

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



1-2
2008

Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

1-2(21-22) січень-червень
2008

1-2(21-22) January-June
2008

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

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, академік НАН України,
д-р екон. наук
В. П. Вишневський, д-р екон. наук
І. П. Булеев, д-р екон. наук
О. Ф. Новикова, д-р екон. наук
А. О. Задоя, д-р екон. наук
Ю. Є. Петруня, д-р екон. наук
Т. Б. Решетілова, д-р екон. наук
Ш. Форліч, д-р екон. наук
В. І. Саллі, д-р техн. наук
П. І. Пономаренко, д-р техн. наук
В. І. Прокопенко, д-р техн. наук
Є. В. Кочура, д-р техн. наук
Л. М. Деркач, д-р. психологічних наук
О. І. Шаров, канд. г-м. наук
Т. А. Венетуліс, канд. техн. наук
Ю. І. Пилипенко, канд. екон. наук

Відповідальний секретар:

А. В. Бардась

Літературні редактори:

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

Комп'ютерна верстка та дизайн:

О. В. Суворова
К. В. Левченко

Телефон: (8056)744-61-91, (80562) 45-85-23

Телефон / факс: (8056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,
пр. К. Маркса, 19

Засновники:

Національний гірничий університет
National Mining University

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

Видавець:

Національний гірничий університет
National Mining University

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
Національного гірничого університету
(протокол № 9 від 14.05.2008 року)

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

Журнал включено до Переліку № 13 Наукових видань України,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Затверджено постановою президії ВАК України від 10.12.03,
№ 1-05/10. (Бюлетень Вищої Атестаційної комісії України № 1, 2004).

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади
дозволено лише за згодою автора і редакції.

При передрукуванні посилатися на
“Економічний вісник Національного гірничого університету”.

Статті проходять обов'язкове рецензування.
Редакція зберігає за собою право редагування

Редакційно-видавничий комплекс Національного гірничого університету
49027, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 22.05.2008 р. Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 359.

© НГУ

ЗМІСТ

Економічна теорія	АМОША О.І., ІВАНОВ Є.Т. Силові параметри економічного зростання. 6
	КОВТУНЕНКО В.О. Економічні ризики становлення і розвитку «нового» середнього класу в Україні. 18
	ПИЛИПЕНКО Ю.І. Знання та інформація як фактори сучасної технологічної організації суспільства 24
Економіка регіонів	БАРДАСЬ А.В., ГОРБЕНКО О.А. До питання оцінки перспектив членства України у Світовій організації торгівлі в контексті економічної глобалізації. 29
	ПРОЩАЛИКІНА А.М. Особливості розвитку інноваційної діяльності в країнах з трансформаційною економікою 36
Економіка промисловості	КОТЛЯРЕНКО Д.В. До питання про прогнозування споживання електроенергії великими промисловими центрами. . . 42
Економіка підприємства	АЛЕКСЄЄВ І.В., ВІБЛИЙ П.І. Експрес-аналіз ефективності формування вертикально інтегрованих структур. 47
	ГУДЗЬ П.В. Визначення ефективності операції з імпорту на промисловому підприємстві 55
	КУЛИК Ю.Р. Підготовчий етап проведення функціонально вартісного аналізу оптимізації бізнес-системи 63
	МЕТЕЛЕНКО Н.Г. Дослідження трансформації економічних систем з метою формування внутрішнього механізму господарювання виробничих промислових підприємств. 71
	ЧЕРНИХ О.В. Сутність та значення політики соціальних інвестицій в діяльності підприємств. 80
Фінанси галузі та підприємства	ЖОВТАНЕЦЬКИЙ Н.О. Класифікація ризиків венчурного інвестування 87
	ЛЕМІШКО О.О. Перспективи створення ефективно функціонуючого фінансового механізму інноваційного розвитку підприємств в Україні 93
Економіка природо-користування	БАРДАСЬ А.В. Еколого-економічна оцінка наслідків відпрацювання залишкових запасів вугілля в надрах. 98
	НІКОЛАЄВ Ю.О., НІКІТКО В.І. Формування системи еколого-економічного управління на вітчизняних підприємствах 105

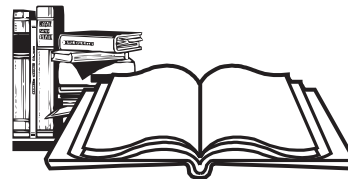
Менеджмент	ГРАЖЕВСЬКА Н.І. Системні ризики глобалізації економіки України 112
	ДОВБНЯ С.Б, НАЙДОВСЬКА А.О. Методичні особливості формування стратегічно орієнтованої системи мотивації праці . . 118
Маркетинг	СІЧКО С.М. Бренд як інструмент сучасного бізнесу. 125

CONTENTS

Economic Theory	AMOSHA O.I., IVANOV E.T. Power indicators of economic growth. 6
	KOVTUNENKO V.O. Economic Risks in Formation and Development of “New” Middle Class in Ukraine 18
	PYLYPENKO Y.I. Knowledge and information as factors of modern technological organization of society 24
Regional Economics	BARDAS A.V., GORBENKO O.A. On the problem of estimation the perspectives of Ukrainian membership in World trade organization in context of economic globalization 29
	PROSCHALYKINA A.M. The peculiarities of Innovations development in transformational economies 36
Industrial Economics	KOTLYARENKO D.V. To the question of forecasting the volumes of power consumption in big industrial centres. 42
Business Economics	ALEKSEEV I.V., VIBLYI P.I. Express analyses of the efficiency of creation the vertical integrated structures 47
	HUDZ' P.V. Efficiency determination on import operation at industrial enterprise. 55
	KULYK Y.R. Preparatory stage for functional and cost analyses to optimize the business system. 63
	METELENKO N.G. Research on economic systems transformation to develop the internal economic mechanism of industrial enterprises. 71
	CHERNYKH O.V. The content and importance of social investment policy in firm's activity 80
Branch and Corporate Finances	ZHOVTANETS'KYI N.O. Venture Investment Risks Classification 87
	LEMISHKO O.O. The Perspectives of Effective Financial Mechanism Development for Innovations' Implementation in Ukrainian Firms 93
Environmental Economics	BARDAS A.V. Ecological and Economic Consequences of Abandoned Coal Reserves Mining. 98
	NIKOLAEV Y.O., NIKITKO V.I. The development of ecological and economic management system at national enterprises. 105

Management	GRAZHEVSKA N.I. System Risks of Ukrainian Economy Globalization.	112
	DOVBNYA S.B, NAYDOVS'KA A.O. Methodical peculiarities of strategic oriented system of labour force motivation development . . .	118
Marketing	SICHKO S.M. Brand as the modern business tool.	125

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ



УДК 338.8

Амоша О.І., Іванов Є.Т.

СИЛОВІ ПАРАМЕТРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Авторами розглянуто основні теоретичні аспекти виміру продуктивності і інтенсивності праці в різних суспільствах із застосуванням положень епіроніки.

The authors consider main theoretical facets of labour productivity and intensivity in different social formations on the basis of epironics' principles.

Економічна наука зосередила величезну кількість фактичного матеріалу, проте дотепер не може розпоряджатися їм з такою ж легкістю, з якої технічні науки задумують, проектують і створюють всілякі машини, апарати й системи, що підкорюють земні, повітряні й космічні простори. Ньютону, як відомо, вистачило одного яблука, щоб відкрити закон всесвітнього тяжіння, тоді як в економіці природа, сутність і зміст сил притягання, як і всіх інших сил, що діють у системі виробничих і суспільних відносин, усе ще залишаються невідомими.

Не можна сказати, що економісти залишалися осторонь від цієї проблеми. У Франції Ш.Фур'є у своєму "Соціетарному світі" (1729) першим розробляє й описує основи "гармонізації" суспільних відносин, використовує досягнення математики й механіки для обґрунтування періодичності розвитку фаз соціетарного світу, "справедливого" (оптимального, за сучасною термінологією) розподілу суспільного продукту по праці, капіталу й таланту, матричної тарифікації оплати робочої сили по "необхідності", "корисності", приємності" і "силі тяжіння" праці, а фізіократи на чолі з Ф. Кене описують процеси розподілу суспільного продукту й грошового обігу. В Англії С. Джевонс формулює основи теорії граничної корисності й висловлює припущення про прямий зв'язок промислових криз із циклічністю сільськогосподарського виробництва, підданого періодичним коливанням завдяки появі найбільшого й найменшого числа плям на Сонці.

У Швейцарії Сисмонді висловлює оригінальну думку про те, що "кругообіг простого відтворення змінюється й перетворюється в спіраль" (1819). К. Маркс активно підтримував і розширив зміст цієї ідеї, поширивши її на відтворення капіталу. Крім цього, запровадив до наукового вжитку такі фізичні поняття, як "швидкість", "тиск", "опір", зв'язавши їх з "масштабом відтворення" і "ціною робочої сили", а також першим застосував такі технічні терміни, як "механізм капіталістичного виробництва", "механізм обігу" і "економічний механізм".

У листі від 8 квітня 1880 р. відомий український економіст, послідовник фізіократів С. Подолинський повідомляє К. Марксу про бажання "погодити прибавочну працю з пануючими фізичними теоріями" і на цій основі розробити "фізичну економію". На прохання К.Маркса Ф. Енгельс підготував відгук на роботу С. Подолинського "Соціалізм і одиниця виміру фізичних сил" (1881), й у листі від 19 грудня 1882 р. повідомив, що С.

Подолінський "відхилився убік від свого дуже цінного відкриття", оскільки "змішав фізичне з економічним".

На початку XX в. основні положення ідеї С. Подолінського підхопили прихильники "енергетичного" підходу до аналізу економічних явищ. Однак до середини 60-х років ці ідеї вичерпали свій потенціал, тому що спробувавши виразити вартісні показники праці в "енергетичних витратах", не тільки не усунули, а збільшили основну помилку С. Подолінського - не тільки "змішали фізичне з економічним", але й поставили своєю метою замінити економічні відносини фізичними одиницями енергетичного змісту. Однак цей підхід не знайшов практичного застосування й тому в наш час залишилися тільки окремі послідовники теорії енергетичних витрат в економіці, що дотепер думають, що вартісні категорії К. Маркса варто представляти в "енергоімпульсному" вимірі, тобто не у витратах праці, а в "кіловат-годинах" [1].

Наступними на цьому напрямку економічних досліджень виявилися синергетики. Але й вони не зуміли істотно просунутися вперед, незважаючи на те, що на додаток до законів фізики й теоретичної механіки додали цілий ряд визначень із термодинаміки. Вони виявилися в тім же самому тупику логічних протиріч, з якого не змогли вибратися їхні попередники.

Результати досліджень, проведених в Інституті економіки промисловості НАН України, дозволили виявити кілька основних причин, через які всі спроби по використанню фізичних методів аналізу в економіці закінчилися невдачею. Перша й сама головна з них пов'язана з відсутністю визначеної мети, сфери й об'єкта застосування цих методів в економічній площині. Через це тривіальне перейменування одних термінів і визначень на інші не привносило нічого нового в міркування економістів. Але як тільки на порядок денний було поставлене питання економічного проектування, так відразу ж виникла необхідність дослідження такої сфери економічних проблем, яка б стала розрахунковою базою при розробці економічних проектів. Приблизно такою же, якою є теоретична механіка, що має конкретну цільову спрямованість, сферу й об'єкт застосування в технічних розрахунках. В економіці такою наукою виявилася теоретична епіроніка (наука про вплив), що загалом була описана в завершальній монографії серії книг "Канони ринку й закони економіки" [2]. За змістом вона має певну подібність із теоретичною механікою й тому є самостійною частиною загальної для них науки алогеники (науки про зміни). У той же час між цими двома науками існує принципове розходження, обумовлене тим, що теоретична механіка описує зміни в матеріальному світі речей, а теоретична епіроніка - у нематеріальному світі виробничих і суспільних відносин. Тим самим було знято одне з логічних протиріч, коли за допомогою законів фізичного змісту описувалися й дозволялися проблеми нематеріальних властивостей зі сфери економічних інтересів.

Друге логічне протиріччя виникало з невідповідності поняття "динаміка", під яким у статистиці розумілася зміна показників у часі, що в теоретичній механіці називається кінематикою, з його дійсним змістом, що припускає необхідність обліку впливу й розрахунку величини діючих сил, викликаючих ці зміни. У теоретичній епіроніці, як показано на конкретних прикладах у відповідній монографії [3], цю роль грає аноматика (наука про відхилення, що відбуваються без врахування діючих сил). Врешті, якщо статистика ділилася всього на дві частини - статика й динаміка, з яких друга частина за змістом не відповідала своїй назві, то в теоретичній епіроніці передбачається структурний розподіл на три частини: статика (наука про рівновагу), аноматика (наука про відхилення), динаміка (наука про зміни, що відбуваються під впливом діючих сил). Тепер усе стало на свої місця, що дозволило встановити явний недолік досліджень по динаміці

економічних процесів і систем, і повну відсутність навіть приблизного переліку завдань, рішення яких необхідно знайти найближчим часом.

Не цілком очевидна плутанина в розумінні сутності й змісту динаміки в економічних процесах і системах своїм кінцевим результатом мала ще два логічних протиріччя. З одного боку, до першопричин належало те, що саме по собі було безпосереднім наслідком діючих сил. Зростанням інфляції, наприклад, пояснювалося зниження життєвого рівня населення, падіння довіри до національної валюти списувалося на підвищення рівня монетизації іноземних валют, зміни валютних курсів служили виправданням втрат в експортно-імпортних операціях, хоча й те, і інше, і третє, а також багато чого іншого й по суті, і за змістом було саме по собі наслідком діючих сил, але не першопричиною відповідних економічних явищ. Мало того, залежно від обставин той самий показник міг використовуватися і як діюча сила і як результат впливу діючих сил.

У теоретичній механіці, наприклад, неможливо як діюча сила оголосити відстань, пройдену точкою під впливом зовнішніх сил. В економіці віднесення силових параметрів (факторів) до залежної змінної (функції), і навпаки, не представляється чимсь незвичайним. За цим підходом пов'язуються разом дія попиту та пропозиції, інфляції й добробуту, імпорту й експорту тощо. Якщо ріст інфляції зв'язувати зі збільшенням добробуту населення, то боротьба з бідністю по суті своєї виглядає марною справою, тому що будь-яке обмеження інфляції, як основного джерела зубожіння населення, в остаточному підсумку закінчується зростанням цін, що виникає внаслідок підвищення грошових доходів (добробуту) населення. Саме в такий спосіб виникає зачароване коло протиріч, з якого, як з тупика, неможливо знайти який-небудь вихід.

