical University

The article analyzes the main problems of the modernization of national production, a solution which will help to overcome the systemic crisis in the various spheres of Ukrainian society. The factors preventing the breakthrough of the Ukrainian economy in the innovative direction and failures of state investment policy have been defined. The necessity of taking the country to a higher level of civilized development is stated, especially under the conditions of globalization, through priority of the resolving the triune task, overcoming corruption, transition to innovative type of reproduction and optimization policy of modernization of national production at national, regional and sectoral levels.

Keywords: national output, transitive change, modernization, technological structure, innovation, innovative development, investment policy, investment climate, government regulation, regional sectoral policy.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Прушківським В. Г. Надійшла до редакції 19.05.16.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: АНАЛІЗ СТАНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Н. І. Кобзар, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» ekote@mail.pgasa.dp.ua

С. О. Геращенко, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», gerashenko75@mail.ru

О. М. Кірієнко, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку економіки України та загрози її економічній безпеці. Забезпечення економічної безпеки розглядається як один із найважливіших національних пріоритетів розвитку національної економіки. Відповідно до основних напрямків економічної безпеки визначаються її показники та рівень.

Ключові слова: економічна безпека, економічна незалежність країни, сталий розвиток економіки, демографічна безпека, екологічна безпека, показники економічної безпеки, загрози економічній безпеці України.

Постановка проблеми. Загальносвітові тенденції посилення інтернаціоналізації, інтеграції та глобалізації і збільшення масштабів міжнародного руху капіталу можуть мати в кінцевому випадку різні ефекти для різних країн. З однієї сторони, завдяки залученню іноземних інвестицій виникають можливості для оновлення й модернізації виробництва, створення додаткових робочих місць, збільшення податкових надходжень та загального підвищення конкурентоспроможності національної економіки, а з іншої – глобалізаційні соціально-економічні процеси можуть призводити до перетворення взаємозалежності у залежність для країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою. Саме тому такі процеси вимагають підвищеної уваги до забезпечення економічної безпеки країни.

Серед основних сучасних загроз економічній безпеці можна виділити: зростаюче падіння виробництва і втрату як внутрішніх, так і зовнішніх ринків збуту; руйнування науково-технічного потенціалу, деіндустріалізацію економіки (зростання сировинних галузей при скороченні машинобудування, хімічної, легкої і харчової галузей), спрямування прямих іноземних інвестицій саме в сировинні галузі або в галузі зі швидким оборотом капіталу; загрозу втрати продовольчої незалежності країни; зростання безробіття і послаблення мотивації до праці; суттєве зростання зовнішнього боргу; тінізацію і криміналізацію економіки.

Виходячи з означених загроз актуаль-

ною проблемою є визначення факторів, які несуть загрозу економічній незалежності України, стабільності та забезпечення економічної безпеки подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато російських та українських науковців вивчали різні напрями проблематики економічної безпеки, а саме: Л. Абалкін, Е. Бухвальд, Н. Гловацька, С. Лазуренко, В. Гєєць, В. Кириленко, А. Гальчинський, З. Варналія [1–6] та інші. Вказані вчені дослідили різні аспекти економічної безпеки країни, розвивали загальнотеоретичні питання теми, досліджували її відносно національної економіки України, запропонували заходи щодо покращення стану економічної безпеки в економіці України та інших країнах.

Дослідження вчених мають велике теоретичне та практичне значення, проте проблема економічної безпеки потребує постійного вивчення в умовах динамічних змін внутрішніх і зовнішніх чинників. Відповідно проблема економічної безпеки національної економіки залишається одним із пріоритетних напрямів економічних досліджень.

Формулювання мети статті. Метою статті є проведення аналізу сучасного стану розвитку економіки України, дослідження основних макроекономічних показників України та визначення основних загроз економічній безпеці за її рівнем.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасної науково-технічної революції інтернаціоналізація гос-

подарської діяльності є об'єктивною вимогою часу. Ефективність економіки забезпечується поглибленням міжнародної спеціалізації та кооперації, міжнародним обміном технологіями. Ці процеси розгортаються в умовах посилення міжнародної конкуренції, що, в свою чергу, вимагає постійного оновлення продукції, що виготовляється, зростання її якості та зниження витрат виробництва на основі використання сучасної технології. Не викликає сумніву, що участь у міжнародному поділі праці призводить до появи взаємозалежності між країнами від зовнішньоекономічних зв'язків, структурної перебудови економіки. Однак глобалізаційні соціально-економічні процеси можуть призводити до перетворення взаємозалежності у залежність для країн, що розвиваються, вимагають забезпечення економічної безпеки України.

Під економічною безпекою слід розуміти стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів, сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільний і стійкий розвиток, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення [1, с.5]. Основними складовими економічної безпеки, відповідно до визначення є:

- економічна незалежність, що означає можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;
- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;
- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Економічна незалежність не повинна носити абсолютного характеру, так як міжнародний поділ праці робить національні

економіки взаємозалежними. В цих умовах економічна незалежність повинна означати можливість контролю над національними ресурсами, досягнення такого рівня виробництва, ефективності та якості продукції, який забезпечить її конкурентоспроможність і дозволить на рівних брати участь в світовій торгівлі, коопераційних зв'язках і обміні науково-технічними досягненнями.

Формування умов і факторів економічної безпеки повинно забезпечити сприятливе середовище для інвестицій та інновацій, модернізації виробництва, підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності виробництва, тобто здатності економіки до оновлення та економічного зростання [1, с.6].

Забезпечення та контроль над станом економічної безпеки в Україні вимагає розробки стратегії економічної безпеки, показників її стану та ефективні заходи по усуненню загроз зниження економічної безпеки.

Економічна безпека держави є комплексною проблемою, яка включає в себе цілий ряд напрямків. Це демографічна безпека, виробнича, продовольча, енергетична, фінансово-грошова, екологічна та інші.

Показники економічної безпеки – це найбільш значущі параметри, що дають загальне уявлення про стан економічної системи в цілому, її стійкість і мобільність. Найважливіші показники внутрішньої економічної безпеки класифікуються в межах підсистем національної економіки, яка являє собою органічну єдність продуктивних сил, виробничих відносин та господарського механізму і до них відносяться:

- показники економічного зростання (обсяги виробництва і зростання ВВП, динаміка і структура національного виробництва і доходу, показники обсягів і темпів промислового та сільськогосподарського виробництва, галузева структура господарства, тіньовий сектор економіки та інші);
- показники, які характеризують природно-ресурсний, виробничий, науково-технічний потенціал країни (наявність та освоєння природних ресурсів, ефективність їх використання, рівень зайнятості і безробіття, наявність виробничих фондів та стан технічної бази виробництва, імпортна залежність еко-

номіки, обсяг і структура експорту та інші);
 – показники дієвості господарського механізму, його динамічності, адекватності до сучасних умов розвитку, залежності від зовнішніх факторів (рівень інфляції, дефіцит бюджету та державний борг країни, сальдо платіжного балансу, стабільність національної валюти, конкурентоспроможність);
 – показники якості життя (ВВП на одну особу населення, мінімальні та середні соціальні стандарти, рівень диференціації доходів, здоров'я і працездатність населення, забезпеченість основних груп населення матеріальними благами та послугами, стан навколишнього середовища, тощо) [2, с.25].

Рівень економічної безпеки визначається за станом найбільш вразливого її напрямку, показники якого наближені до критичних значень. І хоча не всі показники мають критичні значення, за допомогою нормативів і аналізу динаміки змін можна робити висновки про загрози розвитку і економічну безпеку.

Головним індикатором розвитку національної економіки, за яким вимірюються обсяги виробництва, як відомо, є ВВП. Аналіз динаміки ВВП свідчить про те, що починаючи з 90-х років економіка країни знаходилась в умовах спаду, а зміни реального ВВП мали від'ємні значення, особливо в період кризи 1993–1994 рр., коли рівень падіння ВВП у 1994 р. склав (–22,9%) і така тенденція спостерігалась до 2000 р. За весь цей період виробництво ВВП скоротилось більше ніж у 2 рази [7]. У 2000 році темп росту реального ВВП склав 5,9%, позитивні тенденції мали місце до 2011 року, за винятком кризового 2009 року. Це свідчило про вихід економіки із кризи, але при цьому очевидно є певна нестабільність динаміки, яку економісти пояснювали політичною нестабільністю, як однією з причин. Зниження обсягу ВВП знову починається у 2012 році, коли приріст склав лише 0,2% до попереднього року (2011 р. – 5,5%). У 2013 році зміна обсягу ВВП оцінювалась у 0% і якщо таку ситуацію можна назвати критичною, то подальше падіння ВВП вже є наступною загрозою економічного розвитку. У 2014 році рівень падіння ВВП склав (–6,6%), при цьому тільки у 4 кварталі 2014 року (–15,2%) [8]. Ці дані статистичні служби наводять без

урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Безумовно, не враховувати ці обставини було б не об'єктивно, оскільки вони пов'язані як із втратою частини (за оцінками експертів – 20%) економічного потенціалу, непередбачуваними військовими витратами, дестабілізацією соціально-економічної ситуації в країні. Але у 2015 році ВВП, у порівнянні з 2014 роком, зменшився ще на 9,9% і, з нашої точки зору, пояснити це лише подіями на Сході країни неможливо. Знову підсилюється значення такого чинника, як політична дестабілізація, яка викликає вже не тільки занепокоєння, а обурення і супротив, як у суспільства, з ростом недовіри до діючого парламенту та уряду, так і у наших партнерів. При цьому, зміна обсягу ВВП, розрахованого виробничим методом, у постійних цінах 2010 року, становила: у добувній промисловості (–14,3%) до попереднього року; у переробній промисловості (–13,7%); енергетичній галузі (–1,7%); будівництві (–12,4%); фінансовій і страховій діяльності (–27,7%). Позитивні значення, при цьому, мали лише такі види діяльності, як охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, скоріше за рахунок останнього та субсидії на продукти [9].

Темпи приросту ВВП України у 0–3–4% є рівнозначними визнанню того, що у країні немає перспектив економічного розвитку [10, с.5].

Слід брати до уваги і таку проблему, як галузева структура національного виробництва. Вже до початку 2000 року відбулися значні зміни в структурі виробництва продукції промисловості. Наприклад, у порівнянні з 1985 роком, збільшилось виробництво продукції чорної металургії з 12,6% до 27,4%, електроенергетики з 3,2% до 12,1%, при цьому суттєво скоротилося виробництво у машинобудуванні і металообробці з 28,3% до 13,4%, легкій промисловості з 11,6% до 1,6%, харчовій промисловості з 18,7% до 16,8% [11]. Такі зміни свідчать про деіндустріалізацію, в певному сенсі, так як знижуються виробництво в галузях, які виробляють готову продукцію. Ця тенденція зберігається і в сучасних умовах, при цьому дані галузі, в більшості своїй є експортоорієн-

тованими, що з нашої точки зору, несе загрозу перетворення країни в джерело постачання сировинних ресурсів. Конкурувати на зовнішніх ринках повинна вітчизняна готова продукція. У більшості ж випадків наша вітчизняна продукція просто не є достатньо конкурентоспроможною, тому що не відповідає більш високим європейським нормам та стандартам і над цим ще слід цілеспрямовано, наполегливо працювати.

Можна сказати, що промисловість України настільки деградувала, що більшість експертів наголошують на необхідності здійснення повторної індустріалізації країни й відтворення національної індустрії [12, с.15]. Також однією з головних причин такого стану промисловості є відсутність стимулів та незахищеність внутрішнього ринку від навали імпортової продукції.

Більш того, необхідно розвивати власний ринок, орієнтуючись на внутрішнього споживача, розвивати національну економіку, будувати «Європу» в Україні, що означає працювати на рівні європейських стандартів.

Аналіз виробництва сільськогосподарської продукції свідчить, що за період з 1990 року по 2014 рік воно скоротилося на 11,1%. Суттєві зміни відбулися в структурі посівних площ, вони збільшилися за цей період під зерновими культурами з 45% до 54,3%, технічними з 11,6% до 31,9% і значно зменшилися під кормовими культурами з 37% до 7,7%. Результатом цих змін стало зростання виробництва продукції рослинництва на 22,1% та значне зниження виробництва продукції тваринництва – на 46,8%. Скорочення посівних площ під кормовими культурами сприяло зменшенню поголів'я корів з 1990 по 2013 рр. на 70,1%, а це вже, само по собі, містить загрозу продовольчої безпеки і незалежності, які визначаються як стан виробництва, що здатний забезпечити потреби суспільства у продовольстві, його збалансованості та доступності [13]. Загрозливим є і той факт, що ступінь освоєння сільськогосподарських земель в Україні становить 71,7%, а це перевищує екологічно обґрунтовані межі. В розвинутих країнах цей показник у два рази менший, що ставить під сумнів можливість відміни мораторію на продаж землі саме зараз.

Світовий досвід свідчить про те, що стійкість економічного зростання та економічна безпека держави можливі лише за умови інвестиційного типу розвитку національної економіки. Це означає, що обсяг інвестицій повинен складати 20–25% від ВВП (рівень капіталізації), а рівень зносу основних фондів не повинен перевищувати 30–35% [14, с.15]. Загальний обсяг інвестицій по відношенню до ВВП в Україні ще у 2005 році відповідав нормативу рівня капіталізації і становив – 24,3%, в 2010 році – 16,9%. Певна позитивна динаміка спостерігалась з 2010 по 2012 роки, коли знову інвестиції досягли мінімального значення нормативу капіталізації – 20,1%. У 2013 і 2014 роках відбулось різке падіння капітальних інвестицій до 17,6% і 14,0% відповідно, тобто вони стали значно меншими нормативного рівня капіталізації [13]. Причиною, на наш погляд, є, знову ж таки, кризова ситуація в країні як економічна, так і політична, що знижує інвестиційну привабливість національної економіки для внутрішніх і зовнішніх інвесторів. При цьому, здійснюються капітальні інвестиції, в основному за рахунок власних коштів підприємств і організацій (70,5%), про що свідчить структура джерел фінансування за 2014 рік, за рахунок коштів іноземних інвесторів – 2,6%, а за витратами державного бюджету 1,2%. Для іноземних інвесторів найбільш привабливими для інвестування у 2014 р. були: металургійне виробництво – 12,1%, торгівля – 13,1%, фінансова та страхова діяльність – 25,1%, а не підприємства переробної промисловості. Така ситуація не сприяє зменшенню імпортозалежності нашої держави.

У 2014 р. в порівнянні з 2010 р. продовжують зменшуватися капітальні інвестиції в добувну та переробну промисловість. В структурі капітальних інвестицій в переробну промисловість можна виділити два основні напрямки, де спостерігається їх зростання: у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів інвестиції зросли з 28,3% у 2010 р. до 31,7% у 2014 р.; у металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів з 22% до 27,8% [13]. Це може свідчити про те, що Україна, під впливом зовнішньоекономічних зв'язків, обрала напрями своєї спеціалізації в міжна-

родному поділі праці.

Продовжує зростати рівень зносу основних фондів, який у 2000 році складав 43,7%, а у 2012 році – 76,7%. Особливо катастрофічною є ситуація у сфері транспорту і зв'язку, де цей показник становить 96%, що перевищує загально прийнятий норматив більше ніж у два рази [8]. Таке становище не дає можливості виготовляти та підвищувати конкурентоздатність вітчизняних товарів.

Означені тенденції економічного розвитку не могли не вплинути на науковий потенціал країни. Кількість спеціалістів, які виконували наукові і науково-технічні роботи за період з 1995 по 2014 роки скоротилась на 61,4%, а фінансування цих робіт складає 0,6% від ВВП [13], при тому що, навіть, за українським законодавством, цей показник повинен бути не меншим 1,5%.

Високий рівень зносу основних фондів та сировинна орієнтація українського виробництва, низьке фінансування, не дають можливості використовувати свої розробки науковцям в межах нашої країни та стимулюють економічне зростання на інноваційній основі.

Не виправдала себе стратегія розвитку малого бізнесу. Так, частка малих підприємств і зайнятих у загальній чисельності становила відповідно 95,2% та 27,1% у 2014 році, на які припадало всього 17,2% обсягу реалізованої продукції. Особливо привабливими для зайнятих у малому бізнесі були такі сфери діяльності: сільське господарство – 13,0%, промисловість – 17,1%, будівництво – 9,0%, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів – 23,2% [13]. Слід відмітити, що недосконала фіскальна політика держави, високі податки в цілому, і в малому бізнесі, зокрема, призводять не до зростання доходів бюджету, а лише до збільшення рівня тіньової економіки. За різними оцінками експертів рівень тіньової економіки в Україні досягає 45–60% ВВП.

Проблеми виробництва ВВП впливають на всі сфери життєдіяльності суспільства, і в першу чергу на соціальну, а абсолютне та відносне зростання ВВП, як відомо, ще не означає підвищення рівня та якості життя кожного українця. Виробництво ВВП на душу населення в Україні становить

менше третини середнього значення загальносвітового рівня. У 2014 році номінальний ВВП на одну особу становив 36495,9 грн., а в доларовому вираженні за паритетом купівельної спроможності 3049,4 дол. США. У порівнянні з попереднім роком у гривнях ВВП на душу населення зріс на 13,9%, а в доларовому еквіваленті зменшився на 23,9%, що пояснюється зростанням курсу долара. Від'ємним цей показник у гривнях і в доларах за останні 10 років був лише у кризовому 2009 році. ООН визначила світову межу щомісячного доходу на особу у розмірі 520 дол. США, на рік – 6120 дол. США. Це означає, що якщо людина отримує менше, то вона живе за межею бідності. Суттєвим недоліком середнього показника є те, що він не відображає ту частину ВВП, яку кожен українець реально отримує. Але якщо припустити, що кожен громадянин отримує саме рівну частину, то висновок буде не втішним, ВВП на особу в Україні удвічі нижчий ніж норматив ООН, тобто всі живуть за межею бідності. В дійсності це не зовсім так, адже для нашої країни ще однією загрозою є диференціація доходів населення, зростання бідних і найбідніших його верств. Зубожіння більшості населення обумовлено високими темпами інфляції. Індекс інфляції у 2014 році становив 124,9%, а у 2015 році – 131,7% [8,13].

Складовою економічної безпеки, як було зазначено раніше, є екологічна безпека, яка виступає першочерговою умовою забезпечення сталого розвитку. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» (ст. 50) визначає екологічну безпеку як стан навколишнього природного середовища, при якому забезпечується попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для здоров'я людей, що гарантується здійсненням широкого комплексу взаємопов'язаних екологічних, політичних, економічних, технічних, організаційних, державно-правових та інших заходів. Фактично, це гарантія проживання в екологічно чистому та сприятливому для життєдіяльності середовищі, на даний час і у майбутньому [15].

На жаль, в Україні не створена система індикаторів, яка б дозволила комплексно оцінювати стан національної безпеки з

урахуванням екологічної її складової. Реальний же стан екологічних проблем в Україні підтверджує наявність передумов екологічної небезпеки.

Загалом екологічно чистою в Україні вважається лише 6 % її території. В Законі України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» відмічено, що «антропогенне і техногенне навантаження на навколишнє природне середовище в Україні у кілька разів перевищує відповідні показники у розвинутих країнах світу».

Використання стратегічних природних ресурсів на території нашої країни є аномальним і перевищує у 2–3 рази екологічно допустимі межі. Україна є однією із найбільш проблемних країн світу за даними міжнародного рейтингу екологічних досягнень (Environmental performance Index), розрахованому фахівцями Єльського університету (США) за 25-ти показниками, що характеризують дієвість державної політики держав щодо збереження екосистем, Україна серед 132 країн світу у 2012 році посіла 102 місце (у порівнянні з рейтингом 2010 року наша країна втратила 15 позицій).

Аналіз граничних значень показників стану безпеки в екологічній сфері свідчить про те, що серед індикаторів, які характеризують стан атмосферного повітря і водних ресурсів критичного значення набули – Індекс забруднення атмосфери (ІЗА), за яким граничне значення становить не більше 2,5 од., а фактичне – 8,0 од. (перевищення майже у 4 рази) та ступінь зносу водогінних та каналізаційних мереж, відповідно граничне значення не більше 35 %, а фактичне – 62,3 % (перевищення майже у двічі). У сфері використання земельних ресурсів критичного значення досягли: частка природних територій у загальній площі (граничне значення не менше 35, фактичне – 7) та рівень відновлення ґрунтового покриву (граничне значення – не менше 1 од., фактичне – 0,4 од.). Порушений стан мають такі індикатори, як коефіцієнт екологічної стабільності у сфері використання земельних ресурсів та всі індикатори у сфері використання лісних ресурсів, а це означає, що вони на межі критичного значення [16].

Складною залишається демографічна

ситуація. Населення України у 2014 році, у порівнянні з 1991 роком скоротилось на 12,5%. Чисельність наявного населення на 01.02.2016 становило 42738,1 млн. осіб, у порівнянні з попереднім роком воно зменшилось на 22,4 тис осіб. Відбувається подальший процес старіння нації, а починаючи з 90-х років смертність майже у двічі перевищує народжуваність. У минулому році на сто померлих приходилось 56 новонароджених. Така ситуація має всі ознаки демографічної кризи, яка означає незахищеність держави, суспільства, ринку праці і кожного громадянина від демографічних загроз. З економічної точки зору, це втрата головного ресурсу економіки – ресурсу праці. Тільки за період з 2000 року по 2013 рік кількість економічно активного населення скоротилася на 3,7% і становить на сьогодні лише 17930,5 тис осіб, з них кількість зайнятого населення – 16,5 млн. осіб (у 2007 році – 23,3 млн.). Економічна криза супроводжується різким зростанням рівня безробіття, який у 2014 році становив 9,5%, а у першому кварталі 2015 року – 10% і це саме високе значення з 2010 року. Відсутність роботи, старіння населення, зниження добробуту спричиняють таку ситуацію, коли 37,9% у структурі доходів населення у 2013 р. займали соціальна допомога, та інші поточні трансферти [8].

Висновки. Проведений аналіз економічної ситуації в Україні в розрізі 1990–2014 рр. свідчить про те, що:

1) економіка країни знаходиться у стані глибокої кризи, яка є загрозою національній і економічній безпеці;

2) Україна із індустріальної держави на початку 1990-х років перетворилася на аграрну і сировинну країну на кінець досліджуваного періоду;

3) у зв'язку з досить високим ступенем зносу основних фондів (76,7% у 2012 р), потрібні дуже значні капітальні затрати на оновлення основних фондів;

4) для такого масштабного оновлення основних фондів потрібно багато часу, оскільки катастрофічне положення склалося майже в усіх галузях економіки;

5) воєнний конфлікт на Сході країни та анексія Криму призвели до суттєвої втрати ВВП, за оцінками експертів, близько 20%;

6) нестабільна політична ситуація, постійне реформування економіки не сприяють економічному розвитку.

7) високий рівень державного боргу, що склав на 01.01.2015 р. 70,2% від ВВП [17], і відсутність стабільних темпів економічного зростання, призводять до того, що кожний наступний транш кредиту МВФ буде використовуватись на виплати за попередніми позиками, і отримані кошти не зможуть перезавантажити економіку і забезпечити її розвиток.

В такому разі, на нашу думку, необхідно покладатись на власні ресурси і можливості. Для цього необхідно терміново розв'язати політичну кризу і всі зусилля направити на розбудову економіки, яка повинна стати дійсно новою, високотехнологічною, самостійною, конкурентоспроможною, ефективною.

Література

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
2. Бухвальд Е. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели / Е. Бухвальд, Н. Гловацкая, С. Лазуренко // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 25–35.
3. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 4–19.
4. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки: [монографія] / В. І. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
5. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
6. Економічна безпека: навч. пос. / [Варналії З. С., Мельник П. В., Тарангул Л. Л. та ін.]; за ред. З. С. Варналії. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
7. Валовий внутрішній продукт України 1990–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kushnirs.org/macroeconomics/_uk/ukraine_gdp.html. – Загол. з екрану. – Мов. укр.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Загол. з екрану. – Мов. укр.
9. Валовий внутрішній продукт (ВВП) у 2015 р. порівняно з 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fin.org.ua/news/1184635>. – Загол. з екрану. – Мов. укр.
10. Москаленко О. М. Випереджаючий економічний розвиток / О. М. Москаленко // Економіка України. – 2014. – №18. – С. 4–17.
11. Статистичний щорічник України за 2000 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statbooks.com.ua>. – Загол. з екрану. – Мов. укр.
12. Федулова Л. І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 15–23.
13. Статистичний щорічник України за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statbooks.com.ua>. Загол. з екрану. – Мов. укр.
14. Аверьянова О. В. Система и структура обеспечения экономической безопасности / О. В. Аверьянова // Экономика, управление, финансы: Материалы IV международной научной конференции. – П. : Зебра, 2015. – С. 14–16.
15. Закон України "Про охорону навколишнього середовища". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>. – Мов. укр.
16. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/content. Загол. з екрану. – Мов. укр.
17. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н. И. Кобзарь, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры»

С. О. Геращенко, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Национальный горный университет»,

О. М. Кириенко, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Национальный горный университет»

В статье проанализировано современное состояние развития экономики Украины и акцентировано внимание на угрозы ее экономической безопасности. Обеспечение экономической безопасности рассматривается как один из важнейших национальных приоритетов развития национальной экономики. Исследованы основные показатели, определяющие экономическую безопасность страны.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая независимость страны, устойчивое развитие экономики, демографическая безопасность, экологическая безопасность, показатели экономической безопасности, угрозы экономической безопасности Украины.

ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE: ANALYSIS OF THE STATE IN MODERN CONDITIONS

N. I. Kobzar, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., SHEI «Dnieper state Academy of construction and architecture»

S. A. Gerashchenko, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., SHEI «National Mining University»

O. N. Kirienko, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., SHEI «National Mining University»

Modern state of development in Ukrainian economy is analysed, and attention is focused on threats to its economic security. Guarantee of economic security is considered as one of the most important priorities in the development of the national economy. The basic indicators of economic security are studied.

Keywords: economic security, economic independence of the country, sustainable economic development, demographic security, environmental security, indicators of economic security, threats to economic security of Ukraine.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Петрунею Ю. Є.

Надійшла до редакції 24.03.16.

УДК 338.24

ЕНЕРГЕТИЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*О. С. Богма, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Запорізький національний університет»,
Miledi1982@mail.ru*

У статті проведено аналіз енергетичної складової економічної безпеки України. Проаналізовано основні показники, що визначають рівень енергетичної безпеки країни згідно з офіційними Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України за період 2011–2014 рр. Виявлено основні проблеми та встановлено недостатній рівень енергетичної безпеки України, що несприятливо позначається на стані економічної безпеки країни в цілому.

Ключові слова: економічна безпека, енергетична безпека, енергетична залежність, імпортна залежність, енергоємність валового внутрішнього продукту, енергетична сфера.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день одним з основних завдань, що стоять перед Україною, виступає забезпечення стійких темпів економічного зростання, обов'язковою умовою чого виступає створення ефективної системи забезпечення економічної безпеки в цілому та її окремих складових. У свою чергу, важливою складовою економічної безпеки виступає енергетична безпека, від належного забезпечення якої залежить досягнення нашою країною енергетичної незалежності та енергетичної стабільності. Останнє набуває особливої актуальності в умовах загострення у глобальних масштабах проблем енергопостачання і

боротьби за енергетичні ресурси та збільшення впливу енергетичних чинників на систему міжнародних економічних відносин. Таким чином, завдання створення потужної економіки в сучасних умовах господарювання безпосередньо залежить від розвитку енергетики та досягнутої потужності енергетичного комплексу країни. Зазначене зумовлює необхідність проведення ефективної політики забезпечення енергетичної безпеки України, що дозволить нашій країні реалізувати власні енергетичні інтереси та утвердитися в ролі світової енергетичної держави.

Аналіз останніх досліджень та пуб-

лікацій. Окремі питання, які пов'язані з дослідженням проблематики забезпечення економічної та енергетичної безпеки, як її складової, розглянуто в працях зарубіжних та українських вчених, зокрема: Л. Абалкіна, І. Бенько, О. Власюка, В. Гейця, В. Гобуліна, В. Євтушевського, Я. Жаліла, А. Качинського, А. Мазаракі, В. Микитенко, А. Михайленко, В. Сенчагова, С. Пірожкова, А. Сухорукова, Ю. Продана, Б. Стогнія, А. Сменковського [1], А. Шидловського, В. Шлемко та ін. На сьогодні сформовано значну теоретичну базу в галузі визначення сутності, принципів, проблем та напрямів забезпечення економічної безпеки та її окремих складових, зокрема, енергетичної безпеки. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, водночас, залишається багато невирішених проблем у практиці забезпечення економічної безпеки країн в цілому та її окремих компонентів. Відтак, питання забезпечення енергетичної безпеки як складової економічної безпеки держави на потребують подальших досліджень.

Так, базуючись на європейському досвіді та ретельному аналізі показників, що характеризують рівень енергетичної безпеки, в Україні необхідно здійснювати кардинальні зміни підходів до формування і реалізації політики енергетичної незалежності та зміцнення власної енергетичної безпеки, що сприятиме підвищенню рівню економічної безпеки в цілому.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає в аналізі основних показників енергетичної безпеки України з метою визначення основних проблем у вітчизняній енергетичній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. На тлі збереження кризових явищ у світовій економіці та посилення глобальної економічної нестабільності головного значення набуває забезпеченість країн сировинними, зокрема паливно-енергетичними ресурсами, що безпосередньо впливає на спроможність підтримувати стабільне функціонування та розвиток національних економік незалежно від дисбалансів глобального фінансового ринку. Ця обставина зумовлює загострення конкурентної боротьби за джерела постачання паливно-енергетичних ресурсів і маршрути їх транспортування, ви-

суває значно вищі вимоги до ефективності їх використання [1, с.4]. У свою чергу зазначене актуалізує проблематику забезпечення енергетичної безпеки, яка виступає однією з найважливіших складових економічної безпеки будь-якої країни.

В офіційних рекомендаціях щодо розрахунку рівню економічної безпеки енергетична безпека визначається як стан економіки, що сприяє ефективному використанню енергетичних ресурсів країни, наявності на енергетичному ринку достатньої кількості виробників та постачальників енергії, а також доступності, диференційованості та екологічності енергетичних ресурсів [2].

Враховуючи той факт, що роль енергетики в економіці будь-якої країни важко переоцінити, розглянемо динаміку основних показників, що визначають рівень енергетичної безпеки в Україні (табл. 1).

Відзначимо, що частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави є одним з найвагоміших показників енергетичної безпеки. Як бачимо з табл. 1, протягом аналізованого періоду цей показник жодного року не знаходився в межах оптимального значення (80–100%), а коливався у межах від критичного (40–59%) до незадовільного значень (60–79%). Відзначимо, що цей показник характеризує енергетичну незалежність країни, відтак слід позитивно оцінювати його динаміку до щорічного зростання, зокрема, на 2,5% на кінець 2014 р. порівняно з 2013 р.

Важливим індикатором енергетичної безпеки, який має тісний взаємозв'язок з попереднім показником, є рівень імпоротної залежності за домінуючим ресурсом у загальному постачанні первинної енергії. При цьому, впродовж 2011–2012 рр. цей показник знаходився у критичному стані (від 60%), у 2013 р. його значення знаходилося у небезпечній зоні (55–59%). Позитивна динаміка переміщення в зону задовільного значення (40–49%) почалася з 2014 р. – зменшення показника на 17,8%, що позитивно вплинуло на рівень енергетичної складової економічної безпеки.

За показником частки імпорту паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) з однієї країни у загальному обсязі його імпорту слід відзначити, що Україна традиційно мала

значні обсяги торгівельних операцій з Російською Федерацією (РФ). Імпорт ПЕР з РФ завжди домінував і в більшості випадків значно перевищував за вартістю сумарний імпорту енергоносіїв з інших країн. При цьому найбільша частка в енергетичному імпорті спостерігалась в 2009 р. – 86,0%. Протягом наступних років частка імпорту енергоносіїв з РФ поступово зменшувалась, у 2011–2013 рр. складала 68–69%, а після актуалізації питань енергетичної безпеки (переломним моментом було припинення постачання РФ природного газу на початку 2009 р.) та часткової диверсифікації джерел постачання енергоносіїв в 2014 р. знизилася на кінець 2014 р. на 34,5%, на кінець 2015 р відбулося подальше зменшення на 23,5% порівняно зі станом на кінець 2014 р. [3].

При цьому слід підкреслити, що якщо за регіональною структурою імпорту газу протягом 2013–2014 р. Росія займала домінуючу роль – 92% та 74% відповідно проти 8% та 26% імпорту газу з ЄС протягом 2013 р. та 2014 р. відповідно, то за імпортом нафти відбулося заміщення імпорту сирої

нафти (в основному з Росії) імпортом нафтопродуктів (в основному з Білорусі) – частка у обсягах імпорту нафтопродуктів Білорусі склала 35% та 47% у 2013–2014 рр. відповідно проти частки 31% та 19% Російської Федерації та частки 28% та 31% ЄС [4].

При цьому, за даними табл. 1 за показником частки імпорту ПЕР з однієї країни у загальному обсязі його імпорту слід відзначити, що протягом 2011–2013 рр. він мав критичне значення (понад 60%), у 2014 р. він знаходився у незадовільній зоні (40–49%). В цілому тенденція до щорічного зниження аналізованого показника справляє позитивний вплив на рівень енергетичної безпеки України.

За показником зносу основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу слід відзначити негативну динаміку його змін, адже якщо протягом 2011–2012 рр. його значення перебувало у незадовільній зоні (50–59%), то протягом 2013–2014 рр. його значення перебуває вже у небезпечній зоні (60–69%).

Таблиця 1

Показники енергетичної безпеки України

Опис	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Зміна 2014 р. до 2013 р.
Частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави, відсотків	54,08	62,02	65,74	67,41	+1,67
Рівень імпортової залежності за домінуючим ресурсом у загальному постачанні первинної енергії, відсотків	77,24	61,81	57,27	47,05	–10,22
Частка імпорту паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) з однієї країни у загальному обсязі його імпорту, відсотків*	68,9	68,7	68,1	44,6	–23,5
Знос основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу, відсотків	57,0	58,4	61,9	61,4	–0,5
Відношення інвестицій у підприємства паливно-енергетичного комплексу до валового внутрішнього продукту (ВВП), відсотків	1,63	1,86	2,30	1,42	–0,88
Енергоемність ВВП, кг умовного палива/гривень	0,630	0,621	0,613	0,550	–0,063
Енергоемність ВВП, кг умовного палива/дол**	0,480	0,475	0,471	0,348	–0,123
Запаси кам'яного вугілля, місяців споживання	0,12	0,11	0,13	0,11	–0,02
Частка відновлювальних джерел у загальному постачанні первинної енергії, відсотків	1,99	2,02	2,73	2,65	–0,08
Частка втрат при транспортуванні та розподіленні енергії, відсотків	2,84	2,79	2,95	3,17	+0,22

* показник відображає частку імпорту ПЕР з РФ, як домінуючої країни

** не входить до офіційної методики

Джерело: складено за: [3, 4, 5]

Це створює значну загрозу енергетичній безпеці України через порушення нормальних умов функціонування вітчизняної енергетичної системи та низькі можливості підприємств галузі щодо забезпечення країни паливно-енергетичними ресурсами в сучасних умовах.

Одним з основних чинників, що негативно вплинув на рівень енергетичної безпеки України є зменшення обсягу освоєних капітальних інвестицій у підприємства паливно-енергетичного комплексу. Так, на кінець 2014 р. значення показника зменшилося на 38,3% порівняно зі станом на кінець 2013 р., що виступає наслідком нестачі фінансових ресурсів у країні через погіршення інвестиційного клімату внаслідок економічної нестабільності та наявності збройного конфлікту з РФ, з одного боку, та зменшення внутрішніх можливостей щодо залучення коштів через збільшення соціальної напруги у суспільстві внаслідок зростання безробіття та зменшення реальних доходів громадян, що унеможливило перетворення заощаджень на інвестиції, з іншого. При цьому слід констатувати, що протягом 2011–2012 рр. значення аналізованого показника знаходилося в межах незадовільного рівню (1,6–2,0%), у 2013 р. показник досягнув оптимального значення (2,1–2,5%), з подальшим виходом протягом 2014 р. в незадовільну зону (1,1–1,5%), що є вкрай негативним.

Суттєвою загрозою енергетичній безпеці України залишається високий рівень енергоємності валового внутрішнього продукту (ВВП), який у 2,5 рази перевищує середній рівень енергоємності ВВП країн світу та у 3–5 разів перевищує цей показник у Західній Європі. Питомі енерговитрати України у 2014 р. (на \$1 ВВП) в середньому перевищували рівень Великобританії в 4,8 рази, Туреччини в 3,8 рази, Польщі в 3 рази, Білорусії в 1,8 разів. [6]. Як бачимо з табл. 1, протягом 2011–2014 рр. рівень енергоємності ВВП залишався в межах небезпечного значення (0,69–0,51), хоча й мав тенденцію до щорічного зменшення.

Показник запаси кам'яного вугілля протягом всього періоду знаходиться на критичному рівні (до 2), що несприятливо відображається на стані енергетичної незалежності України та рівні її економічної

безпеки.

Частка відновлювальних джерел у загальному постачанні первинної енергії є вкрай низькою. Так, у 2011 р. цей показник мав критичне значення (до 2%), протягом 2012–2014 рр. значення показника знаходиться у небезпечній зоні (2–2,9%), до того ж з табл. 1 бачимо зниження цього показника на 2,9% на кінець 2014 р. Зазначене свідчить про неефективний розвиток альтернативної енергетики в Україні.

За показником частки втрат при транспортуванні та розподіленні енергії відзначаємо, що протягом аналізованого періоду цей показник знаходиться у критичному стані (понад 2%), що вкрай негативно впливає на рівень енергетичної безпеки України, адже свідчить про неефективність та низьку економічність функціонування вітчизняної енергетичної системи. Окрім того, високі значення цього показника негативно впливають на рівень добробуту населення, оскільки втрати при транспортуванні та розподіленні енергії збільшують тарифи для кінцевих споживачів. Негативно також слід оцінювати тенденцію до збільшення цього показника – на 7,5% на кінець 2014 р.

Висновки. На основі проведеного аналізу основних показників, що характеризують стан енергетичної безпеки України встановлено, що основними проблемами в сфері забезпечення енергетичної безпеки виступають: недостатня частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів й завеликий рівень імпортої залежності за домінуючим ресурсом у загальному постачанні первинної енергії, що зменшує енергетичну незалежність країни, значний знос основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу та зменшення обсягу освоєних капітальних інвестицій у підприємства паливно-енергетичного комплексу, що порушує можливості підприємств галузі щодо забезпечення країни паливно-енергетичними ресурсами, високий рівень енергоємності валового внутрішнього продукту, який у 2,5 рази перевищує середній рівень енергоємності ВВП країн світу, замала частка відновлювальних джерел у загальному постачанні первинної енергії, що вказує на неефективний розвиток альтернативної енергетики в Україні, значні

втрати при транспортуванні та розподіленні енергії. В цілому зроблено висновок щодо недостатнього рівня забезпечення енергетичної безпеки України, що призводить до низьких ефективності та економічності функціонування вітчизняної енергетичної системи й зумовлює необхідність вжиття відповідних заходів в напрямі подолання проблем у вітчизняній енергетичній сфері.

Література

1. Загрози енергетичній безпеці України в умовах посилення конкуренції на глобальному та регіональному ринках енергетичних ресурсів : аналіт. доп. / А. Ю. Сменковський, С. Б. Воронцов, С. В. Бегун [та ін.] ; упоряд. А. А. Білуха ; за заг. ред. А. Ю. Сменковського. – К. : НІСД, 2012. – 136 с.
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=Metodichni Rekomendatsii](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=Metodichni_Rekomendatsii)

3. Мельник О. Як Україна зменшує залежність від імпорту енергетичних ресурсів [Електронний ресурс] / О. Мельник // Офіційний сайт Центру досліджень енергетики. – Режим доступу : <http://eircenter.com/ua-analitik/yak-ukrayina-zmenshuje-zalezhnist-vid-importu-energetichnix-resursiv/>.

4. Джуччі Р. Динаміка імпорту України у 2014 році [Електронний ресурс] / Р. Джуччі, М. Риженков, Г. Захманн, В. Мовчан // Аналітична записка. – Режим доступу : <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/a21ac7b0b906ee3232385969e9281f71.pdf>.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

6. Нова Директива з енергоефективності: шанс для України підтвердити курс на енергоощадність [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Всеукраїнської громадської організації «Вища рада енергоаудиторів та енергоменеджерів України». – Режим доступу : <http://ukrenergoadit.org.ua/novini/460-nova-direktiva-z-energoefektivnosti-shans-dlya-ukrajini-pidtvrditi-kurs-na-energooshchadnist.html>.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

О. С. Богма, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Запорожский национальный университет»

В статье проведен анализ энергетической составляющей экономической безопасности Украины. Проанализированы основные показатели, которые определяют уровень энергетической безопасности страны согласно официальным Методическим рекомендациям по расчету уровня экономической безопасности Украины за период 2011–2014 гг. Выявлены основные проблемы и установлен недостаточный уровень энергетической безопасности Украины, что неблагоприятно отражается на состоянии экономической безопасности страны в целом.

Ключевые слова: экономическая безопасность, энергетическая безопасность, энергетическая зависимость, импортная зависимость, энергоёмкость валового внутреннего продукта, энергетическая сфера.

ENERGY CONSTITUENT OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

O. S. Bogma, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., SHEI «Zaporizhzhja National University»

The analysis of energy constituent of economic security of Ukraine is conducted. Basic indexes that determine energy security of a country are analysed according to official Methodical recommendations in relation to the calculation of economic security of Ukraine for the period 2011–2014. Basic problems in the sphere of energy security are determined, resulting in the insufficient level of energy security of Ukraine, which has adverse effect on the state of economic security of country on the whole.

Keywords: economic security, energy security, energy dependence, foreign dependence, energy consumption of gross domestic product, power industry.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Прушківською Е. В. Надійшла до редакції 17.05.16.

УДК 332.37:63(477)

СТВОРЕННЯ ПАРАДИГМИ КОНСОЛІДАЦІЇ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

*А. С. Попов, к. е. н., доцент, Харківський національний аграрний університет
ім. В. В. Докучаєва, popov_andriy@knau.kharkov.ua*

У статті розглянуті основні методичні підходи до консолідації земель сільськогосподарського призначення, які можуть бути використані в Україні, а саме: добровільний груповий, добровільний індивідуальний і примусовий. Наводиться порівняльна характеристика добровільної і примусової консолідації земель. Автором розроблена парадигма організаційної структури консолідації земель сільськогосподарського призначення та методичних підходів до її реалізації. Встановлено, що добровільна консолідація земель сільськогосподарського призначення спрямована лише на вирішення проблем приватного індивідуального характеру, в той час як примусова – на захист суспільних інтересів.

Ключові слова: консолідація земель; землі сільськогосподарського призначення; добровільний, примусовий, методичний підходи до консолідації земель; фактори, що впливають на консолідацію земель.

Постановка проблеми. Зараз в Україні сільськогосподарські підприємства складаються з великої кількості орендованих земельних ділянок (землеволодінь), що є доказом існування одного з типу фрагментації земель, а саме відчуження власників земельних ділянок від використання своїх земель. Досвід Західних країн Європи свідчить, що одним з найдієвіших заходів боротьби з фрагментацією земель є механізм консолідації земель у поєднанні з інститутом земельного банку. Основною умовою проведення консолідації земель сільськогосподарського призначення є наявність розвинутого ринку земельних ділянок, а саме можливість їх купити та/або продати. За умов діючого мораторію на відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення в Україні, актуальним питанням залишається вибір методичних підходів до проведення консолідації земель – простого і добровільного та/або комплексного і примусового.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методичних підходів до розвитку консолідації земель сільськогосподарського призначення в Україні приділена увага в працях В. Кілочка [1], А. Мартина та О. Краснолуцького [2], Л. Ткачук [3], А. Шворака [4]. Комплексне дослідження щодо проведення консолідації земель та викорис-

тання різних методичних підходів для її здійснення в європейських країнах проведено Т. ван Дійком (T. van Dijk) [5], Й. Томасом (J. Thomas) [6], М. Хартвігсен (M. Hartvigsen) [7].

В Україні на сьогодні не існує жодної наукової роботи з комплексного дослідження методичних підходів до проведення консолідації земель сільськогосподарського призначення. Існуючі праці вище згаданих вітчизняних науковців лише признають дотримання добровільної консолідації земель сільськогосподарського призначення без будь-якого на це обґрунтування.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка парадигми консолідації земель сільськогосподарського призначення, що дозволить визначити її організаційну структуру та обирати методичні підходи в залежності від поставлених завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позиція дотримання добровільної консолідації земель сільськогосподарського призначення вітчизняними науковцями [1–4], з огляду на право приватної власності на землю, що гарантується ст. 141 Конституції України [8], є зрозумілою. Адже приватне право створює певну зону свободи, ізольовану від влади держави, у якій здійснюють свою майнову та господарську діяльність приватні землевласники. Звісно, що держава

може втручатися в цю діяльність, але тільки у передбачених законом випадках. Проте слід розуміти, приватне право практично не існує без публічного, оскільки в будь-якому демократичному суспільстві останнє покликано охороняти і захищати приватні відносини [9, с. 255–256]. У сучасній соціально орієнтованій ринковій економіці мають місце обмеження прав приватної власності на землю з двох причин:

- держава має великий обсяг завдань щодо створення такого економічного і соціального ладу, який дозволить забезпечити людині гідне життя та процвітаючу економіку;

- дотримання принципу соціальної держави [10, с.169].

Принцип соціальної держави передбачає заборону на зловживання правом власності, якщо обмежуються права або завдаються збитки іншим особам чи суспільству. Тобто, законодавство країни з розвинутою економікою, з урахуванням вимог соціальної функції власності на землю, не розглядає поняття земельної власності як необмеженого нічим/ніким права власника розпоряджатися землею на свій розсуд. Таким чином, держава розробляє правила, відповідно до яких власність на землю (особливо приватна) може бути підконтрольна державі з метою захисту та задоволення суспільних інтересів.

На нашу думку, саме у цій площині відбувається процес розвитку правових земельних відносин з консолідації земель сільськогосподарського призначення, функція якої полягає у вирішенні двох основних завдань. Перше завдання полягає у захисті особистих інтересів власників земельних ділянок сільськогосподарського призначення (наприклад, збільшення площі та вартості земельної ділянки, покращення технологічних умов ведення сільського господарства, поліпшення економічного становища суб'єктів сільськогосподарського виробництва та конкурентоспроможності агробізнесу тощо). Друге – це комплексний розвиток сільських територій, що передбачає поліпшення соціальних, економічних і екологічних умов життя сільського населення й сільськогосподарського виробництва в цілому, тобто задоволення суспільних інтересів. На-

приклад, створення меліораційних систем, будівництво транспортної інфраструктури, проведення заходів з охорони земель і довкілля та ін. Такі заходи можуть здійснюватися за умови обов'язкової участі органів державної влади та місцевого самоврядування, які уособлюють суспільство та представляють його публічні інтереси у забезпеченні виконання вимог раціонального використання сільськогосподарського землекористування, збереженні природних ресурсів й охороні навколишнього середовища. З огляду на викладене зауважимо, що відносини із забезпечення консолідації земель мають формуватися за принципом поєднання приватних, суспільних і державних інтересів.

Отже, ми повинні розрізнати два основних сценарії проведення консолідації земель сільськогосподарського призначення, а саме коли:

- ініціаторами виступають землевласники, які мають бажання консолідувати свої земельні ділянки з метою захисту та задоволення особистих (приватних) інтересів;

- ініціатором виступають органи державної влади та місцевого самоврядування, які відіграють головну роль у консолідації з метою представлення державних і суспільних інтересів, що передбачає застосування заходів адміністративного примусу до землевласників, які не бажають брати у ній участь.

Відповідно до цих сценаріїв та залежно від складності поставлених завдань, проведення консолідації земель сільськогосподарського призначення в українських реаліях доцільним є використання наступних методичних підходів з консолідації: добровільної групової, добровільної індивідуальної та комплексної.

Добровільна групова консолідація земель сільськогосподарського призначення здійснюється на основі взаємної згоди землевласників, які прагнуть поліпшити економіку ведення свого агробізнесу, без будь-яких елементів примусу. Оскільки консолідація земель носить повністю добровільний характер, усі її учасники повинні схвалити абсолютно усі умови запропонованого проекту щодо консолідації земель. Добровільні групові проекти з консолідації є невеликими

та найкраще підходять для вирішення незначних і локальних проблем пов'язаних з організацією сільськогосподарського землеволодіння/землекористування. У цих проектах за звичай приймають участь від трьох до десяти учасників, хоча не виключається можливість участі до 100 землевласників.

Індивідуальна добровільна консолідація земель сільськогосподарського призначення відрізняється від добровільної групової масштабами її проведення – кількість учасників до трьох землевласників. Такий вид консолідації здійснюється на неформальній основі, а тому органи держави та місцевого самоврядування не приймають безпосередньої участі у такій консолідації і навіть можуть не знати про її проведення. Індивідуальна добровільна консолідація земель, як і добровільна групова, не передбачає будівництво об'єктів інфраструктури.

Обидва методичних підходи приваблюють своїми простотою у проведенні, оперативністю та дешевизною. Адже під час консолідації здійснюються «прості» заходи з землеустрою, а саме обмін земельними ділянками, їх об'єднання/поділ і перерозподіл земель, що забезпечують лише задоволення інтересів власників земельних ділянок сільськогосподарського призначення щодо покращення технологічних умов ведення сільського господарства. Не дивлячись на те, що держава не приймає участі у проведенні добровільної групової та/або добровільної індивідуальної консолідації земель і не впливає на процес її проведення, державні органи можуть відігравати важливу роль у стимулюванні з її проведення. Держава має всі заходи та інструменти щодо заохочення здійснення консолідації земель, наприклад, шляхом зменшення розміру мита при проведенні угод про перехід права власності на земельні ділянки (трансакційних угод), надання податкових пільг, покращення умов доступу до отримання субсидій і кредитів, звільнення на певний проміжок від сплати податків тощо.

Найбільш ефективним способом консолідації земель в рамках розвитку сільських територій в Україні повинна стати *комплексна консолідація земель сільськогосподарського призначення*. Саме цей підхід спрямований на захист суспільних інтересів

шляхом дотримання стабільності землекористувань (землеволодінь) сільськогосподарських підприємств і підвищення рівня ведення сільськогосподарського виробництва у тісному взаємозв'язку з проведенням заходів щодо охорони навколишнього середовища та природних ресурсів, будівництвом сільських доріг, створенням та реконструкцією меліораційних систем, встановленням меж об'єктів природно-заповідного фонду та створенням об'єктів соціальної інфраструктури та ін. Тобто, комплексна консолідація земель повинна стати інструментом сталого розвитку сільських територій.