З іншого боку, явна невизначеність із класифікацією діючих сил і об'єктів, на які вони впливають, не дозволяє встановити механізм функціонування процесів в економіці й конструкцію економічних систем. Теоретичне й прикладне рішення цієї проблеми прямо зв'язано, наприклад, із з'ясуванням сутності й змісту так званих "загальноєвропейських" цінностей, які самі по собі настільки невизначені, що не мають конкретного вираження. У Західній Європі, що підносять Україні як обов'язковий зразок для наслідування, немає жодної держави, схожою одна на одну. У кожної своя історія, традиції, культура, вдачі й так далі, тобто, як говорив Т.Г. Шевченко, "у кожному будинку своя правда, і сила, і воля". У цьому зв'язку залишається загадкою: чому Україна повинна відмовитися від власної самоідентифікації й додержуватися невідомо якого прикладу? Але ж саме тут криється відповідь на питання, що постійно звучить на всіх рівнях управління національною економікою: яке суспільство ми будуємо? І поки не з'ясується конструкція й механізм тієї економічної системи, що повинна виникнути в межах України, очевидних успіхів у розвитку країни досягти навряд чи вдасться.

Другим прикладом на цю тему можуть служити міркування синергетиків про необхідність побудови "" суспільства, що самоорганізується, але при цьому чомусь замовчується той факт, що вся історія розвитку людства є по суті справи процес, що самоорганізується, еволюції виробничих і суспільних відносин з однієї форми в іншу. У доісторичному суспільстві виробниче господарство прийшло на зміну привласнюючому; рабовласницький лад породив товарні й грошові відносини; в епоху феодалізму селяни й ремісники звільнилися від рабської залежності, а феодали - від деспотичного підпорядкування монархові; капіталізм проголосив політичну волю для всіх громадян держави, що у свою чергу породила соціально орієнтовану економіку наших днів. Але оскільки механізм і конструкція перелічених вище суспільно-економічних формацій дотепер залишаються невідомими, остільки проблеми подальшого саморозвитку людського суспільства залишаються невирішеними. Відповідно не має конкретного опису

й той напрямок, за яким суспільне виробництво повинне рухатися вперед, піднімаючись на якісно новий і більше високий рівень своєї самоорганізації.

Аналіз цієї проблеми, проведений з метою з'ясування конструктивних особливостей механізму циклічного розвитку виробництва [4], показав, що ні в минулому, ні в сьогоденні, ні в майбутньому часі ніколи не було, немає й не буде суспільства, здатного до самоорганізації на невідомо яких абстрактних умовах. Будь-яке суспільство розвивається не саме по собі, а під дією зовнішніх або внутрішніх сил або їх цілком певної комбінації один з одним. При цьому графічно минулому показані як механізм, так і сукупність сил, що забезпечують циклічний розвиток виробництва.

Механізм простого відтворення представляється у вигляді окружності, що під дією горизонтально спрямованої зовнішньої сили перекочується по горизонтальній поверхні без прослизання з однієї точки простору в іншу. При цьому відстань між двома суміжними крапками, що з'єднують початкове й кінцеве положення циклу виробництва в просторі й часі, дорівнює довжині окружності.

Для умов розширеного відтворення механізм циклічного розвитку виробництва зображений у вигляді спірального, що перекочується по горизонтальній площині без прослизання, збільшуючись у розмірах по висоті на відстань, рівна проміжку між суміжними витками спіралі. Тому зовнішня сила діє по похилій прямій, у зв'язку із чим на спіраль діють додаткові сили притягання до горизонтальної поверхні, зворотній реакції й сили тертя. Відстань між центрами спіралей суміжних виробничих циклів дорівнює довжині одного витку спіралі, що дозволяє, з одного боку, визначити кут нахилу лінії дії зовнішньої сили стосовно горизонтальної поверхні, а з інший, - скласти систему рівнянь, що дозволяють визначити величину всіх діючих на спіраль виробничого циклу сил.

І нарешті, механізм економічного циклу, що включає чотири фази розвитку (пожвавлення, підйом, спад, криза), представляється у вигляді спіралі, що перекочується без прослизання по ввігнутій поверхні, через яку система рівнянь сил доповнюється рівнянням моментів, що діють на економічну систему двояким образом. У крайній лівій крапці виникає утримуючий момент, завдяки якому, досягши мінімуму кризового розвитку, економічна система переходить у фазу пожвавлення ділової активності. У крайній правій крапці виникає перекидаючий момент, з появою якого зовнішня сила розвитку повинна увесь час зростати по величині. І як тільки перекидаючий момент починає перевищувати по величині момент зовнішньої сили щодо крапки рівноваги економічної системи, так відразу ж починається фаза спаду суспільного виробництва, що означає поновлення економічного циклу в розвитку суспільного виробництва.

При наявності відповідних вихідних даних розрахунків силових параметрів і умов рівноваги економічної системи не представляє яких-небудь математичних труднощів. І проте саме в цьому пункті виникає цілий ряд складностей чисто технічного порядку. З одного боку, теоретична епіроніка на відміну від теоретичної механіки, що оперує ваговими одиницями виміру сили, не має настільки ж чіткого визначення й опису природи походження, сутності й змісту діючих сил. І те, і інше, і третє визначається конкретними умовами завдання економічного змісту. Тому, з іншого боку, статистика не має, та й не може мати у своєму великому арсеналі тієї сукупності показників, що необхідна для вирішення поставленого завдання, але при цьому нікому заздалегідь не відома. Звідси виникає необхідність рішення завдання зворотного змісту, що припускає опис механізму розвитку виробництва, тобто визначення силових параметрів економічного росту за відомою у статистиці сукупністю показників, що і є метою справжньої статті.

Опускаючи складні математичні викладення, як основу для наступних міркувань приймаємо такі вихідні передумови. По-перше, звертаємо увагу на той факт, що

математична структура теоретичної епіроніки сама по собі є складною, багаторівневою моделлю, що описує кількісну і якісну зміну показників процесів і систем без яких-небудь обмежень у просторі й часі. Творці теоретичної механіки з якихось особливих причин не піднімали це питання, тоді як для теоретичної епіроніки він має досить важливе, прямотаки принципове значення з того погляду, що рятує по суті справи від необхідності формування якоїсь особливої моделі, пошуком якого, як видно з вищевикладеного, займалося не одне покоління економістів.

По-друге, з математичної структури теоретичної епіроніки видно, що лінійні й кутові показники (швидкість і прискорення) визначаються квадратним рівнянням наступного загального виду:

$$x_t = x_0 + vt + w \frac{t^2}{2}, \quad (1)$$

де x_0 й x_t – відстань (або кут повороту), пройдене точкою за період часу t за криволінійною (у загальному випадку) траєкторією з початкового (нульового) положення до завершального пункту зміни процесу (або системи); v – швидкість зміни; w – прискорення зміни процесу (або системи).

Рівняння (1) показово тим, що дозволяє без особливих складностей перетворювати лінійні графіки траєкторій зміни в об'ємні графіки спіралі циліндричної, конічної або сферичної форми, підтверджуючи тим самим припущення Сисмонді й К. Маркса про те, що процеси відтворення (простого або розширеного) розвиваються в економіці по спіралі. Із цього моменту для дослідника вся складність рішення проблеми буде визначатися лише вибором тієї або іншої математичної форми спіралі, а не якими-небудь іншими не стосовними до суті справи обставинами.

По-третє, з математичної структури теоретичної епіроніки не менш очевидним є й розходження між силовими параметрами й лінійними (кутовими) показниками, що визначається тим, що відповідно до основного закону динаміки силові параметри представляються у вигляді добутку маси сили на прискорення, тобто

$$F = mw, \quad (2)$$

де F - силовий параметр, що забезпечує відповідну зміну лінійних (кутових) показників процесу (або системи), m - маса сили, w - прискорення.

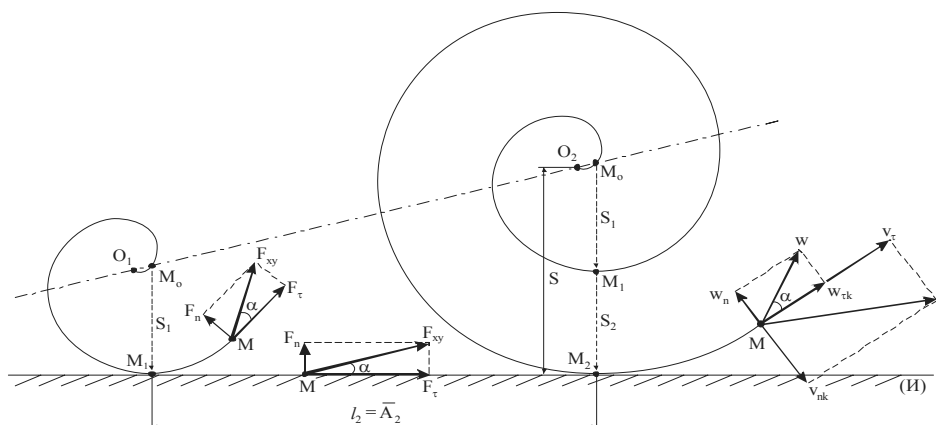


Рис. 2. Механизм экономического роста

Рис. 1 – Механізм розширеного відтворення

Формула (2) по суті своєї припускає поділ сукупності показників на два основних види: силові параметри й лінійні (кутові) показники. Сучасна статистика нічого подібного не робить і тому ніяк не може вибратися з безлічі не цілком очевидних протиріч, коли той самий показник без усякого пояснення розглядається те як діюча сила, що володіє властивостями векторної величини, то в якості скалярного (лінійного - при поступальному, або кутового - при обертальній зміні процесу або системи) показника. З погляду теоретичної епіроніки подібні "вільності" в обігу зі статистикою не припустимі й відразу припиняються, як тільки вводиться в дію формула (2).

І нарешті, для формул (1) і (2) загальною умовою є те, що показники швидкості й прискорення теж є векторними величинами й визначаються відповідно як перша й друга похідна рівняння (1). Тим самим між формулами (1) і (2) устанавлюються незримі кількісні і якісні взаємозв'язки, що виключають можливість довільного ставлення до статистики, як це суцільно й поруч спостерігається в економічних дослідженнях, що сповідають і відстоюють суперечливі, а часом і взаємовиключні висновки й судження.

У теоретичній епіроніці виділення силових параметрів у розглянутій сукупності статистичних показників здійснюється по вихідних умовах завдання. Для економічного зростання, що відбиває зміну валового випуску продукції по циклах виробництва, сукупна робота (A), виконана асоційованою робочою силою (F), визначається як добуток сили на одиничну роботу ($\bar{A}$), виконану одною робочою силою, тобто

$$A = F\bar{A}. \quad (3)$$

По своїй суті одинична робота, виконана одною робочою силою, є показником продуктивності праці (виробітку) на одного робітника (або працівника), що з недавніх пор у вітчизняній статистиці повністю вийшов із вжитку без якого-небудь обґрунтування або пояснення. Що стосується асоційованої робочої сили, то вона може враховуватися або в прямій натуральній формі чисельності працівників (робітників) і тоді позначається як F_N , або в перетвореній формі фонду оплати праці (сукупної ціни робочої сили) і тоді позначається як F_V . Відповідні позначення одержує й одинична робота, виконувана на одиницю робочої сили ($\bar{A}_N$) або на одиницю оплати праці ($\bar{A}_V$), що дозволяє записати формулу (3) у двох варіантах:

для натуральних показників чисельності робочої сили

$$A = F_N \bar{A}_N, \quad (4)$$

для перетвореної форми асоційованої робочої сили

$$A = F_V \bar{A}_V. \quad (5)$$

Необхідність двох способів виміру сили й продуктивності праці (одиничної роботи, що припадає на одну робочу силу), що отримують за різними формулами (4) і (5) ту саму величину валового випуску продукції, визначається не тільки можливими обмеженнями в наявній статистичній інформації, але й тим, що кожний з варіантів може відбивати різну динаміку зміни маси сили, що спричиняє цілком певні висновки про характер змін, що відбуваються в процесі або системі. Відповідно різними і невідповідними будуть і траєкторії цих змін, що при цьому зовсім не виключає й навіть припускає наявність загальних правил вибору й формування цих траєкторій.

У випадку інвестиційно-інноваційної моделі за циклами виробництва змінюється не тільки величина сили (ціна робочої сили), але й діаметр і крок спіралі. У зв'язку з останнім виникає не цілком очевидне протиріччя. З одного боку, циліндр і конус є просторовими фігурами неспільної форми, тобто ніяким образом не можуть бути перетворені друг у

друга. З іншого боку, кожна з фігур є часткою загальному рішення завдання, оскільки мають ті самі кількісні показники в першому циклі виробництва й відрізняються друг від друга лише темпами економічного росту.

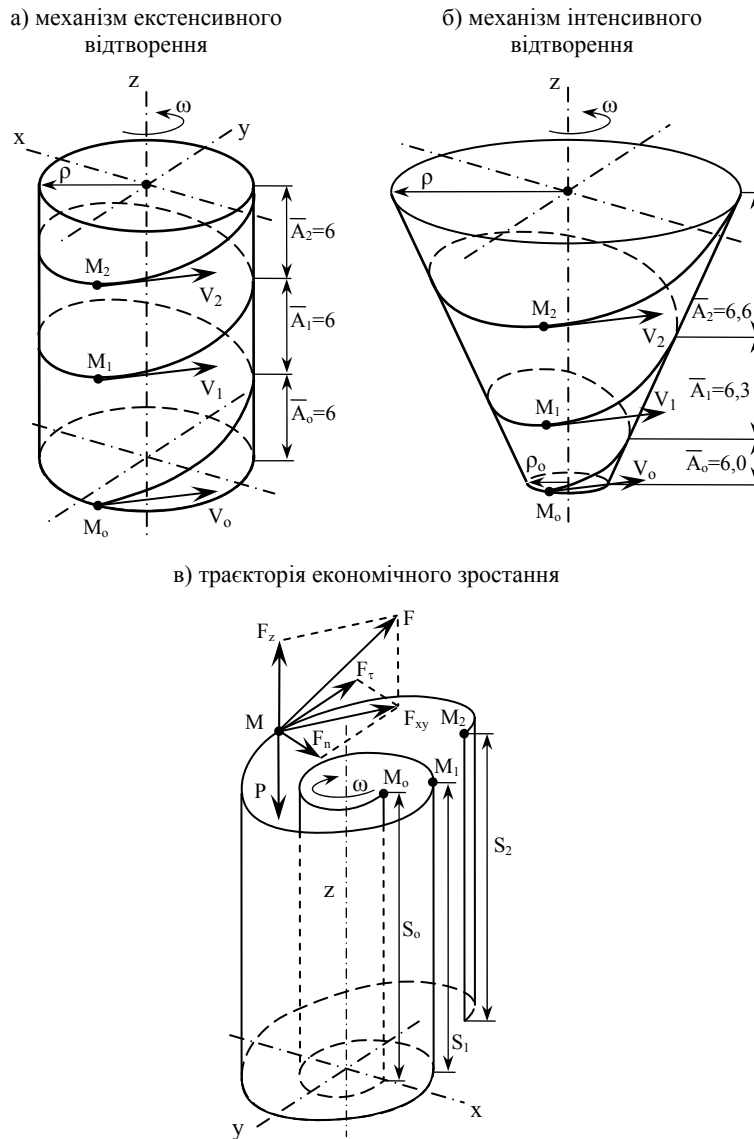


Рис. 2 - Механізм економічного зростання

Єдиним виходом із цього протиріччя є формування траєкторії економічного зростання по спіралі, як показано на Рис. 1(в). У цьому випадку траєкторії економічного зростання будуть відрізнятися друг від друга кроком між витками спіралі й величиною вертикальної складової траєкторії, що буде збільшуватися з однаковою швидкістю при екстенсивній і з різною швидкістю при інтенсивній (інвестиційно-інноваційній) організації виробництва. Переміщення точки М за кривою траєкторії забезпечується сукупністю зовнішніх сил, з яких горизонтальна сила F_{xy} забезпечує виконання роботи з горизонтальної проекції спіралі, а рівноважні одна до одної вертикальні сили (сила тяжіння – P й утримуюча сила – F_z) утримують точку М у стані рівноваги, що виключає різке переміщення точки М нагору або вниз.

Механізм економічного зростання, зображений на Рис. 2 і відповідний варіант розширеного відтворення, представлений у вигляді спіралі, що переміщається по горизонтальній поверхні без прослизання з початкової точки O_1 у кінцеву точку O_2 виробничого циклу, володіє цілим рядом чудових властивостей. По-перше, кут нахилу α прямої O_1O_2 для всіх циклів виробництва є тим самим. Це дозволяє знайти кожен із трьох сил, що діють на точку M у горизонтальній площині, якщо відомо значення хоча б однієї з них, тобто нормальної сили (F_n), дотичної сили (F_t) або рівнодіючої (F_{xy}).

По-друге, наявність дотичного прискорення (w_{tk}) дозволяє визначити за формулою (2) масу дотичної сили, що буде однаковою для всіх її складових. І оскільки кожен з векторів прискорень спрямований по лінії дії сил, то при постійній величині кута α не становить складнощів визначити значення нормального прискорення (w_n), а також рівнодіючої прискорення (w). Точно таким же порядком за формулами теоретичної епіроніки визначаються значення дотичної швидкості переміщення точки M (v_t), доцентрової швидкості (v_{nk}) і їхньої рівнодіючої швидкості.

І нарешті, самою головною властивістю цієї спіралі є те, що в межах даного циклу виробництва точка M рухається за кривою траєкторією з постійним прискоренням, рівним подвоєній продуктивності праці працівників у натуральній формі їхньої чисельності, або в перетвореній формі оплати їхньої праці. Це обставина істотно спрощує всі розрахунки з визначення силових параметрів економічного зростання, а також аналіз їхньої зміни по циклах виробництва, що й показано на прикладі чисельних показників схем розширеного відтворення К. Маркса й В. Леніна в табл. 1.

Таблиця 1.

Силові параметри схем розширеного відтворення (підрозділ І)

Цикл	Обсяг вироб-ва, од. вартості	Оплата праці, од. оплати	Продуктивність праці од. варт/од. оплати	Прискорення, од. вартості/рік	Маса, од. оплати $\times$ рік/од. вартості
t	A	F_v	$\bar{A}_v$	w_{tk}	m_v
а) схема К. Маркса					
0	6000	1000	6,0	12,0	83,4
1	6600	1100	6,0	12,0	92,6
2	7260	1210	6,0	12,0	101,8
3	7986	1331	6,0	12,0	111,0
б) схема В. Леніна					
0	6000	1000	6,0	12,0	83,4
1	6550	1050	6,2	12,4	84,2
2	7100	1075	6,6	13,2	81,4
3	7657	1095	7,0	14,0	78,2

Показники табл. 1 дозволяють виявити дві основні тенденції в зміні маси сили. В умовах екстенсивного економічного зростання (за схемою К. Маркса) при постійній продуктивності праці маса сили зростає пропорційно збільшенню оплати праці. Інтенсифікація виробництва виявляє зворотну тенденцію. Всупереч росту оплати праці маса сили, що функціонує в перетвореній формі ціни робочої сили, зменшується тим більше, ніж швидше росте продуктивність праці.

Ці тенденції чисто теоретичного характеру мають конкретне підтвердження в реальній економіці, що наочно видно з даних, наведених у табл. 2 на прикладі показників

оплати праці в розвинених країнах миру. Якщо залишити осторонь різкі коливання в оплаті праці за 1997-1998 р. у порівнянні з 1990-1993 р., викликані відповідними змінами в методиці статистичного обліку, то можна констатувати, що в позначені періоди часу органічна будова капіталу й частка оплати праці були порівняно стабільними. При цьому збільшення органічної будови капіталу в розвинених країнах миру відбувається окремими ривками. Після деякого підйому спостерігається його зниження, а потім знову потрібний підйом або тимчасова стабілізація на одному рівні, як у Японії. У цілому зміна органічної будови капіталу не викликає різкої зміни питомої ваги оплати праці, що забезпечує достатній рівень наближення його фактичного значення до оптимального рівня.

Таблиця 2

Оптимальні параметри оплати праці в розвинених країнах світу за 1990-1999 р.

Показники	Ум позн.	1990	1991	1992	1993	1997	1998	1999
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Франція (млрд. фр.)								
Оплата праці	V	818,1	841,9	847,8	504,7	471,1	482,6	489,0
Органічна будова капіталу	R	2,818	2,773	2,766	4,393	3,348	3,174	3,164
Частка оплати праці	dV	0,221	0,225	0,226	0,153	0,230	0,240	0,240
Маса сили*	m _V	90,4	94,7	95,8	38,6	54,2	57,9	58,7
Німеччина (млрд. марок)								
Оплата праці	V	359,3	386,1	399,6	402,9	398,8	423,4	430,4
Органічна будова капіталу	R	2,519	2,489	2,378	2,396	4,453	3,914	3,965
Частка оплати праці	dV	0,203	0,204	0,211	0,217	0,183	0,203	0,201
Маса сили*	m _V	36,5	39,4	42,2	43,7	36,5	43,0	43,3
Велика Британія (млрд. ф.ст.)								
Оплата праці	V	60,0	61,2	62,1	61,4	73,4	76,5	77,4
Органічна будова капіталу	R	3,031	2,856	3,154	3,322	1,926	1,879	1,853
Частка оплати праці	dV	0,185	0,196	0,183	0,175	0,342	0,347	0,351
Маса сили*	m _V	5,6	6,0	5,7	5,4	12,6	13,3	13,6
США (млрд. дол.)								
Оплата праці	V	471,0	465,2	492,7	502,8	720,3	587,0	600,1
Органічна будова капіталу	R	3,268	3,235	3,194	3,244	2,777	3,422	4,387
Частка оплати праці	dV	0,165	0,165	0,165	0,162	0,188	0,151	0,131
Маса сили*	m _V	38,7	38,4	40,7	40,7	67,7	44,3	39,3
Японія (трлн. ієн)								
Оплата праці	V	42,7	45,5	46,1	45,7	33,0	32,2	42,6
Органічна будова капіталу	R	4,593	4,529	4,257	4,019	1,703	1,702	1,702
Частка оплати праці	dV	0,131	0,133	0,140	0,147	0,370	0,370	0,370
Маса сили*	m _V	2,8	3,0	3,2	3,4	6,1	6,0	7,9

* Розрахунок наш (Авт.)

У Франції оптимум заробітної плати виникає тоді, коли зростання органічної будови капіталу, супроводжується зниженням частки заробітної плати у вартості продукту. У Німеччині навпаки, оптимум заробітної плати виявляється можливим при протилежних тенденціях, тобто зниження органічної будови капіталу супроводжується хоч і незначним, але все-таки помітним ростом частки оплати праці. В Англії й США мають місце обидві тенденції. У Японії до 1994 р. спостерігалася та ж тенденція, що й у Німеччині, а з 1997 р. обидва показники фактично стабілізувалися на тому самому рівні. У такий спосіб стають очевидними дві суперечливі тенденції. Технічний прогрес, викликаючи нагромадження постійного капіталу, знижує частку заробітної плати у вартості продукту, а соціальна складова сучасних суспільних відносин, забезпечуючи відносне зростання оплати праці, гальмує й рухає назад тенденцію росту органічної будови капіталу, забезпечуючи тим самим оптимум питомої ваги оплати праці у вартості продукції.

Крім цього, привертає увагу наступний факт. Звичайно фахівці, що наполягають на безоглядному реформуванні вітчизняної економіки, як орієнтир використовують твердження про те, що нібито в розвинених країнах світу частка заробітної плати перевищує половину вартості продукту, що випускається. З наведених даних видно, що тільки в Японії в 1996 р. цей показник досяг 38%. У всіх інших країнах він набагато менше. У цьому випадку не мають принципового значення самі розходження в кількісному співвідношенні показників частки оплати праці у вартості продукту, які можуть бути викликані різною методологією й методикою їхнього розрахунку. Головним залишається те, що за суттю своєю частка оплати праці у вартості продукту ні з яких причин не може перевищити рівень навіть в 40%, тому що в протилежному випадку частки засобів виробництва й прибутку виявляться неприпустимо низькими.

І нарешті, з аналізу змін маси сили (mV) виходить, що в межах 1990-1993 р. спостерігалася зростання цього показника у Франції, у Німеччині і Японії. У США вона стабілізувалася в 1992 і 1993 р., а у Великобританії після деякого підйому знизилася. Таким чином, якщо взяти до уваги тенденції, характерні для схем розширеного відтворення К. Маркса й В.Леніна (табл. 1), то можна констатувати, що в цей період інтенсифікація виробництва сполучалася з його екстенсивним розвитком. Ті ж самі тенденції збереглися й в 1997-1999р., показуючи, що в окремих країнах спостерігалися коливальні зміни (Франція, Японія). Стійке зростання маси оплати праці було характерним для Німеччини й Великої Британії. І тільки в США інтенсифікація виробництва виявилася цілком однозначно, обумовивши зниження маси сили по роках (циклам) виробництва.

Як показують дані, наведені в табл. 3, в Україні ця тенденція виявила себе з найбільшою силою через стрімке зростання продуктивності праці в натуральному вимірі, хоча в системі вартісних показників силові параметри відбивають зовсім зворотну за змістом тенденцію, указуючи на екстенсивне зростання промислового виробництва. І це протиріччя в тенденціях цілком зрозуміло, якщо врахувати, що між показниками виробництва в натуральній, вартісній (витрати праці) і грошовій формах немає й не може бути прямої кількісної відповідності, оскільки кожна із цих форм, маючи відносну самостійність, виникає й розвивається на своєму власному рівні виробничих і суспільних відносин.

В умовах стабільного розвитку економіки це протиріччя кількісного характеру згладжується, як це спостерігається в розвинених країнах миру, що володіють потужною інституціональною базою й завидним запасом міцності й надійності економічного росту. В Україні після десятилітньої кризи нічого подібного не були й тому силові параметри промислового виробництва були піддані певним коливанням, хоча в цілому характерні

для них тенденції позначилися цілком виразно. Так, в 2005 р. маса найманої робочої сили (m_N) у натуральному вимірі знизилася в 2,1 рази в порівнянні з 2000 р. через значний ріст прискорення (подвоєної продуктивності праці) в 1,9 рази. Останнє ставить під сумнів вірогідність визначення в статистиці як порівнянного рівня цін, так і темпів зростання промислового виробництва, оскільки, за загальною думкою, натуральна (фізична) продуктивність праці у всіх галузях національного виробництва України значно нижче передкризового рівня через моральне й фізичне старіння техніки й деградації професіоналізму робочої сили, що анітрохи не сприяє зростанню продуктивності праці, а навпаки - переводить цей показник на більше низький рівень.

Таблиця 3.

**Силові параметри зростання промислового виробництва в Україні
за 2000-2005р.***

Показники	Ум. позн.	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Продукція промисловості (порівнянні ціни 2000р.), млрд. грн.	A	160,8	183,6	196,5	227,5	256,0	263,9
Середньорічна чисельність найманих робітників, млн. осіб.	F_N	4462	4267	4063	3943	3941	3913
Продуктивність праці на одного працівника, тис. грн.	$\bar{A}_N$	36,0	43,0	48,4	57,7	65,0	67,4
Маса найманої робочої сили, тис. осіб рік ² /тис. грн.	m_N	61,9	49,6	42,0	34,2	30,3	29,0
Фонд оплати праці (реальний), млрд. грн.	F_V	15,6	17,8	21,3	22,4	27,7	33,1
Продуктивність праці на одиницю оплати праці, од.	$\bar{A}_V$	10,3	10,3	9,2	10,2	9,2	8,9
Маса фонду оплати праці, млрд. грн. рік ² /од.	m_V	0,76	0,86	1,16	1,10	1,50	2,07

*Розраховано: по "Статистичним щорічникам України" за відповідні роки

У зміні маси сили в грошовому вимірі по фонду оплати праці спостерігається зворотна тенденція. Продуктивність праці на 1 грн. заробітної плати знизилася в 1,16 рази в 2005 р. у порівнянні з 2000 р. через збільшення частки оплати праці у вартості продукції з 9,7% в 2000 р. до 12,5% в 2005 р. (в 1,3 рази). І це цілком очевидно, якщо врахувати що за роки десятилітньої кризи значна частина населення України виявилася за рисою бідності, боротьба з якою обумовила об'єктивну необхідність збільшення реальної заробітної плати працівників у всіх галузях суспільного виробництва країни. Структурне зниження продуктивності праці в грошовій формі з 10,3 од. в 2000 р. до 8,9 од. в 2005 р. (1,16 рази) при одночасному абсолютному збільшенні фонду оплати праці автоматично призвело до росту маси сили у формі оплати праці з 0,76 в 2000 р. до 2,07 млрд. грн. рік²/од. в 2005 р. (в 2,7 рази), обумовлюючи явний перекис у динаміку силових параметрів у натуральній і грошовій формі.