Оскільки, комплексна консолідація земель передбачає вирішення завдань пов'язаних із суспільними інтересами, то в такому випадку цей процес ініціюється органом виконавчої влади, яка виступає організатором та виконавцем цього заходу. В силу комплексності вирішення питань, пов'язаних з проведенням консолідації та великою кількістю включених до проекту земельних ділянок, землевласників, землекористувачів та інших зацікавлених сторін, було б наївним очікувати, що всі учасники проекту дійдуть повної згоди щодо здійснюваних заходів та подальшим перерозподілом земельних ділянок. Тому, комплексна консолідація земель передбачає застосування заходів адміністративного примусу до землевласників, які не бажають брати у ній участь, що реалізується на основі постанов і розпоряджень відповідального органу за проведення консолідації земель та на підставі спеціального закону про консолідацію земель.

Проекти з комплексної консолідації земель сільськогосподарського призначення, на відміну від добровільної групової та індивідуальної консолідації, передбачають проведення великої кількості кадастрових і землепорядних обстежувальних, пошукових, топографо-геодезичних, картографічних, проектних, проектно-пошукових робіт з організації території, що консолідується. Звісно, що для реалізації такого проекту знадобиться великий проміжок часу.

Слід розуміти, що реалізація проектів з комплексної консолідації земель сільськогосподарського призначення, якими передбачається створення природоохоронних за-

ходів чи інших об'єктів інженерної інфраструктури на користь суспільству (для забезпечення суспільних потреб і для досягнення суспільних цілей в інтересах суспільства), можуть перешкоджати діяльності сільськогосподарських підприємств, оскільки нові об'єкти будуть пролягати через їх земельні ділянки (поля) або заходи можуть бути пов'язані з відчуженням значної частини їх земель. Таким чином, окрім спеціального законодавства щодо проведення консолідації земель, повинна існувати правова база щодо примусового відчуження земель, яке повинно: визначати основу чесної і прозорої процедури відчуження; встановлювати механізм розрахунку адекватної суми компенсації за землю; гарантувати права осіб, в яких держава примусово відчужує землю, та право оскарження; визначити уповноважені установи/організації щодо відчуження земель.

З метою проведення систематизації та характеристики добровільного групового, добровільного індивідуального і комплексного методичних підходів з проведення консолідації земель сільськогосподарського призначення для зручності нами вони були об'єднані у два основних методичних підходи: добровільний і примусовий. Порівняльна характеристика цих підходів наведена у табл. 1.

Як бачимо, спільною рисою добровільної і примусової консолідації земель сільськогосподарського призначення є лише зміцнення та покращення структури земельної власності та прав на неї.

Вважаємо, що під час процесу вибору методичних підходів з проведення консолідації земель сільськогосподарського призначення не можна їх ділити лише на чорне і біле, швидше за все це сфера відтінків сірого, що залежить від гранично допустимих недоліків кожного підходу та поставлених завдань. Таким чином, необхідно розробити методику вибору методичних підходів з проведення консолідації земель сільськогосподарського призначення та її організаційної структури.

Тому, з метою виявлення ключових взаємозв'язків між різними факторами та більш точного розуміння організаційної структури консолідації земель сільськогос-

подарського призначення та її методичних підходів, нами було прийнято рішення про застосування причинно-наслідкової діаграми Каору Ісікави. Застосування такої діаграми сприяє визначенню головних факторів, що роблять найбільш вагомий вплив на розвиток досліджуваної проблеми, а також попередженню або усуненню дії даних факторів.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз основних характеристик добровільної та примусової консолідації земель сільськогосподарського призначення

Добровільна консолідація	Примусова консолідація
Об'єднання (згуртування) земельних ділянок	Розвиток сільських територій
Обмін земельними ділянками	Управління земельними ресурсами
«Простий» землеустрій	«Комплексний» землеустрій
Малі за територією проекти	Великі за площею проекти
Швидке отримання результатів	Результати стають помітними через тривалий проміжок часу
Застосовується при помірній фрагментації земель	Застосовується при високому рівні фрагментації земель
Заснована на угодах/договорах між землевласниками	Посередництво та переговори є важливим елементом процедури
В основному поліпшення економіки ведення власного агробізнесу	Значні переваги як для суспільства, так і ведення агробізнесу
Кадастрові зйомки як правило не обов'язкові	Радикальні поліпшення одиниць земельної власності та скорочення довжини (протяжності) меж земельних ділянок
Не потребує спеціального законодавства	Спеціальне законодавство
Збереження родючості ґрунту на власній земельній ділянці	Турбота про екологію та довкілля
Короткотривалий процес	Довготривалий процес
Низька вартість проекту	Висока вартість проекту
Відсутній механізм субсидіювання	Механізм субсидіювання
Зміцнення та покращення структури земельної власності та прав на неї	

Використання діаграми К. Ісікави було обумовлено наступними чинниками: графічне відображення взаємозв'язків досліджуваної проблеми й причин, що впливають на неї; можливість проведення змістовного аналізу ланцюжка взаємозалежних причин, що впливають на проблему; зручністю та

простотою застосування й розуміння.

Робота над діаграмою К. Ісікави проводиться в кілька етапів: виявлення та збір всіх чинників і причин, що впливають на досліджуваний процес; групування чинників по рівню впливу і причинно-наслідковим блокам; ранжування цих чинників усередині кожного блоку; аналіз отриманої картини; «звільнення» чинників, на які ми не можемо впливати; ігнорування малозначимих і не-принципових чинників [11].

Для цього, на нашу думку, доцільно скористатися концепцією «гарного управління» (англ. «Good Governance»), яка не має в українській мові точного еквіваленту. Вперше теорія «гарного управління» була запропонована в 1997 р в документах Програми розвитку ООН. Концепція «гарного управління» розглядає процеси прийняття і реалізації рішень. Дотримання цієї концепції допомагає не прийняттю «правильного» рішення, а знаходженню кращого способу прийняття цих рішень. До ключових факторів «гарного управління» належать: участь, спрямованість на досягнення консенсусу, підзвітність, прозорість, оперативність, результативність та ефективність, справедливість та всеосяжність, верховенство права [12, с. 1].

Враховуючи концепцію «гарного управління» та Добровільні керівні принципи відповідального управління володінням і користуванням земельними, лісовими та рибними ресурсами в контексті національної продовольчої безпеки [13], до ключових чинників формування організаційної структури консолідації земель сільськогосподарського призначення нами були віднесені наступні:

– *Правова база*, що передбачає наявність справедливої законодавчої бази щодо проведення консолідації земель; дієвого захисту прав людини; визначення яких саме земель стосується процес консолідації; регулювання примусової консолідації та ін.

– *Легітимність* (законність) вказує на обов'язковість дотримання принципу верховенства права, а прийняття рішень та їх виконання здійснюється з дотриманням усіх правил, норм і порядку. Всі повноваження та процедури, що визначені законом, мають відповідати засадам правової та де-

мократичної держави. Легітимність характеризує готовність учасників консолідації земель діяти у відповідності до встановлених державою норм і приписів, а також їхню довіру до органів державної влади та місцевого самоврядування.

– *Прозорість* відповідає за свободу інформації, її повноту й вільний доступ для всіх, хто в ній зацікавлений.

– *Участь* передбачає забезпечення широкої участі в проведенні консолідації земель усіх громадян та установ, що мають голос у процесі прийняття рішень безпосередньо або за допомогою легітимних інститутів, що представляють їхні інтереси. Така, участь будується на засадах свободи слова, створення асоціацій та на спроможності до конструктивного діалогу.

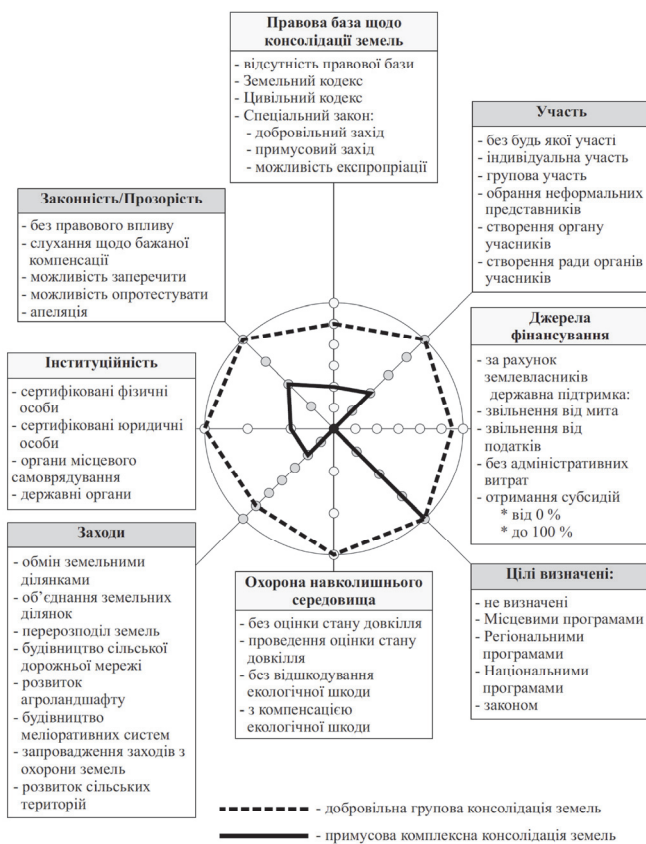
– *Інституційність* визначає хто та/або які установи/організації приймають участь в консолідації, яка роль держави у її проведенні, роль приватних організацій, взаємодію між приватними й державними організаціями.

– *Джерела фінансування*. Відомо, що консолідація витратним заходом, що потребує значних фінансових затрат. Тому, ефективний вибір джерел фінансування є невід'ємною складовою реалізації проектів з консолідації земель.

З огляду на актуальність запровадження системи консолідації земель в Україні, нами вже був раніше проведений порівняльний аналіз цілей і заходів, що проводяться під час реалізації проектів з консолідації земель в окремих країнах Європи та Україні. Результати такого аналізу показали, що консолідація земель сільськогосподарського призначення в Україні розглядається в дуже вузькому розумінні.

З метою аналізу та розуміння того, які з вище наведених чинників дійсно впливають на формування організаційної структури консолідації земель сільськогосподарського призначення в країні та вибір її методичних підходів, а які є другорядними, метод Ісікави нами був доповнений методом колеса балансу. Такий спосіб аналізу дозволяє більш точно визначити взаємозв'язки чинників, що впливають на консолідацію земель та надає інструкції щодо подальших дій. Це дозволило нам сформулювати парадиг-

му консолідації земель сільськогосподарського призначення та її методичних підходів (рис. 1), яка показує взаємозв'язки між відповідними групами факторів, що дає змогу наочно порівнювати, характеризувати та приймати відповідні рішення щодо перспектив розвитку того чи іншого методичного підходу з проведення консолідації земель в Україні. Значення кожного показника кожного ключового чинника у діаграмі зростає від центру кола до периферії. Чим далі показник від центру, тим він більш визначений, значимий, складний, комплексний.



Примітка: значення показників ключових факторів зростають від центра до периферії. Наприклад, значення показників фактору "Державне фінансування" зростають від проведення заходів за власні кошти до повного державного фінансування.

Рис. 1. Парадигма консолідації земель сільськогосподарського призначення та її методичних підходів

З метою апробації запропонованої парадигми, на основі власних суджень та досліджень, нами був відібраний окремий перелік показників для кожного ключового чинника так, щоб кожен з показників якомога точніше і простіше характеризував добровільну групову та примусову комплексну консолідацію земель сільськогосподарського призначення. Такий вибір підходів є не-

випадковим, оскільки розгляд питання запровадження насильницької консолідації в Україні знаходиться під табу. Результат порівняння таких методичних підходів консолідації земель сільськогосподарського призначення, як добровільної групової і примусової комплексної на основі запропонованої парадигми наведений на рис. 1.

Висновки. Дослідження показали, що добровільна консолідація земель сільськогосподарського призначення направлена лише на вирішення проблем приватного індивідуального характеру щодо покращення умов ведення сільськогосподарського виробництва. Добровільний підхід до консолідації не зможе вирішити проблеми пов'язані з охороною земель зокрема та навколишнього середовища в цілому. Запропонована парадигма консолідації земель сільськогосподарського призначення може бути використана законотворцями при розробці Закону України «Про консолідацію земель» та/або стратегії щодо її проведення, оскільки:

- дозволяє визначити та наочно зрозуміти ключові чинники, що найбільше впливають на встановлення сутності та змісту консолідації;
- дає наочне уявлення про причинно-наслідкові зв'язки чинників консолідації земель, що впливають на її розвиток;
- відтворює досить повну картину всіх можливих основних причин обрання необхідного методичного підходу;
- дозволяє наочно уявити собі весь процес консолідації земель, як систему в динаміці причин і наслідків;
- сприяє виявленню прогалин в існуючому законодавстві;
- залишає простір для постійного доопрацювання, коригування та доповнень.

Таким чином, парадигма консолідації земель сільськогосподарського призначення та її методичних підходів може слугувати своєрідною дорожньою картою розвитку консолідації земель в Україні.

Література

1. Кілочко В. М. Земельна реформа і необхідність консолідації земель у сільському господарстві / В. М. Кілочко // Землеустрій і кадастр. – 2009. – № 2. – С. 18–20.
2. Мартин А. Консолідація земель сільськогосподарського призначення та правові механізми її здійснення в Україні / А. Мартин, О. Краснолу-

цький. // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 5. – С. 16–21.

3. Ткачук Л. В. Консолідація земель: ефективне використання та охорона в умовах трансформації земельних відносин / Л. В. Ткачук. – Львів : Вид-во Львівського НАУ, 2009. – 249 с.

4. Шворак А. М. Консолідація земель сільськогосподарського призначення: дис. докт. ек. наук: 08.00.06 / Шворак Анатолій Михайлович. – К., 2016. – 438 с.

5. Van Dijk T. Dealing with Central European Land Fragmentation: Ph.D. Thesis / Terry van Dijk. – The Netherlands: Uitgeverij Eburon, 2003. – 219 p.

6. Thomas J. Attempt on Systematization of Land Consolidation Approaches in Europe / J. Thomas // Zeitschrift für Geodäsie, Geoinformation und Landmanagement. – 2006. – № 3. – С. 156–161.

7. Hartvigsen M. Land Reform and Land Consolidation in Central and Eastern Europe after 1989: Experiences and Perspectives: Ph.D. Thesis / Morten Hartvigsen. – Aalborg: Aalborg University, 2015. – 449 p.

8. Конституція України [Електронний ресурс] [зі змін та допов., внесеними Законом України від 21 лют. 2014 р. № 742-VII]. – Режим доступу : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80)

%D0%B2%D1%80

9. Загальна теорія держави і права: підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін.; за ред. д-ра юрид. наук, проф., акад. АПРН України М. В. Цвіка, д-ра юрид. наук, проф., акад. АПРН України О. В. Петришина. – Х. : Право, 2010. – 584 с.

10. Теоретичні основи державного земельного кадастру: навч. пос. / М. Г. Ступень, Р. Й. Гулько, О. Я. Микула та ін.; за заг. ред. М. Г. Ступень. – 2-ге видання, стереотипне. – Львів : «Новий Світ-2000», 2006. – 336 с.

11. Іщенко Ю. Б. Вивчення причинно-наслідкових взаємозв'язків методом Ісікави [Електронний ресурс] / Ю. Б. Іщенко. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://market.avianua.com/?p=875>

12. What is Good Governance? [Електронний ресурс] / UNESCAP. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: www.unescap.org/sites/default/files/good-governance.pdf

13. Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Tenure of Land, Fisheries and Forests in the Context of National Food Security / FAO. – Rome : FAO, 2012. – 40 p.

СОЗДАНИЕ ПАРАДИГМЫ КОНСОЛИДАЦИИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

*А. С. Попов, к. э. н., доцент, Харьковский национальный аграрный университет
им. В. В. Докучаева*

В статье рассмотрены основные методические подходы к консолидации земель сельскохозяйственного назначения, которые могут быть использованы в Украине, а именно: добровольный групповой, добровольный индивидуальный и принудительный. Приводится сравнительная характеристика добровольной и принудительной консолидации земель. Автором разработана парадигма организационной структуры консолидации земель сельскохозяйственного назначения и методических подходов к ее реализации. Установлено, что добровольная консолидация земель сельскохозяйственного назначения направлена только на решение проблем частного индивидуального характера, в то время как принудительная – на защиту общественных интересов.

Ключевые слова: консолидация земель; земли сельскохозяйственного назначения; добровольный, принудительный, методические подходы к консолидации земель; факторы, влияющие на консолидацию земель.

ESTABLISHMENT OF THE PARADIGM OF THE AGRICULTURAL LAND CONSOLIDATION IN UKRAINE

*A. S. Popov, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., Kharkiv National Agrarian University named after
V. V. Dokuchayev*

The basic methodological approaches to the agricultural land consolidation that can be used in Ukraine are presented, namely: voluntary group consolidation, individual voluntary consolidation and compulsory consolidation. The comparative characteristics of voluntary and compulsory land consolidation are given. The author's paradigm of the organizational structure of the agricultural land consolidation is designed, as well as methodological approaches. It has been found out that the voluntary agricultural land consolidation is aimed only at the problems of the private individual

character, while the complex compulsory land consolidation aims to protect the public interests.

Keywords: land consolidation, agricultural land, voluntary, compulsory, methodical approach to land consolidation, factors influencing land consolidation.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ульянов О. В.

Надійшла до редакції 12.04.16.

УДК : 338.46:005.591(477)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Ю. О. Кусакова, к. е. н., А. С. Саміло, ДВНЗ «Запорізький національний університет»,
shevchenko.yulia.1987@gmail.com*

У статті досліджуються особливості розробки та побудови механізму стимулювання розвитку сфери послуг в умовах глобалізації. Запропоновано удосконалити зазначений механізм з урахуванням величини індексу розвитку сфери послуг у національній економіці (IDNEs). На відміну від інших зазначених механізмів має чітку поелементну структуру, враховує рівень розвитку сфери послуг, спрямовується на активізацію підприємницької діяльності, зростання зайнятості, поживлення попиту населення на послуги, дозволяє контролювати і поліпшувати підтримку розвитку галузей сфери послуг та видів економічної діяльності у національній економіці.

Ключові слова: послуга, сфера послуг, механізм стимулювання, розвиток сфери послуг, знаннєсмі галузі, національна економіка, глобалізація.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації всі сфери економічного життя суспільства зазнають трансформацій. Сфера послуг не є виключенням. Сфера послуг в епоху глобалізації отримала додатковий поштовх для розвитку на світовому рівні. Так, з одного боку, з'явилася ціла низка нових видів економічної діяльності (інформаційні, комунікаційні послуги тощо), а з іншого, – за допомогою цих видів діяльності нового шаблону розвитку досягли традиційні сервісні галузі (освіта, медицина тощо).

Проте, на сучасному етапі у сфері послуг різних країн виникають певні проблеми, пов'язані із нерівномірністю розвитку окремих видів діяльності. Так, в Україні найбільшу частку валової доданої вартості (ВДВ) створюють торговельні послуги, які за своєї природою є розподільчими та штучно завищують вартість продукції. Виробничим послугам, освітнім, медичним, культурним навпаки – не приділяється достатньо уваги з боку держави, хоча саме ці послуги відповідають за якість людського капіталу, покликані покращувати виробничий процес, підвищувати його ефективність.

У зв'язку з цим постає проблема визначення меж державного втручання у розвиток сфери послуг, пошуку необхідних інструментів та механізмів регулювання, що дозволять у майбутньому національній економіці більш ефективно функціонувати та вдосконалюватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сфера послуг вже довгий час досліджується різними вітчизняними та закордонними вченими. Водночас, аспект регулювання розвитку сфери послуг на національному рівні, розкритий менш ґрунтовно. Зокрема, Є. Сахно та К. Лазовська [1] для кожної галузі сфери послуг виокремили найбільш доцільні методи регулювання. Н. Венгерська на відміну від попередніх згрупувала методи та вдосконалювала політику регулювання розвитком сфери послуг. М. Круглов [2] та О. Чечель [3] намагалися удосконалити сам механізм регулювання, проте сфера послуг не була їхнім об'єктом дослідження.

Таким чином, аналіз останніх досліджень та публікацій, а також виявлені проблеми у розвитку національної сфери послуг продемонстрували доцільність удоскона-

лення механізму стимулювання розвитку саме цієї сфери економіки.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення механізму стимулювання розвитку сфери послуг, удосконалення його ключових елементів з урахуванням впливу глобалізації та його структурне відображення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі глобалізації сфера послуг перетворилася на потужний сектор економіки, який створює близько 70% ВДВ у світі, де зайнято біля 60% населення планети, який залучає більше половини світових інвестицій. Українська сфера послуг за цими показниками майже наближається до світового рівня, проте її масштаб ще не свідчить про якісні перетворення та необхідний розвиток, оскільки через революційні процеси здебільшого спостерігається розширення традиційних, не наукоємних видів сервісної діяльності у національній економіці. З огляду на це вітчизняна сфера послуг потребує виваженого державного втручання та регулювання.

Спираючись на праці Р. Крамченка [4] та Н. Венгерської [5], вважаємо, що державне регулювання розвитку сфери послуг являє собою цілеспрямований та свідомий вплив державних органів управління на сукупність послугових видів економічної діяльності, шляхом застосування комплексу адміністративно-правових, економічних, інформаційних та соціальних заходів, з метою формування національної економіки постіндустріального типу та досягнення нею ознак сталості. Зазначену у визначенні мету можливо досягти лише за допомогою застосування конкретного державного механізму.

Враховуючи ідеї О. Євсєєвої [6], М. Круглова [2] та О. Чечеля [3] під механізмом регулювання розвитку сфери послуг розуміємо організаційно-економічну систему державних інструментів, методів, функцій, за допомогою якої забезпечується функціонування, регулювання, контроль за галузями сфери послуг та видами діяльності, а результатом її застосування має бути досягнення сталості і стійкості розвитку.

Регуляторний механізм розвитку сфери послуг у залежності від стану ділової активності може бути двох типів: стимулю-

вання чи стримування. Стимулюючий тип регуляторного механізму обирається у разі необхідності підтримки господарюючих суб'єктів у період економічного спаду. У цьому випадку державні заходи мають спрямовуватися на активізацію виробництва послуг [7]. Загалом під стимулюючим механізмом слід розуміти організаційно-економічну систему інструментів, методів та функцій, що реалізуються з метою забезпечення стимулювання довготривалого та стабільного розвитку національної сфери послуг. В основу такого механізму має бути покладена чітка та логічна структура взаємопов'язаних елементів. Стимулюючий напрям виявляється доцільним для сфери послуг у період рецесії, оскільки вона вкрай чутливо реагує на коливання ділової активності – більшість її суб'єктів представлена малим та середнім бізнесом, який першим не витримує конкуренції, призупиняє свою діяльність чи уходить у «тінь». Крім того, зазначений тип механізму слід використовувати для тих галузей сфери послуг, які з'єднують між собою сільське господарство та промисловість, що активізує розвиток всієї національної економіки.

Механізм стримування розвитку сфери послуг являє собою систему методів, інструментів та важелів, які покликані обмежувати ділову активність у галузях сфери послуг у період надмірних темпів економічного зростання. Він передбачає згортання державних програм підтримки, скорочення державних видатків, підвищення рівня оподаткування прибутку підприємств сфери послуг, установлення високих процентних ставок за кредитами з метою недопущення надмірної сервісизації економіки. Крім того, цей тип механізму доцільно використовувати, коли сфера послуг починає надмірно зростати «сама в собі», тобто у разі відсутності налагодження взаємозв'язків між секторами національної економіки. У цьому разі ефективним виявляється інструмент підвищення вимог до якості послуг, який виконує сануючу функцію.

Для того, щоб обрати тип механізму регулювання сфери послуг, скористаємося методикою розрахунку загального індексу розвитку сфери послуг у національній економіці (IDNEs) [8]. Розрахунок цього індексу

та його динаміки проведемо для сорока країн з різним ступенем економічного розвитку. Цей аналіз дозволить нам визначити також тип політики, яку слід застосовувати: активну, пасивну чи активно-пасивну. У результаті розрахунків було виділено 7 груп країн: з дуже низьким рівнем розвитку сфери послуг (IDNEs менше 0,040) – Азербайджан, Вірменія; з низьким (від 0,040 до 0,056) – Киргизія, Білорусь, Туреччина, Казахстан, Молдова, Грузія; нижче середнього (від 0,056 до 0,071) – Словаччина, Румунія, Литва, Україна, Сербія, Польща, Чехія, Болгарія, Латвія, Росія, Естонія; середнім (від 0,071 до 0,087) – Угорщина, Словенія, Хорватія, Португалія; вище середнього (від 0,087 до 0,102) – Австрія, Фінляндія, Норвегія, Іспанія, Швеція, Греція, Кіпр, Нідерланди, Бельгія, Данія, Швейцарія; високим (від 0,102 до 0,118) – Ірландія, Італія, Німеччина; найвищим (вище 0,118) – Великобританія, Франція, США.

Отримані значення загального індексу свідчать, що національна сфера послуг в Україні ще не досягає середнього рівня розвитку та відстає від більшості країн ЄС. Тому регуляторним органам слід застосовувати механізм стимулювання розвитку сфери послуг. З іншого боку дії цих органів мають бути комплексними: активними по відношенню до наукомістких та знаннєємних галузей та пасивними – до розподільчих.

Виходячи із визначення механізму стимулювання розвитку сфери послуг представимо його у вигляді взаємопов'язаних елементів. Першим елементом механізму є діагностика рівня розвиненості національної сфери послуг та рівня стимулювання на основі розрахунку IDNEs. Вважаємо, якщо IDNEs менше 0,056, то стимулюючий механізм має бути всеохоплююче активним (такий механізм слід застосовувати країнам з низьким та дуже низьким рівнем розвитку сфери послуг); якщо IDNEs від 0,056 до 0,087, – механізм активно-пасивний (для країн з рівнем розвитку сфери послуг нижче середнього та середнім); якщо IDNEs від 0,087 до 0,102, – механізм стабілізаційний (для країн з рівнем розвитку сфери послуг вище середнього та високим застосовується лише з метою згладжування кризових явищ); якщо IDNEs вище 0,118, то слід переключитися на пасивний механізм стиму-

лювання (для країн з найвищим рівнем розвитку сфери послуг). В Україні доцільно, на наш погляд, використовувати активно-пасивний механізм стимулювання. Величина IDNEs України у 0,059 пункти та наявна негативна динаміка протягом останніх восьми років дозволяє зробити висновок про відсутність дієвих й ефективних інструментів стимулювання та вимагає їх перегляду і зміни.

Другим елементом зазначеного механізму є визначення цілей стимулювання розвитку сфери послуг на основі аналізу його особливостей та тенденцій в Україні. На сучасному етапі національна сфера послуг характеризується скороченням ВДВ, зайнятості, експорту послуг, значними диспропорціями у галузевій структурі, високою залежністю від експорту розподільчих послуг. Відповідно цілями даного механізму повинні стати заміна негативної динаміки позитивною у ключових показниках розвитку сфери послуг, диверсифікація галузевої структури даного сектору економіки та зміна пріоритетів в експорті послуг.

Третьою, не менш вагомою складовою механізму стимулювання розвитку сфери послуг є вибір виду політики. Політика стимулювання може бути активна або пасивна. Пасивна політика спрямовується на розвиток і підтримку традиційних галузей та видів економічної діяльності сфери послуг, які сформувалися у країні. Вона не передбачає радикальних змін і застосовує здебільшого непрямі методи регулювання. Доцільно застосовувати у торговельних та транспортних послугах. Активна політика спрямована на розвиток та підтримку інших від традиційних галузей та видів економічної діяльності (для України це інформаційні, консалтингові, інжинірингові послуги тощо, які володіють вищим ступенем знаннєємності), передбачає активне втручання держави у створення сприятливих умов діяльності суб'єктів господарювання. У цьому випадку використовується значна кількість прямих стимулюючих методів. З урахуванням результатів аналізу динаміки IDNEs, а також особливостей національної сфери послуг, вважаємо, що в Україні доцільно використовувати активно-пасивний вид політики.

Проведення будь-якого виду еконо-

мічної політики вимагає наявності організаційного забезпечення. Воно включає правові, інформаційні, фінансові та наукові складові. Правова складова враховує формування системи законодавчих та нормативних актів, розроблення і затвердження стратегії та програм розвитку сфери послуг. Їхніми основними цілями повинні стати: забезпечення населення якісними та доступними послугами, підтримка розвитку ділових та професійних послуг, які сприяють розвитку наукомістких і високотехнологічних промислових галузей та формуванню інноваційної інфраструктури [9]. Крім того, у Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [10] слід було б включити положення, які охоплюють не лише окремі галузі сфери послуг (транспортну, інформаційну, житлово-комунальну, оздоровчу, освітню), а сектор сфери послуг економіки у цілому.

Інформаційна складова передбачає збирання, оброблення, збереження інформаційної бази щодо показників оцінки розвитку сфери послуг, полегшення доступу користувачів до неї. Вважаємо необхідним ви-

світлювати на офіційному сайті Державної служби статистики України базу статистичних даних зі значним ступенем деталізації по сфері послуг. За приклад можна взяти бази даних Євростату чи Світового банку, які дозволяють користувачам охопити широкий масив статистичної інформації та підібрати необхідну за потребою.

Фінансове забезпечення враховує полегшення доступу сервісних підприємств до фінансових та кредитних ресурсів, створення методичного інструментарію, який дозволяє обирати підприємства, чия діяльність є найбільш важливою для національної економіки у цілому. І нарешті наукове забезпечення охоплює подальше поглиблення досліджень щодо розвитку сфери послуг.

Найбільш складним та важливим елементом механізму є четвертий елемент, який передбачає вибір інструментів для реалізації цілей стимулювання. Для більшої наочності та спрощення викладення матеріалу представимо систему цілей та інструментів на рисунку 1.



Рис. 1. Взаємозв'язок між цілями та інструментами механізму стимулювання розвитку сфери послуг в Україні.

Стимулювання зайнятості у сфері послуг має зосереджуватися на ключових напрямках: активізації підприємницької діяльності, заохоченні до створення нових робочих місць, до зростання розміру заробітної

плати, не збільшуючи собівартості послуг.

Активізація підприємницької діяльності потребує стабілізації політичної та економічної ситуації, покращення інвестиційного клімату. В Україні існує значна част-

ка тіньової економіки, тому необхідним є створення умов для «детінізації» бізнесу. Наприклад, надання додаткових кредитних ресурсів на пільгових умовах після офіційної реєстрації підприємства та скорочення бюрократичних перепон.

Іншим мотивуючим чинником є створення в Україні додаткових вільних сервісних економічних зон для освоєння національними виробниками сучасних видів послуг і методів їхнього надання. Це б сприяло залученню в цю сферу іноземних інвестицій, технологій і менеджменту, а також дозволило б скоротити розміри тіньового сектору.

Наступним напрямом є проведення тренінгів з підприємцями, навчальних семінарів та надання комплексних консультацій. Вважаємо доречним у виборі акцентів тренінгів зосередитися на особливостях ведення бізнесу в сфері послуг, на розробленні креативних ідей, написанні бізнес-плану та проведенні рекламної кампанії.

Для підвищення рівня оплати праці вважаємо найбільш дієвим скорочення податкового навантаження. Найбільш ефективним шляхом вирішення зазначених проблем вважаємо зменшення ставок єдиного соціального внеску (ЄСВ). Наприклад, зменшення ЄСВ на третину призведе до скорочення навантаження на ФЗП до 36,38 %. У такому випадку рівень зарплати може збільшитися на 18,12 %. Також необхідно застосувати адміністративно-правові інструменти, які передбачатимуть нормативне закріплення обов'язку підприємств спрямовувати вивільнені кошти на зростання рівня заробітної плати.

Додатковим стимулом до зростання зайнятості у сфері послуг може стати компенсація витрат на соціальні внески. Вважаємо за доцільне в існуючих нормативних актах, щодо надання компенсаційних пільгових програм для новостворених суб'єктів господарювання, а також для існуючих підприємств, які створюють нові робочі місця, виключити послуги розподільчого характеру та включити виробничі й соціальні.

Зростання зайнятості у сфері послуг автоматично спричинить зростання взаємопов'язаних з нею показників валової доданої вартості та експорту. Крім того, додатковим поштовхом для підвищення останніх слугуватиме активізація сукупних витрат домо-

господарств, що можливо досягти за допомогою інструментів державної політики та інструментів самих підприємств. Так, інструменти державної політики передбачають підвищення рівня мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму до розмірів адекватних сучасному рівню цін та потребам населення; усунення надмірної диференціації в оплаті праці; гармонізацію структури сукупних витрат.

Підприємства в умовах економічного спаду та кризи мають концентруватися не на максимізації прибутку, а лише на покритті власних витрат та їх мінімізації, це дозволить не зупиняти діяльність та зберегти клієнтську базу. Що стосується стимулювання попиту, то потрібно активно використовувати практику диференційного ціноутворення на послуги, поширювати можливість оплати послуг у розстрочку та частинами, а також надання послуг у кредит. Для реалізації менш популярних послуг вважаємо за доцільне їх комплектувати додатковими бонусними пропозиціями, що дозволить зберегти доходи та робочі місця.

Вважаємо доречним налагоджувати взаємозв'язки між підприємствами послугової та виробничої сфери, через підписання договорів співробітництва та цільового спрямування робітників промисловості, сільського господарства на навчання, отримання медичної допомоги чи відпочинку.

Ці заходи приносятимуть підприємствам довготривалий ефект, оскільки, вкладаючи кошти в освіту та здоров'я працівників, створюючи безпечні умови праці, фірми отримують у своє розпорядження більш кваліфіковану робочу силу, відкриваючи дошкільні заклади – вивільняють робочу силу для участі у виробництві, уводячи різні системи соціального захисту своїх працівників – утримують кваліфіковану робочу силу у межах власної підприємницької структури, тощо. Цілком зрозуміло, що все це – запорука більш високої конкурентоспроможності та більшої прибутковості в перспективі [11].

П'ятим елементом механізму стимулювання розвитку сфери послуг є контроль за застосуванням обраних інструментів, виявлення недоліків їх реалізації на практиці; порівняння прогнозних показників та фак-

тичних. Такий контроль можуть здійснювати різні комітети та відомства Верховної Ради та Кабінету Міністрів України, зокрема Комітет з питань підприємництва, регуляторної та антимонопольної політики, Комітет з питань економічної політики, Комітет з питань податкової та митної політики, Комітет з питань соціальної політики, зайнятості та

пенсійного забезпечення, Антимонопольний комітет України, тощо.

Шостий елемент передбачає удосконалення інструментів стимулювання у тому разі, якщо вони не матимуть практичного ефекту. Чітко структурований механізм стимулювання розвитку національної сфери послуг представлено на рис. 2.

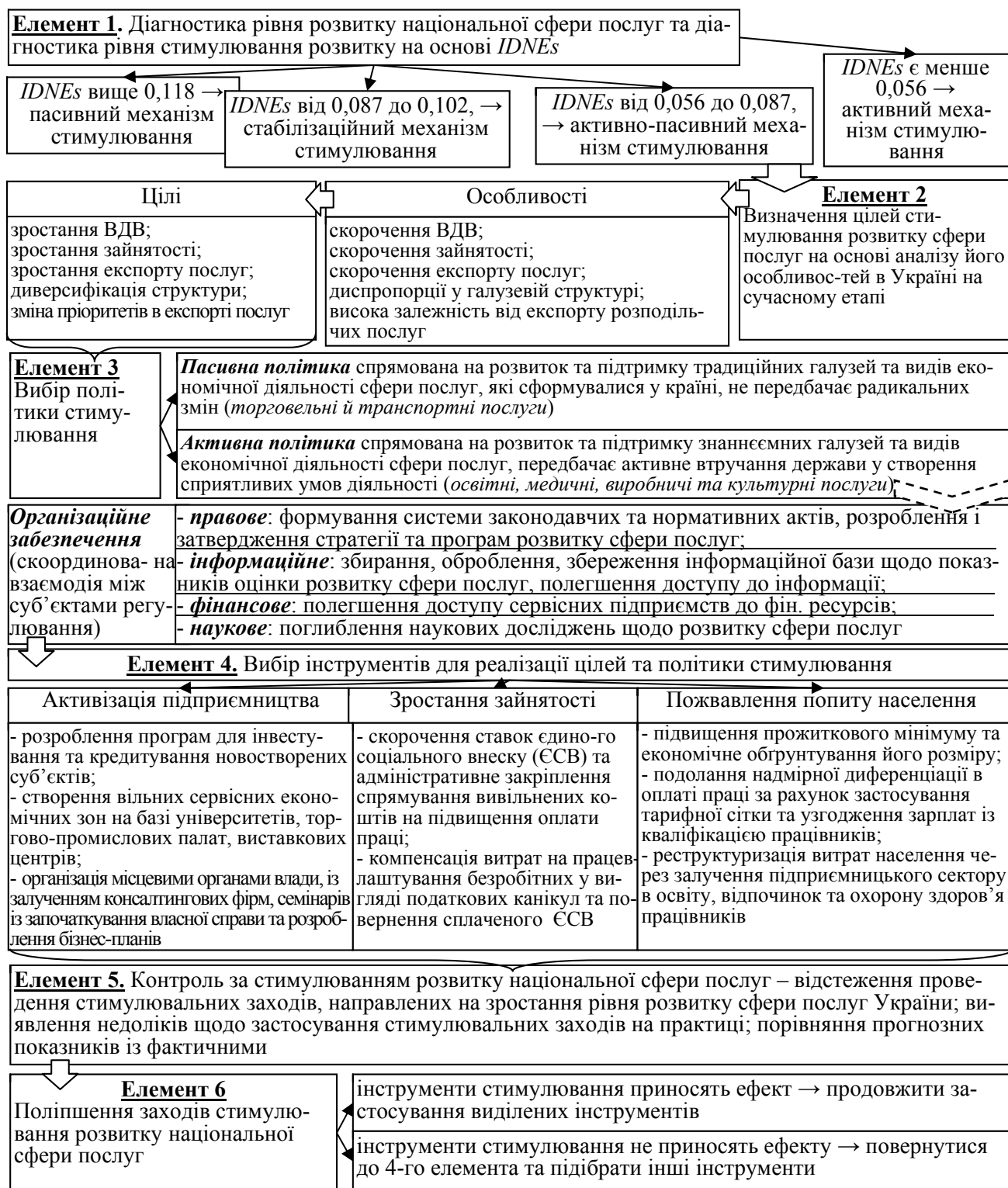


Рис. 2. Механізм стимулювання розвитку національної сфери послуг та його елементна структура.

Перевірити дієвість удосконаленого механізму стимулювання розвитку національної сфери послуг можна за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, побудувавши регресійні моделі, та на їх основі зробити прогноз на період до 5 років. Якщо у результаті прогнозу ключові показники (зайнятості, валової доданої вартості, і експорту послуг) зростатимуть, то запропонований механізм доцільно застосовувати на практиці. У подальшому наукові дослідження слід зосередити на проблемі перетворення кількісного зростання на якісні зрушення.

Висновки. Запропоновано механізм стимулювання розвитку національної сфери послуг, який враховує результати глибинного аналізу розвитку цієї сфери на основі розрахунку *IDNEs* та вплив на неї різноманітних чинників. Розкрито основні елементи зазначеного механізму, які дозволяють визначити необхідність проведення активно-пасивної політики стимулювання через пожвавлення підприємницької діяльності, підвищення рівня зайнятості у послугових галузях, які продукують інноваційні та знансесмні послуги, та інтенсифікацію платоспроможного попиту населення. Удосконалений механізм дає змогу контролювати та поліпшувати виконання стимулювальних заходів, а також здійснити сценарне прогнозування динаміки зайнятості, валової доданої вартості та експорту послуг.

Література

1. Сахно Є. Ю. Державне регулювання сфери послуг / Є. Ю. Сахно, К. В. Лазовська // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – №1 (13). – С. 20–25.
2. Круглов М. П. Науково-методичні підходи до формування державної політики сталого розвитку регіонів / М. П. Круглов // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Сер.:

Державне управління. – 2014. – Т. 235, Вип. 223. – С. 50–55.

3. Чечель О. М. Принципи та механізм державного регулювання економіки [Електронний ресурс] / О. М. Чечель // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 103–111. – Режим доступу до статті : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamcudu_2013_2_18.pdf.

4. Крамченко Р. А. Державне регулювання розвитку сфери послуг / Р. А. Крамченко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 188–197.

5. Венгерська Н. С. Регіональна сервісна політика як необхідна умова розвитку сфери послуг / Н. С. Венгерська // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – № 2. – С. 142–152.

6. Євсєєва О. О. Особливості механізму регулювання розвитку сфери послуг України в умовах глобалізації / О. О. Євсєєва // Економічний простір: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2014. – № 92. – С. 115–125.

7. Попельнюхов Р. В. Державне регулювання макроекономічної стабільності / Р. В. Попельнюхов // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2009. – № 2. – Режим доступу до статті : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=17>.

8. Шевченко Ю. О. Методологічні підходи до оцінки рівня розвитку сфери послуг країн світу / Ю. О. Шевченко // Матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції [«Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України»], (м. Ужгород, 07 березня 2014 р.). – Ужгород : Вид. дім «Гельветика», 2014. – С. 43–46.

9. Венгерська Н. С. Регулювання розвитку сфери послуг регіонів України : дис. ... кандидата економ. наук : 08.00.05 / Н. С. Венгерська. – Запоріжжя, 2012. – 239 с.

10. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 р. [Електронний ресурс] / Президент України Петро Порошенко : Офіційне інтернет-представництво. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.

11. Пилипенко Ю. І. Соціально-відповідальна поведінка бізнесу: сутність та умови формування в Україні / Ю. І. Пилипенко, Г. М. Пилипенко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2014. – № 4. – С. 28–35.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ю. А. Кусакова, к. э. н., А. С. Самило, ГВУЗ «Запорожский национальный университет»

В статье исследуются особенности разработки и построения механизма стимулирования развития сферы услуг в условиях глобализации. Предложено усовершенствовать указанный механизм с учетом величины индекса развития сферы услуг в национальной экономике (*IDNEs*). В отличие от других указанный механизм имеет четкую элементную структуру, учитывает уровень развития сферы услуг, нацеливается на активизацию предпринимательской деятельности, рост занятости, оживление спроса населения на услуги, позволяет кон-

тролировать и улучшать поддержку развития сервисных областей и видов экономической деятельности в национальной экономике.

Ключевые слова: услуга, сфера услуг, механизм стимулирования, развитие сферы услуг, знание-ёмкие отрасли, национальная экономика, глобализация.

IMPROVEMENT OF THE STIMULATION MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF SERVICES IN THE NATIONAL ECONOMY IN GLOBALIZATION

Yu. A. Kusakova, Ph. D (Econ.), A. S. Samilo, SHEI «Zaporizhzhya National University»

The features of developing and constructing a mechanism of service sector stimulation in the context of globalization are examined. The improvement of this mechanism is proposed, taking into account the value of the general index of national service sector development (IDNEs). In contrast with others, this mechanism has a clear elemental structure that takes into account the level of services sphere development, directed to intensify the entrepreneurial activity, employment growth, the recovery in household demand for services, allows to monitor and improve support for the development of service sector and service economic activities in the national economy.

Keywords: service, service sector, stimulation mechanism, services development, knowledge-intensive industries, national economy, globalization.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Прушківською Е. В. Надійшла до редакції 04.04.16.

ПРО РОЗШИРЕННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*В. М. Шаповал, д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
valentina-shapoval@rambler.ru*

*Т. В. Герасименко, к. геол. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
tatyana400@gmail.com*

У статті уточнено сутність соціально-економічного розвитку підприємства та досліджено чинники розвитку суб'єктів господарювання за умов мінімального прибутку або його відсутності. Визначено особливості витратного механізму виробничого підприємництва, його можливості мінімізувати прямі витрати, що дозволяють при цьому збільшувати непрямі, більшість з яких є значною часткою складової соціального розвитку трудових ресурсів підприємства.

Ключові слова: підприємство, соціально-економічний розвиток, прибуток, прямі витрати, непрямі витрати, ефективне управління.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання юридичний статус підприємств України зажадав нових підходів і методів організаційного та економічного управління соціальним розвитком. Слід нагадати, що бізнес (англ.: Business), організатором якого є інвестори та менеджери – це справа (заняття), яка приносить дохід (підприємницький або комерційний).

Підприємництво – самостійна, ініціативна, систематична діяльність на власний ризик з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку. З наведених вище теоретичних формулювань простежується різночитання в суті кінцевих економічних результатів бізнесу і підприємництва.

Простежимо далі, підприємство (англ.: enterprise) – самостійний господарський суб'єкт з правами юридичної особи, який на основі використання майна виготовляє і реалізує продукцію, виконує роботи, надає послуги, не має в своєму складі інших юридичних осіб і діє на принципах господарського розрахунку.

Викладені вище поняття бізнесу (прийняті у світовій економіці), підприємництва та підприємства, при оцінці їх кінцевих економічних результатів дозволяють їх вважати синонімами.

Виробниче підприємство, що здійснює підприємницьку діяльність, тобто бізнес не-

залежно від своїх юридичних розмірів, є суб'єктом ринкової економіки. Метою самостійних підприємств, які здійснюють підприємницьку, у т. ч. й операційну діяльність як вид бізнесу, не залежно від його обсягу виробництва і реалізації (продажу) продукції, є отримання доходу. Чому саме «доходу»?

Економічні складові доходу – витрати і прибуток. Слід згадати, що при відсутності прибутку, доходом є витрати, формування і відтворення яких значною мірою залежить від власників підприємств.

Розглядаючи фінансову основу соціально-економічного розвитку виробничих підприємств і її реалізацію, необхідно чітко (на основі законодавства держави) диференціювати джерела утворення.

Зазначені рекомендації щодо формування фінансових можливостей забезпечення соціального розвитку виробничих підприємств України особливо затребувані останнім часом.

В основу управління соціальним розвитком на підприємствах покладені матеріальні й фінансові результати підприємницької діяльності. Причому, як зазначалося вище, фінансові результати підприємств слід розглядати не тільки за наявністю прибутку, а й за витратними елементами.

У бізнесі (підприємства) склалося розуміння, якщо заявлений ними прибуток, то можна формувати тривалий соціальний роз-

виток підприємства. Саме таке розуміння фінансової реалізації соціально-економічного розвитку в сьогоденних умовах господарювання підприємств України є не прийнятним. Реалізації заходів бізнесу щодо соціально-економічного розвитку сьогодні вимагає коротких термінів протягом операційного періоду діяльності підприємства.

Аналіз економічної ефективності підприємницької діяльності підприємств за її складовими, доходом і прибутком дозволяє диференційовано розкрити стан джерел фінансування соціального розвитку.

Наявність прибутку підприємства не завжди є основою створення (або поповнення) фонду споживання, основного внутрішньогосподарського механізму соціального розвитку, і ось чому. Стан матеріальної і технічної основи функціонування підприємств (здебільшого оборотні й необоротні активи) вимагає значного оновлення і, як наслідок, вони споживають значні інвестиції. Дорогі кредити змушують підприємства в першу чергу задіяти власні фінансові ресурси (фонд накопичення), складовою яких є прибуток.

Для підприємств, у яких чистий прибуток незначний або відсутній, основним джерелом соціального розвитку є витрати або собівартість продукції (послуг).

Структурування внутрішньогосподарських фінансових можливостей і їх аналіз з метою належного забезпечення соціальних витрат на підприємствах є найголовнішим завданням інвесторів і менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальні проблеми входять до числа найбільш гострих в умовах формування соціально-орієнтованої моделі економіки. На макrorівні соціально-економічним проблемам та шляхам їх вирішення присвячено праці О. І. Амоші [1], Ю. М. Великого [2], М. О. Кизима [4], Ю. В. Панчекової [6], О. А. Махуринської [5], В. А. Скуратівського [7] та ін. Завдяки їх науковим і практичним розробкам створено серйозну базу необхідності розуміння реальної економіки підприємств у питаннях формування і реалізації соціально-економічного розвитку підприємства. Але праці зазначених учених не достатньо повно розкривають проблеми соціально-економічного розвитку підприємства

за умов відсутності прибутку. Подальші дослідження розглянутої проблеми залишаються особливо актуальними в сучасних умовах господарювання виробничих підприємств.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є уточнення сутності соціально-економічного розвитку підприємства та дослідження чинників розвитку суб'єктів господарювання за умов мінімального прибутку або його відсутності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законодавство України звертає увагу на необхідність проведення комплексу заходів щодо виконання завдань соціального захисту трудових ресурсів як за загальнодержавними напрямками, так і за колективними договорами підприємств.

На думку авторів статті, у сучасних умовах господарювання підприємств України, коли ринок продажів «сповзає» вниз, виробник зобов'язаний утримувати свої позиції, пропонуючи клієнтам покращену якість готової продукції, зберігаючи при цьому професійний склад кадрів. Якісний склад кадрів був і залишається основою конкурентоспроможності підприємства.

Основою соціальної захищеності працівників підприємств, у будь-яких умовах господарювання є заробітна плата. Аналізуючи динаміку зміни мінімальної заробітної плати за останні роки (2009–2015), слід відзначити її складний тренд. Якщо з 2009 року він був позитивним, то у 2014 році його зростання дорівнювало «0», протягом 2015 року мінімальна заробітна плата зросла на 13 % [1].

Фонд оплати праці, основою якого є заробітна плата працівника, сьогодні залежить не від обсягу виробництва, а від обсягу реалізації продукції (послуг). Конкурентоспроможність підприємства в основному визначається якістю і рівнем ціни на запропонований ринку товар і, як наслідок, формує вартість масиву продажів (реалізації), а, значить, і фонд оплати праці. Економічна закономірність зростання або підтримання рівня заробітної плати працівників підприємства, перш за все, вимагає позитивного тренду зарплатоємності продукції [4]. Однак, названа закономірність вимагає забезпечення зростання продуктивності праці

більш високими темпами, ніж коефіцієнт зарплатоємності.

Економічною аксіомою діяльності підприємства було і буде рівень доходу та ефективність використання його виробничих ресурсів. Реально прогнозувати зростання виробництва і реалізацію продукції, а, отже, забезпечувати прибутковість підприємства та стабільність виплати заробітної плати працівникам – сьогодні залишається складним питанням.

Економіка та фінанси країни, тобто, її господарський комплекс, за останній статистичний період показують негативний результат. Головним показником економіки держави є рівень ВВП. У 2014 році Україна за рівнем ВВП займала 114 місце у світі, його зріст становив 0 %, індекс інфляції на кінець 2014 року складав 124,9 %. За перше півріччя 2015 року рівень ВВП знизився на 12,7 % [3]. З огляду на вплив зовнішніх боргів України, навіть за умов їх реінвестування новими кредитами, не слід очікувати якогось поліпшення державної соціальної політики на найближчий період. Це стосується соціальних фондів, більшість з яких навіть не передбачається вводити в систему держбюджету, тобто тут спостерігається позиція слабкої соціальної захищеності найбільш вразливих прошарків суспільства, до яких належать робочі кадри підприємств [2]. Отже, соціально-економічний розвиток підприємств у визначальній мірі залежить від їх менеджменту та інвесторів, тобто від бізнесу.