Зниження маси сили в натуральній формі продуктивності праці, розрахованої за чисельністю працівників, при одночасному збільшенні маси сили в грошовій формі, певної на одиницю оплати праці, прямо вказує на недосконалість методики розрахунку

порівнянню рівня цін, що не може й не повинен визначатися без обліку змін у продуктивності праці, тому що при правильній постановці питання для різних циклів (періодів) виробництва рівні цін можуть бути визнані порівнянними в тім і тільки в тому випадку, коли загальна тенденція зміни маси сили, що діє на процес або систему в натуральній формі, буде збігатися з її зміною у вартісній (по витратах праці) і грошовій формі виміру. І доти поки статистика не буде враховувати цей закон спільної зміни маси сили в її різних формах виміру (натуральній, вартісній й грошовій), доти говорити про дійсну співставність статистичних рядів показників у часі не представляється можливим.

Теоретичне й прикладне рішення цієї проблеми, у свою чергу, припускає необхідність організації й проведення великого циклу досліджень по визначенню природи походження, сутності й змісту силових параметрів в економічних процесах і системах на основі вже відомих законів теоретичної епіроніки. Не вникши в дійсний зміст цих проблем, економічна наука, як і колись, буде обертатися в замкнутому колі розхожих дефініцій і визначень, з одного боку, що суперечать один одному, а з іншого боку - нічого не пояснюючих у довгому переліку подій, явищ і тенденцій, характерних для сучасної економіки.

Освоєння способів і методів розрахунку силових параметрів процесів і систем, у свою чергу, відкриває, як говорять військові, широкий оперативний простір для невтримного розвитку економічної науки, що припускає вторгнення в незвідану донині сферу визначення геометричних параметрів (траєкторій зміни центрів мас, моментів інерції й відцентрових моментів інерції) процесів і систем. Однак і ця тема не є самовизначальною в розвитку економічної науки, основне завдання якої в цей час полягають у тім, щоб розробляти й освоювати всілякі способи й методи конструювання й проектування економічних процесів і систем. Без цього в економічній науці просто немає майбутнього.

Література

1. Письмак В.П. Энергоимпульсная сущность экономического базиса общества (введение в теорию энергоимпульсного взаимодействия социально-экономических моделей). – Донецк: Издательство "Донецчина", 2002. – 296 с.
2. Амоша А.И., Иванов Е.Т., Прокопенко Н.Д., Иванов С.Е. Каноны рынка и законы экономики. Кн.8. Экономическое проектирование / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2004. – 548 с.
3. Иванов Е.Т. Основы теоретической эпироники / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2006. – 376 с.
4. Иванов С.Е. Экономико-математическая интерпретация основного закона развития капиталистического производства // Економічна кібернетика. – 2006. – №1-2(37-38). – С. 36-46.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., академіком Амошою О.І. 24.01.08

Надійшла до редакції
12.02.08

УДК 330.1

Ковтуненко В.О.

ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ «НОВОГО» СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ

Досліджено економічні чинники становлення «нового» середнього класу та розкрито його соціальний статус.

Economic factors of becoming «new» middle class are explored and its social status is exposed.

Формування соціально-економічного устрою в Україні передбачає утвердження відповідної соціальної структури суспільства, в тому числі і «нового» середнього класу. Саме з ним як різновидом середнього класу пов'язують успішність загальних цивілізаційних перетворень, прискорення науково-технічного прогресу та інноваційного розвитку економіки і забезпечення соціально-політичної стабільності українського суспільства. У соціальному аспекті акцент проблеми полягає в потребі соціального усвідомлення динаміки соціально-класових зрушень, що відбуваються в сучасному українському суспільстві, та необхідності самоідентифікації окремих верств населення за класовою належністю до певних структур суспільства. В економічному аспекті важливим є визначення передумов, економічних чинників генерації та еволюції «нового» середнього класу як рушійного фактора соціально-економічного розвитку суспільства. У Програмі діяльності Кабінету Міністрів України «Назустріч людям» зазначено, що в соціальній сфері одним із пріоритетних завдань є подолання бідності населення, результатом якого має стати зміцнення позицій середнього класу.

Проблеми становлення та розвитку «нового» середнього класу розглядають такі вчені, як Л. Антошкіна, Т. Тресвятська, В. Геєць, В. Савчук і ін.

Проте на сьогоднішній день відсутній комплексний аналіз економічної сутності та чинників становлення «нового» середнього класу як соціальної групи, що є основою середнього класу в західних суспільствах. Все це і зумовлює актуальність теми і визначило мету нашого дослідження – вивчення економічної основи, на якій формується «новий» середній клас у сучасному українському суспільстві.

В рамках середнього класу виділяється «консервативний» середній клас та «новий» середній клас [1].

"Консервативний" середній клас уявляється раніше, як сукупність дрібних підприємців, торговців, власників магазинів і ресторанів, ремісників, людей вільних професій, дрібних і середніх селян. Основною ознакою, яка констатує економічну об'єктивність "старого" середнього класу, є його специфічний стан хазяїна-працівника: середній клас як клас дрібних приватних власників міста й села, що займаються дрібним виробництвом чи дрібною торгівлею, застосовує переважно особисту працю (та працю членів родини), рідко вдаючись до найманої праці, і живе на доходи від свого сімейного бізнесу.

Починаючи із середини ХХ ст. посилюється домінування в робочій силі груп професійних і технічних службовців. Причиною цих класотворних процесів є кардинальна зміна в системі суспільного поділу праці, посилення ролі управлінської праці, підвищення значення вищої освіти, знань, інформації та інформаційних технологій. На цій основі відбувається формування своєрідного капіталу - людського капіталу, носієм якого є сама людина-працівник [2].

Професійний склад "нових середніх" представлений двома великими категоріями найманих працівників - спеціалістами (ученими, економістами, програмістами, інженерами, юристами, лікарями, викладачами, які за радянських часів становили міжкласовий прошарок - інтелігенцію) та менеджерами (адміністраторами й управлінцями) [3]. Їхній основний капітал - володіння інформацією, спеціальними знаннями і творчими здібностями.

За міжнародними стандартами до «нового» середнього класу входять переважно особи з високою професійно-освітньою підготовкою, яка гарантує високий попит на їхню робочу силу на ринку праці. Зокрема в США між такими параметрами, як дохід та освіта існує стійкий взаємозв'язок. Крім того привертає увагу різке збільшення доходу осіб зі ступенем бакалавра та з просунутою освітою (магістри) порівняно з тими, хто не отримував такої освіти. Наявність освіти на бакалаврському та вищому рівні стає майже обов'язковою умовою входження до «нового» середнього класу [4]. В Україні, на жаль, наявність вищої освіти не гарантує у деяких сферах діяльності (освіта, культура, охорона здоров'я та соціальне забезпечення) отримання навіть середньої заробітної плати.

Оскільки "нові середні" володіють особливим ("людським") капіталом, на отримання якого затрачено роки напруженої праці та значні кошти на навчання, їхня праця має бути престижною й високооплачуваною. У західному суспільстві чітко відстежується пряма залежність матеріальних статків і соціального статусу від рівня та якості отриманої освіти, тобто консистентність винагороди (дохід, влада, повага) та інвестицій (освіта, професійна майстерність, компетентність). Незважаючи на те що представники цього класу мають високий рівень освіти, їхньою постійною життєвою практикою є самоосвіта, безперервне нарощування інтелектуального потенціалу як форма виразу нарощування людського капіталу.

Якщо критерієм належності до «нового» середнього класу вважати базову вищу освіту, то 65,5% зайнятих в економіці України задовольняє йому. Проте в Україні існує проблема невідповідності між матеріальним і соціальним статусом індивідів. Адже дуже часто кваліфікація та освіта не забезпечують працюючим такого рівня доходів, який дозволяв би відносити їх до середнього класу за такими фундаментальними ознаками, як рівень доходів і володіння власністю. Саме неузгодженість між професійно-кваліфікаційним і соціокультурним рівнем, з одного боку, та доходами – з іншого, спричинює те, що з кожним роком Україну залишає найактивніша частина населення, яка працевлаштовується в інших країнах, де рівень їхньої освіти та активності дозволяє отримати якісніше життя [1].

Так, за оцінками експертів, за межами нашої країни перебувають близько 6 млн громадян України. Тільки в 1977—2005 рр. емігрувало 80 777 громадян з вищою освітою, майже 7 тис. з незакінченою вищою та 122 522 особи із середньою спеціальною освітою. Від такого інтенсивного впливу висококваліфікованої робочої сили Україна зазнає великих втрат. Якщо враховувати, що середня вартість підготовки одного висококваліфікованого робітника у США оцінюється сумою понад 400 тис. дол., а інженерного працівника — до 800 тис. дол., то стає очевидним, яких великих людських та матеріальних втрат зазнає українська економіка. Ще значніших втрат зазнає Україна від еміграції науковців. За 1991—2006 рр. виїхало понад 8 тис. кандидатів та докторів наук, третина яких була на момент виїзду у віці до 40 років. За міжнародними оцінками, підготовка одного вченого обходиться державі в 1,5 млн дол. Знизити рівень еміграції громадян за межі України, напевно, можливо лише тоді, коли умови проживання в нашій країні наблизяться до світових стандартів [1].

Статус трудової діяльності суттєво впливає на показники соціального самопочуття та рівень задоволеності або незадоволеності своїм матеріальним становищем. Існує значна кореляція між характером зайнятості та соціальним і матеріальним самопочуттям населення. Так, серед тих, хто оцінює рівень матеріального становища своєї сім'ї як середній та вище за середній, 58% мають постійну роботу та працюють за фахом. Тобто головним фактором оптимістичних настроїв, соціального самопочуття та матеріального становища сімей є наявність постійної роботи за фахом.

За сучасних умов поліпшення соціального самопочуття часто залишається складним через тиск життєвих обставин, що привносить у суспільну свідомість елементи невпевненості й несталості. Результати соціологічних досліджень, проведених Центром «Соціальний моніторинг» і Українським інститутом соціальних досліджень, протягом 2001-2006 рр. свідчать про те, що стурбованість проблемами зайнятості і страх залишитися без роботи є характерними для соціального самопочуття та настроїв широких верств населення. У травні 2001 р. 55% респондентів відповіли, що за нинішніх умов їх найбільше турбують проблеми працевлаштування. Це найвищий ранг серед інших причин стурбованості населення, таких як: загальне падіння рівня життя, стан економіки в цілому, зростання злочинності, несвоєчасні виплати заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат тощо. Більш того, у червні 2002 р. 80% респондентів погодилися з гіпотетичним твердженням, що найближчим часом кількість безробітних в Україні збільшуватиметься. Такі песимістичні прогнози та настрої свідчать про стабільно гостру проблему можливості втрати роботи та подальшого працевлаштування. У травні 2005 р., порівняно з 2001 р. відсоток респондентів, які відповіли про актуальність проблеми безробіття, збільшився з 55 до 62%. Таким чином, рівень стурбованості загрозою безробіття залишається високим, він збільшився протягом 2000-2005 рр. на 7% і є одним із головних чинників створення відчуття соціального дискомфорту [2].

Мінімально прийнятний рівень життя значній частці працюючого населення забезпечує додаткова зайнятість, яка часто не має нічого спільного із професією та кваліфікацією. Особливо поширена такого роду вимушена діяльність у західних регіонах України, та в АР Крим. Через зростаючу конкуренцію знайти підробіток, який приносить додатковий дохід, не дуже просто. Можливість знайти додаткову роботу залежить від багатьох чинників, у тому числі від віку людей. Наймобільніші та успішні у цьому питанні молоді люди. Так, у 2005 р. серед тих, що шукали додаткову роботу, знайшли її 6% респондентів у віці 18-28 років, 4% - у віці 29-39 років і лише 1% пенсійного віку. Найбільші можливості знайти додаткову роботу мають жителі обласних центрів і великих міст. Так, у м. Києві серед тих, хто шукали додаткову роботу, 12% респондентів її знайшли. Найрозповсюдженішими видами додаткової зайнятості у великих містах є сумісництво на підприємстві (організації, установі) та підробіток шляхом надання різноманітних послуг приватним особам. Що стосується послуг останнього, то це, як правило, випадкова робота, яка здійснюється без офіційного оформлення трудових відносин, за усною домовленістю, без дозволу на індивідуальну трудову діяльність. Отже, додаткова трудова діяльність, даючи певні заробітки, неминуче перешкоджає підвищенню кваліфікації та посадовому зростанню за основним місцем роботи. Узагалі ж, за даними обстежень робочої сили, не за фахом працюють 70,0% осіб з вищою освітою у сфері фізичних, математичних та технічних наук, 46,0% — біологічних, агрономічних та медичних наук, 76,0% — прикладних наук і техніки. Так, опитування серед молоді показало, що в 2007 році 8 % молоді не працювало за фахом через те, що робота не передбачає кар'єрного росту, 40% не задоволені роботою в матеріальному плані. Тобто в Україні освіта не гарантує отримання роботи за фахом з перспективами кар'єрного росту,

а робота не гарантує достатнього для нормального життя доходу. Саме через це немало української молоді мігрує за кордон у пошуках роботи [5].