З огляду на очікуване зниження обсягів експорту і можливу зміну імпорту товарів, у тому числі за рахунок негативної зміни цін (прикладом може служити передбачуваний імпорт вугілля України з ПАР у 2016 році, зростання ціни за одну тонну може скласти більше 30 %), прибутковість більшості підприємств навряд чи буде позитивною.

Вищеперераховані економічні умови господарювання висувають керівництву підприємств та інвесторам жорсткі вимоги щодо забезпечення соціально-економічного розвитку, збереження штату працівників, якості життя і, як наслідок, усіх наступних громадських подій.

Відсутність прибутку ще не означає

неможливість здійснювати соціальний розвиток підприємства. У розпорядженні бізнесу залишається значна частка доходу, що є фінансовою основою функціонування підприємств і одночасно виконанням його соціальних зобов'язань.

Роль держави у формуванні коштів на підтримку соціальних витрат, у т. ч. і на підприємствах, зумовлюється законодавством України. Сьогодні, при високому ступені самостійності підприємств, в інтегральній системі згаданих витрат слід враховувати їх диференціацію на відрахування державі як Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) і внутрішньогосподарське забезпечення соціального розвитку підприємства. Якщо ставка ЄСВ установлюється державою відповідно до заробітної плати, та на даний час складає в середньому 43 % доходу (до 2016 р.), з початку 2016 р. – 27 %, то внутрішньогосподарські витрати у визначальній мірі забезпечуються прибутком і собівартістю продукції [6].

Для більшості підприємств в умовах підприємницької діяльності при значній вірогідності відсутності прибутку фінансовою основою соціального розвитку є собівартість продукції (витрати). Значну кількість елементів витрат, місця їх виникнення, право участі в виробництві, функціональний характер та інше зумовлюють їх класифікацію.

Підприємства самостійно планують і враховують витрати (собівартість), беручи за основу Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Слід зазначити, вищезазначене законодавство належним чином характеризує сутність витрат за елементами операційної діяльності підприємств, але недоліком його є відсутність директиво розробленої нормативної бази. Це головним чином стосується непрямих витрат, де в деякій мірі зосереджуються витрати на соціальні заходи.

Для пошуку фінансової основи забезпечення принципів соціального розвитку за собівартістю продукції слід розкрити зміст її елементів (або калькуляційних статей). Для підприємств України, відповідно до стандарту з обліку, фактичні витрати виробничо-господарської (операційної) діяльності групують за економічними елементами, наве-

деними на рис. 1.



Рис. 1. Елементи операційних витрат

Наведене групування витрат операційної діяльності не розкриває весь спектр можливих витрат, які можна віднести до витрат на реалізацію соціальних заходів. На нашу думку, для розкриття змісту зазначених елементів варто звернутися до П (С) БОУ 16 «Витрати» [8].

Заробітна плата за виконаний обсяг робіт разом з іншими видами доплат (що не відносяться до додаткової зарплати) за всіма категоріями працівників за звітний період становить фонд оплати праці. Фонд оплати праці є значущою характеристикою рівня соціальної захищеності трудових ресурсів підприємств [5]. Однак, якщо складові фонду оплати праці – основна і додаткова заробітні плати – можна віднести до регульованих і, у якійсь мірі, вони підлягають контролю, то інші стимулюючі й компенсаційні доплати не мають «статус кво» і вимагають їх розшифровки.

У вищеперерахованих елементах витрат (собівартості), крім оплати праці, зосереджені можливості додаткового преміювання персоналу: за якісне виконання планових завдань з виробництва і реалізації продукції, за перевиконання норм виробітку, за скорочення тривалості виробничого циклу, за економію оборотних коштів, у т. ч. матеріальних і сировинних ресурсів, за мінімізацію термінів і вартості проведення ремонтів та ін. Названі заохочення, як і інші заохочувальні та компенсаційні виплати, нараховуються (як правило) на розсуд облікових служб підприємств.

І все ж, на нашу думку, є велика необ-

хідність розкрити названі витрати. До них слід відносити: суми, що виплачуються працівникам, які перебувають у відпустці з ініціативи адміністрації з частковим збереженням заробітної плати; надбавки і доплати; винагороди (процентні надбавки) за вислугу років, стаж роботи (надбавки за стаж роботи за фахом на підприємстві); винагороди за відкриття, винаходи та раціоналізаторські пропозиції; премії за сприяння винахідництву і раціоналізації; за створення, освоєння і впровадження нової техніки; за введення у зазначений термін дострокових виробничих потужностей і об'єктів будівництва; за своєчасну поставку продукції на експорт та інше; премії, що виплачуються у встановленому порядку за спеціальними системами преміювання, у тому числі за: збір і здачу окремих видів відходів виробництва для вторинного їх використання; збір, сортування, зберігання і здавання вторинної сировини; скорочення часу перебування вагонів під завантаженням і розвантаженням, їх щільне завантаження, підвищення рівня маршрутизації перевезення вантажів транспортом.

Підприємство має право на: одноразові заохочення (наприклад, окремих працівників за виконання дуже важливих виробничих завдань); заохочення до ювілейних та пам'ятних дат (як у грошовій, так і у натуральній формі); оплату додаткової відпустки; виплату різниці між заробітками при переведенні на нижче оплачувану роботу; збереження середньої заробітної плати при звільненні; виплату матеріальної допомоги (оздоровчі, екологічні та інші виплати); виплату суми наданих підприємством трудових і соціальних пільг (оплата додаткових відпусток, у тому числі жінкам, які виховують дітей); оплату за навчання у навчальних закладах дітей працівників підприємства; одноразову допомогу працівникам, які виходять на пенсію; здешевлення вартості харчування працівників як готівкою, так і безготівковими розрахунками в їдальнях, буфетах, профілакторіях; інші виплати, які мають індивідуальний характер (оплата квартири та орендованого житла, проїзних квитків, протезування, виплати різниці в цінах на паливо, у випадках, не передбачених чинним законодавством і т. п.) [7].

Вищеперераховані місця зосередження

коштів для названих соціальних складових у більшій мірі належать до собівартості продукції, (витрат підприємств). Саме витратний механізм виробничого підприємництва відбиває ступінь ефективного управління підприємством, його можливості мінімізувати прямі витрати, що дозволяють при цьому збільшувати непрямі, більшість з яких є значною часткою складової соціального розвитку трудових ресурсів.

Вирішення питань підвищення матеріальної зацікавленості і, як наслідок, соціального захисту працівників підприємств має величезне значення. Саме професійний працівник з креативним мисленням, неординарними підходами у вирішенні завдань, що стоять перед організацією в період нестабільної економіки, визначає саму здатність організаційного розвитку та придбання конкурентних переваг. І тому сьогодні вже ні в кого не викликає сумніву той факт, що основною конкурентною перевагою будь-якого господарюючого суб'єкта стають професійні кадри підприємства.

Формування персоналу промислового підприємства сьогодні тісно інтегрується з вимогами його раціонального закріплення. Залучення на підприємство значної кількості нових працівників, у т. ч. робітників, що не завжди передбачає підвищення ефективності праці, впливає на конкурентний потенціал і конкурентні переваги підприємства в жорстких умовах господарювання.

Для ефективного управління процесами формування та закріплення працівників на підприємствах, зберігаючи при цьому високий професіоналізм, необхідно пропонувати гідну заробітну плату та інші заохочувальні виплати, які є фінансовим забезпеченням соціального розвитку трудових ресурсів.

Слід зазначити, що в останні роки підприємства зіткнулися з труднощами не тільки у власній фінансовій сфері, а й у сфері структурування своїх кадрів. Виною тому часті зміни в організаційній структурі, зміни власника та менеджменту, обсягів і видів виробництва продукції, стратегії розвитку, впровадження нових управлінських концепцій та ін. Отже, не можна не враховувати відторгнення працівниками нових норм, правил, умов праці та рівня їх оплати. Сер-

йозною проблемою при цьому є наявність і закріплення кваліфікованих фахівців, здатних системно управляти виробничими ресурсами. Саме ефективне управління комплексом виробничих ресурсів підприємства, забезпечення оптимальних витрат на виробництво і реалізацію продукції є їх функціональними завданнями.

Якщо звернутися до складу та структури витрат підприємств, то вже ніхто не дивується високій матеріалоємності та низькій зарплатоємності продукції. І причина не в «легкій» низькооплачуваній праці, а часом у праці організаційно не продуманій, без урахування не тільки швидкоплинного соціального забезпечення, але і негативних економічних і соціальних наслідків у перспективі.

Таким чином, на думку авторів, у першому наближенні необхідне урахування можливих локальних місць зосередження коштів для реалізації соціальної основи функціонування підприємства, не залежно від рівня його доходів. При цьому необхідно не тільки враховувати, але і розробляти та затверджувати кошторис названих витрат. Саме кошторис витрат на соціальний розвиток трудових ресурсів за всіма елементами витрат (зазначених вище) повинен бути основою колективного договору.

На жаль, на більшості підприємств відсутня реальна методологія формування фінансової основи вищезазначеного договору. За своєю економічною суттю названий договір розробляється на госпрозрахункових засадах ведення підприємницької діяльності підприємства з акумулюванням можливих джерел грошових коштів за складовими елементами доходу на соціальне забезпечення трудових ресурсів.

Висновки. Сформоване розуміння соціально-економічного розвитку підприємства (при відсутності прибутку) базується в основному на заробітній платі, тоді як інші заохочувальні та компенсаційні виплати за раніше згаданими елементами операційних витрат у значній мірі опускаються. До головної причини такого явища слід віднести недостатній контроль (а іноді й недостатній рівень економічних знань) підприємців за розробкою кошторису витрат з локальним плануванням витрат на матеріальне стиму-

лювання мотивації праці.

На більшості підприємств роботодавці (та інвестори) всю відповідальність поклали на бухгалтерські служби, інші підрозділи реально не беруть участі в названих розробках, вони або усунулися самостійно, або їх усунули, мотивуючи відсутністю фінансових можливостей, тобто прибутку.

Управління грошовими коштами для соціально-економічного розвитку підприємства (за їх залишковою, майже нульовою вартістю), коли профспілки самоусунулися, а бізнес зосередився на відтворенні виробничого капіталу підприємств, можна назвати управлінсько-правовим задзеркаллям. Управлінсько-правове задзеркалля сьогодні завтра стане дзеркалом нових трудових майданів найманих працівників підприємств. Бізнесу, у т. ч. виробничому, у складних економічних умовах уже зараз необхідно дбайливо ставитися до свого соціального розвитку.

Не менш важливі завдання стоять перед профспілковими комітетами щодо виконання їх призначень. Прагматизм у спільній роботі роботодавців і профспілок з пошуку можливих резервів при реалізації принципів соціального розвитку може забезпечувати їх значуще організаційне призначення, в ін-

шому випадку час буде працювати проти них.

Література

1. Амоша О. І. Формування кластерної моделі соціально-економічного розвитку міста / О. І. Амоша, К. В. Некрасова // Економіка будівництва і міського господарства, 2005. – № 1. – С. 13–18.
2. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства: монографія / Ю. М. Великий // М-во освіти і науки України, Харків: нац. екон. ун-т. – Харків : ІНЖЕК, 2009. – С. 14–23.
3. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Кизим М. О. Управління створенням і розвитком видатної корпорації: монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, І. В. Ялдин – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 208 с.
5. Михуринская Е. А. Концепции социально-экономического развития общества в контексте экономических теорий / Е. А. Михуринская // Проблемы материальной культуры, 2006. – №86. – С. 34–38.
6. Панченкова Ю. В. Економічна суть витрат основної діяльності промислового підприємства / Ю. В. Панченкова, С. І. Головацька // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 1 (26). – С. 282–294.
7. Скуратівський В. А. Основи соціальної політики: навч. пос. / В. А. Скуратівський, О. М. Палій // Міжрегіональна академія управління персоналом. – К. : МАУП, 2002. – 199 с.
8. П(С)БОУ 16 «Витрати» від 31.12.1999 № 318. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

О РАСШИРЕНИИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В. М. Шаповал, д. э. н., профессор, ГВУЗ «Национальный горный университет»,
Т. В. Герасименко, к. геол. н., доцент, ГВУЗ «Национальный горный университет»*

В статье уточнена сущность социально-экономического развития предприятия и исследованы факторы развития субъектов хозяйствования при условии минимальной прибыли или ее отсутствия. Определены особенности затратного механизма производственного предпринимательства, его возможности минимизировать прямые затраты, позволяющие при этом увеличивать косвенные, большинство из которых являются значительной долей составляющей социального развития трудовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: предприятие, социально-экономическое развитие, прибыль, прямые затраты, непрямые затраты, эффективное управление.

EXPANSION OF SOURCES OF FINANCING SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

*V. M. Shapoval, D.E., Prof., SHEI «National Mining University»,
T. V. Herasymenko, Ph. D (Geological), Ass. Prof., SHEI «National Mining University»*

The essence of the socio-economic development of the company is clarified, and the factors of development of economic entities in conditions of minimum profit or its absence are examined.

The features of the cost mechanism of the production business are identified, which allows to minimize direct costs, at the same time to increase indirect ones, most of which are a significant part of the social component of the development of labor resources of the enterprise.

Keywords: enterprise, social and economic development, profit, direct costs, indirect costs, effective management.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Швецем В. Я.

Надійшла до редакції 20.04.16.

УДК [338.45.01+658.27]: 622.271

ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ГІРНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ: СТРАТЕГІЯ, ФІНАНСУВАННЯ, ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД

В. А. Шаповал, к. е. н, доцент, vladimir_shapoval@ukr.net,

О. В. Горпинич, доцент, gorpyal@gmail.com

ДВНЗ «Національний гірничий університет»

У статті розглядаються питання оновлення основних засобів, а саме: визначення джерел фінансування відповідних заходів, підпорядкованості основних засобів змісту та результативності бізнес-проекту, доцільності формування стратегічних проектів поводження з основними засобами. Проаналізовані загальні тенденції оновлення основного капіталу підприємствами. Визначено чинники використання первинного публічного розміщення акцій як способу залучення капітальних інвестицій гірничо-збагачувальними комбінатами. Поводження з основними засобами розглядається як проект, що враховує альтернативні варіанти їх використання.

Ключові слова: основні засоби, оновлення основних засобів, джерела фінансування основних засобів, стратегія, проект, первинне публічне розміщення акцій.

Постановка проблеми. Результати діяльності промислових підприємств значною мірою обумовлені характеристиками основних засобів, які використовують для виробництва продукції, що користується попитом. Гірничо-збагачувальні комбінати України в період адаптації до умов ринкової економіки використовували або стратегію скорочення основних засобів з метою оптимізації виробничих потужностей відповідно до зменшеного попиту, або стратегію збереження основних засобів в контексті проектів виходу на міжнародні ринки рудної сировини.

Це дозволило комбінатам отримати позитивний фінансовий результат, але використання переважно фізично та морально застарілих основних засобів не зменшило актуальність завдання з оновлення технологічного устаткування. Комбінати мають вирішити питання кількості та якості (прогресивності) основних засобів, акумулювання достатньої кількості інвести-

ційних ресурсів з огляду на перспективність бізнес-проекту.

При прийнятті рішень щодо основних засобів ймовірні протиріччя між функціональними службами підприємства, насамперед, інженерно-технічною та фінансово-економічною в аспекті оцінок відповідних інвестиційних заходів.

Усунення цього конфлікту може бути здійснено шляхом централізації управління, зокрема ідентифікації власником та (або) менеджментом підприємства стратегічної мети щодо основних засобів та ключових заходів її досягнення. Тому, на нашу думку, оновлення основних засобів гірничо-збагачувального комбінату має не лише корелювати з оцінками кон'юнктури ринків мінеральної сировини, але й враховувати стратегічні альтернативи поводження з основними засобами (залучення в нові бізнес-проекти) при виникненні критичних непередбачуваних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оновлення та ефективного

використання основних засобів підприємствами та, зокрема, гірничо-збагачувальними комбінатами, розкрита в роботах багатьох авторів, наприклад, Варави Л. М., Вагонової О. Г., Завори Т. М., Приварникової І. Ю., Поддєрьогіна А. М., Прокопенка В. І., Тимошенко Л. В. та інших [1–4].

Дослідники відзначають нагальні потреби оновлення як активної, так й пасивної частини [1] основних засобів в контексті завдань з обліку матеріальних ресурсів [2], підтримки виробничої потужності, оцінки інвестиційних проектів [3,4], забезпечення продуктивності праці тощо. Загалом значна кількість наукових робіт присвячена відшкодуванню витрат на придбання та утворення основних засобів, а тому досліджується доцільність різних методів амортизації. При цьому, недостатньо уваги приділено стратегічному аспекту оновлення основних виробничих засобів, зокрема, мінливим умовам ведення бізнесу та пріоритетам, які впливають на потенціал підприємства з відновлення основних засобів.

Поширеним питанням в площині оновлення основних засобів є обґрунтування фінансування відповідних заходів: насамперед здійснюється оцінка цільових фондів підприємства, утворених з прибутку та кредитних ресурсів. Крім того, дослідники зазначають, що в залежності від виду економічної діяльності та складу основних засобів значущості набув лізинг. Проте, враховуючи специфіку виробничих процесів, частка вартості договорів фінансового лізингу підприємств добувної діяльності в загальній вартості всіх лізингових договорів України складає 1,13–2,53 % (станом на 2010–2012 рр.) [5].

Отже, питання оновлення основних засобів підприємства ефективно вирішуються за умов прибутковості поточного бізнесу, що дозволяє своєчасно та в повному обсязі виконувати фінансові зобов'язання перед кредиторами, лізингодавцями. Ідентифікація ризиків в поточній діяльності підприємства змушує його керівництво відмовлятися від кредитних ресурсів та оцінювати потенціал прямих інвестицій шляхом збільшення статутного капіталу. Проте, додаткова емісія цінних паперів переважно розглядається дослід-

никами в контексті поліпшення фінансового стану підприємства, підвищення його капіталізації.

Таким чином, вузька спеціалізація досліджень управлінських процесів стосовно основних засобів призводить до недостатньої уваги питанням системного розуміння прямих двосторонніх зв'язків між концепцією бізнесу підприємства та оновленням основних засобів за окремими бізнес-проектами.

Формулювання мети статті. Мета статті – удосконалення алгоритмів визначення рішень щодо оновлення основних засобів гірничого підприємства та фінансового забезпечення їх виконання. Досягнення поставленої мети передбачає:

- аналіз загальних тенденцій оновлення основного капіталу промисловими підприємствами України;
- визначення стратегічних альтернатив щодо фінансування оновлення основних засобів гірничого підприємства;
- розробку алгоритму підготовки стратегії поведінки з основними засобами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оновлення основних засобів гірничо-збагачувальних комбінатів є рішенням, обумовленим, з однієї сторони, попитом на сировинну продукцію, який формує вимоги до масштабів виробничих потужностей та технологій її вироблення, а з іншої – потенціалом підприємства акумулювати необхідні фінансові ресурси для розвитку технічної бази комбінату. Тому сучасні методи управління основними засобами підприємства мають надавати можливість оцінювати та співвідносити потенціал традиційних для підприємств джерел капітальних інвестицій та ризики/зиски опанування нових джерел фінансових ресурсів.

Процес оновлення основних засобів чутливий до інвестиційного клімату, який утворюється різними групами зацікавлених в економічній діяльності сторін. Загальне уявлення про специфіку оновлення основних засобів надають статистичні дані. Наприклад, структурі інвестицій до основного капіталу за джерелами фінансування в період 2010–2014 рр. (рис. 1) стало переважати власні кошти підприємств (60–63 %) та кредитні ресурси (12–17 %).



Рис. 1. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування: Україна, 2014 р.
Складено за: [6].

У 2013 р. спостерігається збільшення частки власних коштів та зменшення інвестицій з державного бюджету. В 2014 р. частка позикових ресурсів зменшилась до 8,8 % (з 15,3 % в 2013 р.), що є результатом, зокрема, стагнації, високих банківських відсотків за кредит, зниженням курсу національної валюти та інших ризиків.

Починаючи з 2013 р. динаміка інвестицій в основний капітал є від'ємною (рис. 2), що відповідно характеризує економічну активність суб'єктів підприємницької діяльності та зацікавленість національних інвесторів фінансувати бізнес-проекти. За умов браку власних прибутків, підприємствам слід розглянути можливість викори-стання зовнішніх інвестиційних ресурсів. Звісно, що зовнішній інвестор на власний розсуд оцінюватиме пропоновані до фінансування проекти з

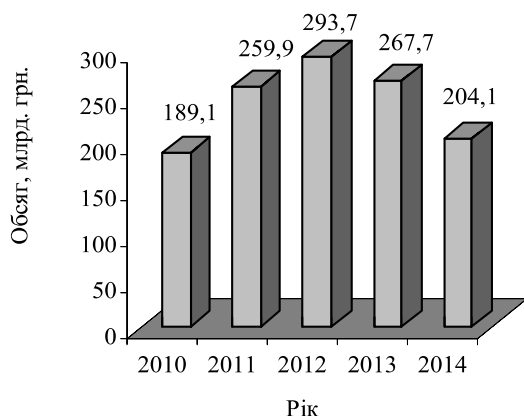


Рис. 2. Динаміка інвестицій в основний капітал підприємствами в Україні
Складено за: [6].

поточного продукту підприємства, структуру сучасних потреб суспільства та їх прогностичні зміни, можливості підприємства забезпечити високу продуктивність праці, якість продукції та ефективність комерційної діяльності.

Вартість основного капіталу підприємств в галузі добувної промисловості і розроблення кар'єрів має тенденцію до збільшення, проте сталим фінансовим результатом діяльності приблизно 50 % цих підприємств є збиток (рис. 3), який не дозволяє відшкодувати вартість основних засобів. Ступінь зносу основних засобів підприємств добувної промисловості (відкриті гірничі роботи) збільшився з 46,1 % в 2009 р. до 57,1 % в 2013 р. Станом на II квартал 2015 р. завантаженість виробничих потужностей зазначених підприємств складає 65 %, а середній термін забезпеченості замовленнями – 6 місяців. Ці показники для металургійних підприємств є гіршими в середньому на 5-10 %, що негативно позначається на попиті на продукцію гірничо-збагачувальних комбінатів.

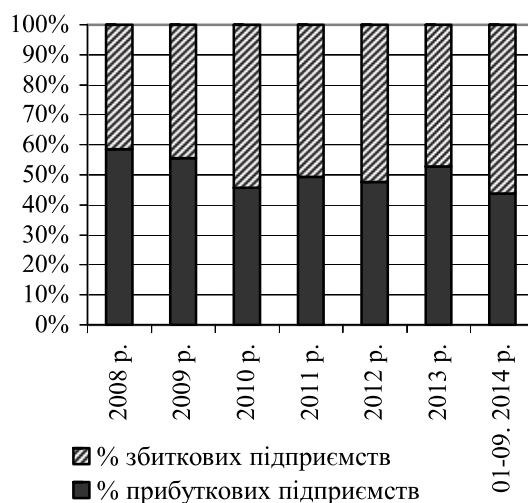


Рис. 3. Фінансовий результат підприємств в галузі добувної промисловості
Складено за: [6].

За результатами опитування підприємств (секція В, КВЕД-2014), проведеного Держкомстатом України, визначені наступні очікування:

- обсяг виробництва та попиту зменшився відповідно для 42% та 36% респондентів;
- поточний попит 49 % оцінюють як такий, що нижче норми;
- для 71 % підприємств виробничої потужності цілком достатньо, 18 % – потужностей бракує, а 9 % мають надлишок потужностей

тей.

– позитивні очікування щодо обсягу виробництва мають 28%, інші підприємства дають нейтральні та негативні оцінки

– для 13% конкурентна позиція на внутрішньому ринку погіршилась. Стосовно іноземних ринків 75 % не надали відповідь.

Звідси, негативні оцінки та ризики ділового середовища є чинниками стримування інвестиційної активності, проте людський капітал окремого підприємства та результати його використання (нові підприємницькі ідеї та концепції розвитку; бізнес-проекти) формуватимуть підґрунтя для залучення нових джерел оновлення

основних засобів та отримання доходів.

Серед альтернативних проектів оновлення основних засобів підприємства реалізують ті, які відповідають стратегічним цілям бізнесу (рис. 4) та є припустимими за обмеженнями:

– доступність основних засобів за ресурсами;

– період окупності проектів оновлення основних засобів;

– обсяги та якість залишкових запасів (як предмет праці);

– конкурентоспроможність та особливості збуту продукції; інвестиційна привабливість підприємства та виду економічної діяльності тощо.



Рис. 4. Стратегічні альтернативи щодо фінансування оновлення основних засобів

В цьому контексті власники та керівники гірничо-збагачувальних підприємств мають різне ставлення до оновлення основних засобів, враховуючи надзвичайно велику вартість таких проектів, проблеми вирішення питань з відведення нових земель [7], значний термін окупності інвес-

тицій, низьку якість національної мінерально-сировинної бази, запити споживачів щодо якості продукції та можливості її експорту/імпорту, інші чинники бізнесового середовища. Цим пояснюється ситуація з відсутністю чіткої політики та конкретних комплексних заходів технічного переобладнання вироб-

ничої діяльності, забезпечення фронту видобувних робіт достатнім обсягом розкривних (за відкритим способом видобутку марганцевої руди) та підготовчих робіт (за підземним способом видобутку).

Фінансові мікроекономічні та макроекономічні труднощі обумовлюють необхідність перегляду можливості залучення ресурсів для оновлення основних засобів шляхом використання інструментів національного й світового фондового ринку. Тобто, передбачається оцінка доцільності додаткових емісій цінних паперів гірничо-збагачувальних комбінатів, які за організаційно-правовою формою господарювання є акціонерними товариствами, для акумулювання необхідного обсягу інвестиційних ресурсів. При цьому, акцент зміщується саме на залучені кошти, на відміну від високовартісних кредитних ресурсів та обмежених власних доходів. В нагоді підприємствам, які гостро відчують потребу в інвестиціях, але мають обмеження у використанні внутрішніх ресурсів стає лізинг як засіб прискореного технічного оновлення виробництва. Не менш важливими є прямі іноземні інвестиції, які в 2014 р. надходили до України переважно з Кіпру (29,9%), Німеччини (12,5%), Нідерландів (11,1%).

На наш погляд, ефективне управління основними засобами марганцеворудних гірничо-збагачувальних підприємств має обов'язково передбачати етап обґрунтування необхідності оновлення основних засобів для потреб бізнесу з подальшою розробкою та деталізацією фінансових планів, насамперед визначенням структури джерел інвестицій. Тому, інвестиції в основні засоби тісно пов'язані з корпоративною політикою гірничих підприємств, її прозорістю та стратегічною орієнтованістю.

Наприклад, первісна вартість основних засобів ПАТ «Орджонікідзевський гірничо-збагачувальний комбінат» (далі – ОГЗК) станом на 01.01.2014 року складає 10510,9 млн. грн., яка за 2013 рік збільшилася на 112,2 млн. грн. За останні п'ять років придбано активів на 500,7 млн. грн. (в тому числі нових засобів на суму 392,2 млн. грн.). Вибуття активів за останні п'ять років склало 407,7 млн. грн. Рівень щоріч-

ного оновлення основних засобів складає 1–1,5 %, що є низьким показником з огляду на ступінь їх зносу – 79 %. Підприємство в 2013 р. здійснило переоцінку основних засобів за справедливою вартістю, що утворює підстави для поліпшення фінансової складової відновлення основних засобів. В структурі залишкової вартості основних виробничих засобів ПАТ «ОГЗК» (рис. 5) значно переважають будівлі та споруди, машини та обладнання, що віддзеркалює специфіку діяльності комбінату.

В умовах нестабільності фінансових результатів Орджонікідзевського ГЗК (2010 р. – прибуток в обсязі 4,3 млн. грн.; 2012 р. – збиток в сумі 46,6 млн. грн.; 2014 – збиток в сумі 89 млн. грн.) та незначного зменшення заборгованості за кредитами банків (на 26,83 млн. грн. або 4,7%) практично виключається можливість фінансування оновлення основних засобів власним коштом. В період з 1996 до 2011 рр. комбінатом здійснено 7 емісій акцій, загальна кількість яких на 2013 р. складала 2944534920 штук номінальною вартістю 25 копійок, а загальна номінальна вартість досягла 736133730 грн. Згідно з даними річного звіту ПАТ «ОГЗК» власники та керівництво не планують в наступні роки випуск акцій, облігацій, депозитарних розписок, залучення банківських кредитів та фінансування з державного і місцевих бюджетів. До того ж власники та керівництво не визначились щодо залучення іноземних інвестицій. Подібна ситуація з джерелами фінансування характерна для багатьох інших гірничо-збагачувальних підприємств України, які входять до вертильно-інтегрованих холдингів гірничо-металургійного комплексу.



Рис. 5. Структура основних засобів ПАТ «Орджонікідзевський ГЗК» за залишковою вартістю (2013 р). Складено за: [8].

Організаційно-правова форма господарювання комбінату – публічне акціонерне товариство – дозволяє додати до переліку стратегій фінансування оновлення основних фондів первинне публічне розміщення акцій на міжнародних фондових біржах (Initial Public Offering, IPO). Українські підприємства, нажалю, дуже обмежено використовують цей спосіб залучення інвестицій, що пов'язується з нерозумінням зисків такої практики та складністю процедур, пов'язаних з емісією цінних паперів за кордоном [9–10].

Використання переваг IPO потребує виконання емітентом (комбінатом) низки заходів та вимог, урахування нових ризиків (рис. 6). Головними чинниками рішень щодо IPO вважається спроможність власників/керівництва підприємств виконувати обов'язкові вимоги лістингу цінних паперів та ефективно адмініструвати відповідні

процеси. На нашу думку, головною перешкодою прийняття рішення щодо залучення фінансових ресурсів шляхом IPO є обмеженість інформування інвесторів про принципи управління бізнесом, що підтверджується відсутністю на гірничо-збагачувальних комбінатах корпоративних кодексів, які регулюють істотні питання керівництва товариством, а саме: затвердження цілей товариства; виконання права акціонерів; здійснення повноважень наглядовою радою і виконавчим органом; особливості розкриття інформації, прозорості та контролю фінансово-господарської діяльності; вирішення конфліктів між зацікавленими особами. Тобто, інвестори мають недостатні можливості для визначення щодо збільшення вартості інвестицій, призначених, зокрема для оновлення основного капіталу, з урахуванням власних оцінок перспектив бізнесу та ефективності управління підприємством в різних умовах.

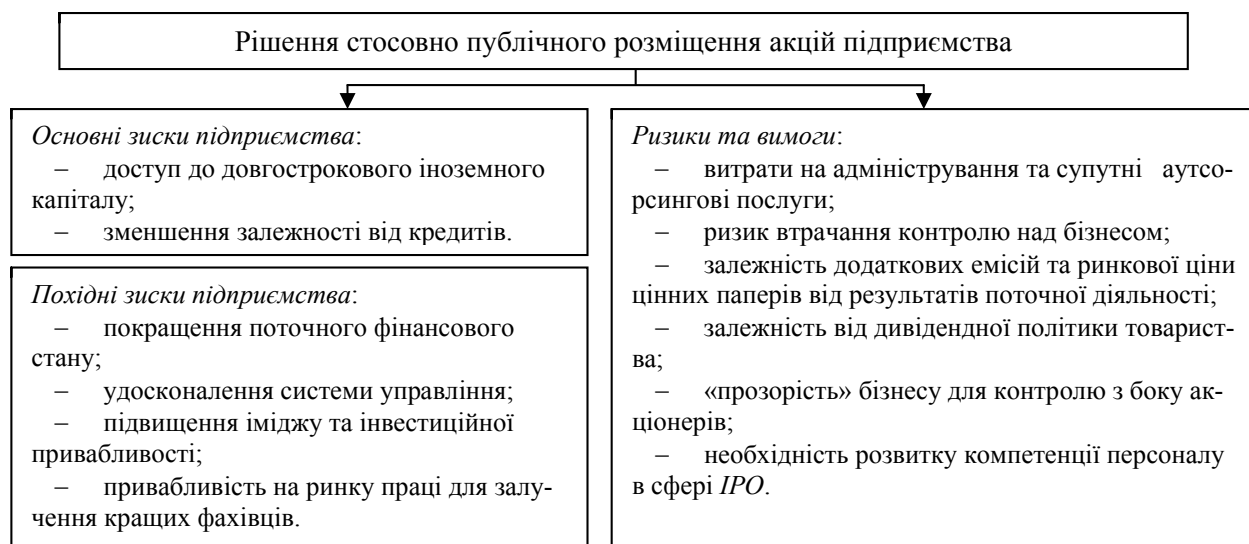


Рис. 6. Основні чинники публічного розміщення акцій підприємства

Внаслідок змінювання стану ділового середовища використання основних засобів не завжди формуватиме для підприємства бажані надходження, які дозволятимуть акумулювати кошти реалізації наступних програм розвитку бізнесу з подальшим оновленням основних засобів. В якості способу запобігання таким явищам слід розглянути **проектно-орієнтований підхід**, головна відмінна риса якого – націленість на результат в чітко визначений термін виконання робіт [11]. Проект, як форма реалізації підприємницької ідеї, передбачає ґрунтовний передпроектний

аналіз якісних та кількісних характеристик основних засобів, що мають бути сформовані у відповідності до потреб майбутнього бізнесу. З урахуванням ризиків різних стадій життєвого циклу проекту доцільно скласти план поводження з основними засобами, які можуть бути не завантажені. Слід поєднувати оцінку життєвого циклу гірничого підприємства, яка базується на забезпеченості мінеральною сировиною, з оцінкою життєвого циклу бізнес-проекту з видобутку (та збагачення) корисних копалин, який корелюється з існуванням та привабливістю відповідних товарних ринків. Тривала незатребуваність вивіль-

нених основних засобів свідчитиме про певні ознаки (передумови) економічної кризи в діяльності підприємства: унеможливлення відшкодування вартості основних засобів в повному обсязі.

До причин такого становища слід віднести вади менеджменту на підприємстві, яким не складені альтернативні сценарії поведінки з утвореним виробничим потенціалом в умовах об'єктивних ринкових змін. Зауважимо, що утворення основних засобів та відшкодування їх вартості не слід розглядати як самостійну мету, яка дозволить автоматично усунути проблеми ефективності господарювання. Наявність основних засобів лише є передумовою результативності поточної діяльності

та збільшення вартості капіталу інвесторів.

Утворення основних засобів на рівні суб'єкту господарювання (рис. 7) корелює з масштабом бізнесу, цільовою якістю продукції та ймовірністю її диференціювання, можливістю залучення персоналу необхідної кваліфікації та професійної підготовки. В залежності від обсягів інвестицій, гнучкості організаційних механізмів та інших особливостей господарювання підприємства формується ефективність використання основних засобів, яка оцінюється показниками фондоддачі, фондоемності продукції, рентабельності основних фондів. Неврахування недосконалості організації виробничих процесів та мотивації персоналу може призвести до погіршення цих показників.



Рис. 7. Алгоритм підготовки стратегії поведінки з основними засобами підприємства

Помилки управління підприємством або вплив непередбачених чинників на споживчий попит унеможлиблює використання основних засобів за бізнес-проектом, який в нових умовах стає економічно недоцільним. Адекватною реакцією менеджерів підприємства є оцінка перспектив диверсифікації виробництва, тобто можливості використання незавантажених виробничих потужностей в нових проектах (з огляду на універсальність або вузьку спеціалізацію основних засобів) або реалізація окремих засобів. Альтернатив-

ства є оцінка перспектив диверсифікації виробництва, тобто можливості використання незавантажених виробничих потужностей в нових проектах (з огляду на універсальність або вузьку спеціалізацію основних засобів) або реалізація окремих засобів. Альтернатив-

ні способи поводження з основними засобами треба визначати для різних стадій реалізації проекту, тобто етап завершення поточного бізнес-проекту підприємства може не співпадати з стадією життєвого циклу продукту. Звідси, планування основних засобів підприємства слід здійснювати з урахуванням варіативного вибору характеру їх залучення, чинників ефективного використання в процесі виконання проекту, а також альтернативних способів поводження з основними засобами при змінюванні ділового середовища.

Висновки. Визначено, що брак власних коштів гірничодобувних підприємств та інші чинники обумовили актуальність пошуку нових джерел капітальних інвестицій, зокрема ресурсів міжнародного фондового ринку. Однією з головних умов успішності проектів розміщення акцій на міжнародних фондових біржах є перспективність бізнесу підприємства, що сприймається потенційними інвесторами як реальна. Кожний захід підприємства стосовно оновлення основних засобів має бути спрямований на досягнення цільових показників ефективного інвестування (стратегія бізнесу) та реалізований як проект, що має чіткі часові вимоги та враховує різні стратегічні альтернативи поводження з основними засобами.

Подальші дослідження зазначеної проблеми повинні бути пов'язані з визначенням чинників активності гірничих підприємств в проектах, які передбачають публічне розміщення акцій на міжнародних фондових біржах.

Література

1. Прокопенко В. І. Економіка експлуатації гірничих виробок на вугільних шахтах: Монографія / В. І. Прокопенко, А. В. Кириченко. – Дніпропетровськ: ТОВ «ЛізуновПрес», 2012. – 236 с.
2. Приварникова І. Ю. Системне управління витратами на основні засоби як джерело підвищення ефективності їх використання та оновлення [Електронний ресурс] / І. Ю. Приварникова // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2010. – Вип. 13. – С. 157–168. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2010_13_21.pdf.

ронний ресурс] / І. Ю. Приварникова // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2010. – Вип. 13. – С. 157–168. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2010_13_21.pdf.

3. Тимошенко Л. В. Вибір інвестиційних проектів забезпечення реалізації стратегії розвитку гірничо-збагачувального комбінату / Л. В. Тимошенко, О. О. Тимошенко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 4. – С. 23–28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evngu_2012_4_5.pdf.

4. Vagonova O. H. Economic justification stages of the investment project of mining and processing enterprise / O. H. Vagonova, N. M. Romanyuk // Науковий вісник НГУ. – 2014. – №3 (141). – С. 159–164.

5. Поддєрьогін А. М. Лізинг як інвестиційна складова оновлення основних засобів виробництва [Електронний ресурс] / А. М. Поддєрьогін, Н. А. Марченко // Незалежний аудитор. – 2014. – № 8. – С. 62–66. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Na_2014_8_12.pdf.

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

7. Terehow E. V. Feststellung der ökonomisch zweckmäßigen ordnungsfolge der ausnutzung und der wiedernutzbarmachung von grundflächen in den tagebauen / E. V. Terehow // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 245–253.

8. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України, [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>

9. Македон В. В. Порівняльний аналіз умов та наслідків проведення IPO підприємствами-емітентами в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Македон, І. Л. Тульських // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка. – 2013. – Т.21, вип. 7(4). – С. 30–37. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdumov_2013_21_7\(4\)_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdumov_2013_21_7(4)_7.pdf).

10. Бирюк С. Эволюция стратегических целей предприятия в процессе IPO: опыт Украины [Електронний ресурс] / С. Бирюк, О. Смирна // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 10. – С. 67–72. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/rcpu_2012_10_11.pdf.

11. Теорія організації / В. В. Приходько, В. І. Прокопенко, В. В. Малий, І. В. Шереметьєва, Ю. О. Шабанова, В. А. Шаповал, Л. Л. Кармазіна; за ред. І. В. Шереметьєвої. – Д.: Національний гірничий університет, 2011. – 258 с.

ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ГОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СТРАТЕГИЯ, ФИНАНСИРОВАНИЕ, ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД

*В. А. Шаповал, к. э. н., доцент, О. В. Горпинич, доцент,
ГВУЗ «Национальный горный университет»*

В статье рассматриваются вопросы обновления основных средств, в частности: определение источников финансирования соответствующих мероприятий; подчиненности основных средств содержанию и результативности бизнес-проектированию; целесообразности

формирования стратегических проектов обращения с основными средствами. Проанализированы общие тенденции обновления основного капитала предприятиями. Установлены факторы использования первичного публичного размещения акций как способа привлечения капитальных инвестиций горно-обогатительными комбинатами. Обращение с основными средствами рассматривается как проект, учитывающий альтернативные варианты их использования.

Ключевые слова: основные средства, обновление основных средств, источники финансирования, стратегия, проект, первичное публичное размещение акций.

RENEWAL OF FIXED ASSETS OF MINING ENTERPRISES: STRATEGY, FINANCE, PROJECT APPROACH

*V. A. Shapoval, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., O. V. Horpynych, Ass. Prof.,
SHEI «National Mining University»*

The article deals with the renewal of fixed assets, in particular: identification of sources of financing for relevant measures; subordination of fixed assets to the content and effectiveness of the business project; feasibility of forming the strategic projects of fixed assets management. The general trends of the renewal of fixed capital by the companies are analyzed. The factors of using IPO as a way to attract capital investment by the mining enterprises are identified. Fixed assets management is regarded as a project that allows alternative ways of their using.

Keywords: fixed assets, renewal of fixed assets, sources of financing, strategy, project, IPO.

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

Надійшла до редакції 05.05.16.

УДК330.142.2

РЕСУРСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Н. В. Корж, к. е. н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
norischuk69@gmail.com*

У статті на основі узагальнення існуючих підходів до стратегічного аналізу формалізовано процес стратегічного аналізу ресурсів корпоративного капіталу. Шляхом врахування принципів системності та комплексності проведено поділ ресурсів за окремими складовими корпоративного капіталу на фізичний, фінансовий, організаційний, споживчий, людський капітал та інтелектуальну власність як капітал. Запропоновано методичний підхід до оцінювання складових корпоративного капіталу.

Ключові слова: структура ресурсів, стратегічний аналіз, фізичний капітал, фінансовий капітал, організаційний капітал, споживчий капітал, людський капітал, інтелектуальна власність як капітал, корпоративний капітал, кількісні та якісні показники корпоративного капіталу.

Постановка проблеми. У будь-якій корпорації, аби якою успішною вона не була, настає момент, коли керівництво усвідомлює необхідність структурування процесів, визначення та формалізацію функцій. Як правило, це відбувається, коли корпоративна структура вступає в стадію «кризи зростання» – коли разом із нарощу-

ванням оборотів та доходів зростають проблеми у взаємодії між зацікавленими особами. Тому питання ефективності процесів, що відбуваються та можливістю управляти ними стає дуже наріжним. В теорії та практиці корпоративного управління існують багато підходів і методик щодо оцінки ефективності складових капіталу,

які, здебільшого, мають неоднозначний характер і тому потребують доповнення з точки зору ефективності використання корпоративного капіталу в часі, в процесі життєвого циклу розвитку підприємства з метою можливості здійснювати пошук резервів його зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників цього напрямку найбільш відомими є роботи А. Маршалла, Т. Стюарта, А. Труенса, А. Рафеля [1–4]. Серед українських вчених, що працюють в царині проблематики корпоративного капіталу слід виділити таких дослідників, як Д. Васильківський, Д. Кубіній, Г. Швиданенко, А. Босак, О. Вакульчик та ін. [5–9].

Дані автори внесли вагомий внесок у теорію корпоративного капіталу і, особливо, в частині питань його структуризації. Однак слід зазначити, що питання оцінки складових корпоративного капіталу з подальшим їх приведенням до єдиної основи оцінювання серед економістів все ще залишається дискусійним.

Формулювання мети статті Метою статті є обґрунтування можливості використання ресурсного підходу до аналізу складових корпоративного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративний капітал представляє собою сукупність уречевленого та неуречевленого капіталу. Структура корпоративного капіталу є унікальним співвідношенням складових корпоративного капіталу (фізичного, фінансового, інтелектуального, людського та соціального), що має стійкий характер, визначає внутрішню будову його формування та організацію капіталу як цілісної системи, котра відповідає стратегічним цілям корпорації.

Формування системи оцінки неуречевленого капіталу починається з обґрунтування змісту ресурсів, які утілюють в собі всі складові корпоративного капіталу. Інтелектуальні ресурси, як нематеріальні надбання підприємства, є багатограним поняттям:

- по-перше, це частина ресурсів підприємства, яка немає матеріальної форми;
- по-друге, це ресурси довготривалого використання;
- по-третє, це інтегрований інтелектуальний продукт;

– по-четверте, це джерело створення конкурентних переваг і як похідних – збільшення доходу та прирощення доданої вартості.

В економічній науці, поряд із поняттям фактори виробництва, використовуються поняття: виробничі ресурси, ресурси капіталу. Вони становлять сукупність природних, капітальних, інтелектуальних, структурних, споживчих і людських сил, які потенційно можуть бути використані в процесі виробництва. Фактори виробництва, на відміну від ресурсів, це вже реально використані в процесі виробництва ресурси. Інакше кажучи, фактори виробництва – це працюючі ресурси.

Для виробництва того чи іншого блага є свій набір факторів. Тому виникає потреба у їх класифікації, в об'єднанні у певні групи. В економічній науці є різні підходи до класифікації факторів виробництва.

Так, марксистська теорія поділяла всі фактори виробництва на дві великі групи: особистий фактор виробництва та речовий фактор виробництва. Під особистим фактором виробництва розуміють робочу силу як сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини до праці. Під речовим фактором виробництва розуміють сукупність засобів праці, предметів праці та природних умов.

Такий розподіл факторів виробництва сьогодні не використовується в сучасній економічній науці. По-перше, тому, що він має занадто спрощений характер і не враховує тих змін, котрі відбулися в структурі факторів виробництва за останні півтора століття. По-друге, марксистський розподіл факторів виробництва має яскраво виражену соціальну спрямованість, він виходить з класового підходу до аналізу природного процесу виробництва. Відповідно до цього підходу єдиним фактором, що створює прибуток, є праця найманого робітника. Згодом економічна теорія звільнилась від соціально-класових, ідеологічних поглядів на фактори виробництва, розширила їх межі і досліджує їх як загальні техніко-економічні елементи, без яких процес виробництва неможливий в будь-якому суспільстві.

У другій половині XIX ст. ряд західних

економістів всупереч марксистській класифікації ввели в науковий обіг три фактори виробництва: працю, капітал, землю, кожен з яких створює його власнику певний вид доходу. На початку XX ст. засновник неокласичної теорії А. Маршалл поряд з названими трьома факторами визначив четвертий – підприємницькі здібності щодо організації та управління виробництвом [1].

Така «чотирьохфакторна» класифікація елементів виробництва (праця, капітал, земля, підприємницькі здібності) довгий час в економічній науці вважалась класичною і наче б то завершеною. Однак, на кожному етапі розвитку суспільного виробництва під впливом науково-технічного прогресу постійно з'являються нові складові процесу виробництва, які з часом досягають такого рівня розвитку і значення, що перетворюються на самостійні фактори виробництва. Тому економічна наука постійно розширює і доповнює класифікацію факторів виробництва.

Праця як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, спрямованою на виробництво економічних благ і надання послуг.

Капітал – це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних, інтелектуальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг.

Ресурси капіталу проявляються в декількох формах: натурально-речовій, фінансовій, організаційній, споживчій та соціальній, інтелектуальній та людській. Натурально-речовий склад капіталу представлений машинами, станками, обладнанням, спорудами, транспортними засобами, сировиною, матеріалами, які задіяні у процесі виробництва. Фінансова форма капіталу виступає у вигляді певної суми грошей, необхідної підприємцю, який здійснює свою діяльність, для придбання матеріально-речових елементів виробництва та наймання робочої сили. Організаційна форма капіталу проявляється у вигляді організаційної структури і структури управління, які створюють специфічні корпоративні відносини і корпоративну культуру організації. Споживча та соціальна форма капіталу проявляється у специфіці зв'язків, які ство-

рюються між організацією і споживачами, посередниками, постачальниками, державою, громадськістю, тощо. Інтелектуальна форма капіталу проявляється в інтелектуальних ресурсах, які виступають основою інтелектуальної власності і проявляється у вигляді об'єктів інтелектуальної діяльності. В економічній науці протягом останнього часу сформувалася концепція «людського капіталу», згідно з якою праця освіченого та кваліфікованого працівника розглядається як головний фактор економічного і соціального прогресу суспільства. Людський капітал – сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас знань, навичок, здібностей, мотивацій і стан здоров'я, які доцільно й ефективно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва.

Структурування інтелектуальних ресурсів [8] пропонується поділяти на зовнішні інтелектуальні економічні продукти (марка обслуговування, марка товару, корпоративна марка, «своя людина», корпоративне ім'я, «прихильник-пропагандист», купівельна прихильність, повторні контракти, портфель замовлень, механізм розподілу, ділове співробітництво, франшизи, ліцензії), внутрішні інтелектуальні економічні продукти (патенти, авторські права, права на дизайнерську діяльність, виробничі таємниці, ноу-хау, товарні знаки, знаки обслуговування), невідчужену власність (освіта, професійна кваліфікація, пов'язані з роботою знання, професійні схильності, психометричні характеристики, пов'язані з роботою уміння та навички), продукти інструментів і середовища управління (філософія управління, корпоративна культура, управлінські процеси, інформаційні технології, мережеві системи зв'язку, відносини з фінансовими колами).

Структуру інтелектуальних ресурсів підприємства Г. О. Швиданенко та І. Ю. Гусева [7] поділяють на:

– індивідуальні (людські) ресурси: знання, навички, творчі здібності, компетентність, моральні цінності, креативність персоналу, культура праці, коучинг персоналу, досвід, потенціал подальшого професійного розвитку, ноу-хау (здатність до інновацій), креативний спосіб

мислення, інтелектуальна гнучкість, здатність працювати в команді, здатність до адаптації, здатність створювати, підтримувати та використовувати ділові контакти;

– організаційні ресурси: програмне забезпечення, винаходи, корисні моделі, торгові знаки, знаки обслуговування, організаційна структура, корпоративна культура, ліцензії, промислові зразки, інформаційні внутрішні знання, що залишаються на підприємстві (інформація в базах даних), фірмове найменування, формалізовані процеси, документовані знання, бренди, репутація, якість корпоративного управління, зрілість системи управління персоналом;

– клієнтські ресурси: контракти з клієнтами, інформація про клієнтів, історія створення клієнтської бази, зв'язки з економічними контрагентами, постачальниками, посередниками, кредитно-фінансовими установами, органами влади, пресою та іншими зацікавленими організаціями, комерційні мережі, комерційні та ділові зв'язки, лояльність клієнтів, формальні коаліції. тиск регулюючих органів на бізнес.

Залежно від того, яка категорія ресурсів використовується, визначають такі види ресурсних ефектів:

– комплементарний (доповнюючий) ресурсний ефект – це результат оптимального використання потенціалу одного і того ж матеріального чи фінансового ресурсу у двох чи більше непов'язаних видах бізнесу компанії у різний період часу;

– мультиплікативний ресурсний ефект – результат оптимального використання потенціалу одного і того ж неосяжного ресурсу у двох чи більше видах бізнесу компанії одночасно;

Комплементарний (доповнюючий) ресурсний ефект досягається від використання матеріальних ресурсів, які підприємство може придбати або залучити ззовні для формування бізнес-моделі. Комплементарний ефект виникає, коли максимальна потужність матеріального ресурсу (активу) перевищує потребу у ньому на певному ринку (бізнесі) або коли цей ресурс (актив) використовується з різною часовою

періодичністю (сезонно) чи інтенсивністю або мають місце флуктації потреб в обсягах цих ресурсів. Дія комплементарного ефекту є обмеженою обсягами матеріальних ресурсів чи потужністю матеріальних активів.

Інтегральна оцінка капіталу підприємства повинна відображати багатовимірність діяльності підприємства загалом. Для підприємств різної спеціалізації типовим може бути тільки підхід до оцінювання їх капіталу, а набір показників буде суто індивідуальним. Тому Т. Стюарт пропонує всього три прагматичні принципи, керуючись якими можна правильно вибрати інструментарій оцінювання:

1. Не ускладнювати завдання. Для оцінювання інтелектуального капіталу підприємства потрібно не більше трьох параметрів кожного його виду – людського, структурного і споживчого – плюс один інтегральний показник;

2. Вимірювати доцільно те, що має важливе стратегічне значення;

3. Вимірювати потрібно тільки ті види діяльності, які створюють інтелектуальне багатство [2].

Наявність різних методів оцінки інтелектуального капіталу дозволяє оцінити його з різних позицій, тому існує необхідність проведення комплексної оцінки, яка б дозволила оцінити всі його складові та вплив на нього багатьох факторів.

Діагностика капіталу дозволяє комплексно оцінити ефективність використання ресурсів, які застосовуються підприємством для отримання наднормативного прибутку. О. М. Вакульчик та Г. Л. Ступнікер [9] основними етапами такої діагностики вважають: визначення величини та дослідження структури капіталу; оцінку рівня капіталу підприємства; аналіз й оцінку показників формування та використання капіталу на основі детермінованої моделі; організаційно-інформаційне забезпечення процесу управління капіталу.

А. О. Босак, характеризуючи систему оцінювання корпоративного капіталу, визначає наступні її особливості [3]:

– структура капіталу підприємства не є однорідною і, попри різні трактування фахівців, складається з різних елементів:

структурних, ринкових і людських активів. Кожен з цих елементів ґрунтується на використанні комунікацій різних видів і ступеня інтенсивності інформаційних потоків;

- на рівень потенціалу та ефективність управління капіталом впливають технологічні, інформаційні, правові, економічні та соціальні чинники, вага яких може бути визначена в статистичній для окремого підприємства або в динаміці з певним ступенем невизначеності;

- більшість розроблених методів оцінювання капіталу мають універсальний характер, тобто були створені для оцінювання активів як таких. Хоча це не применшує їхньої корисності для оцінювання окремих (переважно структурних) елементів капіталу, однак свідчить про недостатній ступінь розвитку спеціальних методів оцінювання;

- ступінь розвитку системи комунікацій є визначальним чинником ефективності управління капіталом підприємства. Якісні комунікації (з технічного та соціального аспектів) забезпечують раціональне використання активів та їхній стійкий розвиток.

Структура ресурсів корпоративного капіталу підприємства представлена в таблиці 1. Для вітчизняних підприємств обмеженість ресурсних можливостей стає перешкодою для забезпечення відповідності зовнішнім вимогам. Саме тому для впровадження стратегічних підходів у поточну діяльність вітчизняних підприємств, які базувалися б на комплексному дослідженні, в тому числі ресурсної бази, необхідно розробити методичне забезпечення для проведення такого аналізу [5].

Варто зазначити, що зарубіжні підприємства не мають суттєвих проблем із ресурсним забезпеченням та черпають джерела нових ідей розвитку переважно у зовнішньому середовищі.

Критичні аргументи ресурсно-орієнтованих поглядів на підприємство наведено в роботі О. Труенса [3]. Основний аргумент полягає в тому, що конкурентні переваги формуються не за рахунок окремих ресурсів, а на основі їх взаємодії. Тобто одиницею аналізу повинні бути не лише окремі ресурси, а їх загальний стан.

Стратегічна цінність ресурсів фірми посилюється, якщо їх важче придбати, наслідувати або замінити [4]. Наявність стратегічних ресурсів, які б відповідали галузевим стратегічним факторам, створює умови для формування конкурентних переваг підприємства.

Корпоративний капітал підприємств формує інституційну основу національного господарства і передбачає використання сучасних методів господарювання, планування, аналізу. Корпоративний капітал підприємств, який утворився в результаті процесів поглинання, злиття тощо, має складну організаційну структуру. Для його дослідження потрібно використовувати стратегічні підходи щодо визначення змісту діяльності в майбутньому. При питанні аналізу використання ресурсів має значення не лише з позицій розподілу ресурсів між напрямками діяльності та підрозділами, а й з позицій визначення перспектив розвитку стратегічного потенціалу.

Стратегічний потенціал – це здатність господарської системи використовувати ресурси та зовнішні можливості для досягнення стратегічної мети [4].

Узагальнюючи існуючі підходи до стратегічного аналізу, які викладені в науковій літературі [3,4,9], на підставі вивчення річних звітів та практики застосування стратегічних підходів до оцінки ресурсного забезпечення діяльності підприємств, доцільно визначати такі основні етапи стратегічного аналізу ресурсів корпоративного капіталу:

- 1 етап. Аналіз динаміки вартості і кількості стратегічних ресурсів підприємства та його конкурентів. Дослідження абсолютних показників ресурсного забезпечення підприємств має на меті проведення порівняння існуючих масштабів діяльності підприємств та їх потенційних можливостей на ринках. Оскільки реалізація стратегії значною мірою залежить від ресурсного забезпечення, точна оцінка величини ресурсів підприємства дає можливість визначити перспективи втілення розробленої стратегії у життя. Стратегічні орієнтири розвитку підприємств, які функціонують в певній галузі, визначають підприємства-лідери. Для

Структура ресурсів корпоративного капіталу підприємства

Види капіталу		Ресурси
Фізичний капітал		основні і оборотні засоби, товарно-матеріальні запаси
Фінансовий капітал		грошові кошти на рахунках
Організаційний капітал	Організаційна структура, тип управління	організаційна структура, формалізовані процеси, документовані знання, зрілість системи управління персоналом, тиск регулюючих органів на бізнес
	Корпоративні відносини, корпоративна культура	якість корпоративного управління, корпоративна культура, корпоративні відносини
Споживчий капітал	Корпоративна соціальна відповідальність, зв'язки з громадськістю	зв'язки з органами влади, пресою та іншими зацікавленими організаціями, корпоративні ресурси, аби привернути увагу суспільства до певної соціальної проблеми, доброчинний маркетинг, корпоративний соціальний маркетинг, корпоративна філантропія, зв'язки з місцевими громадськими організаціями та ініціативами, соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу
	Ринкові зв'язки: споживачі; постачальники; посередники	репутація, контракти з клієнтами, інформація про клієнтів, історія створення клієнтської бази, лояльність клієнтів, зв'язки з економічними контрагентами, постачальниками, посередниками, кредитно-фінансовими установами, комерційні мережі, комерційні та ділові зв'язки, формальні коаліції
	ТМ, бренди, фірмові назви	торгові знаки, знаки обслуговування, фірмове найменування, бренди.
Людський капітал		знання, навички, творчі здібності, компетентність, моральні цінності, креативність персоналу, культура праці, коучинг персоналу, досвід, потенціал подальшого професійного розвитку, ноу-хау (здатність до інновацій), креативний спосіб мислення, інтелектуальна гнучкість, здатність працювати в команді, здатність до адаптації, здатність створювати, підтримувати та використовувати ділові контакти.
Інтелектуальна власність як капітал		патенти, раціональні пропозиції, ноу-хау, програмне забезпечення, винаходи, корисні моделі, ліцензії, промислові зразки, інформаційні внутрішні знання, що залишаються на підприємстві (інформація в базах даних).

окремого підприємства, розробляючи стратегію розвитку в тому ж сегменті ринку, не можна не брати до уваги показники діяльності підприємств-конкурентів.

2 етап. Аналіз питомих показників рівня ресурсного забезпечення підприємства в цілому та його підрозділів. Для того, щоб використовувати в процесі аналізу порівнювані показники ресурсного забезпечення, треба визначити обсяги наявних

ресурсів у розрахунку на одного працівника. На цьому етапі доцільно також використати метод відстані до еталону, який полягає у порівнянні показників підприємств (підрозділів), що аналізуються, з еталонними показниками [6].

Застосування методу відстаней є доцільним у двох ситуаціях: для стратегічного аналізу рівня ресурсного забезпечення підприємств, які функціонують у

певній галузі, оскільки дає можливість визначити відмінності у ресурсному забезпеченні підприємств та цільові орієнтири для стратегії подальшого розвитку з позиції підвищення рівня забезпеченості підприємства ресурсами; для стратегічного аналізу відмінностей у рівнях ресурсного забезпечення стратегічних підрозділів підприємства. Зважаючи на предмет дослідження, треба прийняти найкращі значення тих чи інших показників за еталонні. Вихідні дані необхідно стандартизувати у відношенні відповідного еталонного значення певного показника та визначити комплексний ранговий показник.

3 етап. Аналіз ефективності використання ресурсів підприємства та його підрозділів. Оцінку ефективності використання ресурсів доцільно побудувати на основі традиційного підходу – дослідження

втілення витрат ресурсів у результативних показниках (доходу, прибутку).

У процесі проведення внутрішнього стратегічного аналізу ресурсного забезпечення корпоративного капіталу можна використати два підходи: у розрізі підрозділів та у розрізі географічних регіонів, де підприємство здійснює свою діяльність.

Така послідовність дослідження дає можливість провести порівняння рівня використання капіталу підприємства з його конкурентами та забезпечить поєднання зовнішнього та внутрішнього напрямів стратегічного аналізу.

Для конкретизації загальних етапів аналізу при здійсненні практичної процедури на основі врахування принципів системності та комплексності було проведено поділ ресурсів за окремими складовими корпоративного капіталу (табл. 2).

Таблиця 2

Перелік характеристик ресурсів, кількісно-вимірюваних та якісних показників корпоративного капіталу підприємства

Складові корпоративного капіталу		Характеристики ресурсів	Показники
1		2	3
Фізичний капітал		Фізичні	<i>Масштабу</i> : вартість основних засобів; вартість спожитих матеріальних ресурсів; вартість виробничих запасів. <i>Результативності</i> : фондовіддача, фондоозброєність, фондорентабельність, витрати на одну гривню ЧД від реалізації продукції, вартість виробничих запасів на одну гривню ЧД від реалізації продукції.
Фінансовий капітал		Внутрішні Зовнішні	<i>Масштабу</i> : обсяг інвестицій, обсяг інвестицій у НДДКР, чистий грошовий потік, грошові кошти та їх еквіваленти. <i>Результативності</i> : обсяг інвестицій на 1 працюючого, обсяг інвестицій у НДДКР на 1 працюючого, рентабельність продукції, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продаж.
Організаційний капітал	Організаційна структура, тип управління	Організаційно-управлінські	<i>Масштабу</i> : адміністративні витрати. <i>Результативності</i> : адміністративні витрати на одну гривню чистого доходу від реалізації продукції, адміністративні витрати на одного працюючого.
	Корпоративні відносини, корпоративна культура	Організаційно-управлінські	<i>Якісні</i> : рівень розвитку взаємовідносин між працівниками і власниками, розподіл результатів підприємницької діяльності із забезпеченням інтересів кожної сторони.
Словесний капітал	Корпоративна соціальна відповідальність, зв'язки з громадськістю	Репутація, імідж	<i>Масштабу</i> : витрати на збут. <i>Результативності</i> : витрати на збут на одну гривню чистого доходу від реалізації продукції. <i>Якісні</i> : наявність соціально відповідальних підходів до ведення бізнесу

1		2	3
Споживчий капітал	Ринкові зв'язки: споживачі; постачальники; посередники	Репутація, імідж	<i>Масштабу</i> : кількість укладених договорів із постачальниками і посередниками. <i>Якісні</i> : рівень довіри і розвитку господарських зв'язків зі споживачами, постачальниками, посередниками
	ТМ, Бренди, Фірмові назви	Репутація, імідж	<i>Масштабу</i> : бренди (кількість та вартість). <i>Результативності</i> : співвідношення вартості бренду і чистого доходу від реалізації продукції
Людський капітал		Рівень забезпечення, досвід, рівень підготовки	<i>Масштабу</i> : чисельність працівників, чисельність працівників у НДДКР, із вищою освітою; витрати на перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу. <i>Результативності</i> : витрати на підвищення кваліфікації персоналу на 1 працюючого, кількість працівників з вищою освітою в загальній кількості працюючих, ЧД від реалізації продукції на одного працюючого.
Інтелектуальна власність як капітал		Технології	<i>Масштабу</i> : кількість патентів, авторських прав, секретів виробництва, вартість ліцензій, вартість нематеріальних активів. <i>Результативності</i> : витрати на НДДКР питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, вартість нематеріальних активів на одного працюючого; рентабельність нематеріальних активів.

фізичний, фінансовий, організаційний, споживчий, людський капітал і інтелектуальна власність як капітал. Систематизація характеристик окремих видів ресурсів складає підґрунтя для визначення переліку основних кількісно-вимірюваних та якісних показників.

У таблиці узагальнено основні показники, які традиційно використовуються у процесі аналізу використання того чи іншого виду ресурсу. Їх перелік не є повним та може бути розширений з урахуванням специфіки діяльності підприємств та потреб аналізу.

Висновки. Загалом ресурсний підхід до аналізу корпоративного капіталу дає можливість:

- по-перше, визначати значущість та ефективність використання окремих видів ресурсів на підприємстві в цілому та проводити порівняння всіх основних показників корпоративного капіталу досліджуваного підприємства з підприємствами-конкурентами;

- по-друге, проводити порівняння показників ресурсного забезпечення окремих складових корпоративного капіталу, а також визначати необхідність перерозподілу

стратегічно важливих ресурсів між окремими підрозділами з метою забезпечення їх найбільш ефективного використання.

Основою процесів розробки стратегії повинен бути фаховий аналіз корпоративного капіталу, який доцільно проводити не лише як внутрішньоорієнтований, а і як зовнішній. Запропонований алгоритм проведення стратегічного аналізу використання корпоративного капіталу дасть можливість вітчизняним підприємствам визначити цільові орієнтири його розвитку, стандарти використання капіталу конкурентоспроможних підприємств галузі та формулювати кількісно-якісні стратегії подолання відставання від галузевих лідерів.

Література

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. / А. Маршалл [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Marshall/c14.html>
2. Stewart T. Brainpower? / T. Stewart // Fortune. – 1991. – June 3. – P. 42–60.
3. Truyens A. Critical Review of the Resource-based View of the Firm / A. Truyens // University of Amsterdam, Netherlands. Spouts: Working Papers on Information Systems, 3(6) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://strouts.aisnet.org/3-6>.
4. Raphael A. Strategic Assets and Organizational

Rent Strategic / A. Raphael, J. H. Paul Schoemaker // Management Journal. – 1993. – Vol. 14. – P. 33–46.

5. Васильківський Д. М. Формування стратегічних рішень щодо управління процесом підвищення економічного потенціалу підприємства / Д. М. Васильківський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4(130). – С. 162–167.

6. Кубіній Н. Ю. Стратегічний аналіз та його місце в системі управління. Стандарти ресурсного забезпечення конкурентоспроможних підприємств галузі / Н. Ю. Кубіній, Р. І. Завадяк, О. А. Федрович. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvu/Ekon/2008_26/statti/1_4.htm.

7. Швиданенко Г. О. Інтелектуальні ресурси підприємства, які функціонують у зовнішньому середовищі / Г. О. Швиданенко, І. Ю. Гусева // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 181–186.

8. Босак А. О. Інтелектуальний капітал підприємства: комунікаційний аспект / А. О. Босак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 635 (40). – С. 7–12.

9. Вакульчик О. М. Модель економічної діагностики інтелектуального капіталу / О. М. Вакульчик, Г. Л. Ступнікер // Економіст. – 2009. – №3. – С. 34–39.

РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Н. В. Корж, к. э. н., доцент, Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета*

В статье на основе обобщения существующих подходов к стратегическому анализу формализовано процесс стратегического анализа ресурсов корпоративного капитала. Посредством учета принципов системности и комплексности проведено разделение ресурсов по отдельным составляющим корпоративного капитала на физический, финансовый, организационный, потребительский, человеческий капитал и интеллектуальную собственность как капитал. Предложен методический подход к оценке составных корпоративного капитала.

Ключевые слова: структура ресурсов, стратегический анализ, физический капитал, финансовый капитал, организационный капитал, потребительский капитал, человеческий капитал, интеллектуальная собственность как капитал, корпоративный капитал, количественные и качественные показатели корпоративного капитала.

RESOURCE EVALUATION APPROACH TO ENTERPRISE CORPORATE CAPITAL

*N. V. Korzh, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., Vinnytsia Trade and Economics Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics, Ukraine*

The strategic analysis of corporate capital resources is formalized based on the synthesis of existing approaches to strategic analysis. On the basis of the principles of consistency and comprehensiveness, resource sharing for certain components of corporate capital is fulfilled: in particular physical, financial, institutional, consumer, human capital and intellectual property as capital. Methodical approach to appreciate the components of corporate capital is offered.

Keywords: resources structure, strategic analysis, physical capital, financial capital, organizational capital, consumer capital, human capital and intellectual property as capital, corporate capital, quantitative measurement and qualitative indicators.

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

Надійшла до редакції 12.04.16.

УДК 658:330.26

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ

*Б. Р. Гевко, аспірант кафедри менеджменту біоресурсів та природокористування,
Тернопільський національний економічний університет,
gevkobr@ukr.net*

У статті проаналізовано організаційно-економічний механізм енергозбереження на підприємстві, обґрунтовано принципи, що лежать в основі даного механізму. Розглянуто критерії оцінки ефективності організаційно-економічних заходів з енергозбереження на підприємстві. Запропоновано концептуальну модель організаційно-економічного механізму енергозбереження, спрямовану на підвищення рівня енергоефективності на підприємстві.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, сутність поняття «енергозбереження», енергетично-економічне впровадження, принципи та критерії управління, етапи управління, ефективність.

Постановка проблеми. В умовах ринкових економічних відносин і реформування підприємств важливим чинником є ефективне використання енергетичних ресурсів, а також впровадження відповідно до світових стандартів енергозберігаючих технологій. Це зумовлює дослідження процесу управління енергозбереженням на підприємствах нашої держави, що є необхідною умовою для підвищення рівня рентабельності підприємства, а також впливає на покращення умов і якості життя населення України. Разом з тим проблема організації процесу енергозбереження на підприємстві має розглядатися комплексно, із урахуванням всієї сукупності умов, які впливають на цей процес.

З погляду на те, актуальними є дослідження формування організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві, визначення його сутності та побудова концептуальної моделі, з використанням принципів і критеріїв оцінки ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню сутності проблеми організаційно-економічного механізму енергозбереження присвячені праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме О. Азріліян [1], В. Маєвського [2], В. Гуменюка [3], В. Шкурупія [4], І. Булеєва [5], П. Д. Неміша [6], І. Д. Михайленка [7], Т. М. Афонченкової [8], В. В. Бевза [9], К. І. Докуніної [10], Т. В. Сердюк [11], В. В. Джеджули [12], Ю. І. Чистова [13], Ю. Вовка [14], І. Я. Іпполі-

тової [15] та інших. Однак єдиного наукового підходу щодо визначення поняття «організаційно-економічний механізм» та «організаційно-економічного механізму енергозбереження» ще не сформовано, в зв'язку з тим, ця тема є актуальною на сьогодні та потребує подальшого узагальнення і дослідження існуючих підходів щодо дефініції цих понять.

Формулювання мети статті. Метою даного дослідження є аналіз робіт, присвячених проблемі трактування організаційно-економічного механізму енергозбереження, його сутності та побудова концептуальної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначальним чинником ефективного функціонування організаційно-економічного механізму енергозбереження є успішна робота усіх його складових елементів.

На нашу думку, доцільно проаналізувати та згрупувати найвдаліші спроби визначення сутності організаційно-економічного механізму.

О. Азріліян розглядає «механізм» як послідовність станів, процесів, що визначають будь-яку дію чи явище [1, с.806].

В. Маєвський вважає, що економічний механізм є однією із складових господарського механізму. Економічний механізм охоплює планування та стимулювання. Водночас планування як оперативне, так і техніко-економічне. Стимулювання забезпечується через ціни та фінанси [2, с.14].

В. Гуменюк у своїх дослідженнях роз-

глядає економічний та господарський механізми як синоніми і виділяє основні складові економічного механізму, а саме оподаткування, ціноутворення, використання та залучення виробничих ресурсів [3, с.96].

В. Шкурупій звертає увагу на те, що господарський механізм функціонує в ринкових умовах, тому необхідно враховувати характерні ознаки способу виробництва в суспільстві та динаміку продуктивних сил. Таким чином, виділяють дві підсистеми відносин: організаційно-економічні та соціально-економічні. Тому доцільно вживати термін «організаційно-економічний механізм» [4, с.72].

І. П. Булеєв вважає, що організаційно-економічний механізм – це сукупність форм, методів та інструментів управління [5].

Отже, як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі не має єдиного підходу, щодо тлумачення поняття організаційно-економічний механізм.

З огляду на це, ми пропонуємо власне

тлумачення поняття організаційно-економічного механізму, який поєднує в собі організаційні та економічні цілі, стимули і управлінські рішення, що спрямовані на досягнення поставлених завдань, використовуючи при цьому різні методи та інструменти управління.

Проведемо дослідження сутності поняття організаційно-економічного механізму енергозбереження, при цьому необхідно зазначити, що однозначності наукового визначення цього поняття немає. Спробуємо проаналізувати найуживаніші трактування поняття організаційно-економічного механізму енергозбереження, провідних науковців, а саме: П. Д. Неміша, І. Д. Михайленка, Т. М. Афонченкової, В. В. Бевза, К. І. Докуніної, Т. В. Сердюк, В. В. Джеджули, Ю. І. Чистова, Ю. Вовка, І. Я. Іпполітової та інших [6–15]. Підходи щодо визначення поняття організаційно-економічного механізму енергозбереження представлені в табл. 1.

Таблиця 1

**Підходи до визначення сутності поняття
«організаційно-економічний механізм енергозбереження»**

Автори	Сутність поняття «організаційно-економічного механізму»
П. Д. Неміш [6]	Економічний механізм енергозбереження – це сукупність заходів, що забезпечують максимально ефективне використання енергетичного потенціалу при мінімальних питомих витратах енергії на виробництво одиниці продукції. Він повинен мати яскраво виражений стимулюючий характер, з використанням економії коштів, яка досягається у результаті підвищення енергоефективності виробництва продукції
І. Д. Михайленко [7], Т. М. Афонченкова [8]	Це сукупність заходів, що забезпечує максимальне використання енергетичного потенціалу при мінімальних питомих витратах енергії на виробництво одиниці продукції
І. В. Бевз [9]	Це сукупність організаційних та економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), які чинять вплив на економічні й організаційні параметри підприємства, що сприяє формуванню та посиленню енергетичного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому
К. І. Докуніна [10]	Структура механізму енергозбереження передбачає правовий, організаційно-управлінський, економічний та технічний аспект, взаємодія яких в кінці повинна мати позитивний економічний результат
Т. В. Сердюк [11]	Система взаємопов'язаних економічних та організаційних елементів, спрямованих на активізацію економічного витрачання ПЕР, впровадження енергозберігаючих заходів з урахуванням інноваційних досягнень в галузі, як технологічних, так і продуктових
В. В. Джеджула [12]	Організаційно-економічний механізм енергозбереження промислових підприємств – це сукупність економічних, організаційних, мотиваційних методів і способів, що направлені на економічно обґрунтоване виявлення та максимальне використання потенціалу енергозбереження з метою мінімізації питомих витрат на виробництво продукції та зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище

Продовження табл. 1

Ю. І. Чистов [13]	Система інструментів, яка, за певного застосування, приводиться в дію та здійснює процес енергозбереження, за рахунок якого має надавати позитивний ефект відразу у декількох площинах, що відображає багатовекторну природу механізму
Ю. Вовк [14]	Комплексна система управління, яка характеризується раціональним використанням ресурсів на підприємстві, що може використовуватися для досягнення управлінських цілей за допомогою економічних методів
І. Я. Іпполітова [15]	Поєднання та інтеграція організаційних та економічних цілей, стимулів і управлінських дій, спрямованих на енергозбереження за допомогою методів та інструментів управління, що здійснюються шляхом впливу суб'єкта на об'єкт енергозбереження з метою зниження енергозалежності, отримання конкурентних переваг та підвищення ефективності функціонування підприємства в довгостроковій перспективі

На підставі аналізу робіт, присвячених проблемі вивченню сутності організаційно-економічного механізму енергозбереження, автор пропонує власне визначення досліджуваного поняття. Організаційно-економічний механізм енергозбереження – це синтез і впровадження організаційних і економічних цілей, мотиваційного механізму та управлінських рішень, які спрямовані на енергозбереження з використанням інструментів і методів управління, формування

якого сприятиме зниженню енергозалежності, зростання конкурентоспроможності та підвищення ефективності використанні інноваційних технологій на підприємстві.

У зв'язку з тим, що у сучасній науковій літературі немає єдиного підходу до визначення поняття «енергозбереження», нами проаналізовано та наведено підходи щодо визначення поняття «енергозбереження» з використанням різних джерел, які представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Підходи до визначення сутності поняття «енергозбереження»

Джерело	Сутність поняття
1. Енергозбереження як діяльність	
Проект Закону України «Про енергоефективність» [16]	Діяльність, спрямована на економне витрачання паливно-енергетичних ресурсів.
Закон України «Про енергозбереження» [17]	Діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії та природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів.
2. Енергозбереження як процес	
Гнідий М. В. [18]	Процес реалізації комплексу напрямів із заощадження різних видів ПЕР
Гордієнко О. С. [19]	Процес, у ході якого скорочується потреба в енергетичних ресурсах на одиницю кінцевого корисного ефекту від їхнього використання.
3. Енергозбереження як складова управління	
Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) [20]	1. Ефективність управління енергетичним попитом з метою збільшення продуктивності енергоспоживання. 2. Використання енергії більш ефективно шляхом зміни трудової поведінки, удосконалення рівня управління та впровадження нових технологій.
Захарова О. В. [21]	Загальні положення енергозбереження повинні здійснюватися в рамках енергетичного менеджменту, який є сукупністю методів, що дозволяють підприємству з найменшими витратами і в найкоротший строк впровадити концепцію енергозбереження.

4. Енергозбереження як результат	
Директива Європейського Союзу [22]	Кількість заощадженої енергії, яка визначається на підставі вимірювання та/чи оцінювання споживання до та після впровадження одного чи більше заходів щодо підвищення енергоефективності, що забезпечує узгодження системи за умовами зовнішнього середовища, які впливають на рівень енергоспоживання.
Михайлов С. А., Мешалки В. П., Балябіна А. А. [23]	Ефективне використання енергії споживачами, у тому числі мінімізація енерговитрат на одиницю продукції.
5. Енергозбереження як метод господарювання	
Гаприндашвілі Б. В., Лазепко І. М. [24]	Комплекс організаційних, наукових, економічних, екологічних і технологічних дій, спрямованих на раціональне та безпечне використання енергетичних і природних ресурсів у національному господарстві з метою скорочення витрат при виробництві продукції, наданні послуг і задля досягнення кінцевих корисних соціально-економічних ефектів від їх використання.

У Модельному законі «Про енергозбереження», прийнятому на 12-му засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав – учасниць СНД 08.12.1998 р. [25], поняттям енергозбереження розглядається як «реалізація правових, організаційних, наукових, виробничих, технічних, економічних заходів, які направлені на підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів». Отже, в цьому міжнародному нормативно-правовому документі енергозбереження ототожнюється з підвищенням енергоефективності. Тимофєєв В. М. та Немировський І. А. [26] вважають, що енергозбереження є однією із складових енергетичного менеджменту і практичною стороною його діяльності. Вона використовує передові технології та устаткування. Аналіз наукових джерел свідчить про те, що головною суперечністю в понятті «енергозбереження» є визначення його об'єктів. До об'єкту енергозбереження Михайлов С. А. [23] відносить ефективне використання енергії; Жовтянський В. А. [27] вважає, що це заощадження різних видів ПЕР; відповідно до директиви ЄС [22] об'єкт енергозбереження – це заощадження енергії. Згідно із Законом України «Про енергозбереження» об'єктом є раціональне використання й економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів. Відповідно до рекомендацій Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) об'єкт енергозбереження є ефективність управління енергетичним попитом.

Таким чином, можна зробити висновок

що незважаючи на різні підходи, більшість дослідників прямо чи опосередковано ототожнюють поняття «енергозбереження» з підвищенням енергоефективності. І цей процес є не можливим без формування на рівні підприємства дієвого організаційно-економічного механізму енергозбереження.

Варто відзначити, що енергозбереження є різновидом ресурсозберігаючої діяльності, яка направлена на скорочення споживання ПЕР. Кожен напрям енергозберігаючої діяльності спрямований у кінцевому результаті на збереження ПЕР завдяки скороченню втрат енергії чи заміну одних енергоресурсів іншими [28].

Для реалізації концепції енергозбереження на підприємстві виникає потреба у детальному дослідженні таких питань:

- обґрунтування мети та основних завдань розробки організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві;
- визначення принципів, на яких ґрунтується механізм;
- формування етапів побудови механізму;
- обґрунтування принципів ефективності впровадження;
- розробка засобів і методів моніторингу ефективності реалізації механізму.

Метою створення організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві є прибуток підприємства та його фінансова стійкість завдяки економічно обґрунтованому раціональному використанню потенціалу енергозбереження, так

вважають автори монографії «Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки» М. П. Войнаренко, А. В. Череп, Л. Г. Олейнікова, О. Г. Череп [29].

В основу організаційно-економічного механізму енергозбереження підприємства повинні бути покладені принципи представлені на рис. 1.

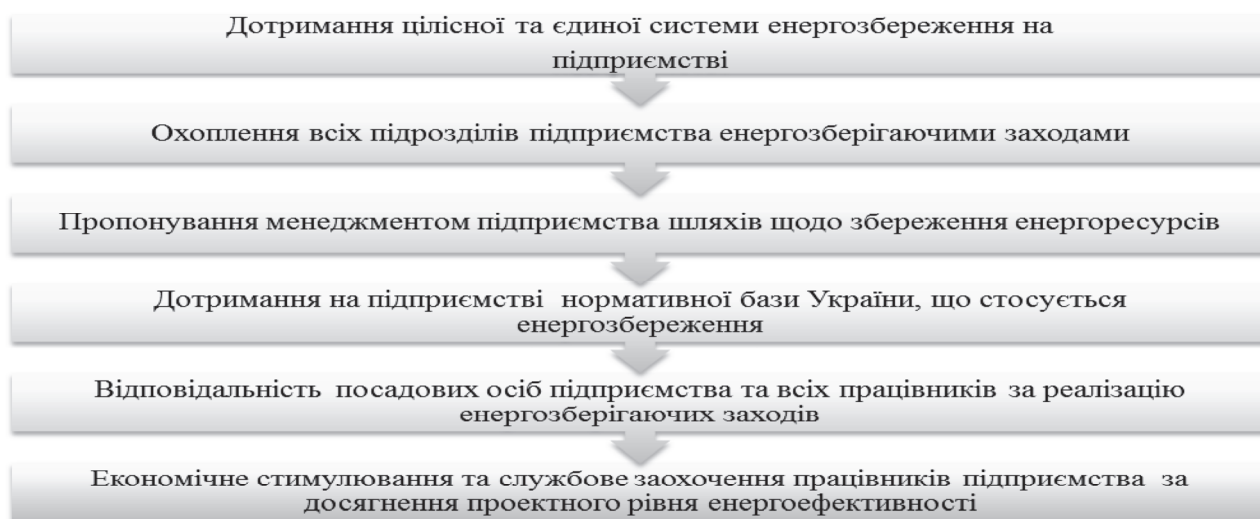


Рис. 1. Схема принципів організаційно-економічного механізму

Реалізація принципів організаційно-економічного механізму енергозбереження підприємства повинна здійснюватись через низку етапів, зокрема:

- залучення до заходів із енергозбереження групи енергоменеджерів;
- створення інспекції за наглядом використання коштів із фонду енергозбереження;
- розробка та впровадження механізму

у виробництво продукції та послуг;

- впровадження енергозберігаючих заходів;
- коригування параметрів організаційно-економічного механізму.

Ефективність організаційно-економічних заходів із енергозбереження на підприємствах можна оцінити за допомогою низки критеріїв, представлених на рис. 2.

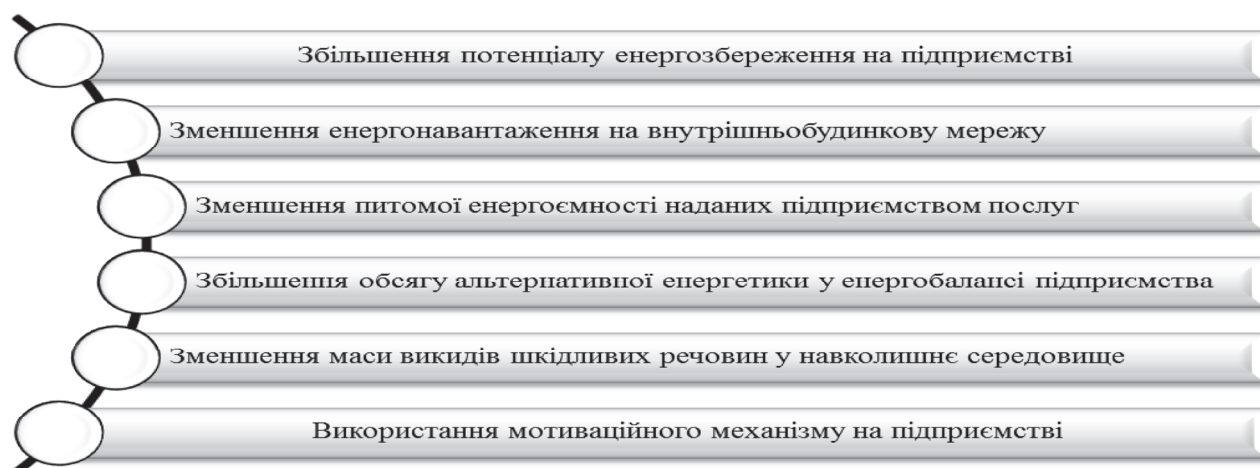


Рис. 2. Схема критеріїв оцінки ефективності організаційно-економічного механізму

Ці критерії потрібно досліджувати і оцінювати комплексно, оскільки жоден із них сам не може бути абсолютним показником ефективності впроваджених енергозберігаючих заходів та організаційно-

економічного механізму в цілому.

З урахуванням вищенаведених принципів та критеріїв оцінки ефективності, автором побудовано концептуальну модель організаційно-економічного механізму енер-

гозбереження на підприємстві (рис. 3).

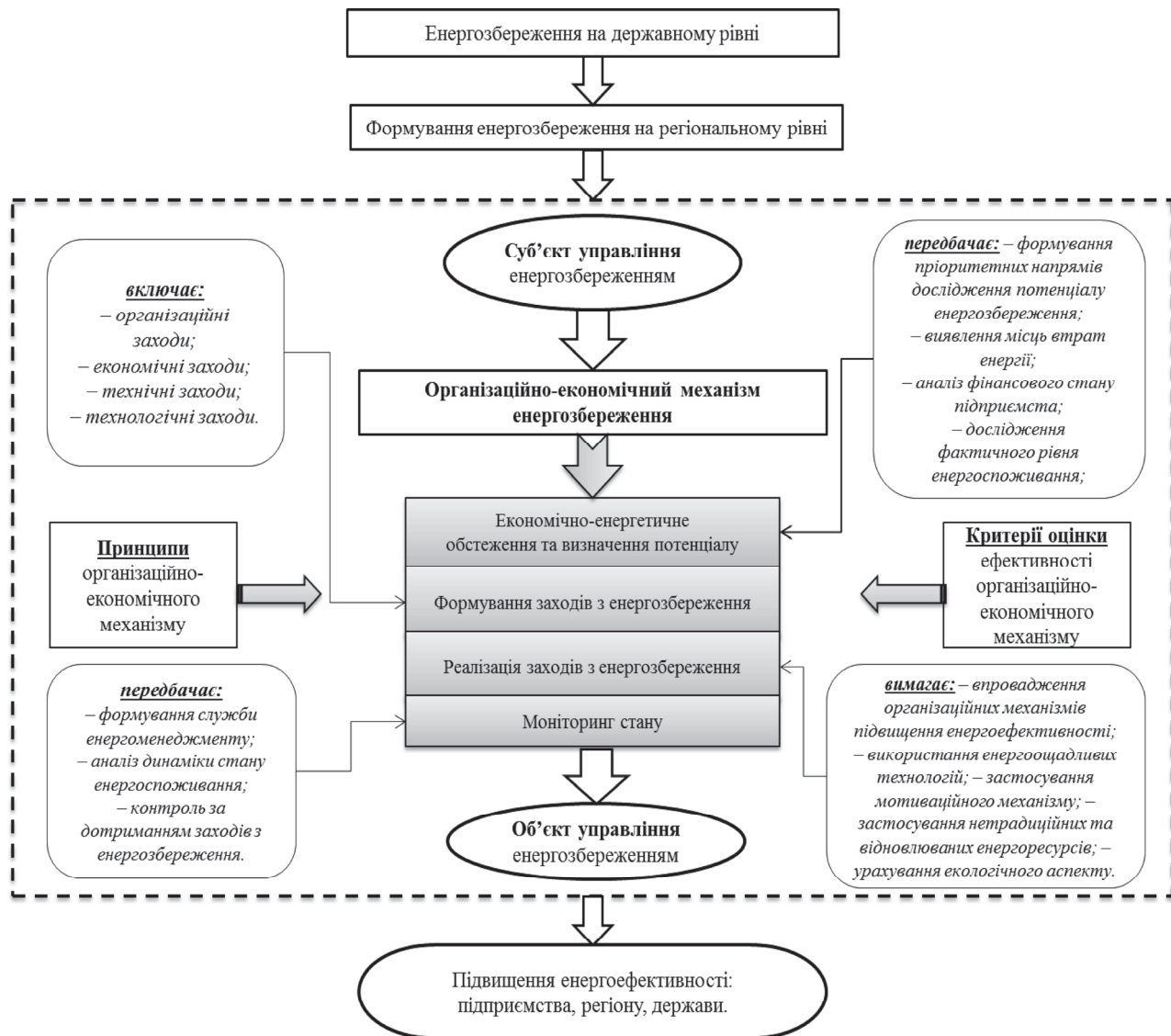


Рис. 3. Концептуальна модель організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві

Реалізація енергозбереження повинна здійснюватися відповідно до стратегії держави з енергозбереження та формування його на регіональному рівні.

Запропонована автором концептуальна модель організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві передбачає наявність таких категорій:

1) суб'єкт управління процесом енергозбереження на підприємстві – керівництво підприємства, акціонери, менеджери, співробітники, тобто всі групи зацікавлені в процесі енергозбереження;

2) об'єкт управління – бізнес-процеси підприємства (стратегічне управління, організаційна структура, внутрішні бізнес-процеси, стандарти підприємства, система

корпоративних відношень, технологічні процеси).

Формування організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві відбувається в таких напрямках, а саме:

- енергетичне та економічне обстеження підприємства;
- визначення заходів із енергозбереження;
- впровадження запланованого обсягу заходів енергозбереження;
- моніторинг стану енергоспоживання та контроль за дотриманням заходів з енергозбереження на підприємстві.

Впровадження концептуальної моделі організаційно-економічного механізму енер-

гозбереження, дасть змогу забезпечити підвищення рівня енергоефективності на підприємстві, з подальшою інтеграцією на регіональному та державному рівнях.

Висновки. Таким чином, дослідженням встановлено, що організаційно-економічний механізм енергозбереження на підприємстві – це система взаємопов'язаних економічних і організаційних елементів, які сприяють економічному витрачання енергоресурсів, впровадженню енергозберігаючих заходів із урахуванням інноваційних досягнень. Сукупність органічно поєднаних фінансово-економічних засобів направлена на стимулювання енергозберігаючих процесів, зокрема державну інвестиційну підтримку енергозбереження на всіх рівнях і систему управління процесами енергозбереження.

Література

1. Большой экономический словарь: 25000 терминов / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2010. – 1472 с.
2. Маевский В. Логистика и финансы / В. Маевский // Финансовый директор. – 2005. – № 6. – С. 13–17.
3. Гуменюк В. Я. Трансформування економічних механізмів управління вищою освітою: монографія / В. Я. Гуменюк, І. Я. Рошик. – Рівне: НУВГП, 2012. – 219 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. пос. / О. В. Шкурूपій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
5. Булеев И. П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов / И. П. Булеев. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1993. – 225 с.
6. Неміш П. Д. Сутність, оцінка та напрями підвищення ефективності механізму енергозбереження АПК / П. Д. Неміш // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7 (45). – С. 46–53.
7. Михайленко І. Д. Політика енергозбереження, потенціальні можливості енергозбереження в Україні / І. Д. Михайленко // Енергосбережение. – 2006. – № 1. – С. 3–8.
8. Афонченкова Т. М. Формування економічного механізму енергозбереження сільськогосподарськими підприємствами: автореф. дис. / Т. М. Афонченкова; ПВНЗ Європ. ун-т – К., 2008. – 22 с.
9. Бевз В. В. Розвиток механізму енергозбереження на підприємствах харчової промисловості / В. В. Бевз // Вчені записки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2011. – № 13. – С. 169–173.
10. Докуніна К. І. Теоретичні аспекти формування економічного механізму енергозбереження / К. І. Докуніна // Комунальне господарство міст – 2012. – № 106. – С. 341–350.
11. Сердюк Т. В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості: моногр. / Т. В. Сердюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 154 с.
12. Джеджула В. В. Формування організаційно-економічного механізму підвищення енергоефективності промислових підприємств / В. В. Джеджула // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 12. – Ч. 3. – С. 116–118.
13. Чистов Ю. І. Сутність механізму енергозбереження та його багатогранна природа / Ю. І. Чистов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 5. – С. 341–344.
14. Вовк Ю. Організаційно-економічний механізм управління раціональним використанням ресурсів [Електронний ресурс] / Ю. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (40). – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vyuvr.pdf>.
15. Іпполітова І. Я. Формування організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві / І. Я. Іпполітова, К. С. Сорокотяженко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 8. – С. 406–411.
16. Про енергоефективність: Проект Закону України від 23.07.2009 р. № 5016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5016&skl=7
17. Про енергозбереження: Закон України від 01.07.1994 р. № 75/94-ВР (станом на 1 березня 2012 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 30. – Ст. 284.
18. Гнідий М. В. Методологія визначення теоретичного потенціалу енергозбереження на різних рівнях управління економікою / М. В. Гнідий, О. Є. Малярєнко // Проблеми загальної енергетики. – 2007. – № 15. – С. 1–21.
19. Гордієнко О. С. Енергозбереження транспортних підприємств / О. С. Гордієнко // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. – № 1 (7). – Т. 5. – С. 13–14.
20. Руководство по энергетической статистике / Международное энергетическое агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iea.org/stats/docs/statistics_manual_russian.pdf.
21. Захарова О. В. Экономические аспекты энергосбережения на промышленных предприятиях / О. В. Захарова // Интегрированные технологии и энергосбережение. – 2002. – № 2. – С. 40–45.
22. Evaluation and Monitoring for the EU Directive on Energy End-Use Efficiency and Energy Services [Electronic resource]. – Access mode: http://www.evaluateenergysavings.eu/emeees/en/publications/reports/EMEEES_Final_Report.pdf.
23. Михайлов С. А. Место стратегии энергосбережения в стратегии социально-экономического развития региона / С. А. Михайлов, В. П. Мешалкин, А. А. Балябина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 2. – С. 22–30.
24. Гаприндашвілі Б. В. Енергозбереження як чинник підвищення конкурентоспроможності промис-

лових підприємств / Б. В. Гаприндашвілі // Бізнес-Інформ – 2014. – № 8. – С. 213–217.

25. Про енергозбереження: модельний закон, прийнятий на дванадцятому засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав-учасниць СНД від 08.12.1998 р. [Електронний ресурс] / Верховна рада України. — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_a28.

26. Тимофеев В. Н. Энергоменеджмент и энергосбережение – общность и отличия / В. Н. Тимофеев, И. А. Немировский // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2007. – № 5. – С. 32–37.

27. Стратегія енергозбереження в Україні / За ред. В. А. Жовтянського. – К. : Академперіодика, 2006. – Т 2. – 600 с.

28. Микитенко В. В. Енергоефективність промислового виробництва: моногр. / В. В. Микитенко. – К. : Об'єднаний інститут економіки, 2004. – 281 с.

29. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки: моногр. / М. П. Войнаренко, А. В. Череп, Л. Г. Олейнікова, О. Г. Череп. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 444 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ, ЕГО СУЩНОСТЬ И КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ

Б. Р. Гевко, аспирант кафедры менеджмента биоресурсов и природопользования, Тернопольский национальный экономический университет

В статье проанализирован организационно-экономический механизм энергосбережения на предприятии, обоснованы принципы, лежащие в основе данного механизма. Рассмотрены критерии оценки эффективности организационно-экономических мероприятий по энергосбережению на предприятии. Предложена концептуальная модель организационно-экономического механизма энергосбережения, направленная на повышение уровня энергоэффективности на предприятии.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, сущность понятия «энергосбережение», энергетически-экономическое внедрение, принципы и критерии управления, этапы управления, эффективность.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENERGY SAVING AT THE ENTERPRISE, ITS ESSENCE AND CONCEPTUAL MODEL

B. R. Hevko, Post-graduate student of the department of bio-resource management and nature use, Ternopil National Economic University

The organizational and economic mechanism of energy saving at the enterprise is a system of interconnected economic and organizational elements is analyzed, the principles underlying this mechanism are substantiated. Conceptual model of organization and economic mechanism of energy saving is offered aimed at the increase of the energy efficiency level at an enterprise.

Keywords: organizational and economic mechanism, essence of concept «energy saving», energy and economical implementation, principles and criteria of management, stages of management, effectiveness.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Шаповал В. М.

Надійшла до редакції 29.04.16.

СТРАТЕГІЧНЕ ПОЗИЦІОНУВАННЯ МАЛОДІЯЛЬНИХ ДІЛЬНИЦЬ В СИСТЕМІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

О. М. Кириленко, к. е. н., доцент, «Національний авіаційний університет», ons@ua.fm

У статті розглядається стратегічне позиціонування малодіяльних дільниць в системі залізничного транспорту. Рівень транспортного та соціального забезпечення різних верств населення в регіонах країни являється важливим фактором для комплексної оцінки функціонування окремих малодіяльних залізничних напрямків та визначення доцільності їхньої діяльності. Доведено, що спрямованість на забезпечення стратегічного позиціонування і економічної рівноваги найбільш повно відповідає ринковим умовам і враховує світові тенденції розвитку залізничного транспорту.

Ключові слова: залізничний транспорт, фактори соціального забезпечення, малодіяльні дільниці.

Постановка проблеми. Проблема малодіяльних дільниць залізничного транспорту на всіх етапах розвитку транспортного комплексу розглядалась як першочергова при вирішенні питань соціально-економічних інтересів суспільства.

Малодіяльні дільниці було побудовано для перевезень хлібних вантажів та іншої сільськогосподарської продукції, яка становила в свій час значну частину загального виробництва, і, відповідно, приймали на себе вагому частку транспортної роботи. В дореволюційні часи вони використовувались для доставки військової техніки та армійських з'єднань до ліній фронту, тому що альтернативних видів транспорту тоді не було. Сучасні малодіяльні дільниці в той час виконували функції з'єднувального характеру сільськогосподарських регіонів з магістральною залізничною мережею, забезпечуючи потреби підприємств, що добували корисні копалини з переробниками їх продукції.

Таким чином, формування мережі залізниць в різних регіонах України проводилось під впливом конкретних факторів, що вимагає необхідності аналізувати сучасний стан малодіяльних залізниць та вирішення доцільності їх подальшого функціонування з урахуванням особливостей економічного розвитку окремих географічних районів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах вітчизняних авторів Ю. С. Бараша, Д. Г. Ейтутіса розглядаються питання реформування залізничного транспорту, наголошується на необхідності приділи-

ти особливу увагу економістів «вузьким місцям» залізничних сполучень, до яких відносяться слабко завантажені дільниці залізничного транспорту [1, 2]. В. І. Пасічник, Ю. Ф. Кулаєв в своїх роботах визначають гостру потребу в розробці спеціальних методів управління експлуатаційною діяльністю малодіяльних дільниць [3, 4]. Результати дослідження М. І. Міщенко розкривають ще одну гостру проблему – низький рівень пропускної спроможності малодіяльних дільниць через високий рівень зносу колійної інфраструктури, що різко збільшує собівартість експлуатації таких дільниць [5].

Але у визначених роботах особлива увага приділяється саме поточному стану малодіяльних дільниць. Невирішеною залишається проблема визначення доцільності експлуатації слабко завантажених дільниць на перспективу. Оскільки, з одного боку, їх експлуатація в економічному сенсі в багатьох випадках є нерентабельною, через високу собівартість та низький рівень приведенного вантажообігу. З іншого, відмовитись від їх експлуатації не можливо, оскільки часто вони є єдиним сполученням на деяких напрямках. Їх закриття призведе до втрати соціального, виробничого зв'язку з певним пасажиро- та вантажоутворюючим пунктом.

Формулювання мети статті. Мета даної статті полягає у дослідженні теоретико-методологічного підходу до визначення стратегічного позиціонування малодіяльних дільниць залізничного транспорту України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим обґрунтованим факто-

ром доцільності функціонування цих дільниць є насиченість території шляхами сполучення, а також інші техніко-економічні показники статистичної звітності в окремих областях України.

Рівень транспортного та соціального забезпечення різних верств населення в країні являється важливим фактором для комплексної оцінки функціонування окремих малодіяльних залізничних напрямків та визначення доцільності їхньої діяльності [6].

У вирішенні питання про долю мало-

діяльних залізничних напрямків керівним фактором може бути показник рентабельності, який може враховуватись поряд з іншими техніко-економічними та соціальними і відіграватиме роль інтегрованого чинника в розрахунках ефективності прийнятих рішень.

Аналіз форми статистичної звітності ЦО-4, показує, що на значній їх кількості (до 15,21 % протяжності мережі, табл. 1) число вантажних поїздів не перевищує 1–2 за добу.