За період з 2002 р. по 2005 р. дещо зменшилась частка тих, хто планує зробити кар'єру, реалізувати свої професійні навички, підвищити освітній рівень, підвищити рівень професійної кваліфікації. Це наводить на думку, по-перше, про часткове неусвідомлення людьми своїх потенційних можливостей, а по-друге, може говорити про зневіру в поліпшенні свого матеріального добробуту шляхом підвищення соціально-економічної активності. Такі висновки підтверджуються значною кількістю респондентів, які погоджуються з твердженням про те, що заробляти на гідне життя чесним шляхом нині в Україні майже неможливо (66%), та не погоджуються з думкою, що сьогодні краще живуть ті, хто більше працює (57%). Такі настрої серед населення України не дивні, адже значна частка середніх та вищих дохідних груп перебуває в «тіньовому», у тому числі прямо криміналізованому секторі. Крім цього, група людей, які незрозуміло як розбагатіли за 5-8 років, дратує тих, хто чесно заробляє на життя. Адже в багатих країнах Заходу на це знадобилося кілька поколінь. Такий стан речей не сприяє підвищенню економічної активності, знижує трудову мобільність, тобто потенційну здатність й готовність до зміни місця роботи, підвищення освітнього рівня [1].

У розвинутих країнах характерною рисою «нового» середнього класу є те, що практично всі його представники – це висококваліфіковані працівники, які мають достатній рівень освітньої і профорієнтаційної підготовки. Наприклад, у США на початок 2000р. частка зайнятих переважно розумовою працею – «білих» комірців досягла майже 60%. При цьому найбільш високі темпи зростання зайнятості припадають на професії, що вимагають, як мінімум, вищої освіти. Якщо наприкінці 70-х рр. особи з вищою освітою заробляли в середньому на 38% більше за тих, хто мав лише середню освіту, то наприкінці 90-х рр. цей розрив збільшився до 71%. Середній тижневий реальний заробіток у тих, хто не мав диплома середньої школи знизився із 462 дол. у 1979р. до 337 дол. у 2000р. Особи із вищою освітою за цей самий період збільшили свої реальні тижневі заробітки із 758 дол. до 821 дол. [6]. Для порівняння можна згадати, що в колишньому СРСР існувала висока диференціація оплати праці малокваліфікованої робочої сили і працівників найвищої кваліфікації. У той час як прибиральниці отримували 270 крб., молодші продавці – 320 крб., посадовий оклад академіка дорівнював 7000 крб., професора 4500, а доцента 3200 карбованців. Для порівняння купівельної спроможності цих рівнів оплати праці можна її порівняти з цінами на автомобілі, що були на той час. Соціально престижний автомобіль «Побєда» коштував 16 тис. крб., а ціна масового автомобіля «Москвич» була на рівні 9,5 тис. карбованців [7]. У реальній дійсності України в сучасних умовах внаслідок затяжної економічної кризи раніше сформований за радянських часів середній клас (до якого можна віднести науково-технічну й гуманітарну інтелігенцію тощо) не зміг стати соціальною базою успішної трансформації, істотно постраждав, знизився його матеріальний рівень і кар'єрні можливості [8]. Професійно-статусні позиції людей з вищою освітою, вбудовані в раніше існуючу соціально-економічну систему і професійну структуру, у процесі ринкової трансформації економіки виявилися не затребуваними. Радянська інтелігенція у своїй більшості не зуміла конвертувати професійний і освітній капітал в успішні кар'єри й матеріальні ресурси. Політична ж еліта (колишні номенклатурні кадри, директорський корпус) ставши управляючими, керівниками, власниками великих підприємств, новими політиками, не підтримали «новий» середній клас, а сам він не зміг захистити свої інтереси.

Важливість соціального статусу «нового» середнього класу полягає у «соціальному інноваторстві». У повсякденній діяльності середні верстви освоюють, коригують,

формують у власних інтересах нові правила організації суспільного життя, роблять свою практику привабливою для основної маси населення.

Сутність інноваційного внеску «нового» середнього класу в розвиток суспільства в соціальному плані полягає в становленні особистості, орієнтованої на індивідуальну самостійність, на відповідальність за власну долю. З огляду на це випливає висновок про потребу стимулювання збільшення частки «нового» середнього класу в соціальній структурі суспільства [9]. Продувати інтелектуальний капітал як визначальний чинник «нового» середнього класу може вища школа. Адже економіка знань не існує окремо в соціально-економічній структурі суспільства. Цей сектор глобалізує все суспільне виробництво, змінюючи характер відтворювальних процесів, сприяє розвитку інноваційного типу економічного зростання. Економіка знань – це економіка, яка створює, поширює і використовує знання для забезпечення свого зростання й конкурентоспроможності; економіка, яка не тільки використовує знання в різноманітних формах, а й продукує їх у вигляді високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг, наукової продукції. Тому чи не найголовнішою ознакою економіки знань є домінування у структурі ВВП високотехнологічних галузей, а також сфери високоінтелектуальних послуг, які потребують інтенсивного використання знань. В умовах глобалізації лише економіка знань здатна створити передумови для набуття незаперечних конкурентних переваг, сталого соціально-економічного розвитку, складовою якого є досягнення нової якості життя. Персоніфікатором цих процесів є принципово нові економічні суб'єкти середнього класу, економічною основою яких є власність на знання.

Світова практика засвідчує значну роль держави у становленні та розвитку національних інноваційних систем, що виявляє себе у створенні необхідної інфраструктури, пріоритетній ролі у функціонуванні системи освіти і професійного навчання; створенні правових, нормативних, організаційних засад та передумов формування науково-технічного потенціалу; підтримці експорту наукомісткої продукції та послуг. Стосовно ж до України, то, на думку багатьох експертів, інноваційні технології в країні зазвичай поширюються не завдяки зусиллям держави, а всупереч їм, що не відповідає прийнятим світовим стандартам системи стимулів для інвестицій в економіку та різні галузі освіти для захисту інтелектуальної власності та формування передумов для розвитку «нового» середнього класу [9].

Зародження "нового" середнього класу в Україні стримується низкою обставин. Зокрема, якщо "новий" середній клас у західних країнах інтенсивно розвивається, то в Україні цей процес стримується через кризові явища в економіці. На Заході "новий" середній клас формувалася за рахунок висококваліфікованих спеціалістів і менеджерів, затребуваних ефективно функціонуючими підприємствами й організаціями переважно високотехнологічних та інформаційних галузей (банківських, страхових, інформаційних, рекламних, торгівлі і послуг), в Україні ж ці можливості обмежені.

Проблема становлення "нового" середнього класу в Україні полягає ще й у тому, що формується він в обмеженому складі - за рахунок окремих професійних груп, що обслуговують ринок і владу. Сюди не потрапляють масові прошарки інтелігенції - працівники науки, культури, освіти, медицини, котрі на заході становлять значну частину середнього класу. Тож "новий" середній клас в Україні не відіграє домінуючої ролі в соціальній структурі порівняно із західним суспільством, де він уособлює демократію, стабільність і прогрес.

Отже, у сучасній вітчизняній економіці відбувається одночасне становлення двох різновидів середнього класу, які досить часто переплітаються й забезпечують соціально-

економічний розвиток суспільства. Дослідження цього явища й розроблення рекомендацій щодо його стимулювання мають сприяти прискоренню темпів соціально-економічного розвитку та розбудові громадянського суспільства в Україні.

Література

1. Тресвятська Т. Умови та проблеми становлення середнього класу в Україні // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 7. – С. 22–30.
2. Балакірева О.М., Ноур А.М. Ціннісні пріоритети та економічна поведінка населення України // Економіка і прогнозування. – 2007. – №1. – С. 12-29.
3. Лукашевич М.П. Соціологія економіки: Підручник. – К.: Каравела, 2005. – 288с.
4. Колодий И. Средний класс, демократические ценности и политические предпочтения: до и после «оранжевой революции» // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007. – №3. – С.129-137.
5. Жданова І., Стрелковська Г. Молодь шукає гідну роботу // Урядовий кур'єр. – 2008. – 27 лютого. – С. 4.
6. Гнибіденко І., Зайцев Ю. Середній клас в Україні: проблеми ідентифікації та становлення // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 8. – С. 11–14.
7. Мандибура В. Вплив політики доходів на формування «середнього класу» в Україні // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 8. – С. 33–39.
8. Антошкіна Л. Соціальний статус середнього класу в Україні // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 6. – С. 24–27.
9. Колот А., Григорович С. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумови збереження та розвитку людського капіталу // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 19–27.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Петруню Ю.Є. 18.05.08

Надійшла до редакції
25.05.08

УДК 330.111.4

Пилипенко Ю.І.

ЗНАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ФАКТОРИ СУЧАСНОЇ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

У статті розглядається специфіка знання та інформації як нових видів економічних ресурсів, а також аналізується їх вплив на формування технологічної організації суспільства.

In article specificity of knowledge and the information as new kinds of economic resources is considered, and also their influence on formation of the technological organization of a society is analyzed.

Для економічної науки та практики на рубежі XX та XXI століть своєрідною аксіомою стало розуміння факту вичерпання потенціалу екстенсивних чинників як факторів економічного зростання та необхідності подальшого соціально-економічного прогресу людства на основі інтенсифікації використання економічних ресурсів. Реалії сьогодення з усією очевидністю демонструють, що лідируючі позиції у світовій спільноті зайняли ті країни, які в якості основних рушійних сил економічного розвитку використовують досягнення НТП, що стимулюють радикальні техніко-технологічні зміни у всіх сферах матеріального та нематеріального виробництва.

На сучасному етапі досягнення більш високого рівня задоволення потреб людини і зростання суспільного добробуту взагалі стає можливим лише завдяки переходу економічних систем на новий, більш високий свій рівень розвитку, в тому числі із точки зору техніки і технології, що використовується. Звичайно, що в цих умовах економічна наука не повинна залишатися осторонь цих проблем і реалізувати свою практичну функцію у тому числі через з'ясування закономірностей техніко-технологічного розвитку суспільства та розробку рекомендацій щодо поліпшення його технологічної структури.

Якщо звернутись до теоретичних розробок даної проблематики, то у світовій економічній думці визначальними є підходи до технологічних змін, що висвітлені в працях таких дослідників як Й.Шумпетер, М.Д.Кондратьєв, К.Перес-Перес, Ю.Яковець та інших. У роботах таких вітчизняних економістів як Ю.Бажал, В.Геєць, Б.Кваснюк, І.Лукінов, С.Мочерний, І.Петрова, Л.Федулова та інших дослідження проблем технологічної структури, механізмів економічної політики держави, спрямованих на інноваційний варіант розвитку нашої економіки, займають досить значне місце.

Проте, незважаючи на високий ступінь зацікавленості даною проблематикою, досить багато питань ще не отримали достатнього висвітлення. Це пов'язано, насамперед, з фактом недостатнього, на наш погляд, висвітлення впливу на технологічні процеси нових факторів виробництва – знання та інформації. Безумовно, їх вплив модифікує механізм технологічного розвитку національних економік і призводить до нової якості економічного зростання на сучасному етапі. Тому, метою даної статті є дослідження специфіки знання та інформації як нових видів економічних ресурсів, та їх впливу на формування технологічної організації суспільства.

На наш погляд, в історії економічної думки найбільш системно вплив технологічного фактору на характер економічного розвитку розглядався у межах трьох економічних напрямів – марксизму, цивілізаційного підходу та теорії інституціоналізму.

Так, як відзначав К.Маркс, «технологія розкриває активне відношення людини до природи, безпосередній процес виробництва його життя, а разом з тим і його суспільних умов життя та духовних уявлень, що з них витікають» [1]. Поліпшення технології, зростання оснащення робітників засобами виробництва та підвищення їх кваліфікації є

основою як для розвитку людини, як головної продуктивної сили, так і найбільш загальною історичною тенденцією розвитку всієї системи продуктивних сил.

Найбільш випукло уявлення К.Маркса та його послідовників про роль та місце технології в економічному розвитку представляє категорія «Технологічні способи виробництва». Дана категорія була введена в науковий кругообіг К.Марксом в якості історично визначених способів поєднання різних компонентів у системі продуктивних сил, насамперед людини та технічних засобів праці [2]. Теорія технологічних способів виробництва отримала значний подальший розвиток в марксистській економічній школі.

Насамперед, технологічний спосіб виробництва характеризують технологічні відносини, що складаються в сфері розвитку продуктивних сил. Вони охоплюють взаємини людей у процесі виробництва, обумовлені характером виробництва, операцій (технічним поділом праці). Технологічні відносини являють собою не відносини предметів самих по собі, а функціональні відносини людини у виробничому процесі до предметів і духовних елементів своєї діяльності, насамперед відносини між людиною і засобами його праці (зокрема, технічними засобами праці), між людиною і предметом праці тощо.

В якості головної ознаки змін технологічних способів виробництва марксистський напрямок економічної думки виділяє тип зв'язку людини з технікою. Відповідно даної ознаки, в історії економічного розвитку людства розглядають три основні технологічні способи виробництва – ручний, машинний та автоматизований. Змістом ручного технологічного способу виробництва є тип зв'язку між людиною і технічними засобами виробництва, коли більшість технологічних функцій виконує людина, а результати економічної діяльності багато в чому залежать від її мускульних та розумових здібностей. Ті поліпшення, які спостерігалися у виробничій діяльності, як, наприклад, універсалізація технічних засобів праці, зміни в організації виробничого процесі (внутрішньовиробничий поділ праці в рамках мануфактури) не змінюють на протязі значного історичного проміжку часу головну змістовну рису економічної діяльності – ручний тип праці.

Поява машинного виробництва, коли основна функція по управлінню інструментами, за допомогою яких перетворюється предмет праці, передається від людини до машини, формує новий технологічний спосіб виробництва. Головною рисою типу зв'язку між людиною та технічними засобами праці в його рамках є провідна роль у виробничому процесі та його кінцевих результатах системи машин, а їх функціональні характеристики зумовлюють темп і характер трудових операцій, які виконує людина у виробничому процесі.

Розвиваючи ідеї К.Маркса, марксистська економічна думка виділяє третій технологічний спосіб виробництва – автоматизований, розвиток якого, найчастіше, пов'язується з НТР середини 20-го сторіччя. Змістовною рисою третього технологічного способу виробництва називається вихід людини за межі безпосереднього виробничого процесу, виконання робітником функцій контролю за системою машин, запрограмованою на виконання визначеної виробничої програми.

У рамках так званого цивілізаційного напрямку економічної теорії історія цивілізації також розглядається під кутом зору ролі технологічного фактору, коли у якості центральної ланки передбачає аналіз взаємовідносин «людина – техніка», які визначають як еволюцію характеру економічної діяльності людини, зокрема її праці (від ручної до машинної та автоматизованої), так і еволюцію людини як соціальної істоти (її світогляду, досвіду, знань, соціальних позицій тощо). Подібний принцип примату технології над іншими складовими суспільства, принцип технологічного детермінізму багато у чому визначив суттєві ознаки до індустріального, індустріального та постіндустріального

суспільства, ознаки яких найбільш системно розкриваються у межах інституціональної течії економічної науки.