Таблиця 1

Кількість та структура діяльниць на залізничному транспорті

Назва залізниці	ДН -1		ДН -2		ДН -3		ДН -4		ДН -5		Всього		Питома вага МДД, %
	Всього	МДД	Всього	МДД	Всього	МДД	Всього	МДД	Всього	МДД	Всього	МДД	
Придніпровська	20	1	18	1	15	2	13	0	0	0	66	4	6,06
Південна	5	2	22	1	5	1	16	0	7	0	55	4	7,27
Південно-Західна	19	3	23	8	24	3	14	2	19	9	99	25	25,25
Одеська	44	2	19	11	19	0	14	2	0	0	96	15	15,63
Львівська	32	6	15	1	22	5	31	6	18	0	118	18	15,25
Укрзалізниця	120	14	97	22	85	11	88	10	44	9	434	66	15,21

З приведеного виходить, що на 15,21 % експлуатаційної довжини мережі залізниць України обґрунтування доцільності функціонування малодіяльних залізниць повинно базуватись на розрахунках величини доходу та витрат та результуючому показнику – рентабельності дільниць (табл. 2 – 3), а також у випадку від'ємних результатів – можливості їх освоєння іншими видами транспорту шляхом розрахунку доходів та витрат на перевезення вантажів та пасажирів і на утримання залізничної інфраструктури на цих напрямках [7–9]. Такі самі розрахунки рентабельності малодіяльних дільниць виконані автором для Південно-Західної, Одеської, Львівської залізниць.

У зв'язку з тим, що більше 80 % вантажообігу виконується тепловозною тягою, проблема малодіяльних залізничних напрямків набуває життєво важливого значення і без її вирішення на державному рівні залізниця самостійно не зможуть подолати фінансові труднощі та підвищувати ефективність своєї діяльності.

Таким чином, функціонування малодіяльних ділянок залізниць в окремих регіонах країни необхідно аналізувати з врахуванням діяльності підприємств матеріально-

го виробництва в ринкових умовах господарювання та проведення техніко-економічного обґрунтування передачі ймовірних обсягів вантажо- та пасажиропотоків на інші види транспорту. При цьому необхідно мати на увазі, що методика обґрунтування закриття малодіяльних станцій для виконання окремих вантажних операцій базувалась на принципах розподілу вантажопотоків між різними видами транспорту. При значному скороченні обсягів перевезень, в тому числі і транзитних на окремих ділянках, необхідно розглядати питання не стільки закриття окремих станцій, як і цілих залізничних напрямків з незначними місцевими потоками.

Необхідно обґрунтувати доцільність використання залізничного полотна для побудови автошляхів особливо в районах зі складним рельєфом та наявністю водних перешкод для забезпечення транспортного сполучення окремих населених пунктів. Головним показником функціонування малодіяльних залізниць за умов відсутності належної фінансової підтримки з боку держави може бути принцип зіставлення доходів і витрат від перевезень пасажирів та вантажів з врахуванням рівня транспортного забезпе-

чення регіону, як видно з табл. 2–3.

Проблема реформування мережі залізниць полягає у вирішенні протиріч між економічними та соціальними, державними та галузевими поглядами на наявність значної кількості малодіяльних залізничних ділянок в нашій країні. В економічно розвинутих країнах спостерігається значне скорочення малодіяльних залізниць за рахунок розвитку автомобільних доріг. Багато є прикладів з зарубіжної практики, коли залізниця будувалась для вирішення короткострокових завдань, а потім розбиралась. Вітчизняна практика показує, що побудовані залізниці для стратегічних цілей після зникнення потреби в них використовувались для народно-господарських потреб, хоча прибутку ніякого не приносили. Розрахунки показують, що собівартість перевезень на залізничних електрифікованих двоколійних напрямках, які в основному співпадають з міжнародними транспортними коридорами в багато разів менша, ніж на малодіяльних ділянках з тепловозною тягою. Проблема малодіяльних залізниць є соціальною та політичною і держава повинна вирішувати її, бо це найважливіший фактор підвищення ефективності транспортної мережі взагалі. Після аналізу мережі залізниць по собівартості перевезень більш точно визначаються збитки залізниць, викликані експлуатацією малодіяльних залізниць.

У зв'язку з інтеграцією транспорту в загальноєвропейську транспортну систему, яка пов'язана з протиріччями економічного та технічного характеру, проблема малодіяльних залізниць викликала у науковців і практиків різні ставлення до її розв'язання (передача вагонопотоків через кордони шляхом перестановки візків та перевантаження вагонів, застосування рухомих вісей, питання підвищення швидкостей руху на міжнародних транспортних коридорах та підходах до них та ін.).

Інтеграція вітчизняного залізничного транспорту в світову транспортну систему вимагає в першу чергу розвиток його інфраструктури в межах міжнародних транспортних коридорів, що дозволить забезпечити збільшення обсягів перевезення в міжнародному сполученні на рівні європейських стандартів. Для цього потрібно модернізува-

ти та створювати економічно-обґрунтовані нові типи транспортних засобів які повинні відповідати технічним, технологічним та екологічним європейським нормам, забезпечити правові угоди здійснення перевезень з іншими країнами, операційне сумісництво технологічних процесів транспортних систем при передачі потоків з однієї ширини колії на іншу, виконання вже апробованих вітчизняних засобів та впровадження сучасних інформаційних систем та ін.

Для підвищення ефективності функціонування залізниць України, в тому числі і малодіяльних, необхідно провести маркетингові дослідження ринку транспортних послуг в конкурентному середовищі і на основі наукових висновків по результатах досліджень з приведених питань розробити пропозиції щодо визначення найбільш привабливих ніш на внутрішньому та зовнішньому ринках послуг у конкурентному транспортному середовищі.

У цілому наведені дані показують, що на рівень собівартості перевезень впливають розмір транспортних засобів, їх потужність. Однією з важливих причин низької собівартості залізничної перевезень є велика потужність транспортних засобів, великі їх розміри. Важливим фактором дешевизни залізничних перевезень є високий рівень продуктивності праці, пов'язаний в першу чергу з вже розглянутими факторами: великою потужністю технічних засобів і масовим характером перевезень.

При більш високій вантажно-напруженості витрати, що залежать від руху, розподіляються на більшу кількість тонно-кілометрів і це знижує рівень собівартості. Прискорення обороту рухомого складу дозволяє виконати задані перевезення з меншою кількістю локомотивів і вагонів. Зменшення витрат за всіма цими статтями викликає скорочення транспортних витрат, а при однаковому обсязі перевезень призводить до зниження собівартості тонно-кілометра.

Аналогічно впливає і підвищення продуктивності праці, що дозволяє скоротити витрати по заробітній платі в загальній сумі експлуатаційних витрат і знизити собівартість, особливо на малодіяльних дільницях.

Таблиця 2

Розрахунок рентабельності малодільних ділянок Придніпровської залізниці

№ з/п	Найменування ділянок залізниці	Напрямок	Довжина ділянки, км	Приведений вантажообіг, тис. т-км	Річні доходи надходження від перевезень, всього, тис.грн.	Річні витрати на обслуговування (електроенергія, зар.плата, матеріали, утримання інфраструктури) тис.грн.					Рентабельність	
						ДН	П	Ш	Е	БМЕС	Т	всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Апостолове - Сурьєке	В	139,3	7682,85	11435,5	2097,9	4795,2	440,1	136,1	87,4	568,8	8125,4
1		П	139,3	6994,63	10411,2	1909,9	4365,6	400,6	123,9	79,6	517,8	7397,5
	Новомосковськ-Красноград	В	98,5	1252,00	5797,9	1805,2	4464,4	829,3	218,6	53,9	950,4	8321,8
2		П	98,5	890,00	4121,5	1283,3	3173,6	589,5	155,4	38,3	675,6	5915,7
	Федорівка - Комиш Зоря	В	129,2	20315,05	9313,6	2430,0	5541,5	639,0	818,5	178,8	797,8	10405,7
3		П	129,2	10809,04	4955,5	1292,9	2948,5	340,0	435,5	95,2	424,5	5536,5
	Мечетна - Пологи - Бердянськ	В	183,7	6599,29	21667,8	3920,1	4450,0	766,8	750,8	190,6	911,0	10989,3
4		П	183,7	2058,22	6757,9	1222,6	1387,9	239,2	234,2	59,4	284,1	3427,4
	Всього по залізниці		1101,4	56601,1	74460,9	15961,9	31126,7	4244,5	2873,0	783,2	5130,0	60119,3

Таблиця 3

Розрахунок рентабельності малодільних ділянок Південної залізниці

№ з/п	Найменування ділянок залізниці	Напрямок	Довжина ділянки, км	Приведений вантажообіг, тис. т-км	Річні доходи надходження від перевезень, всього, тис.грн.	Річні витрати на обслуговування (електроенергія, зар.плата, матеріали, утримання інфраструктури) тис.грн.					Рентабельність	
						ДН	П	Ш	Е	БМЕС	Т	всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Основа – Харьков Левада	В	6	51	62,3	10,8	8,1	17,2	72,4	108,0	100,9	317,4
1		П	6	2	4,8	3,2	4,8	2,3	2,8	8,9	12,3	34,3
	Індустріальна – Харьков Балашовський	В	10	61	48,5	52,3	16,1	34,4	144,3	215,3	201,2	663,5
2		П	10	1536	2856,3	1832,6	404,8	865,4	3632,5	5421,6	5066,4	17223,2
	Ілек-Пеньківка – Баси	В	49	53	61,2	43,5	68,4	146,3	614,2	916,7	856,6	2645,6
3		П	49	707	800,2	1403,6	912,9	1951,9	8192,7	12227,8	11426,8	36115,7
	Лохвиця – Гадяч	В	43	264	568,4	190,0	299,1	639,6	2684,6	4006,9	3744,4	11564,7
4		П	43	436	1253,6	562,3	494,0	1056,3	4433,7	6617,4	6183,9	19347,7
	Всього по залізниці		216,0	3110,0	5655,3	4098,3	2208,3	4713,6	19777,0	29522,5	27592,6	87912,2

Висновки. Зважаючи на необхідність формування в Україні ефективної та конкурентоспроможної системи залізничного транспорту, виявляється вкрай необхідним стратегічне позиціонування та досягнення економічної рівноваги. Вважається, що саме ці механізми найбільш повно відповідають ринковим вимогам та враховують світові тенденції розвитку залізничного транспорту, ефективне управління яким будується з урахуванням необхідності визначення оптимальних меж комерціалізації економічних відносин суб'єктів господарювання залізничного транспортного ринку та досягнення узгодженості економічних процесів, що відбуваються на кожному із сегментів транспортного ринку.

Література.

1. Бараш Ю. С. Управління залізничним транспортом країни: Монографія / Ю. С. Бараш. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2006. – 252 с.
2. Ейтутис Г. Д. Теоретико-практичні основи

реформування залізниць України: Монографія / Г. Д. Ейтутис. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. – 240 с.

3. Пасічник В. І. Теоретичні основи економіки експлуатаційної діяльності залізниць: Монографія / В. І. Пасічник. – К. : Наук. світ, 2003. – 222 с.

4. Кулаєв Ю. Ф. Економіка залізничного транспорту: Навчальний посібник / Ю. Ф. Кулаєв: 2-е вид., переробл. і допов. – К. : «Фенікс», 2012. – 240 с.

5. Мищенко М. И. Усовершенствование номенклатуры расходов предприятий путевой инфраструктуры / М. И. Мищенко // Экономика железных дорог. – Москва, 2014. – Вып. 2. – С. 80–86.

6. Чередниченко О. Ю. Шляхи підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту: Дис... к. е. н.: 08.07.04 / Чередниченко Олександр Юрійович: УкрДАЗТ. – Харків, 2004. – 238 с.

7. Статистичний щорічний України за 2004 р. – К. : Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агенство», 2005. – 566 с.

8. Статистичний щорічний України за 2014 р. – К. : Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агенство», 2015. – 240 с.

9. Україна у цифрах у 2014 році : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К. – 2015. – 239 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ МАЛОДЕЯТЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В СИСТЕМЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

О. Н. Кириленко, к. э. н., доцент, «Национальный авиационный университет»

В статье рассматривается стратегическое позиционирование малодетельных участков в системе железнодорожного транспорта. Уровень транспортного и социального обеспечения различных слоев населения в регионах страны является важным фактором для комплексной оценки функционирования отдельных малодетельных железнодорожных направлений и определения целесообразности их деятельности. Доказано, что нацеленность на обеспечение стратегического позиционирования и экономического равновесия наиболее полно отвечает рыночным условиям и учитывает мировые тенденции развития железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, факторы социального обеспечения, малодетельные участки.

STRATEGIC POSITIONING IN LOW-TRAFFIC SEGMENTS OF THE RAILWAY SYSTEM

A. M. Kirilenko, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., «National aviation University»

Strategic positioning in low-traffic segments of the railway system is considered. The level of transport and social welfare of different segments of the population in the regions is an important factor for complex estimation of functioning of separate low-traffic segments and the feasibility of their activities. It is proved, that the direction of guaranteeing strategic positioning and economic equilibrium meets market conditions in full scope, taking into account global tendencies in the development of railway transport.

Keywords: railway transport, factors of social security, low-traffic segments.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Г. М.

Надійшла до редакції 18.05.16.

УДК 339.13.017 + 658.8.012.12

ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОГО МАШИНОБУДУВАННЯ В КАНАЛАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І ЗБУТУ

*Т. Б. Решетілова, д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
reshetilovatb@mail.ru,*

*Т. В. Куваєва, аспірант, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
kuvaevatv@gmail.com*

Проаналізовано основні тенденції взаємодії підприємств гірничого машинобудування України в каналах забезпечення і збуту. Показано, що порушення традиційних виробничих ланцюжків між підприємствами добувної промисловості, машинобудування та інших суміжних галузей призводить до зміни взаємозв'язків в каналах. Дослідження показали, що найбільш раціональною формою взаємодії підприємств гірничого машинобудування в каналах забезпечення та збуту за таких умов є партнерства, що сприятимуть досягненню взаємної вигоди усіх учасників та мінімізації витрат взаємодії. Запропоновано інструментарій, який дозволяє враховувати специфіку та тенденції розвитку галузі при взаємодії підприємств в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Ключові слова: гірниче машинобудування, канали забезпечення і збуту, взаємодія підприємств, мінімізація витрат взаємодії.

Постановка проблеми. Взаємодія підприємств передбачає формування та впорядкування відносин між ними, яке може здійснюватися в різних організаційно-правових формах. За останні десятиліття в українській промисловості у зв'язку з трансформаціями вимог ринку спостерігається зміна даних форм. Тому вони є відносно рухливими: ці трансформації мають як об'єктивні (наприклад, особливості розвитку галузі, тип товару), так і суб'єктивні причини. Сьогодні в Україні проходять переважно усталені процеси відносно інтеграції та дезінтеграції підприємств. Продовжується процес утворення в промисловості різного роду великих об'єднань підприємств типу асоціацій, корпорацій. Він, очевидно, буде і надалі посилюватися у міру здійснення програми акціонування і приватизації великих державних підприємств, затвердженої постановою Кабінету міністрів України [1]. Однак, процес перебудови організаційних структур в промисловості на рівні середнього та малого бізнесу таким шляхом не може розвиватись, тому що це призведе до монополізації ринку і тому обмежується нормами антимонopolного права. Ці тенденції особливо притаманні сфері забезпечення машинобудування комплектуючими засобами, ви-

тратними матеріалами і таке інше.

Процеси забезпечення підприємств формуються, як відомо, особливостями розвитку підгалузей машинобудування. За останні два роки машинобудівний комплекс України втратив свої конкурентні позиції у світовій економіці в значно більшій мірі, ніж усі інші галузі важкої промисловості. Це пов'язано, в тому числі, із втратою російського ринку, куди експортувалось 26% продукції. Тому на даний момент вітчизняне машинобудування інтенсивно здійснює пошук можливостей компенсувати втрати від скорочення або повного виходу з російського ринку. Можливості не є концентрованими на одному напрямі і полягають як у розширенні внутрішнього ринку, включаючи формування нових сегментів, так і збільшенні частки на закордонних ринках, а також виході на нові ринки. Саме ці процеси впливають на способи і методи забезпечення підприємств комплектуючими матеріалами, тобто у відповідності до конкретних вимог споживачів різних ринків.

Слід відмітити низку особливостей машинобудування, найбільш притаманною з яких є складне комплектування виробництва, що передбачає високу залежність виробників кінцевої машинобудівної продукції

від постачальників сировини, комплектуючих засобів, витратних матеріалів, вузлів і таке інше. Необхідність найбільш повного задоволення потреб споживачів вимагає формування раціональної стратегії забезпечення і збуту.

Отже, нові вимоги сучасних ринків продукції машинобудівних підприємств України спонукають їх вирішувати декілька проблем при формуванні взаємовідносин в каналах забезпечення та збуту, першочерговими з яких є дві.

Перша потребує пошуку найбільш раціональної форми взаємодії в каналах з точки зору взаємної вигоди усіх учасників.

Друга полягає у формуванні інструментарію, який дозволяє враховувати специфіку та тенденції розвитку галузі при взаємодії підприємств машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти взаємодії підприємств, моделі стратегічного планування взаємодії товаропровідних структур з виробничими підприємствами досить докладно розглядаються у роботах зарубіжних вчених [2–9]. Вітчизняні вчені досліджують ці проблеми переважно з позиції теорії логістики [10–12].

Сьогодні можна виділити два основних підходи до обґрунтування взаємовідносин суб'єктів в каналах забезпечення та збуту: один з них спирається на аналіз трансакційних витрат, інший – на партнерській контрактції.

Згідно першого підходу, компанія, реалізуючи свою діяльність в мережі контрактів, несе витрати як на укладення цих угод, так і на контроль за дотриманням обумовлених або прийнятих за замовчуванням умов. Представники даної наукової школи розглядають різні форми взаємодії з точки зору мінімізації трансакційних витрат [8, 9]. За результатами численних досліджень виявлено, що прагнення підприємства щодо мінімізації трансакційних витрат призводить до укрупнення самої фірми та формування регулятивних структур [4, 5]. Це, у свою чергу, призводить до зростання виробничих витрат.

На відміну від трансакційного підходу, партнерська контрактція передбачає, що між підприємствами є певна специфічна

взаємозалежність і взаємодія протягом певного часу. Ця взаємодія є складним комбінованим процесом, який включає в себе не тільки ту його частину, яка пов'язана з трансакційними витратами, а й соціальний, діловий, інформаційний обмін, аспекти довіри, репутації та відповідальності [6]. Як правило, промислове підприємство має певну кількість довгострокових контрактів з метою організації взаємодії компаній для матеріального забезпечення, виробництва, просування на ринок та реалізації продукції. Ключовим аспектом у даному підході є очікуваний результат взаємодії підприємств, від якого в подальшому залежить вибір форм взаємодії, які забезпечують максимальну економію агентських витрат, тобто витрат супроводжуючих відносини між суб'єктами. Основними інструментами контрактації є франчайзингові та агентські угоди, аутсорсинг, спільні підприємства, створення альянсів, партнерств, тощо. Дані інструменти досліджувалися здебільшого з точки зору механізмів їх реалізації без ув'язки зі специфікою окремих галузей економіки [7].

Представники ще однієї наукової школи [8, 9] об'єднали досягнення двох попередніх шкіл. Взаємовідносини між підприємствами розглядаються одночасно з двох позицій: з позиції мінімізації трансакційних витрат і в залежності від очікуваних результатів взаємодії. Це дозволило отримати синергетичний ефект від врахування багатоаспектності діяльності підприємства. При такому науковому підході розглядається різна тривалість міжфірмових взаємовідносин, яка варіюється від разових операцій до повної інтеграції організаційних структур. На відміну від деяких форм взаємодії, що лежать в основі міжфірмових взаємовідносин, в стратегічних альянсах та більш високих форм взаємодії, які ведуть до повної інтеграції, більший акцент робиться на майбутніх аспектах взаємодії, і результати цієї взаємодії мають порівняно більший період розвитку. При цьому мінімізація трансакційних витрат не може бути забезпечена як при разових обмінах, так і при повній інтеграції. Але у дослідженнях представників даної наукової школи не розглядаються галузеві особливості, які забезпечують умови формування

взаємовідносин та мету взаємодії. Тому, цей методологічний підхід потребує подальшого розвитку у напрямку обґрунтування форм взаємодії підприємств певних галузей.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є поглиблений аналіз тенденцій розвитку підприємств машинобудування в каналах забезпечення та збуту (на прикладі гірничого машинобудування) з метою формування вимог, що дозволяють враховувати специфіку галузі при побудові взаємовідносин підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно усіх сучасних теорій стратегічного управління [2–12], особливості форм взаємодії підприємств в каналах забезпечення та збуту обумовлені, по-перше, особливостями продукції, що виробляється, а саме їх обсягом, ступенем диференціації, техніко-технологічними та техніко-економічними характеристиками виробництва, по-друге, характером попиту на цю продукцію і послуги (масовий, індивідуальний, локальний, регіональний та ін.). Ці два параметри практично повністю визначають умови і стимули підприємницької діяльності і, таким чином, особливості поведінки компаній на ринках, тим самим обумовлюючи, причому досить жорстко, тип виробничої (розмірна та галузева структури) і організаційної структури галузі. Прикладом цього є функціонування підприємств промисловості СРСР. Аналіз виробничих структур за галузями промисловості дозволив виявити, що в СРСР спостерігалась стійка тенденція концентрації виробництва: в обробній галузі домінували великі підприємства, в той час як дрібні складали менше 10% [13]. Причиною цього було спрямування до економії на масштабі виробництва та підвищення ступеня керованості державними підприємствами. За останні 25 років в Україні, в ході роздержавлення, приватизації і розширення підприємницької активності почали утворюються нові структури, відмінні від означених організаційних та виробничих структур, з метою пристосування до ринкових умов. Формування конкурентного середовища призвело до запозичення українськими підприємствами західного досвіду створення нових організаційних та виробничих структур, що розрізняються за окремими

галузями.

Тип розмірної структури підприємств кожної галузі є не випадковим. Вона адекватна галузевому співвідношенню рівнів продуктивності праці малих, середніх і великих підприємств. Аналіз ситуації в українській промисловості показав, що підприємства сьогодні реструктуруються у двох діаметрально протилежних напрямках. Перша тенденція, яка спостерігалась до 2013 р. – це зростання концентрації, централізації і комбінування виробництва за рахунок створення монопольних організаційних форм (наприклад, корпорацій). За даними державної статистики кількість великих підприємств з 2010–2012 рр. збільшилася на 18%, а кількість середніх та малих – зменшилася на 8% та 10% відповідно [14]. Вони є не тільки результатом розширення і поглиблення виробничо-технологічних зв'язків, але і сумісним використанням фінансових ресурсів. Прикладом цього є вугільні, гірничорудні, металургійні, трубні, метизні підприємства. Ця тенденція об'єднувальної активності мала місце як усередині окремих галузей промисловості України, так і на міжгалузевому рівні. Прикладом цих форм інтеграції є такі інтегровані структури як «Систем Капітал Менеджмент» («СКМ»), «Evraz Group SA», «Приват», «Індустріальний союз Донбасу». Такі підприємства щорічно забезпечують 25% внутрішнього валового продукту України.

Інша тенденція – зростання предметної спеціалізації – більше проявляється в останні два роки. Так кількість малих підприємств за даними державної статистики за 2013–2015 рр. збільшилася майже на 18%, а кількість великих зменшилася на 10% [14]. Це пов'язано з тим, що виробництво в умовах мінливого попиту має бути гнучким, і тому воно не може дозволити собі консервативну жорстку концентрацію і централізацію виробництва. Аналіз показав, що сьогодні спостерігається чітка тенденція зростання предметної спеціалізації. Яскравим прикладом цього є деконцентрація складних комплексів машинобудівних підприємств, що складаються з великого числа технологічних елементів основного, допоміжного та обслуговуючого виробництва. Вони деконцентруються шляхом створення малих і се-

редніх підприємств, що обслуговують основне виробництво, в т. ч. здійснюють постачання комплектуючих та витратних матеріалів.

За рахунок виділення малих та середніх підприємств з великих корпорацій, українські підприємства машинобудівного комплексу отримали змогу залишитися на ринку, переорієнтовуючись на обслуговування не тільки технологічних циклів одного підприємства, а і інших підприємств галузі [14]. Ця тенденція набуває особливого значення сьогодні у зв'язку з індивідуалізацією споживчого попиту на промисловому ринку, а це означає, що неминуче відбувається зростання номенклатури і асортименту товарів, а також знижується ступінь серійності виробництва. Ця тенденція є економічним підґрунтям формування нових методів управління постачанням та формування взаємодії підприємств на нових принципах.

Розглянемо даний методологічний підхід на прикладі підприємств гірничого машинобудування, що відрізняються складним комплектуванням виробництва та високою взаємозалежністю учасників каналів забезпечення і збуту. Для даної підгалузі пошук найбільш раціональних форм взаємодії, які б забезпечували мінімізацію витрат, гнучкість виробництва та враховували галузеву специфіку є актуальним у зв'язку з мінливістю попиту на сировину. Тому діяльність підприємств гірничого машинобудування та забезпечення їх комплектуючими засобами та витратними матеріалами тісно пов'язана як зі станом та тенденціям розвитку самої машинобудівної галузі, так і добувної промисловості, оскільки вони формують попит на їх продукцію.

З цих позицій розглянемо більш детально сучасний стан і тенденції розвитку гірничого машинобудування та добувної галузі як частин промислового комплексу України.

На відміну від загальних тенденцій розвитку промисловості України, яка після стійкої тенденції збільшення обсягів реалізованої продукції до 2012 р., в 2013–2014 рр. мала протилежну тенденцію – до скорочення на 5% та 12% відповідно, добувна промисловість протягом 2011–2014 років мала тенденцію до нарощування обсягів реалізо-

ваної продукції: на 7% у 2013 р. та 5% у 2014 р. [15].

Добувна промисловість України є досить розгалуженою і складається з сукупності таких підгалузей як видобуток кам'яного і бурого вугілля, сирої нафти і природного газу, металевих руд, каменю, піску та глини та ін. Геологічні відмінності сировини, що добувається у цих галузях, досить значні з позицій міцності порід, що обумовлює різну технологію і техніку видобування, а також відмінність витратних та комплектуючих засобів для машин і обладнання.

Структура видобутку корисних копалин за останні п'ять років змінилася: реалізація кам'яного бурого вугілля знизилась протягом 5 років на 10%, тоді як частка реалізації сирої нафти і природного газу збільшилась на 10% (рис.1.).

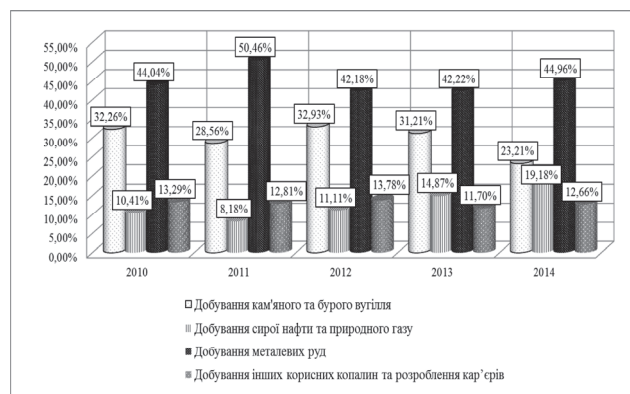


Рис.1. Тенденції розвитку підгалузей добувної промисловості України (складено за [15])

Аналіз обсягів виробництва (рис.2.) вказує на те, що видобування нафти та газу, а також розробка кар'єрів і видобуток каменю є одними з найбільш стабільних галузей добувної промисловості. Така тенденція збережеться у поточній перспективі згідно з енергетичною стратегією України та Державною програмою розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу України на період до 2020 року [17, 18]. Це, у свою чергу, призведе до необхідності проведення підприємствами більшої кількості бурових робіт. Пропорційно до обсягів буріння буде збільшуватися потреба як у буровому обладнанні, так і у комплектуючих засобах та витратних матеріалах, які виробляють переважно малі та середні підприєм-

ства. Отже, значення та частка цих підприємств у загальному ланцюгу створення вартості гірничодобувної продукції буде зростати. Проте, відмінність обсягів буріння за підгалузями добувної промисловості вимагатимуть від малих та середніх обслуговуючих спеціалізованих підприємств необхідність підпорядкування та узгодження цілей взаємодії з іншими підприємствами каналів

забезпечення та збуту. Цей процес є складним, оскільки дані підприємств одночасно є учасниками різних каналів. Для цього підприємствам, що виробляють комплектуючі, слід застосовувати такі форми взаємодії з учасниками каналів забезпечення та збуту, які б сприяли глибокому розумінню їх потреб і швидкості адаптації до мінливих вимог ринків.



Рис.2. Базисний показник темпу зростання обсягів виробництва промислової продукції за основними підгалузями (складено за [16])

Інша проблема, з якою стикаються підприємства-виробники комплектуючих полягає у тому, що за останні чотири роки в Україні виробництво машин та устаткування для добувної промисловості стрімко падає [16]. Проте зростання обсягів розвідувального та експлуатаційного буріння вимагає не тільки збільшення парку діючих установок, але і заміну морально і фізично застарілих установок. Як показав аналіз структури імпорту машинобудівної продукції за 2014 р., імпорт бурових установок складає 0,58%. Отже, нестача вітчизняного бурового обладнання замінюється за рахунок збільшення їх імпорту. Забезпечення комплектуючими та витратними матеріалами імпортного бурового обладнання має певні складнощі, пов'язані з сервісним обслуговуванням та їх кваліметричними характеристиками.

Найбільші споживачі гірничодобувного обладнання керуються у виборі постача-

льників комплектуючих та витратних матеріалів такими критеріями як ціна, продуктивність, строк експлуатації і відповідність світовим стандартам. Це пояснюється тим, що одним з найбільш значущих напрямків зниження питомих витрат на відновлення гірничої техніки в собівартості видобутку є мінімізація витрат на буріння і буровий інструмент. Приблизно 60-65% щорічних експлуатаційних витрат припадають на витрати на буровий інструмент. Витрати на буровий інструмент за термін служби бурової установки перевищують її вартість у кілька разів, особливо для імпортного обладнання. Це пояснюється тим, що буровий інструмент є, по суті, витратним засобом цих машин, його витрата залежать як від обсягів та виду буріння підприємств добувної промисловості, так і від якості самого бурового інструменту.

Вітчизняні комплектуючі мають певні

конкурентні переваги: у середньому ціни на імпортні комплектуючі значно вище ніж на вітчизняні аналоги за порівнянної якості. Тому, вітчизняні підприємств, які спеціалізуються на випуску деталей, комплектуючих, забезпечують своєю продукцією не тільки вітчизняне бурове обладнання, але і імпортні бурові установки, які мають свої особливості в обслуговуванні. Складність забезпечення комплектуючим та витратними матеріалами імпортного бурового обладнання полягає у специфіці їх виробництва, оскільки кожна імпортна бурова установка має свої технологічно-конструкційні особливості, які роблять кожне замовлення індивідуалізованими. Отже, вітчизняні підприємства, що виробляють комплектуючі, мають забезпечувати не тільки імпортозаміщення іноземних комплектуючих, а і їх сервісне обслуговування.

У цих умовах збут на машинобудівних підприємствах все більше видозмінюється – він набуває вигляду поставок по кооперації з високою зацікавленістю сторін. Це потребує використання ситуаційного аналізу для прогнозу виробництва комплектуючих. Він дозволяє оперативно реагувати на зміни потреб споживачів, і тим самим коригувати широту та глибину асортименту, а також формувати на рівні оперативного та поточного планування обсяги забезпечення виробництва матеріалами, сировиною потрібної якості і за найкращою ціною.

Ще однією проблемою підприємств гірничого машинобудування в цілому є зміна усталених взаємозв'язків, примусове припинення їх діяльності та переміщення на інші виробничі площі. Наприклад, Горлівський машинобудівний завод, який входить до машинобудівного холдингу Согит Group переніс виготовлення ряду номенклатурних виробів на інші підприємства групи – в тому числі на «Корум Світло Шахтаря» (Харків) та «Корум Криворізький завод гірничого устаткування» (КЗГО, Дніпропетровська обл.) [19]. Ці зміни викликають порушення традиційних зв'язків між підприємствами добувної промисловості, машинобудівної галузі, в т. ч. гірничого машинобудування, та інших суміжних галузей, а також призводять до зміни виробничих ланцюжків «гірниче машинобудування – видобувні роботи».

В умовах, коли постачальник, виробник і кінцевий споживач є складовими одного каналу, де кожний учасник в процесі досягнення своїх цілей залежить від інших, треба знайти таку форму взаємовідносин, що дозволяє кожному учаснику каналу отримати максимальну вигоду.

В сучасних умовах динамічного розвитку і зміни ринку, структуру виробництва технологічно-спеціалізованих підприємств, як доказав світовий досвід, доцільно орієнтувати на міжгалузеву кооперацію, як основу створення замкнених циклів виробництва, так і розвитку внутрішньогалузевих зв'язки для всебічної реалізації виробничого потенціалу. Щодо вибору форм взаємодії підприємств гірничого машинобудування та добувної промисловості, то завдання полягає в оцінці порівняльної ефективності програми адаптивного покрокового процесу прийняття рішень на основі порівняння витрат взаємодії.

Теоретичні дослідження багатьох вчених [2–12] вказують на те, що такі форми взаємодії як злиття, альянси можуть з цілого ряду причин виявитися не в змозі відтворити все те, що здатні здійснити підприємства з незалежним становищем, якими є, наприклад, виробники комплектуючих засобів. Проте саме партнерства дозволяють зберегти відносну автономію учасників при досягненні ефекту спільної роботи, пов'язуючи процеси, що відбуваються в них з процесами інших учасників каналу забезпечення та збуту. Партнерство є видом контрактних відносин, що забезпечує залучення партнерів на довгостроковій основі і включає в себе розподіл інформації, ризиків і вигод від цих взаємин. Відносини, що сприймаються як партнерські, надають усім учасникам значні переваги і сприяють створенню ефекту синергії.

Виробники комплектуючих вступають у партнерства з підприємствами добувної промисловості та суміжних галузей з метою зробити свої переваги частиною ланцюга поставок, більш ефективного і продуктивного, ніж обмежені відносини в рамках традиційного каналу або високозалежні відносини у вертикально - інтегрованих компаніях. Завдяки партнерству можливість досягнення ефекту спільної роботи зростає, адже кожне

підприємство краще досліджує можливості і слабкі сторони партнерів, що дозволяє спільними зусиллями знизити кількість нерозв'язних проблем.

Тому партнерства є найбільш раціональною формою взаємодії для підприємств гірничого машинобудування, у т.ч. виробників комплектуючих та підприємств добувної промисловості в каналах забезпечення та збуту, оскільки стійкий характер кооперації, а також встановлення термінів, технічних умов і цін поставок до початку виробництва, зменшення технологічних циклів і, як наслідок, більш ефективне реагування на потреби споживачів дозволяє знизити витрати взаємодії, а автономність учасників дозволяє зосередити ресурси на розвитку ключових компетенцій підприємства та гнучко пристосовуватися до змін ринкової кон'юнктури, розподіливши відповідні ризики між учасниками технологічного ланцюга. Це виконується, по-перше, шляхом забезпечення постачальників оперативними даними щодо продажів на постійні основі і, по-друге, шляхом спрощення процесів замовлення та фізичного розповсюдження товарів в системі каналів розподілу. Мінімізація витрат взаємодії відбувається за рахунок спрощення процесів товароруку, зменшення контролюючих та інформаційних дій, аутсорсингу операцій іншим учасникам каналу.

Отже, міжфірмові зв'язки підприємств гірничого машинобудування та добувної промисловості доцільно будувати шляхом створення партнерств, які передбачають гнучкість, швидкість співпраці та мінімізацію витрат на взаємодію. Головна ідея і головна перевага таких партнерств полягає у кооперації відмінних один від одного учасників зі специфічними ресурсами, що дозволяють створювати спільними зусиллями синергетичний ефект. В рамках комплексу підприємств, що кооперуються, нова система збуту продукції дозволяє задовольняти індивідуальні потреби клієнта в замовленні на машинобудівну продукцію і тим самим забезпечувати попит на продукцію.

Висновки. Особливостями сучасного стану окремих галузей економіки України є нестійкі та різноспрямовані тенденції розвитку. Підприємства підгалузей видобувної промисловості мають невелику, але стійку

тенденцію до зростання. У той же час підприємства гірничого машинобудування, що забезпечують видобуток та первинну переробку корисних копалин мають тенденцію до скорочення випуску продукції, яка заміщується імпортом. Це призводить до порушення традиційних виробничих зв'язків між підприємствами добувної промисловості, машинобудування та суміжних галузей, підприємства яких обслуговують стадії технологічного процесу як видобуток корисних копалин шляхом забезпечення комплектуючими засобами, витратними матеріалами та їх сервісне обслуговування, так і підприємства гірничого машинобудування.

В умовах постійних змін взаємовідносин в каналі «забезпечення-виробництво-збут», що відбуваються між підприємствами під впливом зовнішнього середовища, де кожний учасник в процесі досягнення своїх цілей залежить від інших, вимагає підпорядкування та узгодження цілей кожного учасника з усіма з метою забезпечення максимальної вигоди від взаємодії і швидкості адаптації до мінливих вимог ринків. За таких умов доцільно використовувати для взаємодії підприємств партнерські відносини, тобто «кооперацію з високою зацікавленістю сторін».

Взаємовідносини підприємств гірничого машинобудування та добувної промисловості, які забезпечують співпрацю незалежних ринкових суб'єктів з гнучкою спеціалізацією і розвиненим кооперуванням, мінімізують витрати взаємодії та забезпечують отримання синергетичного ефекту від спільної роботи, де кожен з учасників отримує максимальну вигоду від взаємодії, пропонується здійснювати шляхом створення партнерства. Для врахування ситуативних чинників, що коригують діяльність партнерства, пропонується використовувати ситуаційний аналіз як інструмент, що дозволяє враховувати специфіку та тенденції розвитку галузей в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Він дозволяє оперативно реагувати на зміни потреб споживачів, і тим самим коригувати широту та глибину асортименту продукції, а також формувати на рівні оперативного та поточного планування обсяги забезпечення виробництва обладнанням, матеріалами, сировиною та комплек-

туючими потрібної якості і за найкращою ціною.

Перспективами подальших наукових розробок у даному напрямку є визначення організаційної ролі партнерства та кожного його учасника для врахування вимог ринку, мети та інтенсивності взаємодії учасників.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.1996 №1187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1187-96-%D0%BF>
2. Gadde L. E. Professional Purchasing / L. E. Gadde, H. Hakansson. – London : Routledge, 1993 – 450 p.
3. Rushton A. Logistics&Distribution management / A. Rushton, Ph. Croucher, P. Baker – London : The Chartered Institute Logistics and Transport, 4th Edition, 2010 – 665 p.
4. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации / О. Уильямсон // Вестник ЛГУ. Сер. «Экономика», 1994. – вып.3.
5. Whinston M. On the Transaction Cost Determinants of Vertical Integration / M. Whinston // Journal of Law, Economics and Organization. – 2003. – №19(1). – p. 1–23.
6. Webster F. E. The changing role of marketing in the corporation / F. E. Webster. – Journal of Marketing 56, 1992. – p. 1–17
7. Jensen M. Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure / Jensen M., Meckling W. // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol 3. – p. 305–360
8. Mattson L. G. Relationship marketing and the markets as networks approach – a comparative analysis of two evolving streams of research / L. G. Mattson // Journal of Marketing Management. – 1997. – №13. – p. 61.
9. Lorange P. Strategic alliances: formation, evolution and implementation / P. Lorange, J. Roos. – Cambridge, MA: Blackwel, 1993. – 295 p.
10. Крикавський, Є. Логістика: навч. посіб. / Є. Крикавський. – Львів : Вид-во ДУ «Львів. політехніка», 2005. – С. 215–228.
11. Чухрай Н. І Логістичне обслуговування: Підручник. – Львів : Видавництво Націон. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 298 с.
12. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів: монографія / Наливайко А. П., Решетняк Т. І., Євдокимова Н. М., та ін., за ред. д-ра екон. наук, проф. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2013. – 454 с.
13. Горбунов Э. О концепции развития малого предпринимательства в СССР / Э. Горбунов // Вопросы экономики. – 1991. – № 8. – С. 52–62
14. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
15. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
17. Нова енергетична стратегія України: безпека, енергоефективність, конкуренція, Київ 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>
18. Державна програма розвитку внутрішнього виробництва / Державна програма розвитку та модернізації ГМК України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrlegprom.org.ua/ua/derjavna_programa_rozvitku_vnutrishnogo_virobnictva/
19. ЕнергоБизнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-b.com.ua/get/?t=news&id=7800>

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В КАНАЛАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И СБЫТА

*Т. Б. Решетилова, д. э. н., профессор, ГВУЗ «Национальный горный университет»,
Т. В. Куваева, аспирант, ГВУЗ «Национальный горный университет»*

Проанализированы основные тенденции взаимодействия предприятий горного машиностроения Украины в каналах обеспечения и сбыта. Показано, что нарушение традиционных производственных цепочек между предприятиями добывающей промышленности, машиностроения и других смежных отраслей приводит к изменению взаимосвязей в каналах. Исследования показали, что наиболее рациональной формой взаимодействия предприятий горного машиностроения в каналах обеспечения и сбыта является партнерства, способствующие достижению взаимной выгоды всех участников и минимизации затрат взаимодействия. Предложен инструментарий, который позволяет учитывать специфику и тенденции развития отрасли при взаимодействии предприятий в условиях нестабильности внешней среды.

Ключевые слова: горное машиностроение, каналы обеспечения и сбыта, комплектующие средства, взаимодействие предприятий, минимизация издержек сбыта.

INTERACTION OF MINING ENGINEERING ENTERPRISES IN SUPPLY CHANNELS

*T. B. Reshetilova, D.E., Prof., SHEI «National Mining University»,**T. V. Kuvaieva, Post-graduate student, SHEI «National Mining University»*

The main tendencies and problems of companies interaction of Ukrainian mining machinery in supply channels are analyzed. It is shown that violation of traditional production chains between companies of the mining industry, mechanical engineering and other related industries leads to change of interrelations in supply channels of industrial products. The research has indicated that the most rational form of interaction of mining machinery enterprises in supply channels is a partnership. It is highlighted that partnership contributes to the achieving of mutual benefit of all participants and to minimizing interaction costs. A tool that allows company to take into account the specifics and trends of industry development in the interaction of enterprises in the unstable environmental conditions is proposed.

Keywords: mining engineering, supply channels, component parts, companies interaction, minimization of distribution costs.

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

Надійшла до редакції 11.05.16.

УДК 338.33:65.012.34:334.716

**ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЗБУТОВОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Ю. С. Залознова, д. е. н., ст. н. с., Інститут економіки промисловості НАН України (Київ),

*Н. В. Трушкіна, магістр з економіки, Інститут економіки промисловості НАН України
(Київ), nata_tru@ukr.net*

У статті виконано прогнозування основних показників збутової діяльності вугледобувного підприємства з використанням методів регресії та середнього темпу зростання. Розраховано коефіцієнти варіації обсягів видобутку вугілля, готової, товарної, реалізованої вугільної продукції, залишків вугілля на складах, а також собівартості, ціни та витрат на збут 1 т товарної вугільної продукції. Виявлено кореляційний зв'язок між собівартістю та ціною 1 т товарної вугільної продукції за допомогою коефіцієнту рангової кореляції Спірмена. Розраховано коефіцієнт Фехнера для оцінки тісноти зв'язку між повною собівартістю та витратами на організацію збутової діяльності.

Ключові слова: вугледобувне підприємство, збутова діяльність, показники, аналіз, прогнозування, статистичні методи, збутова діяльність вугледобувного підприємства, показники збутової діяльності підприємства, напрями вдосконалення збутової діяльності підприємства.

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (номер державної реєстрації 0115U001638).

Постановка проблеми. Одним з ефективних інструментів планування збутової діяльності вугледобувного підприємства є прогнозування. Використання даного інструменту дозволяє приймати науково обґрунтовані управлінські рішення при розробці планів відвантаження вугілля споживачам, виробничих програм і стратегій подальшого розвитку підприємств, виявляти резерви підвищення ефективності організа-

ції збутової діяльності, оптимізувати матеріальні, інформаційні та фінансові потоки. Це сприятиме поліпшенню якості сервісу, зростанню рівня обслуговування різних категорій споживачів, розширенню каналів збуту, скороченню витрат на організацію збутової діяльності та збільшенню обсягів реалізації вугільної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні питання прогнозування

показників діяльності промислових підприємств активно розглядаються вітчизняними вченими. Провідними науковцями визначено підходи до розробки прогнозів різних аспектів діяльності підприємств та запропоновано стратегічні напрями їх подальшого розвитку [1–7].

Побудовано структуру моделі прогнозування прибутку, яка включає: формування системи факторних показників; побудову багатофакторної регресійної моделі; оцінювання параметрів моделі; оцінку адекватності моделі; прогнозування прибутку на основі адекватної багатофакторної регресійної моделі (І. М. Сисоєва) [7, с.93].

На думку вчених, «модуль «Прогнозування» АІС «ІТ-Підприємство», передбачає можливість контролю, аналізу та коригування таких характеристик економічної діяльності як прибуток, обсяги продажів, витрати сировини, річний обіг грошових засобів тощо. Основним недоліком, при цьому, є використання методів, які ґрунтуються лише на часових рядах (експоненційне згладжування, проста регресія, метод ковзної середньої) та не передбачають побудову і дослідження багатофакторних моделей (рівняння множинної регресії)» (Є. В. Крикавський, В. С. Волошин, І. Петецький) [8, с.120].

Запропоновано методичний підхід до управління ефективністю на основі прогнозування сценаріїв розвитку підприємств (Т. А. Говорушко, Н. І. Климаш) [9, с.137].

Враховуючи постійні коливання попиту різних категорій споживачів вугільної продукції та чинники, які впливають на зміну тенденцій попиту, існує необхідність прогнозування основних показників збутової діяльності. Це й обумовило вибір теми дослідження.

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є розробка прогнозів основних показників збутової діяльності вугледобувного підприємства з використанням методів регресії та середнього темпу зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. При прогнозуванні слід здійснювати аналіз фактичних даних за минулі періоди з точки зору збутової діяльності, а саме: хто є споживачами вугледобувного підприємства; якими є обсяги відвантаження вугілля; як здійснювалися графіки відвантаження; які

витрати на організацію збутової діяльності.

Для одержання більш точних результатів розрахунків прогнози обсягів відвантаження вугілля необхідно розробляти для кожної категорії споживачів вугільного підприємства, виходячи з таких принципів: попит на вугілля є індивідуальним для кожної категорії споживачів; прогноз обсягів відвантаження вугілля залежить від можливих коливань попиту різних категорій споживачів вугільного підприємства; найбільший вплив на динаміку загального обсягу відвантаження вугілля мають коливання попиту велико- та середньооптових споживачів.

При розробці прогнозів використовуються різні методи: неформальні (прогнозування з використанням вербальної та письмової інформації), кількісні (проекування тренду, причинно-наслідкове моделювання), якісні методи (модель очікування споживачів, метод експертних оцінок) тощо.

У результаті попередніх наукових досліджень виявлено, що методи регресії та середнього темпу зростання мають ряд переваг, а саме більшу точність, обґрунтованість та оперативність проведення розрахунків; меншу погіршеність одержаних результатів; відсутність суб'єктивного чинника, який власний методу експертних оцінок тощо.

У зв'язку з цим у даній статті при прогнозуванні показників збутової діяльності вугледобувного підприємства (на прикладі ДП «Селидіввугілля») використано вищевказані методи.

За розрахунками, у 2016 р. на вугледобувному підприємстві спостерігатиметься тенденція скорочення обсягу видобутку вугілля на 11,9% та збільшення обсягу готової вугільної продукції на 120,3% порівняно з 2010 р. (табл. 1).

Таблиця 1
Прогнозні значення обсягів видобутку вугілля та готової вугільної продукції

Роки	Регресія		Середній темп зростання	
	1	2	1	2
2016	1191,8	1782,5	1228,1	1785,7
до 2010 р., %	88,1	220,3	90,8	220,7
2017	1138,1	1822,1	1208,5	1828,5
до 2010 р., %	84,2	225,2	89,4	226,0

Примітки: 1 – обсяг видобутку вугілля, тис. т; 2 – обсяг готової вугільної продукції, тис. т.

Прогнозується, що обсяг товарної вугільної продукції знизиться в 2016 р. порівняно з 2006 р. на 49,8%, а реалізованої вугільної продукції – на 49,4% (табл. 2).

Таблиця 2
Прогнозні значення обсягів товарної та реалізованої вугільної продукції

Роки	Регресія		Середній темп зростання	
	1	2	1	2
2016	701,0	705,9	737,8	734,9
до 2006 р., %	50,2	50,6	52,9	52,7
2017	624,7	635,9	692,1	689,4
до 2006 р., %	44,8	45,6	49,6	49,4

Примітки: 1 – товарна вугільна продукція, тис. т; 2 – реалізована вугільна продукція, тис. т.

У 2016 р. продовжуватиме спостерігатися тенденція значного скорочення попиту на вугілля.

У зв'язку з цим обсяг залишків вугілля на складах вугледобувного підприємства зросте за 2006–2016 рр. майже у 8,1 рази (табл. 3).

Таблиця 3
Прогнозні значення обсягу залишків вугілля на складах вугледобувного підприємства, тис. т.

Роки	Регресія	Середній темп зростання
2016	33,9	51,1
2017	28,9	65,6

На основі статистичних даних обсягів видобутку вугілля, готової, товарної та реалізованої вугільної продукції, залишків вугілля ДП «Селидіввугілля» розраховано коефіцієнти варіації цих показників (V) як відношення середньоквадратичного відхилення (σ) до середньої арифметичної величини показника ($x_{\text{ср.}}$) (табл. 4). Чим більше значення коефіцієнта варіації, тим більша мінливість ознаки. Якщо коефіцієнт варіації менше 33%, то така сукупність вважається однорідною.

За розрахунками, коефіцієнт варіації обсягу залишків вугілля на складах становить 61%, що майже в 2,7 рази перевищує значення коефіцієнта варіації обсягу видо-

бутку вугілля (22,4%) і в 2,2 рази більше значення коефіцієнтів варіації обсягів готової (27,4%) та реалізованої вугільної продукції (27,5%). Це означає, що фактичні дані обсягів готової вугільної продукції, товарної та реалізованої вугільної продукції є однорідними сукупностями, оскільки значення коефіцієнтів варіації цих показників менше 33%.

Таблиця 4
Показники варіації обсягів видобутку вугілля, готової, товарної, реалізованої вугільної продукції та залишків вугілля на складах ДП «Селидіввугілля»

Показники	Розрахункові показники		
	$x_{\text{ср.}}$, тис. т	σ , тис. т	V, %
Обсяг видобутку вугілля	1554,1	348,6	22,4
Обсяг готової вугільної продукції	1320,0	362,0	27,4
Обсяг товарної вугільної продукції	1035,8	309,1	29,8
Обсяг реалізованої вугільної продукції	1018,7	280,4	27,5
Обсяг залишків вугілля	41,5	25,3	61,0

Фактичні дані залишків вугілля на складах ДП «Селидіввугілля» є неоднорідною сукупністю, оскільки значення коефіцієнта значно перевищує нормативне значення 33%. Характерною ознакою цього показника є великий рівень мінливості та суттєві коливання, тобто спостерігається тенденція постійних змін кон'юнктури ринку вугілля. Відчутне збільшення та коливання обсягів залишків вугілля свідчать про погіршення стану вугільної галузі у сфері реалізації продукції.

У 2016 р. рівень збитковості вуглевидобутку на підприємстві складатиме 41,9%, що на 28,3% більше порівняно з 2006 р. Собівартість 1 т товарної вугільної продукції перевищуватиме ціну 1 т товарної вугільної продукції в 1,7 рази (у 2006 р. – в 1,2 рази) (табл. 5).

За собівартістю та ціною 1 т товарної вугільної продукції ДП «Селидіввугілля» за коефіцієнтом рангової кореляції Спірмена визначено тісноту (силу) і напрям кореляційного зв'язку між цими показниками (табл. 6).

Таблиця 5

Прогнозні значення собівартості та ціни 1 тонни товарної вугільної продукції

Показники	Регресія		Середній темп зростання	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Собівартість 1 т товарної вугільної продукції, грн	2226,4	2545,5	2375,8	2898,5
Ціна 1 т товарної вугільної продукції, грн	1293,6	1531,9	1270,5	1477,6
Збитковість вугледобутку, %	-41,9	-39,8	-46,5	-49,0

З використанням даних табл. 6 і за

формулою $r = 1 - \frac{6 \sum d^2}{N(N^2 - 1)}$, маємо $r = 0,96$.

Отже, між собівартістю та ціною 1 т товарної вугільної продукції наявна висока тіснота зв'язку (значення коефіцієнта кореляції Спірмена знаходиться в межах $0,7 \leq r \leq 1$). При цьому знак «+» означає, що між показниками існує прямий кореляційний зв'язок, тобто більшому значенню собівартості відповідає більше значення ціни 1 т товарної вугільної продукції.

Таблиця 6

Дані для розрахунку коефіцієнта рангової кореляції

Собівартість 1 т товарної вугільної продукції X, грн	Ціна 1 т товарної вугільної продукції Y, грн	До розрахунку коефіцієнта рангової кореляції			
		ранги		різниця рангів $d = x - y$	квадрат різниці рангів d^2
		x	y		
324,23	280,17	1	1	0	0
445,73	328,95	2	2	0	0
721,27	412,33	3	3	0	0
911,32	477,17	4	5	-1	1
1056,24	542,17	8	7	1	1
1016,74	671,75	7	9	-2	4
973,69	484,92	6	6	0	0
937,17	438,39	5	4	1	1
1884,97	650,58	9	8	-1	1
1947,38	1092,42	10	10	0	0
2226,40	1293,60	11	11	0	0

Прогнозується, що повна собівартість вугледобувного підприємства у 2016 р. зросте на 98,2%, а обсяг витрат на організацію

збутової діяльності – на 102%. Частка витрат на збут становитиме 0,17% повної собівартості (табл. 7).

Таблиця 7

Прогнозні значення повної собівартості та витрат на організацію збутової діяльності

Показники	Регресія		Середній темп зростання	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Повна собівартість, млн грн	1676,0	1820,0	1741,0	1963,8
Витрати на збут, млн грн	2,93	2,76	3,62	4,22
Частка витрат на збут у повній собівартості, %	0,17	0,15	0,21	0,21

За 2010–2016 рр. питомі витрати на збут 1 т товарної та реалізованої вугільної продукції збільшаться в 2,2 рази (табл. 8).

Таблиця 8

Прогнозні значення питомих витрат на збут 1 т товарної та реалізованої вугільної продукції

Показники	Регресія		Середній темп зростання	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції, грн	4,05	4,16	4,61	5,37
Витрати на збут 1 т реалізованої вугільної продукції, грн	4,06	4,16	4,61	5,37

На основі фактичних даних собівартості, ціни та витрат на збут 1 т товарної вугільної продукції розраховано коефіцієнти варіації цих показників. Як показують розрахунки, коефіцієнт варіації собівартості 1 т товарної вугільної продукції становить 52,3%, що майже в 1,4 рази перевищує значення коефіцієнта варіації витрат на збут 1 т товарної вугільної продукції (36,9%) і в 1,1 рази більше значення коефіцієнта варіації ціни 1 т товарної вугільної продукції (49,7%).

Це означає, що фактичні дані собівар-

тості 1 т товарної вугільної продукції є неоднорідною сукупністю, оскільки значення коефіцієнта перевищує нормативне значення 33%. Характерною особливістю цього показника є високий рівень мінливості і суттєві коливання, тобто спостерігається тенденція постійних змін структури собівартості. Відчутне збільшення і коливання собівартості порівняно з ціною 1 т товарної вугільної продукції свідчать про загострення стану галузі у зв'язку із зростанням рівня збитковості вуглевидобутку (табл. 9).

Таблиця 9
Показники варіації собівартості, ціни та витрат на збут 1 т товарної вугільної продукції ДП «Селидіввугілля»

Показники	Розрахункові показники		
	$\bar{x}$, тис. т	σ , тис. т	V, %
Собівартість 1 т товарної вугільної продукції	1131,38	591,79	52,31
Ціна 1 т товарної вугільної продукції	606,59	301,44	49,69
Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції	3,50	1,29	36,86

На основі розрахунку коефіцієнта Фехнера (застосовується для оцінки тісноти зв'язку шляхом порівняння знаків відхилень значень результативного і факторного ознак від їх середнього значення) визначено наявність і напрямок кореляційного зв'язку між повною собівартістю та витратами на організацію збутової діяльності (табл. 10).

Таблиця 10
Дані для розрахунку коефіцієнта Фехнера

Повна собівартість X, млн. грн.	Витрати на збут Y, млн. грн.	Різниця до середньої величини (+ -)		Збіг (а), розбіжність (b) знаків
		для X	для Y	
845,59	1,45	—	—	a
1193,29	2,08	—	—	a
1345,22	4,32	—	+	b
1559,22	6,65	+	+	a
1422,32	4,31	+	+	a
1543,44	3,11	+	—	b
1676,0	2,93	+	—	b
$\bar{X}_{cp} = 1369,30$	$\bar{X}_{cp} = 3,55$			

З використанням даних табл. 10 і за формулою $k = \frac{\sum a - \sum b}{\sum a + \sum b}$ маємо $k = 0$. Це

означає, що знаки всіх відхилень збігаються. Розбіжність знаків за обома ознаками свідчить про узгоджену варіацію.

У структурі витрат на організацію збутової діяльності частка витрат на послуги вантажно-транспортного управління складатиме в 2016 р. 81,7%, витрат на оплату залізничної дороги – 0,6%, інших витрат на збут – 3,4%.

При цьому прогнозується, що питома вага витрат на послуги вантажно-транспортного управління збільшиться в 2016 р. порівняно з 2010 р. на 69,2%, а витрат на оплату послуг залізничної дороги, навпаки, зменшаться на 0,4% (табл. 11).

Таблиця 11
Прогнозні значення структури витрат на організацію збутової діяльності вугледобувного підприємства

Показники	Регресія		Середній темп зростання	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Витрати на послуги вантажно-транспортного управління, тис. грн.	2392,7	2496,8	3811,0	6333,8
Витрати на оплату послуг залізничної дороги, тис. грн.	16,5	14,7	19,1	19,9
Інші витрати на збут, тис. грн.	99,8	108,5	103,7	117,2

Висновки. Отже, прогнозування показників збутової діяльності ДП «Селидіввугілля» дозволяє приймати науково обґрунтовані рішення з метою ефективного управління вугледобувним підприємством шляхом скорочення витрат на збут, удосконалення процесів обслуговування різних категорій споживачів і впровадження нових схем реалізації вугільної продукції.

Визначено напрями вдосконалення організації збутової діяльності вугледобувного підприємства в умовах нестабільного попиту на вугілля з використанням сучасних інформаційних технологій, серед яких основні

такі:

- проведення маркетингових досліджень з метою аналізу кон'юнктури ринку вугільної продукції;
- пошук нових сегментів ринку збуту вугілля;
- удосконалення організації дистрибуції на основі впровадження сучасних інформаційних технологій DRP та DRPII;
- розробка методики вибору ефективних каналів збуту на основі спеціального програмного забезпечення для здійснення розрахунків за допомогою економікоматематичних методів;
- розробка методів обліку запасів із застосуванням програмного забезпечення та систем електронного документообігу для ефективного управління запасами;
- удосконалення процесів обслуговування різних категорій споживачів вугільного підприємства на основі здійснення електронної торгівлі шляхом впровадження інформаційної системи CRM (управління взаємовідносинами з клієнтами);
- застосування автоматизованої обробки документів для оформлення процесу транспортування вантажів;
- укладання довгострокових договорів на поставку вугільної продукції, у яких має бути зазначено про стягнення штрафних санкцій у випадку відмови від замовлення на поставку.

Пропонується формування лінійно-функціональної організаційної структури управління збутовою діяльністю на прикладі вугільного об'єднання (ДП «Селидіввугілля»). До переваг такої організаційної структури можна віднести: координація та регулювання процесів збутової діяльності відбувається за принципами чіткого ієрархічного підпорядкування та спеціалізації діяльності функціональних керівників відділів; здійснення необхідного контролю за виконанням планових завдань кожного працівника; стимулювання ініціатив у працівників нижчого рівня; скоординованість функціональних дій між відділами підприємства; зменшення кількості рівнів управління, відсутність дублювання при організації процесів збутової діяльності, що сприятиме скороченню адмі-

ністративних витрат на збут; оперативність підготовки та прийняття управлінських рішень; зменшення часу на обробку інформації; гнучкість до постійних змін у ринковому середовищі та вимог господарювання.

У подальших наукових дослідженнях планується розробити методичний підхід до прогнозування показників збутової діяльності вугледобувного підприємства.

Література

1. Прогнозування розвитку промислового виробництва регіону: методологічні аспекти: монографія / Науковий ред., д. е. н., проф. С. І. Бойко. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2009. – 236 с.
2. Цигилик І. І. Прогнозування, планування і регулювання як складові підприємницької діяльності в системі внутрішнього економічного механізму / І. І. Цигилик, В. Ф. Морицан, О. М. Морицан // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 4. – С. 6–9.
3. Янковий О. Г. Вдосконалення планування на підприємстві за допомогою математико-статистичних методів прогнозування / О. Г. Янковий, О. Л. Гура // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 229–238.
4. Тернавский Ю. И. Прогнозирование показателей финансового плана социального развития металлургического предприятия на базе методов экономико-математического моделирования / Ю. И. Тернавский // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 155–157.
5. Тарасенко І. О. Методологічні положення прогнозування сталого розвитку підприємств легкої промисловості / І. О. Тарасенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 153–163.
6. Дружиніна В. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності / В. В. Дружиніна, Л. В. Різніченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 246–252.
7. Сисоєва І. М. Прогнозування прибутку підприємства в залежності від методів облікової політики / І. М. Сисоєва // Економіка та держава. – Сер. Економічна наука. – 2010. – № 10. – С. 93–94.
8. Крикавський Є. В. Інформаційне забезпечення підтримки прогнозування виробництва машинобудівних підприємств / Є. В. Крикавський, В. С. Волошин, І. Петецький // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – Сер. Економіка та менеджмент. – Луцьк, 2013. – Вип. 10 (38). – С. 114–121.
9. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія / Т. А. Говорушко, Н. І. Климаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ю. С. Залознова, д. э. н., ст. н. с., Институт экономики промышленности НАН Украины (Киев),
Н. В. Трушкина, магистр экономики, Институт экономики промышленности НАН Украины (Киев)*

В статье выполнено прогнозирование основных показателей сбытовой деятельности угледобывающего предприятия с использованием методов регрессии и среднего темпа роста. Рассчитаны коэффициенты вариации объемов добычи угля, готовой товарной, реализованной угольной продукции, остатков угля на складах, а также себестоимости, цены и затрат на сбыт 1 т товарной продукции. Выявлена корреляционная связь между себестоимостью и ценой 1 т товарной угольной продукции с помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена. Рассчитан коэффициент Фехнера для оценки тесноты связи между полной себестоимостью и затратами на организацию сбытовой деятельности.

Ключевые слова: угледобывающее предприятие, сбытовая деятельность, показатели, анализ, прогнозирование, статистические методы, сбытовая деятельность угледобывающего предприятия, показатели сбытовой деятельности предприятия, направления совершенствования сбытовой деятельности предприятия.

FORECASTING SALES PERFORMANCE FIGURES AT A COAL MINING ENTERPRISE

Yu. S. Zaloznova, D.E., Senior Scientific Researcher, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine

N. V. Trushkina, Master Student (Econ.), Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine

Forecasting of major sales performance at a coal company is made using regression methods and average growth rate. Coefficients of variation in coal production, the finished commodity, sales of coal products, coal residues in warehouses are calculated, as well as the cost price and the cost of sale of 1 ton of commercial products.

The correlation between the cost and the price of 1 ton of salable coal production is found using Spearman's rank correlation coefficient. Fechner ratio is calculated to assess the closeness of the connection between the total cost and the cost of the organization of sales activities.

Keywords: coal mining enterprise, sales activity, performance, analysis, forecasting, statistical methods, coal sales activities of a company, sales figures of a company, ways of improving sales activities company.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Амошею О. І.

Надійшла до редакції 1.06.16.

УДК 339.1

ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ ДЛЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*А. Аль-Газу, здобувач, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»,
almukhtar_jo@yahoo.com*

У статті запропоновано підхід до здійснення аналізу маркетингового середовища для виходу підприємств України на ринки країн Близького Сходу. Надана система факторів маркетингового середовища та подана оцінка їх впливу на вибір країн і видів діяльності у сфері

зовнішньоекономічних відносин. Здійснено класифікацію країн за ступенем маркетингової привабливості й умовами ведення бізнесу для підприємств України, що мають намір здійснювати економічну діяльність у країнах Близького Сходу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, міжнародний маркетинг, фактори маркетингового середовища, економіка країн Близького Сходу.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової спільноти характеризується активізацією глобалізаційних процесів і поглибленням економічної інтеграції між країнами. Це обумовлює поширення міжнародних економічних відносин і зростання масштабів зовнішньоекономічної діяльності національних виробників, зокрема, й українських, які останнім часом активно виходять на зарубіжні ринки і долучаються до міжнародного поділу праці.

У ході освоєння міжнародних ринків підприємствам доводиться вирішувати нові і складні завдання, пов'язані з пристосуванням до незвичних інституційно-правових і політико-економічних умов ведення бізнесу, під впливом яких формуються результати їх зовнішньоекономічної діяльності.

Результати міжнародної діяльності підприємств безпосередньо залежать від правильно сформульованих цілей на основі детального аналізу ринкового середовища і вибору кращого способу їх досягнення в умовах орієнтації на довгострокову присутність на зарубіжному ринку. Велике значення для підприємства набуває наявність необхідної інформації (знань), яку можна отримати в ході маркетингових досліджень. Вирішення цих завдань вимагає застосування специфічних підходів і інструментарію маркетингової діяльності на міжнародному ринку для забезпечення оптимальної стратегії виходу та ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах зарубіжних та вітчизняних авторів досліджуються різні аспекти формування маркетингової стратегії суб'єктів господарювання при виході на зарубіжні ринки збуту. М. Портер обґрунтовує необхідність проведення комплексного дослідження галузей і виявленні конкурентних переваг для побудови стратегії виходу на ринки інших країн [1, с.16], І. В. Семеняк зосереджує увагу на використанні методологічних принципів маркетингу [2, с. 186–189], В. Г. Гера-

симчук вказує на маркетингові стратегії використання експортного потенціалу промислового комплексу України [3, с. 34–46].

При цьому більшість робіт носить теоретичне спрямування і не враховує особливостей певних регіонів, зокрема країн Близького Сходу, соціокультурні та політико-правові умови розвитку економіки яких забезпечують певний рівень привабливості і детермінують можливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності для українських підприємств. Саме тому є актуальним обґрунтування інструментарію аналізу маркетингового середовища і визначення ступеня привабливості окремих країн для побудови маркетингової стратегії виходу підприємств України на ринки Близького Сходу.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є обґрунтування підходу до проведення оцінки маркетингової привабливості країн Близького Сходу на основі виявлення впливу факторів маркетингового середовища на здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіко-географічні, демографічні та військово-політичні чинники обумовлюють унікальну роль країн Близького Сходу у сучасній системі світогосподарських зв'язків. Серед країн Близького Сходу варто виділити такі: Бахрейн, Йорданія, Ірак, Ємен, Катар, Ліван, ОАЕ, Оман, Палестина, Саудівська Аравія, Сирія. До цього регіону, крім названих держав, входить Єгипет. Значна роль арабських країн у світовій економіці багато в чому обумовлена великими запасами вуглеводневого палива. Так, тільки на країни Перської затоки припадає понад 60% світових запасів нафти і більше 30% запасів природного газу – це найвища концентрація енергетичних ресурсів серед всіх економіко-географічних регіонів світу.

Міжнародний маркетинг, так само як і маркетинг національний, оперує такими поняттями як фактори внутрішнього і зов-

нішнього маркетингового середовища, вивчення яких є невід'ємною частиною маркетингового аналізу. Проте в рамках системи міжнародного маркетингу цей аналіз здійснюється на більш високому рівні. Йдеться, в першу чергу, про принциповий вибір краї-

ни або групи країн для здійснення підприємством господарської діяльності, маркетингові умови якої будуть найбільш привабливими для її розвитку. Серед факторів міжнародного маркетингового середовища розрізняють наступні (рис.1).

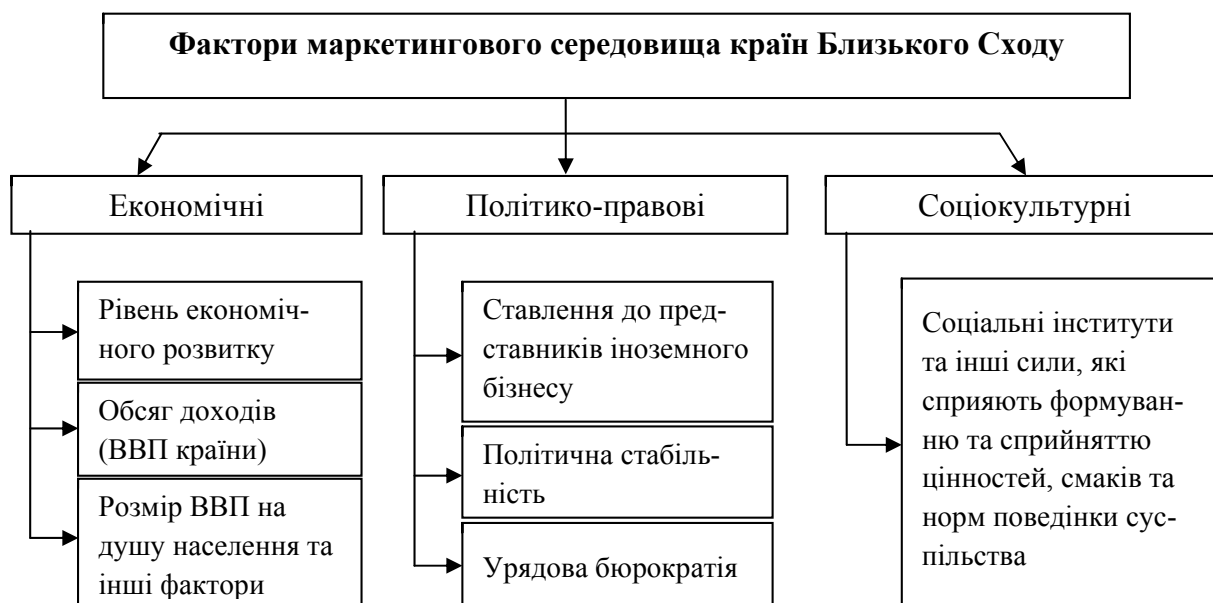


Рис. 1. Фактори маркетингового середовища країн Близького Сходу

Якість аналізу міжнародного маркетингового середовища визначає успішність господарюючих суб'єктів у міжнародному економічному просторі. Від того, наскільки глибоко, всебічно і якісно проведено аналіз, буде залежати й адекватність вибору ринку, форми виходу, позиціонування товару та

інші рішення щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Особливістю аналізу міжнародного маркетингового середовища є необхідність врахування ступеня ринкових відмінностей економічних систем. Розподіл країн Близького Сходу за типами економічних систем наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл країн Близького Сходу за типами економічних систем

Типи економічних систем	Країни з певним типом економічної системи
Сучасна економічна система	Оман, Саудівська Аравія
Традиційна економічна система	Бахрейн, Катар, Кувейт, Ірак, Палестина
Змішана економічна система	Йорданія, Ємен, Ліван, ОАЕ, Сирія

За здійсненням розподілом, у багатьох країнах Близького Сходу функціонують традиційні економічні системи, збереження яких обумовлено певними соціокультурними та історичними факторами. Економічний розвиток таких країн обумовлюється впливом традицій і звичаїв, що передаються від покоління до покоління, а економічні ролі у суспільстві нерідко розподіляються згідно кастової та соціально-майнової при-

належності.

У більш розвинених країнах Близького Сходу панує змішаний тип економічних систем, для якого є характерним поєднання елементів традиційної економіки із ринковою. Поряд із збереженням традиційних укладів і видів діяльності тут розвивається підприємництво, з'являються виробництва із сучасними технологіями, формується банківський і фінансовий сектори.

Лише дві країни – Оман і Саудівська Аравія – можна віднести до країн з ринковою або сучасною економічною системою, в якій при існуванні певної національної специфіки мають місце всі атрибути сучасного ринкового господарства. Адміністративно-командна економічна система не представлена у жодній країні Близького Сходу.

Подальші дії щодо аналізу групи країн близькосхідного регіону передбачають більш глибоку сегментацію ринків на основі схожості чинників макро- і мікро-маркетингового середовища, оцінки конкурентних позицій підприємства і його продукції на існуючих сегментах і обов'язкове формування міжнародної маркетингової стратегії для обраних ринкових сегментів.

Основна характеристика Близького Сходу, яка визначає його поточний геоекономічний стан, – це зосередження найбагатіших у світі запасів вуглеводневої сировини. На експорті нафти і газу спеціалізуються практично всі країни регіону, і саме енергетична сировина є основою їх економічного добробуту. Економічною особливістю регіону є яскраво виражені структурні перекося у бік розвитку сировинного та енергетичного секторів національного господарства. У даному випадку сировинна спеціалізація економіки визначає високу залежність економіки країн Близького Сходу від стану кон'юнктури світового ринку нафти і газу, що ставить у залежність економічний добробут населення регіону від цін на ці ресурси.

На Близькому Сході сходяться морські та повітряні шляхи, що зв'язують Європу з Азією і Тихоокеанським регіоном. Перевезення через Середземне море забезпечують нафтою і нафтопродуктами майже чверть населення планети. Отже, економіка багатьох країн залежить від політичного і економічного стану близькосхідного регіону. З іншого боку, свобода судноплавства має важливе значення для економіки країн Перської затоки, а також Єгипту, який отримує за рахунок зборів за користування Суецьким каналом близько 2 млрд. дол. щорічно. Таким чином, країни Близького Сходу мають вигідне географічне положення, оскільки всі вони мають вихід до моря. Це важливо для українських промислових підприємств, які

здійснюють постачання продукції до цих країн морським шляхом.

Інша економічна особливість регіону полягає у тому, що майже у всіх країнах регіону фіксується високий вплив держави на економічні процеси. Як правило, найважливіші сфери економічної діяльності регіону, а саме нафто- і газовидобування, їх переробка і транспортування (включаючи і транспортну інфраструктуру – порти, нафтопроводи тощо) знаходяться під виключним контролем держави. Значною є роль держави і в інших соціальних й економічних процесах – освіті, охороні здоров'я, зовнішній торгівлі і т. і. Разом з тим, дослідження доводять, що рівень державного впливу на економіку не є однаковим для всіх країн регіону. З огляду на високий ризик сировинних диспропорцій для розвитку і добробуту національних економік, уряди країн Близького Сходу намагаються проводити політику економічної диверсифікації, розвиваючи паралельно з нафтогазовою галуззю інші. Зокрема, робиться ставка на розвиток міжнародного туризму і фінансів, здійснюються кроки в напрямку залучення передових наукомістких технологій і розвитку транспортного сектору. Разом з тим, незважаючи на спроби диверсифікації, близькосхідний регіон як і раніше залишається енергетичним ядром світової економіки, на який припадає понад 65% усіх розвіданих у світі запасів нафти високої якості.

Найважливішим показником, який характеризує рівень економічного розвитку країни, а отже і привабливість національного ринку, є динаміка ВВП. У табл. 2. наведено індекси зростання ВВП країн Близького Сходу за період 2005–2015 рр.

Наведені у табл. 2 дані дозволяють зробити висновок про зростання обсягу ВВП майже у всіх країнах близькосхідного регіону протягом періоду, що аналізується. Середньорічні темпи зростання ВВП країн, що досліджуються, склали у середньому 4,5%, більшість країн регіону демонструють стабільне зростання економіки у 2005–2015 рр.

Сумарний ВВП країн близькосхідного регіону у 2015 р. склав 2031,326 млрд. дол. США. Аналіз структури сумарного ВВП за країнами (рис. 2) свідчить про те, що

Індекси зростання ВВП країн Близького Сходу, %

Країна	2005 р.	2007 р.	2009 р.	2011 р.	2013 р.	2015 р.
Бахрейн	6,8	8,3	2,5	2,1	5,4	2,9
Єгипет	4,5	7,1	4,7	1,8	2,1	4,2
Йорданія	8,2	8,2	5,5	2,6	2,8	2,4
Ірак	4,4	1,4	3,4	7,5	6,6	2,1
Ємен	5,6	3,3	4,1	-15,1	4,2	-
Катар	7,5	18,0	12,0	13,4	4,6	3,6
Кувейт	10,1	6,0	-7,1	9,6	1,1	-0,4
Ліван	2,7	9,4	10,3	2,0	0,9	1,5
ОАЕ	4,9	3,2	-5,2	5,2	4,3	3,2
Оман	2,5	4,5	6,1	-1,1	3,9	3,5
Палестина	10,9	-1,7	20,9	7,8	-4,3	12,4
Саудівська Аравія	7,3	6,0	1,8	10,0	2,7	3,5
Сирія	6,2	5,7	-	-	-	-

Джерело: [4]

найбільша питома вага у структурі, а це майже третина загального ВВП, належить Саудівській Аравії. Більше 15 % у структурі

ВВП мають Єгипет та ОАЕ, від 6% до 8% – Кувейт, Катар та Ірак, решта країн – близько 2% кожна.

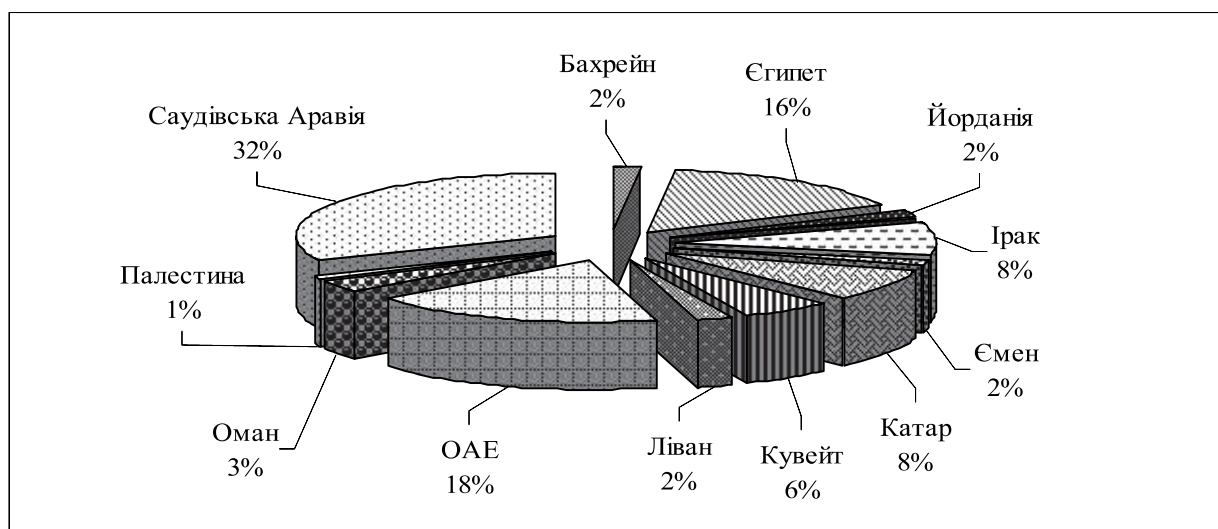


Рис. 2. Структура номінального ВВП близькосхідного регіону у 2015 р.

Як відомо, більш об'єктивним індикатором рівня соціально-економічного розвитку країни є показник розміру ВВП на душу населення. Його динаміку для країн Близького Сходу за період 2005–2015 рр. можна оцінити за даними табл. 3.

З наведених у табл. 3 даних випливає, що майже всі розглянуті країни Близького Сходу демонструють стійку тенденцію до підвищення рівня ВВП на душу населення протягом досліджуваного періоду. Лише у

2015 р. спостерігається зниження ВВП на душу населення у деяких країнах, зокрема, у Бахреїні, Іраку, Катарі, Кувейті, Омані, Саудівській Аравії, що можна пояснити падінням у той час цін на нафту на світовому ринку, від продажу якої суттєво залежать обсяги ВВП цих країн. В цілому, маємо зробити висновок, що у всіх розглянутих країнах близькосхідного регіону зростає рівень економічного розвитку за період 2005–2015 рр. Таким чином, при розгляді економічних

Розмір ВВП на душу населення країн Близького Сходу, тис. дол. США на особу

Країна	2005 р.	2007 р.	2009 р.	2011 р.	2013 р.	2015 р.
Бахрейн	18,418	21,168	19,168	22,239	24,379	23,396
Єгипет	1,197	1,681	2,349	2,817	3,265	3,615
Ємен	0,817	1,181	1,239	1,342	1,375	1,401
Ірак	1,849	3,216	3,726	5,829	6,817	4,629
Йорданія	2,360	2,971	3,801	4,266	4,656	4,940
Катар	53,207	67,612	61,464	89,116	96,077	74,667
Кувейт	35,694	45,159	36,755	47,551	48,463	28,985
Ліван	5,339	6,016	8,403	8,729	8,389	8,051
ОАЕ	40,298	42,914	32,905	39,901	42,831	40,438
Оман	12,398	16,226	17,519	21,164	20,011	15,645
Палестина	1,455	1,577	1,963	2,663	2,992	2,867
Саудівська Аравія	13,274	15,947	15,655	23,256	24,646	20,482
Сирія	1,591	2,080	-	-	-	-

Джерело: [4]

факторів міжнародного маркетингового середовища країн Близького Сходу зауважимо, що економіка країн регіону за аналізований період зберігала високі темпи зростання, які перевищували темпи зростання світової економіки.

Згідно з даними таблиці 3 виконаємо класифікацію країн Близького Сходу за рівнем економічного розвитку (розмір ВВП на душу населення), розподіливши їх на три групи: країни з високим рівнем економічного розвитку (ВВП на душу населення понад 10 тис. дол. США): Бахрейн, Катар, Кувейт, Оман, ОАЕ і Саудівська Аравія; країни з середнім рівнем економічного розвитку (ВВП на душу населення від 4,0 до 10 тис. дол. США): Ірак, Йорданія, Ліван; і країни з низьким рівнем економічного розвитку (ВВП на душу населення менше 4,0 тис. дол. США): Ємен, Єгипет, Палестина, Сирія.

Важливим чинником класифікації країн за рівнем привабливості внутрішніх ринків є обсяг залучених прямих іноземних інвестицій. Аналіз інвестиційної привабливості країн Близького Сходу свідчить про те, що всі країни досліджуваного регіону мають позитивну динамку іноземних інвестицій в економіку. Середньорічні темпи приросту обсягу прямих іноземних інвестицій за 2005–2015 рр. за країнами регіону становлять: Бахрейн – 22,55%, Єгипет – 31,83%, Йорданія – 50,47%, Ємен – 30,28%, Катар –

27,23%, Кувейт – 36,32%, Ліван – 23,93%, ОАЕ – 5,73%, Оман – 31,38%, Палестина – 3,63%, Саудівська Аравія – 72,74% і Сирія – 6,4% [4]. Показники середньорічних темпів приросту прямих іноземних інвестицій за більшістю країн досліджуваного регіону перевищують світові темпи приросту (19,86%), що свідчить про зростаючу інвестиційну привабливість країн Близького Сходу.

Серед основних груп чинників міжнародного ринкового середовища необхідно виділити політичні чинники, які відіграють ключову роль при розробці стратегії виходу на ринок зарубіжних країн, визначенні перспектив та пріоритетів діяльності фірми в умовах іншої політичної системи. Незважаючи на загальносвітову пропаганду демократичних цінностей і демократичних форм державного управління, в світі існує досить велика кількість країн з іншими політичними системами. У зв'язку з цим необхідно визначити ті політичні відмінності, які притаманні країнам Близького Сходу. У табл. 4 здійснено розподіл країн регіону за видами форм державного правління.

Отже, у більшості країн Близького Сходу зберігається монархія як політична форма устрою суспільства. У Катарі, Омані, Саудівській Аравії вона є абсолютною, у Бахреїні, Кувейті, Йорданії встановлено конституційну монархію, в умовах якої

Форми державного правління в країнах Близького Сходу

Форма правління	Наявність парламенту	Країна
Абсолютна монархія	Відсутній	Катар, Оман, Саудівська Аравія
Конституційна монархія	Присутній	Бахрейн, Кувейт, Йорданія, ОАЕ*
Республіка	Присутній	Єгипет, Ірак, Ємен, Ліван, Палестина, Сирія

* Парламент відсутній

існує парламентаризм, в ОАЕ за наявності конституційної монархії парламент відсутній. Інші країни регіону мають республіканську форму правління. Аналізуючи політичні чинники маркетингового середовища, слід зазначити, що наявність парламенту в країні є певним критерієм існування політичних свобод у суспільстві, що є необхідною запорукою для вільної підприємницької діяльності.

Наступним змішаним адміністративно-політичним фактором міжнародного маркетингового середовища є рівень урядової бю-

рократії, який виражається в кількості дозвільних процедур, які необхідно отримати для здійснення зовнішньоекономічної діяльності, та в кількості процедур, які необхідно здійснити при реєстрації підприємства (табл. 5). Здійснений аналіз свідчить про те, що в країнах Близького Сходу, порівняно з Україною, рівень урядової бюрократії виражається у меншій кількості дозвільних процедур, які необхідно отримати для здійснення зовнішньоекономічної діяльності й пройти при реєстрації підприємства.

Таблиця 5

Характеристика рівня урядової бюрократії у країнах Близького Сходу і в Україні

Кількість необхідних дозвільних процедур	Бахрейн	Єгипет	Ємен	Ірак	Йорданія	Катар	Кувейт	Ліван	ОАЕ	Оман	Палестина	Саудівська Аравія	Сирія	Україна
– для здійснення зовнішньоекономічної діяльності	7	8	7	7	6	7	7	8	8	8	7	7	7	9
– для реєстрації підприємства в країні	4	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	5	5	6

Джерело: [5]

Отже, через спрощення і зменшення кількості дозвільних процедур у країнах Близького Сходу створено сприятливі умови для здійснення підприємницької діяльності, в тому числі у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Ставлення уряду до представників іноземного бізнесу є одним з важливих чинників міжнародного маркетингового середовища. Зокрема, це знаходить відображення у створенні необхідних економічних, технічних, правових, інформаційних та інфраструктурних умов для залучення в країну

іноземного капіталу. Сукупність адміністративно-політичних факторів обумовлює встановлення у країні певного режиму регулювання інвестиційної діяльності, що є важливим для встановлення єдиних принципів, методів і механізмів взаємодії іноземних інвесторів як з національними суб'єктами економічних відносин, так і з державними органами.

За наслідками аналізу нормативно-правової бази і діючої практики здійснено угруповання країн Близького Сходу за способами регулювання інвестиційної діяльності (табл. 6).

Країни Близького Сходу за способами регулювання інвестиційної діяльності

Спосіб регулювання інвестиційної діяльності	Країна
Законодавче регулювання інвестиційної діяльності відсутнє, іноземні інвестори отримують схвалення завдяки наявності зв'язків у місцевих урядових і ділових колах	Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія
Інвестиційна діяльність регулюється законами країни	Єгипет, Йорданія, Ліван
Регулювання інвестиційної діяльності відсутнє у зв'язку з високим рівнем нестабільності економіки країн	Ємен, Ірак, Палестина, Сирія

Джерело: [5]

На основі наведеної у табл. 6 інформації можна стверджувати, що в першій групі країн регулювання інвестиційної діяльності безпосередньо пов'язане з наявністю особистих контактів інвестора з представниками національної політичної і бізнес-еліти. Країни, що увійшли до цієї групи, – це в більшості своїй країни, які розташовані на узбережжі Перської затоки і мають доступ до нафтових родовищ. У другій групі країн Близького Сходу інвестиційна діяльність регулюється законодавчо, про що свідчить наявність законів «Про інвестиційну діяльність» та «Про іноземні інвестиції». У цих країнах законодавством передбачено пільги для іноземних інвесторів, створено умови для функціонування вільних економічних зон і реалізуються заходи щодо активного залучення іноземних інвестицій. У третю групу країн Близького Сходу увійшли країни, в яких ведуться або періодично, або протягом значного періоду часу збройні конфлікти (Ліван, Палестина, Сирія), або ті, які знаходяться під патронажем світової спільноти (ООН), – Ірак.

Незважаючи на певні розбіжності у способах регулювання інвестиційної діяльності по групах країн, комплексним і популярним інструментом залучення іноземного капіталу стало створення спеціальних або вільних економічних зон (ВЕЗ) – територій з максимально сприятливими умовами для розвитку підприємницької діяльності.

З огляду на накопичений у світі позитивний досвід залучення міжнародного підприємницького капіталу з використанням ВЕЗ, подібні ідеї мають все більшу підтримку

у країнах Близького Сходу, особливо на фоні економічної лібералізації в арабському світі. Крім цього, позитивний вплив на процес створення ВЕЗ в регіоні здійснює його вигідне географічне розташування, що дозволяє країнам Близького Сходу виступати своєрідним мостом між Африкою, Азією і Європою.

В якості основної мети, яка переслідується при створенні ВЕЗ у регіоні, виступає залучення не тільки іноземного капіталу, але і передового підприємницького досвіду і технологій. Не менш важливими цілями є інтенсифікація розвитку відсталих регіонів, загальне зростання ділової активності, розвиток інфраструктури, створення первинного імпульсу для активізації підприємницької діяльності. Все це спрямовано на досягнення генеральної мети – забезпечення сталого динамічного розвитку в усьому близькосхідному регіоні.

Досвід створення вільних економічних зон на Близькому Сході за минулі тридцять років зафіксував значний приплив іноземного капіталу, технологій і ноу-хау. Багато в чому цьому сприяла наявність податкових пільг і преференцій для іноземних підприємців у ВЕЗ, зокрема – нульові ставки з податку на прибуток і прибуткового податку, корпоративного податку, звільнення від сплати соціального податку за використання праці іноземних громадян. Не менше значення для залучення іноземного капіталу до ВЕЗ мали і інші заходи фінансового стимулювання, зокрема, валютна лібералізація, вільний переказ отриманого прибутку за кордон, можливість створювати підприєм-

ства із 100 відсотками прямих іноземних інвестицій. Позитивний вплив на розвиток ВЕЗ здійснювали також різні митні привілеї: звільнення експортно-імпортних операцій від сплати мита і зборів, спрощений режим митного оформлення та контролю тощо.

Окремої уваги в процесі здійснення комплексу міжнародного маркетингу і визначення маркетингової привабливості тих чи інших країн потребують питання культури суспільства. Між культурою суспільства і плануванням маркетингу існує прямий взаємозв'язок. При створенні рекламного повідомлення, зображення, проектуванні форми, дизайну товару слід враховувати соціально-культурні особливості сприйняття, рівень освіти населення, існуючі традиції та стандарти поведінки, символіку, прийняту у суспільстві. Відмінності у культурно-релігійних традиціях можуть перешкоджати встановленню дієвих контактів між промисловими підприємствами України і споживачами промислової продукції країн Близького Сходу. Соціально-економічна ситуація в країнах докорінно пов'язана з їх культурно-релігійними традиціями, сильно впливає на міжнародні економічні відносини, тому до її сприйняття і освоєння ринку слід підходити дуже обережно і врівноважено, щоб уникнути соціальних протистоянь, вводити соціально-культурні перетворення поступово, проводячи одночасно просвітницьку роботу у суспільстві.

Однією зі складових загальної категорії «культура суспільства» є його публічне право. У зв'язку з цим справедливо вважати, що елементом суспільної культури будь-якої країни або регіону є його правова культура. Якщо ми ведемо мову про правову культуру, то вона, будучи складовою частиною духовної культури суспільства, характеризує досягнутий рівень розвитку його правосвідомості, ступінь досконалості використовуваних правових норм, бездоганність чинного законодавства (в тому числі щодо регулювання господарської діяльності), рівень «юридичного багатства» даного суспільства у вигляді створеної суспільно-правової системи.

На науково-теоретичному та практичному рівнях виділяють три групи правових систем у світі:

1. Романо-германську, в основу якої покладено римське право, а правовим фундаментом життєдіяльності суспільства виступає нормативний акт – закон. Таку систему можна віднести до числа ієрархічних, строго регламентованих: норми права чітко розподілені на дві правові підгалузі – приватного і публічного права, кожна з яких має свою сферу застосування.

2. Англо-саксонську, фундамент якої становить судовий прецедент. Залежно від сформованої судової практики ті чи інші дії трактуються на розсуд відправника правосуддя, тобто в судовій системі домінують накопичені досвід і традиції.

3. Релігійну, в основу якої покладено «божественну волю», яка відбивається у священних писаннях і релігійних текстах тієї чи іншої країни. Так, джерелами права в країнах мусульманського світу виступають Коран, Сунна, Іджма і Кияс.

У всіх країнах Близького Сходу використовується остання (релігійна) правова система, представлена нормами мусульманського права.

Релігійні і культурні традиції різних націй треба враховувати у процесі міжнародного маркетингу. Країни Близького Сходу є країнами, де більш орієнтуються на особисті взаємини, ніж на угоду (результат), що означає високу роль довіри, фактора особистого знайомства, рекомендації третьої сторони. У такому контексті важливими є особисті зустрічі, надання повної інформації про учасників переговорів, уважне ставлення до смислових відтінків переговорів. Отже вміння проводити перемовини і налагоджувати неформальні комунікації за цих умов набувають особливого значення.

На основі дослідження маркетингового середовища країн Близького Сходу доцільно здійснити угруповання даних країн за рівнем економічного розвитку (відповідно до методики Світового банку) і типом економічної системи з урахуванням всіх визначених факторів міжнародного маркетингового середовища (табл. 7).

Згідно з інформацією, наведеною у табл. 7, можна зробити висновок про те, що країни, що увійшли до першої групи (Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія) мають високий рівень ВВП на душу

Таблиця 7
Групування країн Близького Сходу за ступенем однорідності маркетингового середовища для українських промислових підприємств

Групи країн	Країна	Економічні фактори				Політико-правові фактори						Соціально-демографічні					
		зростання ВВП		рівень ВВП на душу населення, тис. дол. США/осіб.		форми правління			наявність парламенту		тип регулювання інвестиційної діяльності			частка населення, що має вищу освіту			
		так	ні	понад 12,0	від 4,0 до 12,0	менш 4,0	конституційна монархія	абсолютна монархія	республіка	так	ні	високий рівень лобіювання в уряді	законодавче регулювання (парламентом)	регулювання відсутнє через нестабільність	понад 35%	від 20% до 35%	менш 20%
I	Саудівська Аравія	+		+			+			+		+		регулювання відсутнє через нестабільність	понад 35%	від 20% до 35%	менш 20%
	Оман		+	+			+			+	+	+				+	
	Бахрейн	+		+			+			+	+	+				+	
	Катар	+		+			+			+	+	+				+	
	Кувейт	+		+			+			+	+	+				+	
	ОАЕ	+		+			+			+	+	+				+	
II	Ірак	+			+			+	+				+		+		
	Йорданія	+			+		+		+	+			+		+		
	Ліван		+		+			+	+				+		+		
	Єгипет	+				+		+	+					+			+
III	Ємен	+						+	+	+				+			+
	Палестина	+							+	+				+			+
	Сирія		+			+			+	+				+			+

населення (понад 12 тис. дол. США), інвестиційна діяльність регулюється за допомогою прямих вказівок уряду, економічний розвиток детермінується адміністративними заходами. Населення цих країн має середній рівень охоплення вищою освітою і високий рівень доходів від зайнятості (невисокий рівень заробітної плати відзначається тільки в іноземних працівників). Все це пов'язано з тим, що ці країни розташовані на узбережжі Перської затоки і мають доступ до нафтових родовищ, що обумовлює високий рівень життя і можливість накопичення значних фінансових ресурсів. Привабливим є те, що технологічна інфраструктура у цих країнах тільки починає розвиватися, отже є перспективною для майбутніх інвесторів.

Разом з тим, країни першої групи не мають підписаних міжнародних торгових угод, що обмежує проведення міжнародних торговельних операцій з ними. Що стосується приватної власності, то в країнах цієї групи тільки 20–30% підприємств знаходиться у приватній власності, інші належать державі. Для іноземних інвесторів існує обмеження: підприємства з іноземним капіталом реєструються тільки за умов участі в них місцевого капіталу. Серед країн цієї групи найбільш привабливими є ОАЕ, які мають найбільш розвинену інфраструктуру, один з найбільш високих рівнів ВВП на душу населення і в яких регулювання економіки здійснюється за законами ринку.

Країни, що увійшли до другої групи (Ірак, Йорданія і Ліван), мають середній рівень ВВП на душу населення, в той же час у цих країнах регулювання інвестиційної діяльності здійснюється на законодавчому рівні, а рівень освіти населення (охоплення населення вищою освітою) є максимальним серед інших країн Близького Сходу. Ці країни розвиваються за законами ринкової економіки, мають підписані міжнародні торговельні угоди, в тому числі з СОТ. Інфраструктура у цих країнах розвинена добре. Населення, незважаючи на високий рівень освіченості, має середній рівень доходів, а також постійно підвищує свою кваліфікацію у навчальних центрах. У країнах другої групи на приватну власність припадає від 50 до 75% майна, для реєстрації підприємств за участю іноземного капіталу існує велика

кількість привілеїв і законодавчо встановлених пільг, в тому числі і щодо оподаткування. Серед країн цієї групи варто виділити Йорданію як країну, яка має високий рівень політичної й економічної стабільності, а отже є привабливою у цьому аспекті для розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Для країн, що увійшли до третьої групи (Єгипет, Ємен, Палестина і Сирія), є характерним низький рівень ВВП на душу населення і низький рівень освіти населення. У цих країнах періодично відбуваються, або тривають протягом декількох років збройні конфлікти, що викликають нестабільність економічної та політичної сфери. Останнє негативно впливає на інвестиційний клімат у цих країнах і стримує активність зарубіжних інвесторів і контрагентів.

На основі аналізу привабливості маркетингового середовища країн Близького Сходу можна оцінити перспективні напрямки виходу промислових підприємств України на окремі галузеві ринки.

На цей час сформувалася група об'єктивних чинників, які сприятимуть зростанню ринку авіап перевезень у країнах Близького Сходу в десятирічній перспективі. Зокрема, мова йде про стабілізацію темпів економічного розвитку в регіоні на рівні не нижче 4-6% у рік, що відбувається на тлі подальшої лібералізації життя, поширення процесів глобалізації, регіональної інтеграції та зростаючої мобільності трудових ресурсів. Чимале значення має і низька вартість палива в країнах Близького Сходу (завдяки запасам нафти і компенсації витрат на авіабензин з боку держави), що здешевлює перевезення в регіоні і робить їх більш вигідними і конкурентоспроможними. Все це відбувалося на тлі досить глибокої і тривалої рецесії на ринку авіаційних перевезень інших регіонів, у першу чергу Європи та Північної Америки. Існуючі тенденції дозволяють прогнозувати щорічне зростання обсягів авіап перевезень у близькосхідному регіоні на рівні 8-9%. Ключовою детермінантою зростання стануть внутрішні регіональні перевезення, а також перевезення на маршрутах, що з'єднують країни Перської затоки з Південною Азією та Середземномор'ям.

Наявні тенденції дозволяють прогнозувати суттєве зростання попиту місцевих

перевізників на нові авіалайнери, при цьому найбільша потреба виникає в регіональних і внутрішньоконтинентальних (середньомагістральних) суднах. Причому потенціал попиту на нові судна в десятки разів перевищує розмір поточного авіатранспортного парку перевізників з країн Близького Сходу, який зараз оцінюється у 220–240 суден. Серед уже наявних лайнерів домінують Boeing і Airbus, хоча в тому ж Єгипті, Іраку, Ємені та Сирії ще знаходяться в експлуатації близько трьох десятків радянських літаків Ан, Як і Ту. За нашими оцінками, до 2020 року збільшення попиту на повітряні перевезення місцевого і регіонального значення створить потребу в 350–400 літаках місткістю від 60 до 120 місць. Отже, мова йде про ринок обсягом у десятки мільярдів доларів, на якому українські авіапідприємства мають хороші перспективи завоювати істотну частку в поставках нових літаків для перевізників Близького Сходу.

Із транспортною галуззю пов'язаний і інший перспективний напрямок діяльності на ринках Близького Сходу – поставки вантажівок або розвиток автомобілебудування за участю українських виробників.

Реалізація інфраструктурних проектів у регіоні сприяла зростанню обсягів продаж вантажних автомобілів останнім часом. Найбільшими ринками збуту стали Саудівська Аравія (4,1 тис. одиниць) і ОАЕ (3,8 тис. одиниць), які разом імпортували близько 8 тисяч 16-ти тонних вантажних автомобілів Volvo. Нарощуванню поставок продукції в Арабські Емірати сприяли також законодавчі нововведення, якими було обмежено максимальне завантаження автопоїздів, що автоматично збільшило потреби підприємств у вантажних автомобілях середнього тоннажу.

Перспективним з точки зору розвитку ринку автомобілів і вантажопідйомної техніки є ринок Іраку, річна ємність якого оцінюється у 3,5 тис. автомобілів. Особливість Іраку полягає в тому, що для задоволення потреб місцевого авторинку застосовуються не імпорتنі постачання, а схема місцевої зборки. Причому, у напівдержавних компаніях SaipaDiesel і IranKhodroDiesel здійснюється крупновузлова зборка моделей Volvo і DaimlerChrysler не тільки для місцевого

ринку, але і з метою експорту до сусідніх країн, а також країн Середньої Азії (Казахстану, Таджикистану, Туркменістану) і Закавказзя (Вірменії, Азербайджану).