Інституціоналісти, порівнюючи відмінні риси до індустріального, індустріального та постіндустріального суспільств, вказують, насамперед, на три основні критерії:

1. Основний виробничий ресурс (для до індустріального суспільства характерно використання, насамперед, сировини, для індустріального – капіталу, для постіндустріального – теоретичного знання та інформації);
2. Тип виробничої діяльності (відповідно добування, виготовлення та обробка);
3. Характер базових технологій (відповідно трудомісткі, капіталомісткі та наукомісткі).

Відмічається, що ключовим моментом переходу до постіндустріального суспільства є перетворення фундаментальної науки і високих технологій у провідний фактор соціокультурного розвитку. У тріаді, що за всіх часів визначала джерела влади, - насильство, багатство і знання - безумовний пріоритет переходить до знання. В епоху постіндустріалізму можливості як силового впливу, так і нагромадження багатства визначаються в першу чергу знаннями. Тому, власне знання втілені у вміннях та навичках використовувати ресурси у процесі створення життєвих благ, прогрес цього «обґрунтованого знаннями» вміння і характеризує прогрес технологічної організації суспільства.

Необхідно зазначити, що є різні визначення категорії «знання». Так, з філософської токи зору є «продуктом суспільної матеріальної і духовної діяльності людей; ідеальне вираження у знаковій формі об'єктивних властивостей і зв'язків світу, природного і людського». Його визначають також як «інформацію, яка засвоєна людиною і не існує поза її свідомістю». У першому визначенні робиться акцент на суспільній формі знання, у другому – індивідуальному знанні.

Якщо на початкових етапах еволюції людства його прогрес визначався використанням суми накопиченого життєвого досвіду та інстинктів (не науковим знанням), то на більш пізніх – науковою формою знань. Наука — це процес побудови систематизованого образу реальності, орієнтований на виявлення загальних властивостей навколишнього світу. Основою цього процесу служить наукова методологія - комплекс способів і прийомів рішення зазначених завдань, а його результатом є одержання теоретичного знання, що служить задоволенню базових людських потреб. Перша із цих потреб - пізнавальна домінанта людської психіки, а друга - збагачення прогнозного потенціалу і наукове забезпечення розробки нових технологій в інтересах розширення границь людського існування.

Отже, функцією науки є розробка і систематизація об'єктивних знань про закономірності розвитку природи, людини і суспільства з метою використання отриманих знань для задоволення потреб людини і суспільства. Можна, на наш погляд, стверджувати, що саме наука як продукт суспільної діяльності є тим механізмом, який на певному етапі зумовлює саморозвиток знання та технології.

На сучасному етапі розвитку людства, на відміну від попередніх, наука перетворюється у безпосередню продуктивну силу і виступає у якості рушійного фактора соціально-економічного прогресу. Так, дослідники теорії постіндустріального суспільства підкреслювали, що в основі радикальних технологічних змін, які зумовили зрушення від індустріальної до постіндустріальної систем знаходиться принципово нова роль науки та теоретичних знань.

Посилення цієї ролі відбувалося поступово. Якщо раніше у розвитку продуктивних сил подібна роль була епізодичною і технологічним новаціям людство зобов'язане за

висловом Д.Белла «талановитим механікам», які не цікавилися теоретичним обґрунтуванням свого винаходу, то сьогодні, навпаки, теоретичне дослідження передусе появи практичного зразка.

Піднесення ролі науки пов'язується насамперед із використанням принципово нового економічного ресурсу – інформації. Як справедливо, на наш погляд, наголошує російський дослідник А.Мовсесян об'єктивною властивістю інформації є можливість власного стимулювання свого зростання, в результаті чого виникає стійка закономірність – технологічна інновація, що вивільняє додатковий вільний час у суспільстві, - інституціональна інновація, яка дозволяє так організувати суспільство, щоб ефективно використовувати вільний час для накопичення знань та інформації у певної групи осіб, - нова технологічна інновація, створена на базі уже накопичених знань. Подібна закономірність працює на протязі усієї історії людства. Оскільки швидкість зростання обсягів інформації та інформаційної діяльності пропорційна самій інформації та інформаційній діяльності, їхнє зростання має експоненціальний характер [3]. Кількісне накопичення інформації наприкінці XX століття переросло у нову якість – в результаті «інформаційного вибуху» суспільство увійшло в інформаційну еру.

Необхідно зауважити, що властивості інформації є відмінними від більшості характеристик, притаманних традиційним факторам виробництва. Так, по-перше, розповсюдження інформації є тотожним її самозростанню, що виключає використання до цього феномену поняття «рідкість»; по-друге, інформація є невідчужуваним ресурсом, що корінним чином модифікує відносини власності; по-третє, інформація є по суті «демократичним ресурсом», адже передбачає можливість доступу до неї широких верств населення, що визначає нові відтінки проблеми соціальної справедливості тощо.

Сьогодні інформацію називають найважливішим стратегічним ресурсом економічного і соціального розвитку. Якщо раніше вирішальними чинниками прогресу суспільства вважали обсяги природних і матеріальних ресурсів, то на зламі двох тисячоліть можна стверджувати про досягнення матеріальним виробництвом певної природної межі свого розвитку і подальший прогрес можливий тільки на основі ресурсів знання та інформації.

Це, в свою чергу, об'єктивно зумовлює потребу у технологічних устроях отримання, накопичення, обробки та використання інформації, які дозволяють ефективно організовувати діяльність по продукуванню нових знань (інтелектуальну працю). Відповіддю на ці виклики стало бурхливе зростання тих секторів економіки, які забезпечують виробництво, поширення і споживання інформації. Революція у комп'ютерній галузі, інформаційно-комунікаційних технологіях, поява глобальної мережі Інтернет тощо радикально змінили характер сучасного економічного та соціального розвитку.

Як зазначає В. Іноземцев «...галузі, що виробляють знання і які відносяться до «четвертинного» або «п'ятиринного» секторів економіки, стають нині «первинним» сектором, які постачають господарство найбільш суттєвим і важливим ресурсом... Таким чином, змінюється сама природа господарського базису сучасного суспільства: «машинні технології» індустріального укладу стали уступати місце «інтелектуальним технологіям», що визначають нові підходи до рішення не тільки технічних, але й економічних та соціальних завдань» [4].

Необхідно зазначити, що нова «природа господарського базису» представлена і новими по цілям функціонування та характеру їх реалізації організаційними структурами, які російський учений Ф.Шамхалов називає «фабриками думок», підкреслюючи самою назвою технологічний характер подібних утворень. Такі «фабрики» займаються

виробництвом та просуванням знань, інформації та ідей, в них «... концентруються думаючі люди, здатні на основі вироблених ними знань будувати власні економічні і соціально-політичні стратегії, здійснюючи таким чином більш або менш суттєвий вплив на прийняття важливих законодавчих або виконавчих рішень... «фабрики думок» представляють собою своєрідну ланку між знанням та владою» [5]. У якості прикладів таких «фабрик» можна привести різного роду наукові, науково-технічні, політичні асоціації, венчурний бізнес тощо.

Важливим для розуміння сутнісних характеристик технологічної підсистеми є і висновок фундатора теорії постекономічного суспільства В.Іноземцева щодо об'єктивності зміни характеру трудової діяльності, тобто щодо прогресу вмінь та навичок людей у сучасних умовах. Він відзначає, що розвиток інформаційних секторів «... вимагає від людей найвищої кваліфікації; розвиток людських здатностей стає в такій ситуації абсолютно необхідним з точки зору господарського прогресу. З іншої сторони, коли удоволені матеріальні потреби, а їх соціальний статус залежить від особистісного потенціалу, цілі самовдосконалення природним чином виходять на перші позиції в ієрархії мотивів діяльності працівника. Із зміною мотиваційної структури ... розвиток людини стає тотожним розвитку виробництва знань... Круг замикається: нова система відтворення суспільного достатку стає самодостатньою і само підтримуючою» [4].

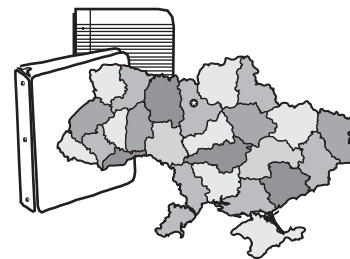
Таким чином, в основі процесів на зламі століть лежать прогрес в області технології та мотивації трудової діяльності. Теоретичне знання починає грати фундаментальну, провідну роль у прогресі цивілізації. Звідси треба важливі висновки: по-перше, технологічне оновлення, стимулювання нових інформаційних технологій є ключовим фактором сьогодишнього і майбутнього економічного зростання суспільства і, по-друге, вирішальна роль у визначенні оптимальних стратегічних і концептуальних установок соціокультурного розвитку у новому столітті переходить до власників теоретичного знання - учених та інтелектуалів.

Література

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн.1. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1983. – 905 с.
2. Маркс К. Экономические рукописи 1861-1863 годов. - Маркс К., Энгельс Ф., Соч., 2 изд., т. 49
3. Мовсесян А. Современные тенденции становления информационного общества в мировой экономике и России// Общество и экономика. -2001. №6. С.32-46
4. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики // МЭ и МО. – 2000. №3. –С.3-11

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Задосю А.О. 03.04.08*

*Надійшла до редакції
06.04.08*



УДК 330.332:338

Бардась А.В., Горбенко О.А.

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ У СВІТОВІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття розглядає потенційні переваги та недоліки від приєднання країни до Світової організації торгівлі із врахуванням досвіду інтеграції країн Східної Європи та Азії.

The potential advantages and lacks of integration of the national economy into the World Trade Organization are considered in the paper. It is done with taking in consideration the experience of East European and Asia countries.

Особливістю сучасного етапу розвитку більшості країн світу є інтенсивні процеси інтернаціоналізації господарської діяльності та глобалізації. Остання є надто складним та багатогранним явищем, оскільки під цим терміном розуміють такий розвиток світової економіки, який заснований на конкуренції та лібералізації торгівлі, покращанні взаємин між країнами, а також на дотриманні законодавчих норм. Глобалізація все більшою мірою привертає до себе увагу суспільства, набуваючи значення чиннику соціально-політичного життя у розвинутих країнах світу та поширюючись завдяки діяльності транснаціональних корпорацій, посилення міждержавної співпраці, делегування частини економіко-соціальних та політичних функцій держави наднаціональним утворенням, існуванню впливових міжнародних торговельно-економічних та фінансових організацій, таких як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова організація торгівлі (СОТ).

Україна знаходиться на порозі приєднання до Світової організації торгівлі. Сам процес інтеграції нашої країни у дану організацію можна вважати одним з найбільш суперечливих та складних в українській політичній та економічній історії. Невизначеність перспективи членства нашої країни у СОТ суттєво погіршує її інвестиційну привабливість, впливаючи на конкурентоздатність товарів та послуг, а також змушує погоджувати умови вступу до організації з новими членами. Тому питання, які пов'язані з оцінкою наслідків вступу України до СОТ будуть розглянуті нами у цій статті на основі досвіду країн-учасниць СОТ – Китаю та Польщі.

Метою даної статті є дослідження ролі сучасних глобалізаційних процесів та їх вплив на формування ризиків розвитку національної економіки.

Парадокс економіки України полягає в тому, що потужності національного промислового комплексу, створеного для задоволення потреб республік колишнього СРСР, набагато перевершують потреби внутрішнього ринку, змушуючи шукати шляхи реалізації надлишків продукції за межами країни. При цьому, структура вітчизняної економіки з одним з найбільш високих у світі рівнем споживання енергоресурсів (при їхній відсутності в достатніх кількостях всередині країни) визначає диспропорції в торговельному балансі, наслідком яких стає збільшення негативного сальдо в зовнішній торгівлі в останні роки.

Протягом тривалого часу Україна, роблячи перші кроки на зовнішньому ринку, змушена була займати пасивну позицію, оскільки економічно розвинені держави витісняли її товари з конкурентних ринків, використовуючи різні процедури з метою змусити українських товаровиробників і торговців до самообмеження. Результатом цієї практики стало те, що методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності - квотування, ліцензування, індикативні ціни застосовувалися в Україні тільки до українського експорту, а, отже, не на користь України.

Ще більшим бар'єром для українських товарів, а, отже, для діяльності національних товаровиробників, що становлять основу економічного існування держави, стали численні антидемпінгові розслідування (більше 26 антидемпінгових санкцій), які істотно ускладнюють доступ українських товарів на закордонні ринки.

Більшість із запроваджених в Україні заходів захисту внутрішнього ринку - це спеціальні захисні міри, підкріплені законодавчою базою. Із цією метою прийняті Закони України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», «Про захист національного імпорту в Україну», «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», які є серйозною фундаментальною законодавчою базою.

Але через неефективну діяльність української законодавчої бази й бюрократичних процедур більшість національних товаровиробників несуть значні фінансові витрати, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, перед іноземними товаровиробниками.

У період з 2000 по 2004 рік в Україні обсяги вітчизняного експорту в порівнянні з обсягами імпорту постійно росли. Тоді український експорт в 2004 році у порівнянні з 2003 виріс на 41,6% (32672,3 млн. дол.), а імпорт всього лише на 24,6% (28996 млн. дол.) і склав 3412,4 млн. доларів [2].

Але вже в I кварталі 2005 року почалося погіршення показників експорту в порівнянні з імпортом. За підсумками чотирьох місяців 2005 року негативне зовнішньоторговельне сальдо склало 1649 млн. доларів [3].

За підсумками 2006 року державний комітет статистики України зафіксував рекордний для незалежної України показник дефіциту торгівлі товарами - 6,7 млрд. доларів. Тим самим негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу збільшилося більш ніж в 3 рази в порівнянні з 2005 роком, коли досягло оцінки мінус 1,9 млрд. доларів.

Таким чином, протягом всього лише півтора років показники зовнішньоторговельного балансу України змінилися з максимально позитивних на максимально негативні.

Негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу продовжує збільшуватися. За 9 місяців 2007 року воно погіршилося до 3,71 млрд. дол., що в 2,6 рази більше, ніж за аналогічний період 2006 року. За цей період експорт виріс на 25,7% - до 41,98 млрд. дол., тоді як імпорт - на 31,2%, до 45,69 млрд. дол. [7]. На рисунках 1,2 наведена структура українського експорту й імпорту за перші шість місяців 2007 року.