У Сирії основний попит пред'являється на сідельні тягачі та вантажівки бортового типу. Основними каталізаторами зростання попиту стали розширення обсягів вантажоперевезень у Саудівську Аравію і збільшення вантажних потоків через порти Латакія і Тартус. Українські постачальники займають на ринку Сирії місце в ніші недорогих, проте практичних, надійних в експлуатації і дешевих у ремонті автомобілів (КрАЗ).

Ще більш ємним є єгипетський ринок вантажних автомобілів, щорічні потреби якого оцінюються у 5 тис. моделей. Особливістю єгипетського ринку є тендерна схема отримання замовлень на поставки. Для участі в тендері зарубіжний постачальник повинен надати банківську гарантію, підтверджену виключно єгипетським банком, для отримання якої необхідно розмістити в цьому банку певну суму коштів на період проведення тендеру. З огляду на високий рівень ринкових і політичних ризиків у Єгипті, більшість іноземних експортерів вантажних автомобілів віддають перевагу схемі роботи через місцевих агентів, які добре знайомі з діловою практикою і звичаями країни.

Приймаючи до уваги названі обставини, вважаємо, що пріоритетною моделлю виходу на ринок вантажних автомобілів у країнах Близького Сходу є організація контрактного виробництва або створення спільних автоскладальних підприємств.

Висновки. Високий рівень інтеграції країн Близького Сходу в систему світогосподарських зв'язків, постійне розширення їх співпраці з іншими країнами, позитивна динаміка показників економічного зростання створюють сприятливі умови для виходу промислових підприємств України на ринки країн цього регіону. Найбільш привабливими за рівнем економічного розвитку є країни, що ввійшли до першої класифікаційної групи (Саудівська Аравія, Оман, Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ), за способом регулювання інвестиційної діяльності – країни другої групи (Ірак, Йорданія, Ліван). Що стосується третьої групи країн (Єгипет, Ємен,

Палестина, Сирія), то здійснення зовнішньоекономічної діяльності супроводжується тут великими ринковими і політичними ризиками, які слід брати до уваги при розробці міжнародної маркетингової стратегії.

Література

1. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Семеняк И. В. Методологические принципы системности в современной теории маркетинга / И.

В. Семеняк // Вестник ХНУ. Экономическая серия. – Х. : ХНУ, 2000. – № 468 – С. 186–189.

3. Герасимчук В. Г. Маркетинговые стратегии использования экспортного потенциала промышленного комплекса Украины / В. Г. Герасимчук // Формирование рыночной экономики. – К., 2009. – С. 34–46.

4. Статистичні дані – дослідження Світового банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>

5. Доповідь «Ведення бізнесу» – щорічні дослідження групи Світового банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies>

ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА ДЛЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

А. Аль-Газу, соискатель, ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

В статье предложен подход к осуществлению анализа маркетинговой среды для выхода предприятий Украины на рынки стран Ближнего Востока. Представлена система факторов маркетинговой среды и произведена оценка их влияния на выбор стран и видов деятельности в сфере внешнеэкономических отношений. Осуществлена классификация стран по степени маркетинговой привлекательности и условиям ведения бизнеса для предприятий Украины, которые намерены осуществлять экономическую деятельность в странах Ближнего Востока.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, международный маркетинг, факторы маркетинговой среды, экономика стран Ближнего Востока.

ASSESSMENT OF MARKETING ATTRACTIVENESS OF THE MIDDLE EAST COUNTRIES FOR UKRAINIAN ENTERPRISES FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

A. Al-Ghazou, Ph.D applicant, SHEI «Donetsk National Technical University»

An approach to the implementation of the marketing environment analysis for Ukrainian enterprises to enter the Middle East markets is proposed. The system of marketing environment factors is presented and the estimation of their influence on the selection of countries and activities in the field of foreign economic relations is provided. Countries are classified according to the degree of marketing attractiveness and business conditions for Ukrainian enterprises intending to carry out economic activities in the Middle East countries.

Keywords: foreign economic activity, international marketing, marketing environment factors, economy of Middle Eastern countries.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Поповою О. Ю.

Надійшла до редакції 29.05.16.

УДК 330.837 : 332.12.656.2

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ

*О. В. Трифонова, д. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
triphonova_e@mail.ru*

*Н. І. Литвиненко, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
natalyt33@mail.ru*

У статті представлено теоретичні дослідження впливу інституціонального середовища на формування і розвиток національної моделі менеджменту. Розглянуто становлення української моделі менеджменту. Проведено порівняльний аналіз різних національних моделей менеджменту. Досліджено взаємозв'язок між національною моделлю менеджменту та інституціональними основами національної економічної системи.

Ключові слова: національна модель менеджменту, інституціональне середовище, ділова поведінка, національна культура

Постановка проблеми. За умов негативних тенденцій скорочення макроекономічних показників розвитку соціально-економічної системи України постає проблема ефективності національної системи менеджменту та менеджерів. На сьогодні функціонуюча система менеджменту не в змозі забезпечити високий рівень продуктивності та якості праці не тільки на вітчизняних підприємствах, а і в державних установах. Ті умови господарювання, що склались на сьогоднішній час, вимагають нових моделей управління, які б гарантували найбільш ефективне використання доступних ресурсів і стійкість до зовнішніх та внутрішніх криз. Пошук цих моделей вимагає нас звернутись до вивчення існуючих систем менеджменту, що проявили себе як успішні. Слід зазначити, що розуміння причин успішності тієї чи іншої моделі управління вимагає дослідження інституціонального середовища, в якому вона перебуває.

На сьогоднішній день загальновизнаним фактом є зв'язок між інституціональним середовищем та національною системою менеджменту. Але визнання цього факту не дає нам розуміння того, як інституціональне середовище впливає на формування та функціонування національної системи менеджменту. Отже, визначення впливу інституціонального середовища на національну систему менеджменту дасть нам можли-

вість обрати найбільш ефективні моделі управління для нашого суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі достатня кількість публікацій присвячена дослідженню зв'язку між системою менеджменту та інституціональним середовищем. В їх значній кількості слід виділити основоположні праці Г. Хофстеда, С. Шварц, Е. Холл, Ф. Тромпенаарс з дослідження впливу на організаційні моделі культурних цінностей. Серед українських вчених проблемі формування національної системи менеджменту та її зв'язку з інституціональним середовищем присвятили свої роботи: Г. Алієв, С. Івах, В. В. Корженко, М. Лесечко, О. В. Орловська, серед російських вчених – Т. І. Аліфанова, І. Г. Акперов, М. А. Жаринская Ж. В. Маслікова, М. А. Картавий, А. Н. Нехамкін, С. Фантаз.

Формулювання мети статті. Мета даної роботи полягає в теоретичному дослідженні впливу інституціонального середовища на формування й функціонуванні національної моделі менеджменту у сучасному глобалізованому світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для більш ефективного досягнення мети нашого дослідження необхідно дати визначення основних наукових категорій, що використовуються. Отже, під національною системою менеджменту ми розумімо

цілісний комплекс управлінських дій, що формуються у відповідності до національного менталітету й які пов'язані між собою, регулярно виконуються і дозволяють впроваджувати довгострокові стратегії організації для досягнення основної мети діяльності з максимально ефективним використанням ресурсів. Інституціональне середовище – сукупність взаємопов'язаних та взаємообумовлених соціокультурних, політичних

і правових інститутів, які впливають на характер економічної діяльності людей та формування стійких структур їх взаємодії у межах соціально-економічної системи.

Результати вивчення наукової літератури з побудови національних систем менеджменту нами узагальнено в таблиці 1. Порівняльний аналіз проведено для 5 країн за 15 показниками, які є основоположними ознаками системи менеджменту.

Таблиця 1

Порівняльна таблиця моделей менеджменту

Об'єкт порівняння	Україна	США	Німеччина	Японія	Російська Федерація
Характер рішень	Індивідуальний	Індивідуальний	Індивідуальний	Колективний	Індивідуальний
Переважаючі цілі	Тактичні	Тактичні	Стратегічні	Стратегічні	Тактичні
Розмежування обов'язків та повноважень	Чітке	Чітке	Чітке	Розмите	Чітке
Спеціалізація робітників	Вузька	Вузька	Широка	Широка	Вузька
Відповідальність	Колективна	Індивідуальна	Індивідуальна	Колективна	Колективна
Відданість працівника	До професії	До професії	До фірми	До фірми	До професії
Визнання та кар'єрне зростання	Повільне	Швидке	Повільне	Повільне	Повільне
Спільні цінності	Індивідуальні	Індивідуальні	Індивідуальні	Колективні	Колективні
Спрямованість керівництва	На колектив	На людину	На людину	На колектив	На колектив
Ідеал менеджера	Лідер-сильна особистість	Лідер-сильна особистість	Координатор-мозковий центр	Координатор-мозковий центр	Лідер-сильна особистість
Спосіб контролю	За колектив. показниками	За індивід. показниками	За індивід. показниками	За колектив. показниками	За колектив. Показниками
Ставлення до підлеглих	Змішане	Формальне	Формальне	Неформальне	Формальне
Обумовленість кар'єри	Вік, стаж, колективні досягнення, nepoтизм	Особисті якості	Особисті якості	Вік, стаж, колективні досягнення	Вік, стаж, колективні досягнення, nepoтизм
Структура управління	Жорстка	Жорстка	Жорстка	Гнучка	Жорстка
Оплата праці	Змішана	За індивід. результатами	За індивід. результатами	За колектив. результатами, від віку, стажу	За колектив. Результатами
Витрати на навчання персоналу	Низькі	Низькі	Високі	Високі	Високі
Найм на роботу	Короткотерміновий	Короткотерміновий	Короткотерміновий	Довічний	Короткотерміновий

Примітка. Таблиця складена за даними [1–11].

Як видно із табл. 1, українська система менеджменту за своїми показниками найбільш наближена до американської моделі.

Це обумовлено тим, що теоретичні знання з дисципліни менеджмент, до яких ми долучились першими, були надані США в рам-

ках державних програм з підтримки та розвитку демократії та ринкових процесів в нашій країні. Також очевидним є те, що українська модель практично повністю співпадає з російською моделлю, що цілком пояснюється спільним минулим та отриманими у спадок однаковими правовими, соціальними, економічними інститутами. Звернімо увагу на виключення для ознак «спільні цінності», «ставлення до підлеглих», «оплата праці», «витрати на навчання персоналу». Це можливо пояснити тим, що на формування цих ознак вплинули розбіжності у культурних цінностях обох народів.

Крім того, ми звернули увагу на те, що окремі ознаки схожі за своєю формою, але їх сутнісне наповнення має суттєві розбіжності. Так, наприклад, ознака «відповідальність», яка для української, японської та російської системи менеджменту за своєю формою є однаковою – колективною. Але більш детальний аналіз дозволив встановити значні розбіжності за сутністю в понятті «колективна відповідальність» між японською та українською і російською системами. Так, для Японії значення колективної відповідальності носить позитивний характер коли кожен член колективу розділяє відповідальність з іншими його членами, а також докладає максимальних зусиль у досягненні спільної мети у діяльності колективу. В Україні та Росії колективна відповідальність має негативний характер «кругової поруки», коли негативні наслідки дії одного члена колективу перерозподіляються між його іншими членами для зменшення втрат підприємця – працедавця. Очевидно такі розбіжності у суті одного явища обумовлюються впливом інституціонального середовища та культурних цінностей на його формування та функціонування.

Для більш кращого розуміння ролі інституціональної побудови країни у формуванні національної моделі менеджменту приведемо порівняльні характеристики провідних країн та країн, в яких відбуваються трансформаційні процеси суспільства в цілому (табл. 2, 3).

При порівнянні інституційної основи п'яти країн одразу звертає на себе увагу, що тільки в Україні на сьогодні відсутня домінуюча ідеологія (табл.2). Більше двадцяти

років жодна із політичних сил не змогла запропонувати ідею, яка б могла у подальшому перетворитися на домінуючу ідеологію. Безперечно, її становлення процес довготривалий і суперечливий, але вона займає чільне місце у національному устрою будь-якої країни.

На наш погляд, відсутність домінуючої ідеології є досить серйозною загрозою для ефективного розвитку всього суспільства. Ідеологія є тим цементуючим фактором, який утримує цілісність суспільства. Ідеологія виконує дві важливі функції, що дозволяють членам суспільства підтримувати ефективний зв'язок один з одним і будувати свої відносини на загально прийнятній основі. Перша функція – інтерпретативна, яка дозволяє інтерпретувати зовнішнє середовище і поведінку учасників взаємодій. Друга функція – формування нормативного судження про те, на основі яких базових цінностей і норм будується взаємодія. Загальні ідеологічні установки дозволяють однаково сприймати події, полегшують комунікацію, обмін інформацією і, головне, дають можливість передбачувати дії свого контрагента, який при прийнятті рішень користується тими ж самими нормами [13, с.194]. Ми вважаємо, що соціальна та політична нестабільність, які супроводжують розвиток нашого суспільства, значною мірою пов'язані з відсутністю домінуючої ідеології, кризою національної ідентичності та відсутністю сформованої національної еліти. Громадяни нашої країни втратили комуністичну ідеологію, якою користувалися протягом трьох поколінь, і, натомість, не отримали іншої, що серйозно перешкоджає ефективним взаємодіям і не дозволяє досягти консенсусу у суспільстві з приводу реформ.

Така нестабільність та невпевненість значною мірою відображається на формуванні національної системи менеджменту, особливо це стосується таких ознак як «переважаючі цілі», «відповідальність».

Згідно нашого дослідження, національний устрій та корпоративні принципи України складаються із інститутів, які належать різним типам соціально-економічних систем. На сьогодні найбільший вплив на розвиток нашого суспільства здійснюють неформальні норми та інститути, що зали-

Таблиця 2.16

Національний устрій та корпоративні принципи (основи)

	Україна	США	Німеччина	Японія	Російська Федерація
Домінуюча ідеологія	На теперішній час відсутня / криза національної ідентичності	Вільнопідприємницький лібералізм	Соціальне партнерство	Технонаціоналізм	Державний націоналізм
Політичні інститути	Посттоталітарний режим / бюрократичний централізм / лобювання індивідуальних інтересів / розширення державного сектору / «групи тиску» / відсутність національної еліти	Ліберальна демократія / коаліційний уряд / лобювання групових інтересів	Соціальна демократія / помірний бюрократизм / спадкоємний Корпоративізм	Еволюційна демократія / сильний бюрократизм / взаємодії між державою та фірмами	Посттоталітарний режим / бюрократичний централізм / лобювання індивідуальних інтересів / розширення державного сектору / «групи тиску» / відсутність національної еліти
Економічні інститути	Закриті ринки / висока картелізація ринків / влада власність / ринки капіталів недостатньо розвинуті, підпорядковані банкам	Децентралізований, відкритий ринок / неконцентровані, перемінні (текучі) ринки капіталів / антигустовські традиції / приватна власність	Організовані ринки / групи фірм / ринки капіталів заміщені, банківським управлінням / певна картелізація ринків / приватна власність	Керовані, закриті, біфуркаційні ринки / ринки капіталів, підпорядковані банкам / жорсткий мережний бізнес / картелі у старих галузях / приватна власність	Закриті ринки / висока картелізація ринків / влада власність / ринки капіталів недостатньо розвинуті, підпорядковані банкам
Правові інститути	Традиції законодавчого права / подвійні стандарти / «телефонне» право	Традиції прецедентного права / рівність всіх громадян перед законом	Традиції законодавчого права / рівність всіх громадян перед законом	Традиції традиційного права / рівність всіх громадян перед законом	Традиції законодавчого права / подвійні стандарти / «телефонне» право

Примітка. 1. Таблиця складена за даними [12, с. 17; 13-14].

2. Класифікація правових систем країн приведено за Х. Бехруз.

шилися нам у спадок від Радянського Союзу та гібридні інститути, які утворилися на сучасному етапі розвитку шляхом поєднання неформальних норм та імпортованих ринкових інститутів. Слід підкреслити, що сукупність цих норм та інститутів має значний негативний вплив на формування та функціонування національної системи менеджменту, а саме значно спотворюючи сутність її основних ознак. Негативне наповнення ознак призводить до падіння продуктивності та якості праці, що врешті решт призводить до зниження рівня розвитку нашої країни.

На сьогодні серед всіх економічних інститутів в Україні домінує положення займає специфічний інститут, який представлено владою-власністю. Останній походить із «східного деспотизму» і являє собою нерозчленовану єдність владних і влас-

ницьких функцій: політичне лідерство дає невід'ємне право розпоряджатися власністю, а власність органічно розуміє наявність політичного авторитету [15, с.58].

Наслідком існування влади-власності стало формування особливої організаційної структури економіки, в якій найбільшу питому вагу займають підприємства, засновані на родинних і особистих зв'язках. Це призводить до переважання персоніфікованих угод, зростанню трансакційних і альтернативних витрат, пов'язаних з економічними втратами і неефективним розподілом ресурсів [14, с. 179–180].

Для ілюстрації впливу культурних цінностей на формування і функціонування національної системи менеджменту наведемо показники, що запропоновані Г. Хофстедом для обраних країн у таблиці 3.

Таблиця 3

Культурні цінності за Г. Ховстедом

Показники	Україна	США	Німеччина	Японія	Російська Федерация
Дистанція влади (PDI)	22,79	40	35	54	93
Індивідуалізм (IDV)	31,49	91	67	46	39
Маскулінність (MAS)	-8,67	62	66	95	36
Уникнення невизначеності (UAI)	4,81	46	65	92	95
Довгострокова орієнтація (LTO)	4,08	29	31	80	81

Примітка. Таблиця складена за даними [11, 14].

Як показує таблиця 3, для України характерні одночасно низькі показники дистанції влади (22,79) та індивідуалізму (30,08), що є свідченням відсутності яскраво вираженого домінування в суспільній свідомості як ліберальних цінностей, так і схильностей до підтримання авторитаризму. Такі показники дещо порушують характерну для більшості розвинутих країн закономірність, згідно якої висока дистанція влади поєднується з низьким індивідуалізмом і навпаки. Як правило економічні системи, в яких домінує держава, не мають високих значень індивідуалізму. Для України ж характерно поєднання одночасно низьких показників дистанції влади та індивідуалізму. Таке поєднання вносить специфіку в ознаки «відносини з підлеглими» та «обумовленість кар'єри».

Подібна специфіка була встановлена і по відношенню до показника маскулінності. Його значення для українців виявилось від'ємним (-7), що характеризує їх як таких, що ціннісно спрямовані на солідарність, співпрацю, турботу про слабких, підтримку теплих особистих відносин і меншу зорієнтованість на успіх. Якщо ж звернутися до показників Хофстеда відносно більшості розвинутих країн, то виявляється, що для них характерна пряма залежність між індивідуалізмом та маскулінністю. Світові дослідження цінностей свідчать, що, як правило, чим більшим є значення для країни індивідуалізму, тим більшою в ній є й маскулінність, яка відображає переважання в культурі наполегливості, самовпевненості, прагнення досягти успіху, конкурентності як психологічних передумов розвитку під-

приємництва. Виявлені риси української ментальності за показниками «маскуліність» та «індивідуалізм» не відповідають встановленим для більшості країн західної культури закономірності. Ця специфіка ще раз підтверджує факт неможливості активного розвитку українського підприємництва в його класичних західних формах та необхідності формування національної системи менеджменту з урахуванням цього факту [14].

Індекс «уникнення невизначеності» (UAI), який відображає здатність суспільства справлятися з тривогою і стресами, викликаними невизначеністю, має для України досить низьке значення – 4,81. Це є свідченням слабого уникнення невизначеності, яке породжує схильність до ризиків, підвищену збудливість й емоційність, порушення правил з прагматичних міркувань, менший опір змінам. Цей показник значною мірою впливає на формування ознаки системи менеджменту «переважаючі цілі».

За параметром «довгострокова орієнтація» Україна демонструє значення –4,08. Враховуючи той факт, що даний показник відображає те, наскільки суспільство виявляє прагматизм і стратегічно орієнтується на майбутнє на противагу традиціоналізму і короткострокової орієнтації, ми змушені констатувати яскраво виражену в українців тенденцію жити сьогоднішнім днем. Це не обумовлює встановлення тактичних переважуючих цілей, що в Україні ускладнюється наявністю гібридного інституту владавласність. Таке поєднання призводить до зниження продуктивності праці, відсутності довгострокових цілей.

Слід зазначити, що формування національної системи менеджменту в значній мірі залежить від інституту підприємництва. Відродження якого відбувалось у перехідний період та за відсутності домінуючої ідеології. Як зазначає І. Малий, «Якщо в Англії чи іншій розвиненій країні нова нація підприємництва виросла з тих, хто самостійно створив своє багатство, тобто з людей сильних, рішучих, підприємливих, то в Україні генерація підприємців відбувалася з тих, хто володів до реформи відповідною економічною чи політичною владою. Враховуючи те, що раніше наше суспільство було розподільчим, то й сучасні підприємці, як прави-

ло, є носіями розподільчої ідеології, а не ідеології трудового примноження багатства, державного будівництва» [16, с.59]. Збіг означених обставин сформував три культурних типи ділової поведінки, які мають значний вплив на якість функціонування ознак «характер рішень», «переважаючі цілі», «відповідальність», «ставлення до підлеглих».

Зазначимо, що культурні типи ділової поведінки нашого суспільства склались в різні періоди розвитку держави. Перший відображає традиційну поведінку, що склалася за часів командно-адміністративної системи, в основі якої лежала жорстка етика та лояльність до системи. Другий тип характеризується жорсткою «діловою культурою тіньового бізнесу» [17, с.72]. Третій тип – нове покоління підприємців, не схильних ні до першого, ні до другого типів. Звідси можна схематично створити типовий портрет сучасного українського підприємця:

– «колишні номенклатурні працівники, що виросли з партійного та комсомольського апарату, які мають свою організаційну культуру, зв'язки та знання основ підприємництва»;

– «люмпенізовані групи (парвеню), які входять частіше до складу мафіозних угруповань і не мають прихильників у цивілізованому бізнесі»;

– «представники нового покоління, із спеціальною управлінською освітою, з достатнім знанням макро- та мікроекономіки, особливостей сучасного ринку, знанням іноземних мов, вмінням орієнтуватися у зовнішніх зв'язках, які створюють свою культуру ділових стосунків» [17, с. 72].

Слід зауважити, що представники першого типу займають ключові позиції у великому бізнесі, а третього типу – у малому та середньому бізнесі, який почав формуватися з початку «перебудови» у колишньому СРСР.

Отже, досить суттєвий негативний вплив на формування української системи менеджменту справляють такі фактори, як відсутність домінуючої ідеології, владавласність, існування одразу трьох типів культури підприємництва, нестабільність економіки, страх ризику, невміння й небажання знаходити компроміси у ділових сто-

сунках, переважаюче прагнення зиску на власну користь серед підприємців. Крім того, негативне ставлення значної кількості населення, яке було виховано на комуністичній ідеології, до нових власників великого капіталу [1–14].

Висновки. Таким чином, наше дослідження підтверджує наявність суттєвого впливу інституціонального середовища на формування та функціонування національної системи менеджменту.

Отриманні результати можуть бути використанні для подальшого теоретичного дослідження ролі інституціонального середовища розвитку та функціонування системи менеджменту. Проведений крос-культурний аналіз дозволить більш детально проаналізувати різні типи систем менеджменту, сутнісну наповненість його основоположних ознак та їх взаємозв'язок з інституціональним середовищем. Подальші дослідження української системи менеджменту дозволять виявити вузькі місця його розвитку та розробити рекомендації щодо їх усунення.

Література

1. Алифанова Т. И. Влияние национальной среды на стратегический менеджмент коммуникациями организаций / Т. И. Алифанова // История управленческой мысли и бизнеса: От стратегий к стратегиям, от стратегического планирования к стратегическому мышлению и озарению. XIV Международная конференция; Москва, МГУ имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет, 01-03 июля 2013 г.: Материалы конференции / Под ред. В. И. Маршева – М.: АПК и ППРО, 2013. – С. 18–23.
2. Акперов И. Г. Особенности формирования организационной культуры в современной России / И. Г. Акперов, Ж. В. Масликова // Сборник научных трудов «Теория коммуникации & прикладная коммуникация». Вестник Российской коммуникативной ассоциации / Под общей редакцией И. Н. Розиной. – Ростов на Дону : ИУБиП, 2002. – Выпуск 1. – С. 5–7.
3. Картавый М. А. Методологические принципы формирования российского менеджмента [Электронный ресурс] / М. А. Картавый, А. Н. Нехамкин. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-3/02.shtml>. – Загол. з екрана.
4. Фантаз С. Национальные особенности систем управления персоналом: Япония, США, Россия, Украина [Электронный ресурс] / С. Фантаз. – Режим доступа: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=723>. – Загол. з екрана.
5. Жарынская М. А. Сравнительный анализ систем управления в российских и японских компаниях [Электронный ресурс] / М. А. Жарынская. – Режим доступа: Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 2 <http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/4238>. – Загол. з екрана.
6. Володина А. С. Сравнительная характеристика японского, американского и европейского менеджмента / А. С. Володина // Молодой ученый. – 2010. – №1-2. Т. 1. – С. 173–180.
7. Ивах С. Сучасні проблеми Українського менеджменту [Електронний ресурс] / С. Ивах, О. Коханова. – Режим доступа: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1431>. – Загол. з екрана.
8. Алієв Г. Перспективи розвитку менеджменту в Україні [Електронний ресурс] / Г. Алієв. – Режим доступу: <http://kerivnyk.info/2012/03/aliev.html>. – Загол. з екрана.
9. Лесечко М. Українська модель менеджменту [Електронний ресурс] / М. Лесечко. – Режим доступа: <http://sd.org.ua/news.php?id=7821>. – Загол. з екрана.
10. Орловська О. В. Формування та становлення системи менеджменту в Україні / О. В. Орловська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.3. – С. 180–186.
11. Корженко В. В. Вплив національної культури на формування моделі управління: методики крос-культурного менеджменту / В. В. Корженко, Ж. А. Писаренко // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 1. – С. 16–26.
12. Doremus P. N., The myth of the global corporation / P. N. Doremus, W. W. Keller, L. W. Pauly, S. Reich. – 2nd ed. – USA : Princeton University Press, 1999. – 193 p.
13. Эндрейн Ч. Ф. Сравнительный анализ политических систем. Эффективность осуществления политического курса и социальные преобразования: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «ИНФРА-М», Изд-во «Весь мир», 2000. – 320 с.
14. Литвиненко Н. І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія / Н. І. Литвиненко. – Д.: НГУ, 2015. – 310 с.
15. Нуреев, Р. М. Россия: особенности институционального развития / Р. М. Нуреев. М.: Норма, 2009. – 448 с.
16. Малий, І. Й. Держава і ринок: філософія взаємодії. – Монографія / І. Й. Малий, М. І. Діба, М. К. Галабурда; за заг. та наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І. Й. Малий. – К.: КНЕУ, 2005. – 358 с.
17. Бутирська І. Проблеми формування регіональної підприємницької еліти: український варіант / І. Бутирська // Регіональні та національні еліти: хто формує політику? Матеріали Міжнародної наукової конференції. – Чернівці: Букрек. – 2001. – С. 65–73.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА

*Е. В. Трифонова, д. э. н., доцент, ГВУЗ «Национальный горный университет»,
Н. И. Литвиненко, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Национальный горный университет»*

В статье представлены теоретические исследования влияния институциональной среды на формирование и развитие национальной модели менеджмента. Рассмотрено становление украинской модели менеджмента. Проведен сравнительный анализ различных национальных моделей менеджмента. Исследована взаимосвязь между национальной моделью менеджмента и институциональными основами национальной экономической системы.

Ключевые слова: национальная модель менеджмента, институциональная среда, деловое поведение, национальная культура.

INFLUENCE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT ON THE FORMATION OF A NATIONAL MODEL MANAGEMENT

*O. V. Tryfonova, D.E., Ass. Prof., SHEI «National Mining University»,
N. I. Lytvynenko, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., SHEI «National Mining University»*

The article presents the theoretical studies of the influence of the institutional environment on the formation and development of a national model of management. We considered the establishment of Ukrainian model of management. A comparative analysis of the different national models of management was conducted. The relationship between the national model of management and institutional framework of the national economic system was considered.

Keywords: national model of management, institutional environment, business behavior, national culture.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І. Надійшла до редакції 20.05.16.

УДК [338.4+658.5]: [629.3+ 622.2]

РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКИХ ЗАСАД ЩОДО СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ АВТОСАМОСКИДІВ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА

*Шаповал В. А., к. е. н., доцент, vadim_shapoval@ukr.net
Бондаренко Л. А., к. е. н., асистент, lydmilap@ua.fm
ДВНЗ «Національний гірничий університет»*

Визначено суб'єктів та способи впровадження проекту, що забезпечує формування ознак конкурентоспроможної продукції. Здійснено структурування проекту за видами виконуваних робіт при розробці інноваційної моделі автосамоскиду для гірничодобувних підприємств. Визначені етапи інноваційного проекту за умов змінювання його виконавців. Складена та оцінена сітьова модель інноваційного проекту автовиробника. Розроблено алгоритм структурування інноваційного проекту за виконавцями робіт.

Ключові слова: автовиробник, гірничодобувне підприємство, автосамоскид, система управління, конкурентоспроможність, інновації, виконавці проекту, сітьова модель.

Постановка проблеми. Подальший розвиток гірничодобувної діяльності в країні обумовлює попит на потужні автосамоскиди. Гірничодобувні підприємства сьогодні можуть обирати найкращі світові

взірці автосамоскидів для задоволення власних виробничих потреб. Безумовно, такому вибору має відповідати конкурентна позиція та фінансовий стан самих гірничодобувних підприємств. Об'єктивні умови здійснення

процесу транспортування гірничої маси природно відрізняються на різних підприємствах, що позначається на доцільності використання певної моделі автосамоскиду. Задоволення потреб вітчизняних гірничодобувних підприємств у вантажному автотранспорті передбачає врахування автовиробником певного набору споживчих вимог до зазначеного автотранспорту. Зокрема, йдеться про потужність, економічність, ремонтпридатність, ергономічність та інші характеристики кар'єрних автосамоскидів. Досягнення відповідних цілей можливе шляхом технічних новацій, оформлених як проект та впроваджених автовиробником самостійно або в коаліції зацікавлених суб'єктів, наприклад разом з дослідно-проектними організаціями, іншими автовиробниками, інжиніринговими компаніями. Тому, потребують актуальним є питання вибору найбільш ефективного виконавця робіт інноваційного проекту автовиробника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як зазначають науковці, що здійснювали систематизацію тлумачень витрат на підготовку та освоєння нової продукції (або техніки) в теоретично-практичній площині існує велика кількість майже тотожних визначень зазначених витрат, а саме витрати на освоєння: «нових видів продукції», «нових виробів», «нової продукції», «нових технологій і технологічних процесів», «нових видів цивільної продукції», «нової техніки», «витрати на підготовку та освоєння виробництва» тощо [1]. В більшості випадків структура цих витрат майже тотожна, за винятком підприємств, що планують диверсифікувати бізнес. Величина витрат обумовлена видом економічної діяльності та цілями підприємства. Переважна більшість фахівців погоджується, що поняття та склад витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції варто визначати відповідно до етапів самого процесу. Це дозволяє розглядати окремі роботи в межах окремих проектів.

Під проектом зазвичай розуміють велику кількість взаємозалежних робіт з обумовленою датою початку, відомими цілями та датою завершення проекту. Про-

ект характеризує обсяг фінансування (бюджет), потреби в ресурсах, якість результату. З урахуванням різних стадій підготовки проекту у загальному виді розрізняють [6]: ескізний проект; технічний проект; робочий проект. Взаємозалежні проекти поєднують в програми, що відбиває програмно-цільовий метод управління. Цей метод відповідає завданню щодо забезпечення конкурентоспроможністю автовиробника. Для потреб управління окремою інновацією застосовують методичні засади проектного менеджменту, що містить алгоритми ефективної координації робіт, управління часом, вартістю, якістю, комунікацією, людськими ресурсами, закупівлями та ризиком [6]. Головною відмінністю проектного підходу управління від процесного є орієнтація на кінцевий результат в умовах ресурсних обмежень, які характеризують потенціал конкурентоспроможності підприємства. В цьому аспекті, на нашу думку, доцільно розрізняти наявний та мобілізаційний потенціал конкурентоспроможності підприємства. В першому випадку йдеться про можливість використання вже сформованих активів підприємства, які будуть завантажені завданнями в межах проекту за окремою продукцією. Мобілізаційний потенціал конкурентоспроможності підприємства віддзеркалює характеристики та умови щодо залучення на договірних або інших засадах ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інтелектуальних), що належать потенційним бізнес-партнерами, зацікавленим в спільному проекті.

В аспекті проектного підходу до управління розвитком підприємства Потьомкіна О. В. наголошує, що передбачені зміни обов'язково мають супроводжуватись відповідними проектами в сфері підготовки персоналу, які виконуватимуть підготовчі та оперативні роботи [2]. Для реалізації проектного підходу в управлінні широко застосовується сітьове моделювання [3] та бізнес-планування. Зокрема в роботі Тімінського О. Г. [4] йдеться про розвиток принципів побудови календарно-сітьової моделі наступних з елементами проактивності, що спрямовані на попередження негативних сценаріїв розвитку проекту, зокрема додаткове планування процедури узгоджень. Основна ідея проактивності полягає в скорочення часу на виконання проекту. В зв'язку з цим перелік етапів про-

екту може бути розширений.

Природно, що різні підприємства мають індивідуальний потенціал щодо проведення науково-технічної підготовки виробництва. Тому, за умов необхідних ринкових потреб в оновленнях, на підприємстві має здійснюватись оцінка та моніторинг відповідного потенціалу. Для цього, Алексєєва С. відокремлює етапи інформаційного забезпечення, оцінки стану та потреб в дослідницьких ресурсах, розрахунку часткових та інтегрального показників [5]. В контексті нашого завдання зазначимо, що така діяльність також може бути розглянута як елемент виконання проекту.

Отже, погляди на структуру проекту оновлення продукції відносно усталені, а зміни стосуються урахування певних особливостей часу та умов здійснення процесів (можливостей збору інформації, регламентації робіт, забезпечення ресурсами, їх обліку та відшкодування тощо). Однак не достатньо науковцями приділено уваги тому, які підприємство має альтернативні варіанти дій на кожному з етапів проекту.

Формулювання мети статті. Розвиток управлінських засад щодо створення інноваційної моделі автосамоскидів вітчизняного виробництва. Завдання дослідження:

- ідентифікація системи управління конкурентоспроможністю продукції автовиробника;

- визначення суб'єктів та способів впровадження інноваційного проекту;

- розробка алгоритму обґрунтування пріоритетного способу реалізації інноваційного проекту (вибір виконавця).

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність як економічна категорія є результируючою комплексу чинників, що характеризують окрему продукцію, її положення на ринку, привабливість для споживача. В конкурентоспроможності продукції віддзеркалюється сприйняття споживачами результатів діяльності підприємства шляхом їх порівняння з конкуруючими пропозиціями та оцінкою рівня задоволення споживчих потреб. Тому, управління конкурентоспроможністю містить складові, які утворюють цільовий орієнтир та способи його досягнення на поточ-

ному товарному ринку. Оскільки попит та пропозиція визначаються відповідно до певного моменту часу, то конкурентоспроможність продукції підприємства набуває більшої актуальності для споживача або втрачає таку характеристику.

Формування конкурентоспроможністю продукції відбувається в межах системи управління підприємством, яка являє собою механізм координації цілеспрямованої діяльності зацікавлених суб'єктів на загальновідомих принципах розподілу праці. Ця система є індивідуальною для кожного підприємства, що обумовлює її характеристики, зокрема: наявність суб'єкту та об'єкту управління, пов'язаних прямим та зворотнім зв'язком; спрямованість на реалізацію визначених заздалегідь цілей. Система управління повинна забезпечувати досягнення бажаних ознак конкурентоспроможності продукції, зокрема, в певний момент часу це може бути якість, ціна, екологічність, експлуатаційні витрати, технологічність та інші значущі для споживача ознаки. Постановка завдання системи в форматі «забезпечення умов для формування ознак конкурентоспроможності» не в повній мірі віддзеркалює її сутність, а саме відволікає увагу від необхідності визначення самих ознак, актуальних у певний період часу. Тобто вихідною позицією формування конкурентоспроможності є усвідомлення того, що потрібно зробити.

Управління конкурентоспроможністю являє собою процес координації дій зацікавлених осіб для забезпечення їх інтересів шляхом пошуку та реалізації узгоджених проектів та програм щодо продукції. Управління конкурентоспроможністю складається з сукупності етапів, які виконуються послідовно та/або зі зміщенням у часі при виконанні певних умов тощо. Оскільки конкурентоспроможність утворюється на певний час, коли продукція (в т.ч. супутній сервіс) відповідає очікуванням споживачів, важливим є критерій своєчасного виконання передбачених проектів та програм для формування певної ознаки конкурентоспроможності. Неврахування фактору часу утворюватиме ризик нерентабельності проекту. Іншим критерієм вибору щодо проекту підвищення конкурентоспроможності є витрати, пов'язані з проектом. Загальна сума витрат розподіляється серед окремих завдань.

Тобто, загальне управління конкурентоспроможністю слід розглядати як процес, що складається з відокремлених та пов'язаних проектів, які характеризуються: метою; обсягом коштів; термінами. Звіди, важливим є подальший розвиток концептуальних засад та практичних підходів до управління конкурентоспроможністю продукції, яке забезпечуватиме своєчасне генерування та впровадження новацій.

Проект в сфері забезпечення конкурентоспроможності продукції має загальний термін виконання проекту, в тому числі строки обґрунтування (планування) проекту, строки виконання проекту. Проект розподіляється на окремі завдання (*i*). Структуру процесу управління конкурен-

тоспроможністю продукції розглянемо на прикладі проекту оновлення двигуна автомобіля, причиною ініціювання якого визначена низька потужність, витрати паливо-мастильних матеріалів, забруднення атмосфери. Виконання процесів проекту пошуку технічних рішень з оновлення двигуна автомобіля та впровадження новацій у виробництво здійснюється способами (рис. 1):

1) самостійно підприємством за рахунок власних та залучених ресурсів (С);

2) в коаліції бізнес-партнерів, які зацікавлені в окремих результатах та розподілі робіт за проектом (К);

3) на засадах аутсорсингу (А).

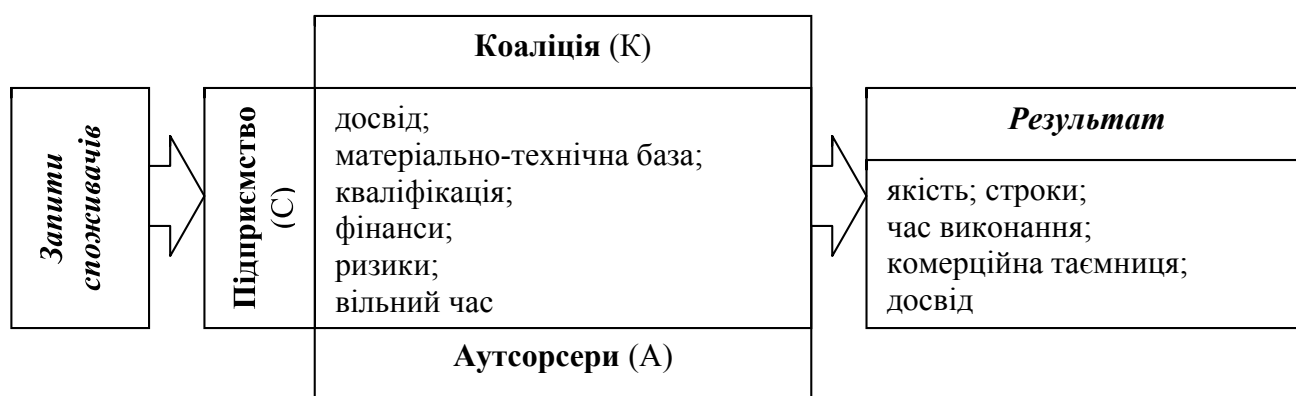


Рис. 1. Суб'єкти та способи впровадження проекту, що забезпечує формування ознак конкурентоспроможної продукції

Визначимо умови та особливості використання кожного способу. Вибір першого способу пов'язаний з наявним потенціалом підприємства виконувати передбачені роботи за рахунок власних трудових ресурсів (наявної кількості та кваліфікації), основних засобів та фінансування нових проектів. Самостійність виконання робіт також забезпечує зберігання інформації, яка є інтелектуальною власністю та забезпечує конкурентні переваги. Підприємство, завдяки реалізації проекту, еволюціонує та перетворюється на більш гнучке, здатне адаптуватись до нових умов зовнішнього середовища. Якщо підприємство має великий досвід самостійних дослідницьких робіт та впровадження новацій, то ймовірність вибору першого способу реалізації проекту більш висока. Проте, важливими чинниками вибору є також співвідношення

витрат, якості та часу отримання результату. Ризики першого способу виявляються при переоцінці власних сильних сторін персоналу та за умов відсутності привабливих умов виконання робіт (період проекту; завантаженість поточними справами; пріоритет фінансування інших завдань тощо). Отже, існування на підприємстві всіх необхідних умов ефективного ведення робіт за проектом є умовою пріоритету самостійного пошуку та впровадженню новацій.

При акумулюванні зазначених вище ризиків виникає об'єктивна необхідність залучення потенціалу інших підприємств, зокрема конкурентів для формування передумов стимулювання споживчого попиту. В такому випадку утворюється тимчасова коаліція, учасники якої узгоджують власні інтереси та координують діяльність для досягнення спільної мети. До переваг другого способу виконання

проекту традиційно відносять обмін досвідом, скорочення термінів виконання проекту, зменшення витрат на здійснення робіт, тобто такі аспекти рішення, що сприяють виникненню ефектів синергетичного походження. Формальне створення коаліцій передбачає укладання низки угод стосовно майбутньої діяльності. Зміст таких документів визначається багатьма фахівцями як основа сталості стратегічного альянсу. Поширеними чинниками ризику входу підприємства до коаліцій є втрата контролю на процесах та результатах внаслідок недостатньої уваги при обґрунтуванні стратегічних угод цілям та принципам прийняття рішень партнерів.

Певні види робіт можуть бути надані підрядним організаціям на договірних підставах, що дозволяє не відволікатись від виконання інших актуальних завдань, але потребує значного фінансування та впевненості в обраних партнерах стосовно виконання замовлень. Управлінський вплив на виконавця робіт суттєво обмежений після визначення змісту договору-підряду. В цьому способі реалізації проекту переважають ризики невірної оцінки потенціалу підрядника та виконання робіт з відхиленнями, що є критичними для здобуття

конкурентоспроможності нового продукту.

Проект починається з факту визначення та сприйняття необхідності внесення змін в конструкцію двигуна для забезпечення споживчих очікувань, тобто рішення керівництва підприємства. До групи основних етапів відносять: фундаментальні та прикладні дослідження; оновлення інструментальної бази для виготовлення продукту; виготовлення та іспити дослідного зразка; оцінка результатів іспитів дослідного зразка та корегування ТЕО (далі – ТЕО); оновлення виробничих потужностей та виконання виробничих програм, інші. Структура проектів за етапами може вирізнятися внаслідок ступеня деталізації виконуваних робіт, їх змісту та особливостей виконання робіт (табл. 1).

Тобто, типова структура проекту перетворюється в індивідуальну залежно від ситуативних чинників та суб'єктивного бачення керівників проекту порядку виконання окремих робіт. Кінцевим етапом проекту, в межах завдання дисертаційного дослідження, будемо вважати освоєння виробництва в планових обсягах (відокремлюємо комерційну фазу – реалізацію продукту). Розглянемо ці етапи та можливі варіанти способів їх здійснення більш ґрунтовно (рис. 2).

Таблиця 1

Структурування проекту за видами виконуваних робіт при підготовці та впровадженні інноваційного продукту

ДЛД	ФД	ПД	ТР	ДВ	ДКР	МВ	
ДЛД – виникнення ідеї («до логічне» дослідження); ФД – фундаментальні дослідження; ПД – прикладні дослідження; ТР – технічні розробки; ДВ – дослідне виробництво; ДКР – дослідно-конструкторські розробки; МВ – масове виробництво.							
НДР		ДКР		З		В	
НДР – науково-дослідні роботи; дослідно-конструкторські роботи; З – застосування; В – виконання.							
ФД	ПД	Р	Пр	П-Л	Б	Ос	ПВ
ФД – стратегічний маркетинг і фундаментальні дослідження; ПД – прикладні дослідження; Р – розробка; Пр – проектування; П-Л – патентування і ліцензування; Б – будівництво; Ос – освоєння; ПВ – промислове виробництво [6]							
ФД	ПД	ОІБ	ВДЗ	ІДЗ	ОРІДЗ, КТЕО	ОВП	
фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; ОІБ – оновлення інструментальної бази для виготовлення продукту; ВДЗ – виготовлення дослідного зразка; ІДЗ – іспити дослідного зразка; ОРІДЗ, КТЕО – оцінка результатів іспитів дослідного зразка та корегування техніко-економічного обґрунтування; ОВП - оновлення виробничих потужностей відповідно виробничим програмам.							

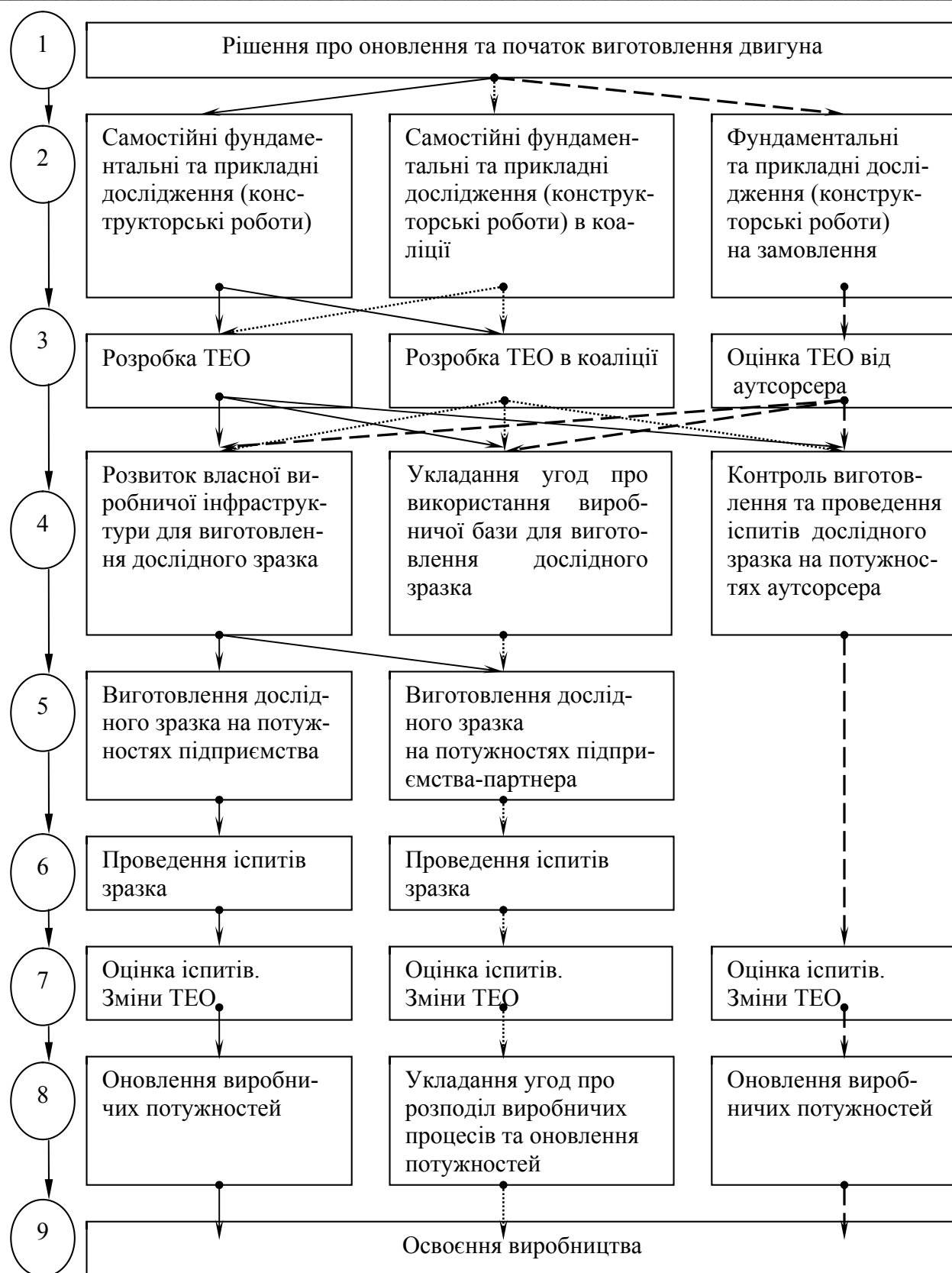


Рис. 2. Етапи інноваційного проекту (за варіативними виконавцями)

Пошук принципово нових технологічних рішень для автомобільного двигуна (кардинальних новацій, проривів) потребує ґрунтовних фундаментальних досліджень

стосовно властивостей існуючих та новітніх матеріалів, взаємодії хімічних компонентів тощо. Такі роботи не розповсюджені на вітчизняних підприємствах та в більшості викону-

ються на замовлення. Як варіант виконання таких досліджень є коаліційна угода стосовно об'єднання наукових та/або фінансових ресурсів, наприклад, утворення консорціуму. Наявність багатьох науково-виробничих установ та дослідницьких організацій може стати причиною рішення щодо розміщення відповідного замовлення, але отримані результати фундаментальних досліджень характеризуються низьким відсотком їх ймовірного практичного застосування. Таким чином, високий ризик фундаментальних досліджень як самостійно, так й шляхом взаємодії з партнерами або аутсорсерами, підвищує доцільність придбання ліцензій на виготовлення дещо морально застарілих двигунів, але таких, що відповідають очікуванням цільової групи споживачів.

Більшість підприємств з розвинутою конструкторською функцією надає перевагу модифікації вже існуючих двигунів, що спрямовує пошук в сторону відповідних новацій. Для цього здійснюються прикладні дослідження, які цілком можуть відповідати профілю та кваліфікації персоналу конструкторського та технічного відділів підприємства. Спільне або підрядне проведення прикладних досліджень у порівнянні з фундаментальними буде відбуватись під більшим контролем з боку підприємства-замовника, оскільки відбуватиметься логічне нарощування потенціалу в межах акумульованого досвіду. Високий експертний досвід підприємства-замовника оцінюється як засіб впровадження проектів з найменшим ризиком, а також захисту власних інтересів при розподілі авторських прав на спільний результат.

Слід звернути увагу, що набуття досвіду в самостійних або спільних проектах повністю відповідає концепції S-кривої «біографії» технологій, де фази процесу досліджень та розробок характеризуються різним періодом дії та відповідним змінюванням стадії життєвого циклу технології (рис. 3 [7]).

Це стосується наступних альтернатив: отримувати знання від університетів; запрошувати науковців до співробітництва; здійснювати власні дослідження; формувати замкнену систему нових спеціалі-

зованих знань на підприємстві; повторювати цикл для здійснення прориву або концентрувати увагу на аутсорсингу. Тобто, йдеться про поступове формування власного науково-дослідницького потенціалу підприємства та комерціалізацію розроблених новацій на постійній основі життєвого циклу. Вартість та час здійснення робіт на окремому етапі буде визначатись початковими характеристиками підприємства та рівнем сприйняття нових знань і організаційних форм взаємодії з партнерами (аутсорсерами).

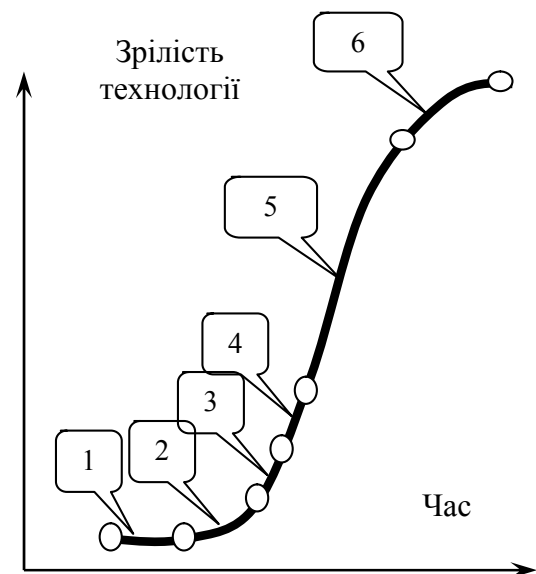


Рис. 3. Концептуальна S-крива життєвого циклу технологій [7]: 1) запозичення: початкові знання від університетів; 2) інтерналізація: запрошення науковців, інвестиції в дослідження; 3) інституалізація: власні дослідницькі лабораторії; 4) спеціалізація: незалежність дослідницьких центрів від зовнішніх джерел інформації, фахівців; 5) рутинізація: завершення розробок, поліпшення; 6) відновлення: прорив; повторення циклу; аутсорсинг.

Наступний етап проекту формування ознак конкурентоспроможної продукції передбачає виготовлення або купівлю основних засобів, необхідних для виробництва дослідного зразка. Таке оновлення основних засобів також може відбуватись на території підприємства або роботи можуть бути передані партнерам з відповідними виробничими потужностями.

Переваги та ризики кожного з способів впровадження етапу обумовлені змістом та обсягом витрат, часом виготовлення дослідного зразка та проведення іспитів. Останні етапи – внесення змін в техніко-економічне обґрунтування, оновлення виробничих потужностей у відповідності до виробничої програми та освоєння виробництва – мають характеристики, подібні до

описаних вище етапів проекту формування ознак конкурентоспроможної продукції. Отже, підприємство має декілька альтернатив власних дій в межах проекту (рис. 4), а їх розмаїття та оптимальний вибір свідчатиме про ефективність системи управління, що орієнтована на підвищення конкурентоспроможності.

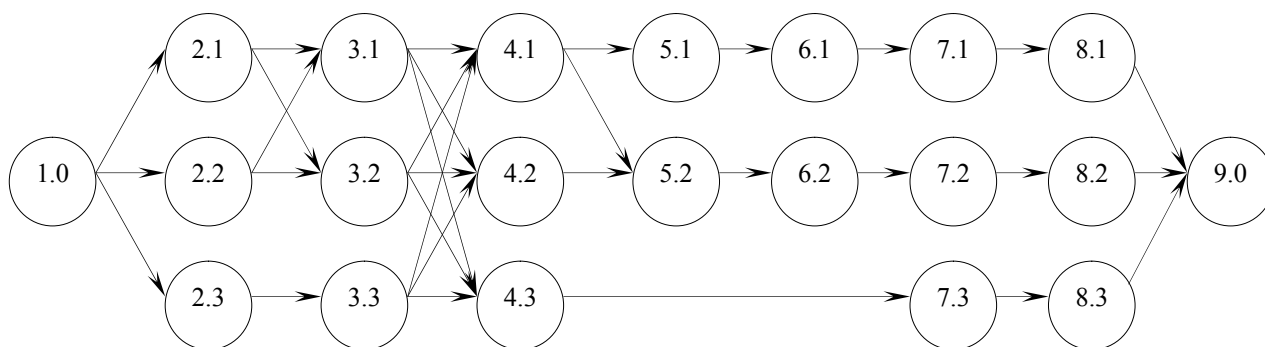


Рис. 4. Сітьова модель проекту з впровадження інновацій автовиробником з урахуванням етапів 1-9 (рис. 2, табл. 2)

Таблиця 2

Фрагмент визначення змісту та умовного позначення робіт до сітьової моделі проекту з впровадження інновацій автовиробником

Подія	Зміст роботи	Параметр роботи: час виконання (t)
1	Рішення про початок проект	—
2.1	Самостійні (С) фундаментальні та прикладні дослідження (конструкторські роботи)	$t_{1-2.1}$
2.2	Самостійні фундаментальні та прикладні дослідження (конструкторські роботи) в коаліції	$t_{1-2.2}$
2.3	Фундаментальні та прикладні дослідження (конструкторські роботи) на замовлення	$t_{1-2.3}$
3.1	Розробка техніко-економічного обґрунтування самостійно	$t_{2.1-3.1}$
3.2	Розробка ТЕО в коаліції (К)	$t_{2.2;3.2}$
3.2	Розробка ТЕО в коаліції (перехід «самостійно-коаліція»: С-К)	$t_{2.1-3.2}$
3.1	Розробка ТЕО (перехід «коаліція – самостійно»: К-С)	$t_{2.2-3.1}$
...	...	...
9	Освоєння виробництва (аутсорсер - А)	$t_{8.3-9}$

Головним елементом вибору способу впровадження проекту є кількість та вартість етапів, а також можливість їх одночасного виконання або часткового суміщення в часі. Для контролю строків виконання проекту викорис-

таємо елементи методу *PERT* (*Program Evaluation And Review Technique*), який застосовується у разі неможливості точно визначити тривалість всіх або деяких робіт. Отже, виникає невизначеність за

термінами виконання проекту в цілому. За методом *PERT* надійність сітьової моделі проекту повинна бути в діапазоні 35-65% [8]. В інших випадках виконання робіт за директивний строк є малоймовірним.

Вирішення завдання пошуку оптимального часу виконання робіт за критерієм мінімуму витрат часу здійснюється методом побудови сітьової моделі проекту (рис. 4). Нескладні проекти з невеликою кількістю робіт та їх зв'язками можуть бути оцінені шляхом додавання витрат та вибору мінімального значення в зворотному напрямку: при переході від кінцевої до попередньої події. Розрахунки за таким методом свідчать про те, що мінімальна кількість днів, необхідна для реалізації проекту (рис. 4) становить 139 днів. Події, що відповідають зазначеній тривалості, відповідають роботам здійснюваним аутсорсером на замовлення автовиробника: 1–2.3–3.3–4.3–7.3–8.3–9 (рис. 5, а).

Також проекти аналізують із застосуванням комп'ютерних прикладних програм та, при необхідності спрощення розрахунків, розподіляють

сітьову модель на декілька частин. Критичний шлях сітьової моделі поставленої задачі передбачає виконання робіт самостійно підприємством (без утворення тимчасових партнерств або використання послуг аутсорсерів) на протязі 323 днів (рис. 5, б). Цей комплекс робіт з удосконалення двигуна передбачатиме: 2.1. Самостійні фундаментальні та прикладні дослідження; 3.1. Розробка ТЕО самостійно; 4.1. Розвиток власної виробничої інфраструктури для виготовлення дослідного зразка; 5.1. Виготовлення дослідного зразка на потужностях підприємства-автовиробника; 6.1. Проведення іспитів дослідного зразка самостійно; 7.1. Оцінка результатів іспитів дослідного зразка. Внесення змін в технічну документацію та ТЕО (С); 8.1. Оновлення виробничих потужностей (С); 9. Освоєння виробництва (С). Ранні строки завершення робіт вказують на тривалість мінімального шляху, який складає 232 дні.

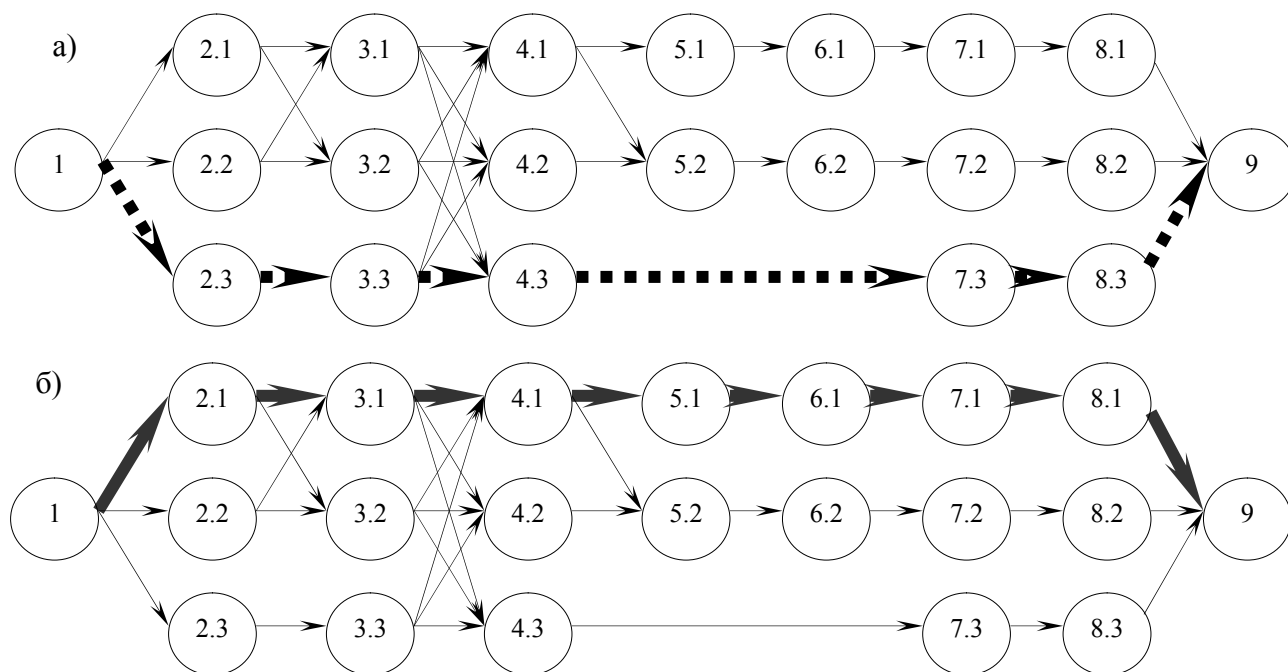


Рис. 5. Модель проекту з впровадження інновацій автовиробником:
а) мінімальний час виконання; б) критичний шлях

Найважливішим показником сітьового графіка є резерви часу, які показують на скільки може бути збільшена тривалість одного шляху без шкоди для настання завершальної події. Оскільки кожен некритичний шлях сітьового графіка має свій повний резерв часу, та й кожна

подія цього шляху має свій резерв часу. Найбільші повні резерви часу мають роботи:

– контроль виготовлення та проведення іспитів дослідного зразка на потужностях підприємства-аутсорсера;

–укладання угод про використання виробничої бази для виготовлення дослідного зразка (K);

–контроль виготовлення та проведення іспитів дослідного зразка на потужностях підприємства-аутсорсера (перехід $K-A$).

Розглянемо сітьовий графік за критерієм складності та напруженості. Сітьові графіки, що мають коефіцієнт складності (K) від 1,0 до 1,5 – прості; при (K) від 1,51 до 2,0 – середньої складності; (K) більше 2,1 – складні. Для нашої моделі $K_c = 1,48$, тому сітьовий графік є простим.

Коефіцієнтом напруженості K_H роботи P_{ij} називається відношення тривалості незбіжних (перебувають між тими самими подіями) відрізків шляху, одним із яких є шлях максимальної тривалості, що проходить через дану роботу, а іншим – критичний шлях.

Коефіцієнт напруженості K_H роботи P_{ij} може змінюватися в межах від «0» (для робіт, у яких відрізки максимального зі шляхів, що не збігаються із критичним шляхом, складаються з фіктивних робіт нульової тривалості) до «1» (для робіт критичного шляху). Чим ближче до 1 коефіцієнт напруженості K_H роботи P_{ij} , тим складніше виконати дану роботу в встановлений термін. Чим ближче K_H роботи P_{ij} до нуля, тим більший відносний резерв має максимальний шлях, що проходить через дану роботу. Залежно від

розміру коефіцієнту напруженості (K_H) виділяють три зони: критичну ($K_H > 0,8$); підкритичну ($0,6 < K_H < 0,8$); резервну ($K_H < 0,6$). Для нашої моделі найбільш напруженими є роботи: само-стійні фундаментальні та прикладні дослідження (конструкторські роботи); розробка ТЕО (перехід $K-C$); оцінка отриманого ТЕО від аутсорсера.

Надійність сітьової моделі.. Тривалість проекту за критичним шляхом, розрахованим на підставі найбільш ймовірного часу виконання робіт, складає 311 днів. Значення аргументу нормальної функції розподілу складатиме $(-1,18)$, а ймовірність виконання комплексу робіт в строк 0,119 або 11,9 %. Тобто, виконання всіх робіт проекту підприємством самостійно (без залучення партнерів та аутсорсерів) є малоймовірним. Здійснити підвищення організаційно-технологічної ймовірності проекту можна за рахунок збільшення директивного строку завершення робіт. Виходячи з цього, алгоритм обґрунтування структури інноваційного проекту за виконавцем робіт щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції автовиробника може бути представлений в наступний спосіб (рис. 6).

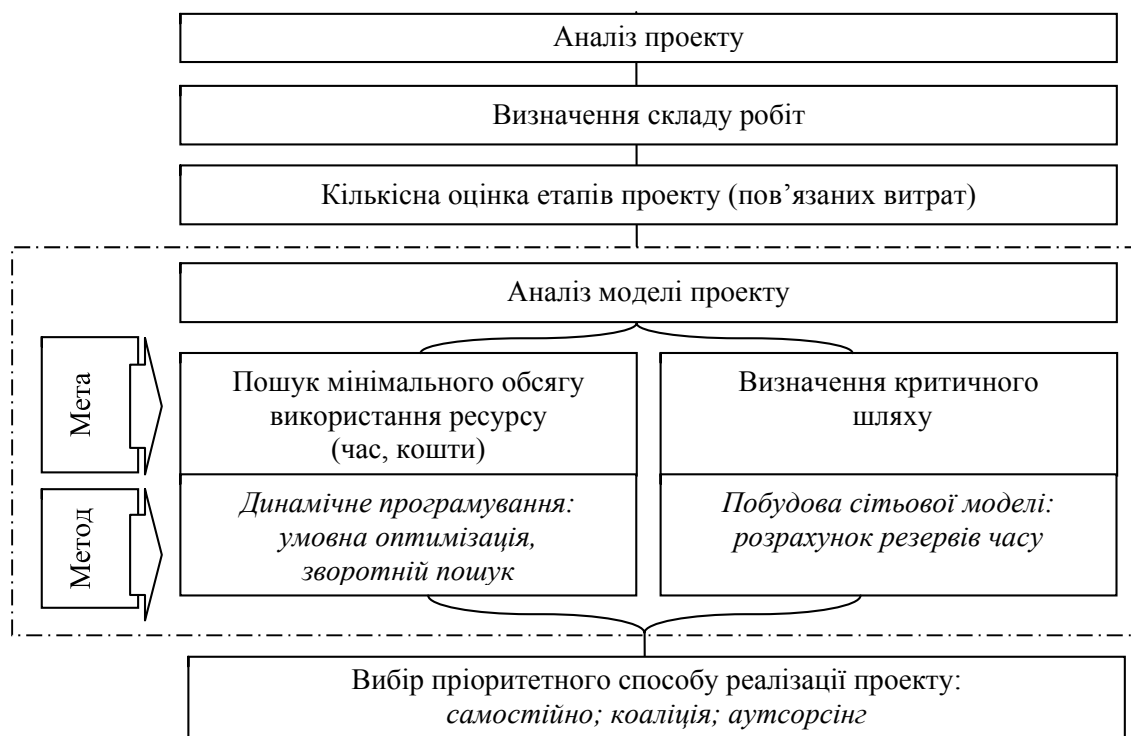


Рис. 6. Обґрунтування структури інноваційного проекту (за виконавцем робіт) щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції автовиробника

В цьому алгоритмі слід акцентувати увагу на можливості підвищення ефективності діяльності виконавців робіт на критичному шляху, а також ймовірності ефективного виконання робіт, що забезпечують мінімальні витрати ресурсу.

За результатами дослідження встановлено наступне:

–аутсорсер, за умовами завдання, має безумовні переваги перед самостійним або партнерським виконанням комплексу робіт за проектом. Внесення змін в оцінки часу на виконання робіт призведе до змінювання пріоритетів;

–структура інноваційного проекту: а) виходить зі складу традиційних етапів проекту: від досліджень до впровадження; б) залежить від наявності партнерів та можливостей налагодити з ними ефективну взаємодію; в) залежить від кон'юнктури ринку спеціалізованих послуг аутсорсерів;

–обмеження переходу між способами виконання («самостійно – коаліція – аутсорсер» С-К-А) на різних етапах проекту такі: наявність власних ресурсів; вмотивованість виконавців щодо виконання окремих робіт; спроможність організувати виконання робіт;

–конкурентоспроможність продукції автовиробника залежить від ефективності діяльності суб'єктів, що виконуватимуть роботи, передбачені інноваційним проектом.

Висновки. Розроблений алгоритм прийняття рішення щодо проекту створення інноваційної моделі автосамоскиду, виходячи з витрат часу на виконання етапів проекту. Визначений науковий підхід до розрахунку цих витрат за варіантами: 1) придбання автозаводом конструкторської документації в сторонніх організаціях; 2) проведення власних/спільних дослідно-конструкторських розробок на автозаводі.

Управління конкурентоспроможністю слід розглядати як процес, що складається з відокремлених та пов'язаних проектів, які характеризуються: метою; обсягом коштів; термінами. Воно базується на наявному та мобілізаційному потенціалі підприємства щодо створення конкурентоспроможного автосамоскиду [9, 10]. Перший визначається можливістю викорис-

тання вже сформованих активів підприємства, які будуть завантажені завданнями в межах проекту та програми за цією продукцією. Мобілізаційний потенціал віддзеркалює характеристики та умови щодо залучення на договірних або інших засадах ресурсів, що належать потенційним бізнес-партнерам, зацікавленим в спільному здійсненні проекту.

Визначені завдання щодо структурування проекту управління конкурентоспроможністю продукції за видами виконуваних робіт, які можуть бути реалізовані самостійно підприємством, в коаліції бізнес-партнерів, на засадах аутсорсингу. Узагальнений науково-прикладний досвід щодо оцінювання названих способів реалізації проектів підготовки та впровадження інноваційного продукту на прикладі проекту оновлення двигуна автомобіля. Побудована сітьова модель цього проекту, ураховуючи невелику кількість робіт та їх нескладні зв'язки для спрощення розрахунку критичного шляху запропонований метод його розрахунку через додавання витрат та вибору мінімального значення в зворотному напрямку: при переході від кінцевої до попередньої події. Для створення сприятливих умов реалізації проекту оптимізована сітьова модель має бути оцінена за критеріями складності та напруженості.

Подальші дослідження зазначеної проблеми повинні бути пов'язані з удосконаленням системи управління діяльністю автозаводу з метою активізації процесу розробки інноваційних моделей автосамоскидів, якими враховані умови їх експлуатації в кар'єрах гірничодобувних підприємств.

Література

1. Осідач О. О. Витрати на підготовку і освоєння виробництва нової продукції: поняття, склад та класифікація / О. О. Осідач // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2009. – № 647. – С. 450–457.
2. Потьомкіна О. В. Використання методології управління проектами розвитку підприємств: теоретичний аспект / О. В. Потьомкіна // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В.Даля, 2010. – № 3(35). – С. 147–153. – Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/35/10povpta.pdf>.
3. Арутюнян І. А. Розробка моделей для керування організаційно-технічним розвитком виробництва: Автореф. дис... канд. техн. наук: 05.13.22 / І. А. Арутюнян ; Придніпр. держ. акад. буд-ва та архіт. – Д., 2004. – 20 с. – укр.
4. Тімінський О. Г. Алгоритм побудови календа-

рно-сітьової моделі проекту з елементами проактивності / О. Г. Тімінський // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2008. – № 4 (28). – С. 31–36. – Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/28/08togrep.pdf>.

5. Алексеева С. І. Етапи та показники оцінювання можливостей підприємства щодо проведення науково-технічної підготовки виробництва / С. І. Алексеева. // Демократичне врядування. – 2012. – Вип. 9. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVr_2012_9_32.pdf.

6. Козинець В. П. Маркетинг і управління інноваціями / В. П. Козинець, Б. Б. Стелюк, В. А. Шаповал. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2011. – 172 с.

7. Стефік М. Прориви. Історії та стратегії радикальних новацій / М. Стефік, Б. Стефік / Пер. з англ. Д. Конарева, Л. Савицька – К., Вид-во Олексія Капусти

(підрозділ Агенції «Стандарт»), 2005. – 322 с.

8. Харчук В. Ю. Аналіз методів планування ризику нововведень для машинобудівних підприємств / В. Ю. Харчук. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8145/1/22.pdf>.

9. Прокопенко В. І. Визначення показників оцінювання конкурентоспроможності кар'єрних автосамоскидів / В. І. Прокопенко, Л. А. Бондаренко // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 2. – С. 122–129. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvngu_2013_2_21.

10. Вагонова О. Г. Економічна ефективність експлуатації вітчизняних автосамоскидів на кар'єрах як чинник підвищення їхньої конкурентоспроможності / О. Г. Вагонова, Л. А. Бондаренко // Ефективна еконо-міка. – 2015. – № 1. – Режим доступу до журналу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4272>

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К СОЗДАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ АВТОСАМОСВАЛОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В. А. Шаповал, к. э. н., доцент, Л. А. Бондаренко, к. э. н., ассистент, ГВУЗ «Национальный горный университет»

Определены субъекты и способы реализации проекта, обеспечивающего формирование признаков конкурентоспособной продукции. Осуществлено структурирование проекта по видам выполняемых работ при разработке инновационной модели автосамосвала для горнодобывающих предприятий. Определены этапы инновационного проекта в условиях изменения его исполнителей. Составлена и оценена сетевая модель инновационного проекта автопроизводителя. Разработан алгоритм структурирования инновационного проекта по исполнителям работ.

Ключевые слова: автопроизводитель, горнодобывающее предприятие, автосамосвал, система управления, конкурентоспособность, инновации, исполнители проекта, сетевая модель.

DEVELOPMENT OF MANAGEMENT PRINCIPLES FOR CREATING THE INNOVATIVE MODEL OF DOMESTICALLY PRODUCED DUMP TRUCKS

V. A. Shapoval, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., L. A. Bondarenko, Ph. D (Econ.), Assistant Lecturer, SHEI «National Mining University»

Subjects and methods of the project realization forming the signs of competitive products are defined. The project's structuring according to the type of work performed while developing the innovative model of dump truck for mining enterprises is fulfilled. The stages of the innovation project under conditions of changing its contractors are defined. The network model of innovative project of automaker is compiled and assessed. The algorithm of structuring the innovative project according to its contractors is developed.

Keywords: car manufacturer, mining enterprise, dump truck, management system, competitiveness, innovations, project contractor, network model.

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

Надійшла до редакції 28.04.16.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

УДК 330.332:519.86

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИЛУЧЕННЯ КОРИСНИХ КОМПОНЕНТІВ З ПОРІД ТЕРИКОНІВ

О. Г. Вагонова, д. е. н., професор, vagonova@ntu.org.ua,

Ю. О. Волотковська, асистент, volotkov@ukr.net

ДВНЗ «Національний гірничий університет»

На основі аналізу науково-методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості проектів, спрямованих на використання відходів гірничодобувної промисловості запропоновано економіко-математичну модель, яка дозволяє визначити оптимальний обсяг вилучення корисних домішок з порід терикону при визначеному обсязі інвестування та максимальному прибутку. За допомогою побудованої схеми узгодженості цілей держави та потенційних інвесторів розроблена процедура державної підтримки інвестиційних проектів з видобутку корисних копалин у випадку їх низької інвестиційної привабливості.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, обсяг капіталовкладень, прибуток, утилізація терикону, компроміс цілей, державна підтримка суб'єкта інвестування.

Постановка проблеми. Одним з найбільших джерел утворення відходів у народному господарстві традиційно є гірничодобувні галузі. При цьому, із зростанням видобутку корисних копалин збільшується обсяг утворення різних відходів виробництва і споживання.

Відповідно до Закону України «Про особливості приватизації вугледобувних підприємств» [1] та Постанови Кабінету Міністрів «Про проведення прозорої та конкурентної приватизації» [2] та з метою недопущення банкрутства вугледобувних підприємств и збереження сировинної бази енергетичного комплексу всі збиткові вугледобувні підприємства повинні бути приватизовані шляхом продажу на аукціоні або на інвестиційному конкурсі. При цьому треба враховувати, що утримання вугільних териконів на сучасному етапі збиткове не тільки для вугледобувних підприємств, на балансі яких вони знаходяться, але і для держави. А у випадку закриття шахт або їх приватизації приватний інвестор не має майбутньої вигоди до їх утримання. З часом витрати на утримання териконів тільки збільшуються через зростання екологічних проблем.

На сучасний час актуальними є питання, пов'язані з оцінкою інвестиційної

привабливості вугільних териконів як техногенних родовищ з аналізом вмісту корисних домішок з метою обґрунтування майбутнього напрямку капіталовкладення.

Зокрема, не розроблена методика економічної оцінки вартості вугільних териконів, яка б враховувала спільно економічну та екологічну складові, а також сприяла обґрунтуванню та реалізації екологічно орієнтованих інвестиційних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями науково-методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості проектів, спрямованих на використання відходів гірничодобувної промисловості, займалися багато науковців.

Так, Пугин К. Г. у своїй роботі запропонував механізм екологічно-економічної оцінки варіантів використання твердих відходів чорної металургії, проте при використанні цього механізму не враховуються більшість цілей держави, крім екологічного чинника [3].

На думку Попова С. М., оцінку шахтних відвалів слід робити шляхом вибору найбільш ефективних варіантів використання вуглепромислових відходів на основі запропонованого їм механізму, який дозволяє приймати своєчасні та обґрунтовані рішення щодо вимог

раціонального природокористування і поліпшення стану природного середовища при створенні потрібних споживчих вартостей з вторинних ресурсів [4].

Харченко В. В. у своїх роботах запропонував економіко-математичну модель, що дозволяє оцінювати варіанти технологічних способів розробки вугільних відходів [5]. За цільову функцію моделі прийнята умова максимізації відносини сумарної величини доходів від реалізації створюваної з відходів продукції до виробничо-екологічних витрат. Проте запропонована їм модель має ряд обмежень. Вони діють в умовах:

- достатності коштів на здійснення кожного варіанту застосування способів розробки відходів;
- відповідності планів виробничої діяльності обсягу наявних у териконах запасів відходів;
- не перевищення сумарної величини доходів, які можуть бути отримані при розробці вуглевмісних відходів, ємності ринків;
- дотримання екологічних нормативів при створенні відходів видобутку.

Зазначена модель не дозволяє узгодити цілі держави та підприємства-інвестора, що виникають в процесі оцінки привабливості проекту розробки терикону як техногенного родовища..

Стоянова І. А. розробила економіко-математичну модель з цільовою функцією максимізації ефективності відносини відверненого соціально-екологічно-економічного збитку до витрат на збереження та відновлення довкілля в районах масового закриття вугільних шахт [6]. Ця модель дозволяє обґрунтувати необхідне рішення, що включає поетапну послідовність дій за комплексною оцінкою екологічної ситуації, визначенню загального відверненого збитку, формуванню та вибору на основі розробленої економіко-математичної моделі системи заходів щодо збереження та відновлення довкілля з урахуванням обмежень економічного та екологічного характеру. Проте ця модель не враховує можливості остаточної ліквідації джерел забруднення довкілля, а розглядає тільки шляхи зниження їхнього негативного впливу. При знищенні джерела негативного впливу на довкілля суб'єкт господарювання може також отримати позитивний фінансо-

вий результат від своєї основної діяльності – видобутку корисних копалин з порід терикону.

На основі всього вище викладеного та з урахуванням специфіки українського законодавства в питаннях надання дозволів на видобуток корисних копалин автором запропоновано оцінювати доцільність інвестицій у проекти утилізації вугільних териконів, як родовищ корисних копалин з метою надання спецдозволу на їх видобуток, з урахуванням всіх трьох складових (економічної, екологічної та соціальної). Це дозволить оцінити раціональне використання усіх видів фінансових, природних та трудових ресурсів.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є розробка економіко-математичної моделі, яка дозволить визначити вид та оптимальний обсяг видобутку корисних копалин з порід териконів при максимальному прибутку, що дозволить обґрунтувати інвестиційну привабливість проекту з урахуванням специфіки вугледобувного регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах актуальною є задача вибору найбільш привабливих напрямів інвестицій у вилучення корисних компонентів з порід вугільних териконів. Для розв'язання цієї задачі необхідно визначити елементи, що нададуть максимального прибутку при заданому обсягу капітальних вкладень. З цією метою доцільно використовувати методи функціонально лінійного програмування.

У результаті виконаного аналізу елементного складу порід вугільних териконів шахт ДП «Львіввугілля» (рис.1) можна зробити висновок, що промисловий інтерес представляють тільки елементи, що перевищують кларки елементів, представлені на рис.2.

При цьому пріоритетність їх вилучення підприємство-інвестор вибирає самостійно залежно від бюджету інвестування і своїх інтересів. Доцільність вилучення всіх корисних компонентів з гірських порід териконів пов'язана з низкою певних умов:

- 1) наявності у інвестора технології такого вилучення;
- 2) максимального розміру бюджету

капітальних інвестицій на реалізацію обраного проекту. При цьому деякі інвестиційні проекти в розглянутих напрямках дають можливість поєднувати початкові інвестиції по вилученню одночасно декількох корисних компонентів. Так, одночасно можливо вести видобування елементів Ga та V.

3) мінімального обсягу бюджету інвестицій, необхідного для початку реалізації

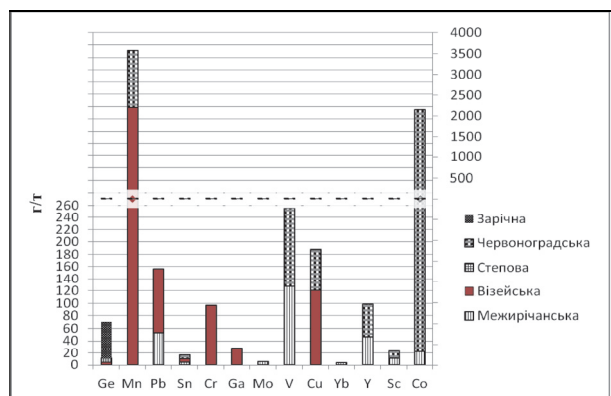


Рис. 1. Вміст хімічних елементів у породах териконів вугільних шахт ДП «Львіввугілля»

Для оцінки варіантів використання вуглепромислових відходів автором розроблена економіко-математична модель, в якості цільової функції якої прийнято умова максимізації сумарної приведенної в часі величини чистих доходів від реалізації видобутих з порід териконів i -тих видів компонен-

будь якого проекту експлуатації терикону як техногенного родовища (будівництво необхідної інфраструктури, придбання транспорту та ін.). Так для початку видобутку різнофракційного щебеню з терикону шахти Степова ДП «Львіввугілля» необхідно 22 млн. грн. із розрахунку на 5 років (термін дії будь-якого дозволу на видобуток, наданого до наступної оцінки вартості терикону).

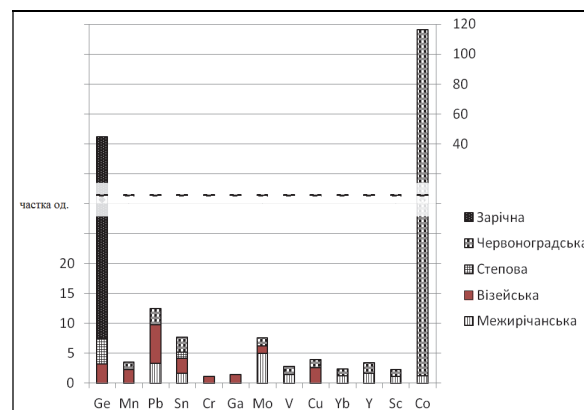


Рис. 2. Хімічні елементи в гірських породах, вміст яких перевищує кларкове число

тів.

Ця модель дозволить зробити вибір найбільш привабливого інвестиційного портфеля з видобутку корисних компонентів, які перевищують кларкове число з гірських порід терикону, що має наступний вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} F(x) = \sum_{t=1}^5 \sum_{i=1}^n [\theta_i x_i (1 + E_t)^{-t} - (K_i - K_{\min}) \cdot X] + K_{\min} \rightarrow \max \\ n = \overline{(1;13)} \\ 0 \leq \sum_{i=1}^n Q_i \leq Q \\ x_i \leq Q_i \\ 0 \leq \sum_{i=1}^n K_i \leq K_{\max} \\ 0 \leq K_{\min} \end{array} \right. , \quad (1)$$

де $F(x)$ – величина доходу, який може бути отриманий при реалізації продукції, створюваної з вуглепромислових відходів, грн.;

θ_i – валовий прибуток від продажу видобутої з відходів i -тої корисної копалини,

грн./т;

x_i – обсяг видобування i -тої корисної копалини з терикону, т;

K_i – капітальні інвестиції, необхідні для реалізації i -го проекту видобування корисного компоненту, грн.;

$K_{\max}$ – максимальний бюджет інвестиції, грн.;

$K_{\min}$ – мінімальний обсяг інвестицій, необхідний для початку реалізації будь якого проекту експлуатації терикону як техногенного родовища (будівництво необхідної інфраструктури, придбання транспорту та ін.), грн.;

n – кількість корисних компонентів, що перевищують кларкове число. Для териконів ДП «Львіввугілля» сумарна кількість таких компонентів не перевищує 13 найменувань;

Q_i – максимально можливий обсяг і того компонента (корисної копалини) у гірської породи терикону, т;

Q – сумарний обсяг породи у териконі, т.

X – булева змінна, яка характеризує сумісність і-х видів напрямків використання відходів (приймає значення 0 або 1).

В якості умов досягнення максимізації сумарної наведеної в часі величини доходів в роботі прийняті наступні обмеження:

– умова сумісності окремих інвестиційних проектів з вилучення корисних копалин. Значення булевої змінної X приймає

наступні значення: «1» при несумісності і-го інвестиційного проекту з вилучення корисної домішки використання відходів з іншими напрямками та «0» – якщо при реалізації одного інвестиційного проекту можливо вилучати паралельно два та більше виду корисних копалин, при цьому сума капітальних інвестицій не змінюється;

– умова не перевищення запланованого бюджету капітальних інвестицій:

$$0 \leq \sum_{i=1}^n K_i \leq K_{\max}; \quad (2)$$

– умова не перевищення в розглянутому накопиченні відходів обсягу наявних ресурсів, необхідних для створення і-тих видів продукції:

$$x_i \leq Q_i. \quad (3)$$

Базуючись на запропонованій моделі оптимізації, потрібно скласти такий портфель проектів, що забезпечить максимальну прибутковість для приватних інвесторів.

Побудована математична модель розрахована для 5 териконів ДП «Львіввугілля» Результати максимізації запропонованої моделі для умовних максимальних бюджетів інвестицій у розмірі 100 та 200 млн. грн. на 1 терикон наведені у табл.1.

Таблиця 1

Результати максимізації запропонованої функції
для 5 шахт ДП «Львіввугілля»

Показники	Візейська	Червоноградська	Зарічна	Степова	Межирічанська
$K_{\max} = 100$ млн. грн.					
Від домішки, що вилучається	Ge, Ga	Sc	Ge	Ge	Sc, V
$x_{i, T}$	192,57	62,075	473,88	32,64	565,3
K_i , млн. грн.	41,0	63,0	25,0	25,0	79,0
$F(x)$, млрд. грн..	0,864	3,8	14,19	0,964	2,745
$K_{\max} = 200$ млн. грн.					
Від вилучаємої домішки	Ge, Ga, Cu, Mn	Sc, Co, V	Ge	Ge	Sc, V
$x_{i, T}$	14247,2	6134,2	473,88	32,64	565,3
K_i , млн. грн.	167,0	171,0	25,0	25,0	79,0
$F(x)$, млрд. грн.	0,986	4,734	14,19	0,964	2,745

Виходячи з результатів розрахунку цільової функції доцільним видобутком є:

– для терикону шахти Візейська – Ge, Ga з бюджетом інвестицій 41 млн. грн. або

Ge, Ga, Cu, Mn з бюджетом 167 млн. грн;

– для терикону шахти Червоноградська – Sc з бюджетом інвестицій 63 млн. грн. або Sc, Co, V з бюджетом 171 млн. грн.;

– для териконів шахт Зарічна та Степова – Ge з бюджетом інвестицій 25 млн. грн. Проте фінансовий результат буде відрізнятися в залежності від обсягу Ge в териконах. Причому збільшення капітальних інвестицій не доцільно, тому що вміст інших корисних елементів не перевищує кларкове число;

– для терикону шахти Межирічанська – Sc, V з бюджетом інвестицій 79 млн. грн., причому з ростом обсягу інвестицій інші корисні компоненти не доцільно видобувати.

Базуючись на отриманих результатах максимізації чистого доходу від видобутку та реалізації корисних домішок з порід терикону, слід зауважити, що при збільшенні обсягів інвестицій їх рентабельність зменшується.

Для грошових змінних побудованої моделі характерно те, що їх числові значення в ході процесу можуть змінюватися на деякій ділянці часу, а параметри вмісту корисних домішок постійні, але можуть бути іншими в аналогічних процесах або для інших териконів, тому побудована автором математична модель та її програмна реалізація дають змогу застосувати для дослідження доцільності реалізації інвестиційних проектів з видобутку корисних копалин з будь-якого терикону. При зміні технології вилучення окремих домішок, зменшення собівартості та обсягів первісних інвестицій модель дозволяє змінити вихідні данні.

Обсяг породи, що залишиться у відвалах, доцільно використовувати для виробництва щебеню.

При отриманні від'ємного значення запропонованої моделі можливо зробити висновок о недоцільності інвестицій у проекти видобутку корисних домішок з порід терикону.

Проте, як було зазначено вище, залишаються невирішеними екологічні, а з ними й соціальні проблеми вугледобувного регіону, тому актуальним питанням стає перелік умов та вимог для досягнення компромісу між цілями, які ставить для себе держава,

коли виставляє терикон на продаж як техногенне родовище корисних копалин, та цілями інвестора, який має бажання придбати цей терикон. Щоб держава надала інвестору дозвіл на експлуатацію вугільного терикону. Повинно досягти цього компромісу.

При прийнятті позитивного рішення про надання дозволу на утилізацію терикону як техногенне родовище держава, як правило, очікує реалізувати наступні цілі:

– знизити вплив терикону на навколишнє природне середовище шляхом його повної або часткової утилізації;

– одержати дохід від продажу дозволу приватному інвестору на експлуатацію терикону як техногенного родовища або від створення концесії на видобуток з нього корисних копалин;

– забезпечити життєдіяльність місцевої громади гірничопромислового регіону (наприклад, за допомогою отримання доходу від продажу землі або надання її в оренду);

– підвищити рівень зайнятості працездатного населення за рахунок створення нових робочих місць шляхом використання та подальшого розвитку основної та обслуговуючої інфраструктури гірничодобувного регіону;

– збільшити надходження від податків, зборів та інших обов'язкових платежів у бюджети різних рівнів за рахунок оподаткування суб'єкту інвестування, а також обслуговуючих його компаній;

– відтворити природний ландшафт на території відпрацьованих териконів, а також відновити його народногосподарський потенціал за первинним призначенням;

– зменшити фінансування цільових соціальних програм та бюджетних дотацій регіону, що перебуває в стагнації через закриття основного роботодавця-вугледобувного підприємства;

– поліпшити стан раціонального природокористування та заощадити природні ресурси;

– зменшити державні витрати на медичне обслуговування місцевого населення та ін.

При цьому інвестор при придбанні спецдозволу бажає реалізувати наступні цілі:

– одержати найбільший прибуток від утилізації гірських порід терикону, погоджуючись з певним ризиком реалізації інвестиційного проекту;

– диверсифікувати види виробничої діяльності з метою підвищення рівня надійності бізнесу;

– використати певні пільги або скидки, які надаються державою суб'єктам інвестування природоохоронної діяльності;

– скласти бренд підприємства з високим рівнем технології утилізації териконів вугільних шахт;

– отримати мінеральну сировину, природні запаси якої обмежені для виробництва окремих видів продукції, тощо.

В процесі розгляду цілей держава та інвестор повинні прийти до компромісу, механізм досягнення якого наведений на рис. 3. Протягом реалізації цього механізму його учасники можуть змінювати кількість та зміст своїх цілей, проте наприкінці держава

повинна ухвалити рішення про надання на відповідних умовах спецдозволу на видобування корисних копалин з порід вугільного терикону, а інвестор погоджуватиметься з цими умовами та приймає рішення про інвестування цього проекту.

Якщо компроміс не буде знайдено, держава, як основний учасник цього проекту та його ініціатор, повинна або переглянути свої цілі, або шукати іншого інвестора.

З наведеної схеми узгодженості цілей держави та інвестора можливо стверджувати, що з високими вимогами держави до вирішення екологічних та соціальних проблем, а також з урахуванням від'ємного значення запропонованої математичної моделі інвестиційна привабливість проектів утилізації териконів знижується. У зв'язку з цим для підвищення інвестиційної привабливості проектів з утилізації териконів державі слід передбачити механізм державної підтримки приватних інвесторів.

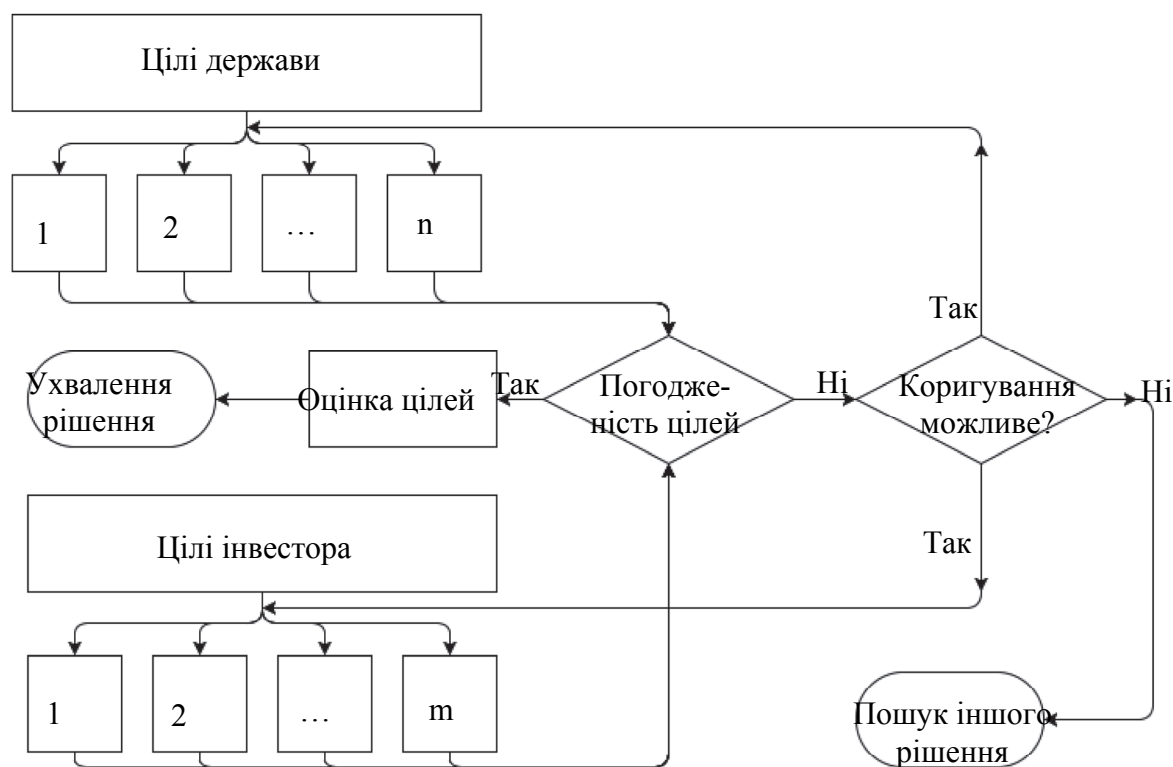


Рис.3. Схема погодження цілей держави та інвестора проекту утилізації терикону

Джерело: побудовано автором

На наш погляд, такий підхід дозволяє фінансовим посередникам та підприємствам-інвесторам розраховувати на повну

або часткову фінансову підтримку еколого-спрямованих інвестиційних проектів регіонального значення, або на компенсацію

коштів, витрачених приватними інвесторами на реалізацію еколого-безпечних інновацій протягом реалізації проекту з утилізації вугільного терикону. Це сприятиме вирішенню проблем екологічно збалансованого розвитку регіону, інтеграції екологічного чинника в усі види інвестиційної діяльності, сприятиме удосконаленню механізмів ініціювання та підтримки таких проектів.

У разі розрахунку обсягу майбутніх капітальних інвестицій в обраний проект утилізації вугільного терикону якщо майбутній суб'єкт інвестування згодний урахувати всі екологічні та соціальні чинники, державі слід надати державну підтримку цього проекту, наприклад, у вигляді:

- пільгового оподаткування (зменшення або скасування рентного податку за використання надр та земельного податку за земельні ділянки, розташовані під підошвою терикону). Це обумовлюється тим, що рентний податок вже один раз утримувався при видобутку корисних копалин з надр природного родовища. Проте, не доцільно скасовувати земельний податок з ділянок, що додатково залучаються у процес видобутку, наприклад, для будівництва збагачувальної або сортувальної фабрики;
- зниження стартової ціни спецдозволу на аукціоні, що дозволить залучити більшу кількість можливих суб'єктів інвестування для проведення такого аукціону. Якщо інвестор буде дотримуватися екологічних та соціальних вимог при реалізації інвестиційного проекту, державі слід встановити мінімальну вартість спецдозволу у розмірі 1–2% від розрахованої оцінки вартості вугільного терикону відповідно до розробленого методичного підходу;
- надання можливості придбання дозволу на вилучення окремих корисних компонентів декільком інвесторам чи дозволу на видобування корисних копалин на окремій ділянці терикону, а не на всій його площі. Такий проект стане привабливим не тільки великим інвесторам-монополістам у своїй галузі, але й залучить дрібні капітали до цього інвестиційного процесу.

Така державна підтримка проекту утилізації вугільного терикону завдяки урахуванню екологічних та соціальних вимог при його реалізації зробить цей проект більш

привабливим для приватних інвесторів в частині сплати податків, хоча призведе до додаткових екологічних та соціальних витрат з боку учасників інвестиційного проекту. Слід зауважити, що при виборі інвестором іноземну компанію державі або місцевій громаді слід передбачити додаткові витрати на соціальні програми.

Висновки. На основі виконаного аналізу напрямків використання порід вугільних відвалів та з урахуванням хімічного складу порід териконів ДП «Львіввугілля» запропонована математична модель, яка дозволяє визначити оптимальний обсяг вилучення корисних домішок з порід терикону при визначеному обсязі інвестування та максимальному прибутку. Базуючись на цієї моделі побудована схема узгодженості цілей держави та потенційних інвесторів та розроблена процедура державної підтримки інвестиційних проектів з видобутку корисних копалин у випадку їх низької інвестиційної привабливості.

Література

1. Закон України «Про особливості приватизації вугледобувних підприємств» № 4650-VI від 12 квітня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4650-17>
2. Постанови Кабінету Міністрів «Про проведення прозорості та конкурентної приватизації у 2015 - 2016 роках» від 12 травня 2015-го. N 271 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/271-2015-%D0%BF>
3. Пугин К. Г. Экономическая оценка выбора варианта использования твердых отходов черной металлургии / К. Г. Пугин // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Охрана окружающей среды, транспорт, безопасность жизнедеятельности. – 2012. – № 1. – С. 37–46.
4. Попов С. М. Методологические основы оценки ценности углеотходов / Попов С. М. // Известия ТулГУ. Сер. Экономические и юридические науки. Вып. 1. – 2007. – С. 116–119.
5. Харченко В. В. Эколого-экономическая оценка и выбор споров разработок породных отвалов Восточного Донбасса / В. В. Харченко // Научный вестник МГГУ. – 2012. – № 10 (31). – С. 91–94. Режим доступу: <http://vestnik.msmu.ru/archive/index30.html>
6. Стоянова И. А. Экономико-математическое моделирование эколого-экономической оценки системы мер по сохранению и восстановлению окружающей среды в райлонах массового закрытия шахт / И. А. Стоянова // Научный вестник МГГУ. – 2012. – № 8 (29). – С. 115–120. Режим доступу: <http://vestnik.msmu.ru/archive/index30.html>

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ
ИЗВЛЕЧЕНИЯ ПОЛЕЗНЫХ КОМПОНЕНТОВ ИЗ ПОРОД ТЕРРИКОНОВ

*А. Г. Вагонова, д. э. н., профессор, Ю. А. Волотковская, ассистент,
ГВУЗ «Национальный горный университет»*

На основе анализа научно-методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности проектов, направленных на использование отходов горнодобывающей промышленности, предложена экономико-математическая модель, которая позволяет определить оптимальный объем извлечения полезных примесей из пород террикона при заданном объеме инвестирования и максимальной прибыли. С помощью построенной схемы согласованности целей государства и потенциальных инвесторов разработана процедура государственной поддержки инвестиционных проектов по добыче полезных ископаемых из техногенных месторождений в случае их низкой инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, объем капиталовложений, прибыль, утилизация террикона, компромисс целей, государственная поддержка субъекта инвестирования.

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF OPTIMIZING MINERAL EXTRACTION
FROM SPOIL BANK ROCKS

*A. G. Vagonova, D.E., Prof., Yu. O. Volotkovska, Assistant Lecturer,
SHEI «National Mining University»*

On the basis of the scientific and methodological approaches to the assessment of investment attractiveness of projects aimed at the use of mining waste, economic-mathematical model is proposed, which allows determining the optimal amount of extraction of mineral impurities from the waste heap of rocks at a given amount of investment and maximum profits. The procedure of state support of investment projects for the extraction of minerals from the waste deposits in the event of their low investment attractiveness was developed with the help of the constructed scheme of consistency of the goals of the State and future investors.

Keywords: economic and mathematical model, volume of investment, profit, recycling waste heap, compromise the objectives of state support of investment.

Рекомендовано до друку д. т. н., проф. Прокопенко В. І. Надійшла до редакції 06.05.16.