Прогнози на 2008 рік припускають збереження песимістичного сценарію розвитку зовнішньої торгівлі, що пояснюється стійкими тенденціями збільшення вартості нафти й газу, а також домінуванням імпортованих товарів на внутрішньому ринку. При цьому, збільшення валютного виторгу експортерів приводить до збільшення попиту на національну валюту, сприяючи її зміцненню в середньостроковій перспективі.



Рис. 1. Структура українського експорту за перше півріччя 2007 року

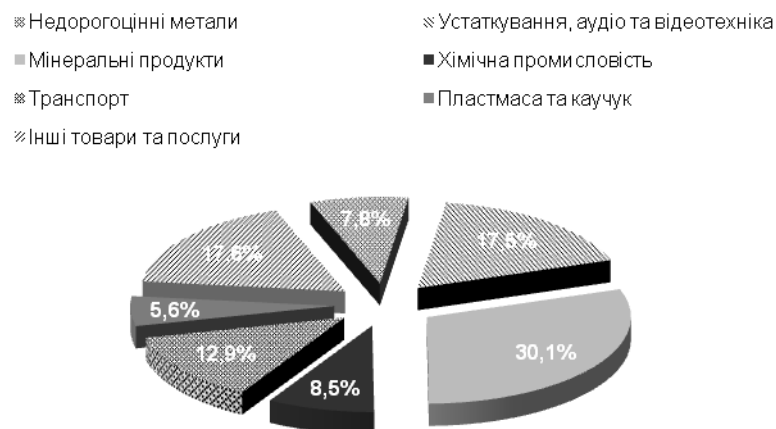


Рис. 2. Імпорт товарів в Україну за перше півріччя 2007 року

У процесі інтеграції у світову економічну систему Україна повинна пройти через етап вступу у Світову організацію торгівлі. Підготовка до вступу розпочалася ще в 1993 році й триває дотепер. Тому варто детальніше вивчити передумови виникнення СОТ й досвід країн-учасниць даного об'єднання.

За дванадцять років із часу свого створення в Женеві (Швейцарія), СОТ набула вагомого авторитету, адже це об'єднання 149 країн у єдину торговельну "мережу", на яку доводиться близько 95% світового торговельного обороту.

Світова організація торгівлі розпочала свою діяльність з 1 січня 1995 року і була створена за результатами багатосторонніх торговельних переговорів Уругвайського раунду (1986-1994 р.р.), та є спадкоємицею діючої з 1947 року Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Боротьба за лібералізацію глобальної економіки - основна мета СОТ. Тому для подальшого розширення економічних границь Світова організація торгівлі прагне прискорити економічну лібералізацію шляхом зняття або зменшення бар'єрів на шляху руху товарів, послуг і капіталів.

Основними принципами й правилами лібералізації СОТ є:

- торгівля без дискримінації, тобто взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження;
- регулювання торгівлі переважно тарифними методами;

- відмова від використання кількісних і інших обмежень;
- прозорість торговельної політики;
- вирішення торговельних суперечок шляхом консультацій і переговорів.

Лібералізація тарифного захисту в міжнародній торгівлі вивела на перший план пошук ефективних засобів захисту внутрішнього ринку. У рамках організації країна-член не може забезпечувати ефективний захист свого внутрішнього ринку, просто збільшуючи розмір імпортного мита. У цих умовах єдиним ефективним інструментом забезпечення належного захисту внутрішнього ринку залишаються спеціальні захисні, антидемпінгові й компенсаційні міри.

Основною метою заходів захисту внутрішнього ринку є протидія несправедливій конкуренції з боку імпортованих товарів (антидемпінгові й компенсаційні міри) або різкому зростанню імпорту (спеціальні захисні міри), але тільки при дотриманні встановлених законодавством вимог. Механізм встановлення заходів у всіх трьох випадках побудований за єдиним принципом:

- проведення відповідного розслідування;
- доведення наявності демпінгу, специфічної субсидії, різкого збільшення імпорту;
- докази матеріального збитку (або його загрози);
- докази причинно-наслідкового зв'язку між демпінгом, специфічною субсидією, збільшенням імпорту і матеріальним збитком.

Спеціальні захисні, антидемпінгові й компенсаційні міри застосовуються у вигляді відповідного мита, кількісних обмежень (у рамках спеціальних захисних мір) або зобов'язань (в рамках антидемпінгових або компенсаційних мір).

Польща є одним зі стратегічних партнерів України і її найближчим сусідом. Обидві країни приблизно рівні за чисельністю населення і є великими державами - транзитерами товарів і послуг. Польська промисловість - це понад 380 тис. економічних суб'єктів, більша частина яких (99% всіх компаній) перебуває в приватних руках. Приватний сектор виготовляє основну частину промислової продукції й забезпечує майже 80% робочих місць у промисловості.

Головним кроком за останні 15 років у розвитку економіки й збільшення товарообігу стала дата 1 липня 1995 року, коли Польща була прийнята у СОТ, згідно з постановами Уругвайського раунду. Членство у в організації було умовою включення Польщі в інші міжнародні організації й структури, такі як Організація по економічному співробітництву й розвитку (з 22 листопада 1996 року) і Європейського союзу (з 1 травня 2004 року).

Вступаючи у СОТ, Польща взяла на себе певні зобов'язання по лібералізації фінансових послуг, насамперед у питаннях дотичні прийняття депозитів, ведення кредитної діяльності, регулювання платежів і грошових переказів, посередництва в емісії цінних паперів, надання послуг довірчих фондів.

Оскільки сільське господарство має велике значення для економіки й зовнішньої торгівлі Польщі, особливо важливими були постанови Уругвайського раунду, що стосувалися цього сектора. Польща взяла на себе всі загальні зобов'язання, зокрема, щодо визначення квот доступу до ринку, а також до скорочення субсидування сільського господарства. Було вирішено поступово ліквідувати експортні субсидії (повна їх ліквідація повинне відбутися в 2013 році), обмежити внутрішню підтримку в сільському господарстві й понизити найвищі митні ставки.

У силу досягнутої у СОТ Угоди про торгівлю продуктами, Польща вже на першому етапі знизила на 50% мита на більшість продуктів харчування. Повне скасування мита на продукти наступило в 2000 році [].

Кількісні обмеження (заборони, контингенти, добровільні обмеження експорту) застосовуються в Польщі в порівняно невеликому масштабі.

При експорті встановлюють кількісні квоти на лом і відходи з кольорового металу (20 тис.т.), а також квоти на деякі види текстилю й швейних виробів, експортованих у США й Канаду, через імпорتنі обмеження, уведених цими країнами в рамках Угоди про текстиль і швейні вироби СОТ. Текстильно-швейні квоти з деякими змінами діяли до 2005 року.

Трохи більше обмежень ставиться до ввозу товарів на митну територію Польщі. До кінця 2001 року був заборонений імпорт: легкових автомобілів (роком випуску 10 і більше років), а також шасі й кузовів до них (терміном випуску більше 6 років) і двотактних двигунів і оснащених ними автомобілів [10].

В 1998 році, відповідно до принципів організації й іншими підписаними Польщею міжнародними угодами, вона має право захищати внутрішній ринок від надмірного імпорту, а також імпорту за демпінговими цінами.

Завдяки інтенсивному співробітництву з іншими державами й глобальними процесами лібералізації, польська економіка в останні роки динамічно розвивається. В 2005 році імпорт із держав Європейського союзу склав близько 2/3 польського імпорту, а експорт у ці держави - майже 80 % при тенденціях зростання даних показників, які зберігаються.

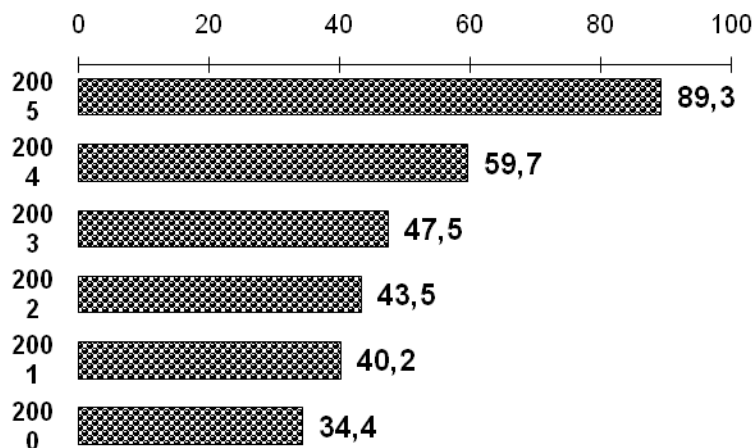


Рис.3. Динаміка польського експорту в 2000-2005 роках (млрд. євро)

Приєднання Китаю до Світової організації торгівлі було досить тривалим і складним. В 1950 році КНР демонстративно вийшла зі складу ГАТТ, звинувативши цю структуру в пропаганді капіталістичної експлуатації. Однак, через два десятиліття Китай у зв'язку з початком перших ринкових реформ, переглянув свою позицію. На початку 1980 років були розпочаті переговори про вступ у Всесвітній Банк і Міжнародний Валютний Фонд, а вже в 1986 році почата компанія по поверненню в ГАТТ.

Переговори, які проходили, були й залишаються найважчими й найбільш тривалими в історії ГАТТ-СОТ. Їхні результати передбачали виконання Китаєм широкого спектра зобов'язань, а саме:

- 1) Зниження тарифів на:
 - промислову продукцію з 25% до 7 %;

- сільськогосподарську продукцію з 31% до 14 %.

2) Зобов'язань, що стосуються послуг:

- масштабне відкриття цілого ряду секторів у сфері послуг (банківські, страхування, телекомунікації).

3) Положення про лібералізацію торгівлі, що стосуються тільки Китаю:

- право прямого імпорту й експорту в Китай протягом трьох років;

- поступове скасування нетарифних мір, таких як квоти й ліцензії на сотні видів продукції до 1 січня 2005 року;

- скасування монополії держави на імпорт сільськогосподарських і промислових товарів;

- скасування субсидій на експорт сільськогосподарської продукції;

4) Захисні механізми:

- США й інші члени СОТ можуть протягом 15 років, від дня вступу у організацію Китаю, застосовувати антидемпінгові санкції стосовно Китаю;

- діючи в рамках спеціально встановленого для Китаю захисного механізму, США й інші учасники СОТ можуть протягом 12 років обмежувати зростання імпорту з Китаю.

У той же час в самому Китаї проходили складні соціально-економічні реформи, які ставили завдання перетворення соціалістичної економіки в ринкову. Торгівля була децентралізована, виробничі плани підприємств скасовані, проведена тарифна реформа. В 1994 році Китай провів реформу юаню, а два роки через скасував централізований контроль над операціями з обміну валют. Ці кроки дозволили перетворити економіку Китаю в одну із самих динамічних економік серед країн світу, що розвиваються.

Нелегка перемога в боротьбі за вступ у СОТ відкрила перед економікою Китаю нові перспективи й можливості.

Більшість країн Північної Америки й Західної Європи надали доступ для китайських товарів на свої ринки. У ряді випадків були скасовані квоти на поставку таких товарів, як текстиль, що становив значну частину китайського експорту.

Вступ у Світову організацію торгівлі дозволило Китаю заробляти додатково від 4 до 30 млрд. доларів США на рік. Економіки торгових партнерів Китаю також одержали додатково від 20 до 56 млрд. доларів США. Після вступу темпи росту ВВП Китаю зросли з 1,5% до 10% у рік, оскільки галузі економіки Китаю, що працювали в ринкових умовах, розвивалися набагато швидше, ніж галузі, що захищаються державою. Завдяки додатковому припливу фінансових коштів збільшилася кількість високооплачуваних робочих місць і податкових надходжень у державну скарбницю. Китай одержав можливість захищати свої торговельні інтереси, використовуючи для цього наявну у організації систему врегулювання розбіжностей. Китайські експортери тепер захищені нормами СОТ і їхні торговельні партнери зобов'язані виконувати встановлені норми. Це означає, що члени СОТ не зможуть уживати на своїх ринках дискримінаційні міри відносно китайських товарів, хоча існуюча практика свідчить про зворотний.

У силу вищевикладеного, можливо задатися питанням про те, які ж реальні наслідки для України від вступу у дану організацію?

Максимальну вигоду від участі одержить національна металургія, на продукцію якої доводиться більше третини українського експорту. Галузь може збільшити загальний випуск продукції на 22% через скасування дискримінаційних обмежень у зовнішній торгівлі й посилення позицій вітчизняних підприємств. Практично така ж ситуація з хімічною промисловістю.

Що стосується текстильної промисловості, те починаючи з 2001 року вона вже працює в умовах багатосторонньої угоди з текстилю. Іншими словами, всі ставки й норми,

які діють у цій сфері, уже шість років відповідають тим зобов'язанням, які бере на себе Україна при вступі до СОТ.

Найбільш вразливим для нових, ліберальних умов є національне сільське господарство. Адже членство вимагає провести повне ринкове реформування аграрного сектора. Як несприятливий фактор тут буде діяти й те, що сільськогосподарський сектор, що забезпечує близько 16% робочих місць і 14,5% ВВП країни є недостатньо реформованим. І тому глобальні втручання в його роботу спочатку можуть бути дуже хворобливими. Однак ті виробники сільгосппродукції, які йдуть у ногу згодом, можуть почувати себе спокійно. Важливо й те, що після того, як і Україна, і Росія стануть членами цієї організації, остання вже не зможе застосовувати обмежувальні міри до нашого сиромолочного й м'ясного експорту.

Крім того, ніхто не змусить Україну скоротити підтримку сільського господарства таким чином, щоб це нанесло йому непоправні збитки. Так внутрішня цінова підтримка повинна бути скорочена протягом п'яти років на 20% у порівнянні з базовим періодом. Але при цьому скорочення не стосується фінансування наукових досліджень, навчальних і маркетингових програм, створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, страхування й гарантій безпеки доходів, виплат на компенсацію збитків від стихійних лих і ряду інших витрат.

Як висновок, варто зауважити, що на особливу увагу заслуговують питання оцінки економічної ефективності для різних галузей від приєднання до СОТ, в першу чергу таких систем утворюючих для національної економіки як вуглевидобувна та гірничо-металургійна.

Література:

1. Електронний ресурс: <http://e-news.com.ua/ru/show/144057.html>
2. Електронний ресурс: <http://glavred.info/archive/2007/10/19/130719-3.html>
3. Електронний ресурс: <http://users.kpi.kharkov.ua/pravo/intertrade-08%20antidumping.htm>
4. Петро Романцев «Жовтогаряча» спадщина в економіці й альтернативи економічного росту //Гривня № 10(582), 2006-03-02 (стор. 11)
5. Електронний ресурс: <http://www.day.kiev.ua/172072/або> ЩОДЕННА ВСЕУКРАЇНСЬКА ГАЗЕТА Чого очікувати Україні від вступу у ВТО? №194, четвер, 9 листопада 2006
6. Електронний ресурс: <http://www.proua.com/news/2006/12/14/175018.html>
7. Електронний ресурс: <http://www.day.kiev.ua/172072>
8. Електронний ресурс: http://www.ua.rian.ru/world_news/20071115/77812332.html або Киргизія
9. Електронний ресурс: http://dialogs.org.ua/print.php?part=crossroad&m_id=4727
10. Електронний ресурс: http://www-us.dengi.kiev.ua/news/10-02-2005/V_2004_hod9129.html або сальдо за 2004 рік
11. Електронний ресурс: <http://www.poland.su>
12. World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2006-2007

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Павленко І.І. 19.04.08*

*Надійшла до редакції
26.04.08*

УДК 330.341.1

Прощаликіна А. М.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРАЇНАХ З ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Досліджені стан, основні проблеми і шляхи активізації інноваційної діяльності в країнах з трансформаційною економікою.

A state, basic problems and ways of activation of innovation activity in countries with the transformation economy are investigated in article.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що в сучасних умовах активізація інноваційної діяльності є одним з найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та прискорення економічного зростання. Не дивлячись на неодноразові заяви про необхідність активізації інноваційної діяльності, постсоціалістичні країни поки не змогли сформувати інноваційну модель розвитку. Саме тому дослідженню даної проблеми надається велика увага в роботах вчених країн з перехідною економікою. Так, проблеми організації і регулювання інноваційної діяльності розглядаються в працях Александрової В., Бажала Ю., Варшавського А., Гейця В., Динкіна А., Іванової Н., Расулева А., Силуяновой Е. Питання підвищення ефективності державної інноваційної політики досліджуються в роботах Альжановой Ф., Гамана Н., Лапко Е., Мясніковича М., Федулової Л. Проблеми фінансового забезпечення і стимулювання інноваційної діяльності досліджували Гуменюк Д., Крупка М., Лукичев М., Новікова О., Онишко С. Окремі аспекти науково-технічного прогнозування інноваційної діяльності, розвитку ринку інновацій, форм інноваційного підприємництва, розвитку інноваційної інфраструктури розглянуті в роботах Алімова Р., Ермасова С., Косалса Л., Матінецького Г., Орешенкова А., Панфілова В. та ін.

Проте маловивченими аспектами даної проблеми є механізм комплексного розвитку інноваційної діяльності і шляхи розвитку інноваційного потенціалу в умовах трансформаційної економіки. Тому метою нашого дослідження є аналіз проблем розвитку інноваційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки.

В країнах з трансформаційною економікою відбувається формування інноваційних систем, проте не вирішеним залишається цілий ряд проблем щодо розвитку сфери НДДКР. Ці проблеми схожі для постсоціалістичних країн, тому вивчення досвіду формування інноваційних систем має велике значення для розвитку інноваційної діяльності кожної з країн. Розвитку інноваційного потенціалу і формуванню інноваційних систем заважають архаїчність організаційної структури і нерозвиненість ефективних механізмів управління інноваційною сферою, без урахування реального попиту на науково-технічні розробки, без наявності розвинутої системи стимулювання інноваційної діяльності і відповідної інфраструктури. Ці проблеми обумовлюють негативні тенденції розвитку сфери НДДКР країн з трансформаційною економікою.

Останніми роками в країнах СНД спостерігається порівняно низький рівень обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП (таблиця 1) [1,185].

Як показують дані таблиці, в більшості з них (Вірменії, Грузії, Киргизстані, Азербайджані, Казахстані, Таджикистані і Молдові) в 2005 році цей показник знаходився в межах 0,1-0,4%. Виняток складають Росія, Білорусь і Україна, де він значне вище (1,2% і 1,13% відповідно). Але порівняно з 1991 роком частка виконаних робіт у ВВП скоротилась у всіх країн СНД і за останні роки постійно скорочувалась.

Таблиця 1.

Питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП країн СНД

Країна	1991	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Азербайджан	0,8	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Арменія	1,1	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Білорусь	1,4	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	1,2
Грузія	1,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Казахстан	0,6	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Киргизстан	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Молдова	1,0	0,9	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Російська Федерація	1,9	0,9	1,2	1,4	1,4	1,5	1,9	1,2
Таджикистан	0,4	0,1	0,1	0,1	0,05	0,06	0,06	0,1
Україна	1,81	1,34	1,14	1,13	1,11	1,24	1,19	1,13

Практика економічно розвинених країн свідчить про те, що неможливо досягти високого рівня розвитку економіки без наявності сучасного людського капіталу. Проте в країнах СНД чисельність фахівців, що виконували дослідження і розробки, істотно скоротилася в порівнянні з дореформеним періодом. Найбільше чисельність дослідників скоротилася в Таджикистані. В інших країнах (Вірменії, Молдові, Білорусії, Україні, Росії) скорочення чисельності дослідників спостерігалось на рівні 2-7% щорічно [2]. Так, в Україні на сьогодні залишилося тільки 39% того кадрового потенціалу, який вона мала на початку 90-х років минулого століття [3,52].

Погіршилася і вікова структура наукових кадрів за рахунок збільшення чисельності фахівців старших 50 років. Негативні тенденції в кадровому забезпеченні інноваційної діяльності посилюються через значну еміграцію фахівців вищої кваліфікації, зниження якості освіти, низького рівня оплати і падіння престижності наукової праці.

До того ж незадовільним є матеріально-технічний стан наукових організацій. Велика частина наукового обладнання застаріла. При цьому коефіцієнт оновлення устаткування, за експертними оцінками, не перевищує 1-1,5% в рік. В таких умовах неможливо говорити про ефективний розвиток інноваційної діяльності.

Дуже низькою є інноваційна активність промислових підприємств країн СНД. Навіть країни з найвищими показниками частки інноваційно активних підприємств (Білорусь – 13-14%, Росія – 10-12%, Україна – 10-11%), істотно відстають від рівня економічно розвинених країн. Для порівняння: серед країн ЄС мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26%, Греція – 29%, проте і вони в двічі вище, ніж в СНД. А порівняно з країнами-лідерами в цій сфері, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%), Ірландія (74%), розрив ще більше – в 3-4 рази [3,92].

Низьким залишається і рівень мотивації підприємств здійснювати інноваційну діяльність, що пояснюється бажанням швидкого отримання прибутку. Основні цілі інноваційної діяльності підприємств – розширення асортименту продукції, збільшення частки підприємства на ринку або вихід на нові ринки збуту, поліпшення якості продукції. Хоча практика економічно розвинених країн показує, що в розрахунку на одну грошову одиницю витрат інноваційно активні підприємства забезпечують об'єм випуску в сім разів більший, ніж при виробництві за допомогою традиційних технологій.

Основними причинами низької інноваційної активності підприємств в постсоціалістичних країнах є брак власних засобів, високі процентні ставки, великі витрати на нововведення і тривалий термін їх окупності, недостатня фінансова підтримка

держави. Для підвищення інноваційної активності в постсоціалістичних країнах необхідне підвищення рівня витрат на НДДКР до 3% від ВВП (як це ухвалено в країнах ЄС).

На сьогодні основним джерелом фінансування інновацій є власні засоби підприємств. Це і обумовлює низький рівень інноваційної активності підприємств і відсутність комплексних інновацій. Обмеженість власних засобів не дає можливості одночасно модернізувати виробництво на всьому підприємстві.

Новим підходом, який може використовуватися при реалізації інноваційних проєктів, є затвердження принципу пайового фінансування, що дозволяє здійснювати дані розробки шляхом поєднання бюджетних засобів, ресурсів споживачів інноваційної продукції і власних засобів підприємств. Завдяки використанню даного механізму передбачається збільшення суми коштів, що залучаються, підвищення відповідальності виконавців проєкту за їх якість і своєчасність, що дозволить створити сприятливе середовище для проведення модернізації національної економіки [4,116].

Велике значення в підвищенні інноваційної активності мають малі і середні підприємства. Досвід як розвинених, так і нових індустріальних країн свідчить про те, що саме завдяки розвитку сектора малого бізнесу вони досягли значних економічних успіхів на інноваційному шляху розвитку. При цьому в США понад 60%, а у Великобританії – понад 40% малих підприємств зайнято в інноваційній сфері [5,114]. Крім того, за останні 25 років дослідницька результативність малих фірм виросла в середньому в 1,7 рази, а великих знизилась в 1,5 рази. Частка малих фірм в США складає близько 4% загальних витрат промисловості на НДДКР і більше 40% всіх нововведень, що витримали випробування ринком. Слід зазначити, що на шляху від НДДКР до ринкового виробу виживають менше 10% технічно обґрунтованих розробок, і статистика показує, що малі фірмам цей шлях долають легше [6,40].

В країнах СНД малий бізнес практично позбавлений можливості займатися інноваційною діяльністю. Для того, щоб він зміг стати провідником інновацій, необхідні правове врегулювання статусу малих інноваційних підприємств, створення нових інституційних і організаційних форм підтримки інноваційної діяльності, посилення взаємодії по лінії наука-виробництво, стимулювання кооперації великих і малих підприємств, а також створення умов для участі банків у фінансуванні інноваційної діяльності.

Практика показує, що розвиток інноваційної діяльності на підприємстві дає істотні соціальні результати. Зарплата на інноваційно активних підприємствах помітно вище, ніж на неінноваційних. Причому на підприємствах, що здійснюють нововведення на міжнародному рівні, вона вище майже в 2 рази. На цих підприємствах існує повна зайнятість, вище продуктивність праці, стабільна соціальна атмосфера, що сприяє розвитку людського капіталу [7,85].

Зусилля держави по стимулюванню інноваційної діяльності підприємств повинні бути сконцентровані на усуненні основних причин низької зацікавленості бізнесу в підвищенні інноваційної активності. У сфері підтримки інновацій потрібно чітко дотримуватися принципу, згідно з яким в ринковій економіці відбір інноваційних проєктів відбувається на основі проведення незалежної експертизи відносно науково-технічної і економічної доцільності, а не на підставі рішень міністерств і відомств.

Водночас існуюча структура управління науково-технологічною та інноваційною діяльністю в країнах з трансформаційною економікою є недосконалою і переобтяжена великою кількістю нескоординованих органів, що функціонують без належної взаємодії, комплексного і системного розподілу повноважень, ієрархії підпорядкування.

Важливою умовою розвитку інноваційної діяльності є створення інноваційної інфраструктури. На сьогодні в постсоціалістичних країнах вона знаходиться на етапі становлення. Для активізації інноваційної діяльності необхідно ввести конкурсне фінансування наукових та інноваційних проектів, розширити і упорядкувати систему фондів, які забезпечують фінансування наукових досліджень. Крім того, необхідно забезпечити стимулювання розвитку інституційних і організаційних форм підтримки інноваційної діяльності (технопарків, технополісів, науково-технологічних центрів). На регіональному рівні необхідно посилити співпрацю підприємницьких структур з науково-освітніми центрами (вузами, НДІ, конструкторськими бюро і т.д.). Науково-освітні центри є важливим сектором наукової діяльності в розвинених країнах. На них припадає значна частка фундаментальних досліджень і прикладних робіт. Їх взаємодія з підприємствами обумовить упровадження розробок у виробництво і збільшення величини їх фінансування.

Важливим компонентом інноваційного потенціалу країни є ресурси науково-технічної інформації. Разом із створенням загальної системи науково-технічної інформації необхідне вжити заходи інформаційної підтримки інноваційної діяльності на основі інтеграції ресурсів науково-технічної інформації, особливо на міжнародному рівні.

На практиці така інтеграція, наприклад, може бути досягнута в рамках комплексних міждисциплінарних програм, проблемно-орієнтованих інформаційних баз і банків даних фундаментальних і прикладних наукових досліджень з використанням уніфікованих програмних і технічних засобів, розвитку комп'ютерних мереж передачі даних в створюваній системі технологічних ресурсів [5,117].

Важливу роль у розвитку інноваційної діяльності має активізація міжнародної співпраці в інноваційній сфері. Адже інновації, особливо стратегічного характеру, як правило, не обмежуються національними рамками. Результати дослідження показують, що мали договірні відносини з іноземними партнерами 78,7% промислових підприємств і 61,8% науково-технічних організацій Росії. В Білорусії відповідно 93,5% і 78,7%, Киргизстані – 71,1% і 68,3%, Молдові – 80,0% і 58,6%, Україні – 55, 9% науково-технічних організацій. Частка країн СНД є переважаючою в міжнародній співпраці постсоціалістичних країн. Значна частка підприємств і організацій має договірні відносини з партнерами з інших європейських країн, особливо з суміжними. При цьому промислові підприємства більш активні в своїй міжнародній діяльності, ніж науково-технічні організації. Чисельність підприємств і організацій, що встановили договірно-правові відносини з фірмами країн Південно-Східної Азії коливається від 3,2% науково-технічних організацій в Киргизстані до 27,9% науково-технічних організацій Білорусії; з фірмами країн Північної Америки – від 2,2% науково-технічних організацій України до 19,7% промислових підприємств Росії. Слабо представлені в економічному і науково-технічному співробітництві країни Латинської Америки, а також інших регіонів світу [8].

За змістом економічного і науково-технічного співробітництва підприємств і організацій мали місце договори про спільне здійснення виробничої діяльності - 5,9% організацій галузевої науки Росії, 9,8% - Білорусі, 1,6% - Киргизстана, 8,6% - Молдови, 2,2% - України [8]. Лише незначна частка підприємств і організацій здійснювали спільну із зарубіжними партнерами інноваційну діяльність. Резерв підвищення інноваційної активності за рахунок міжнародної співпраці залишається фактично невикористаним. Важливу роль у встановленні і розвитку зв'язків із зарубіжними партнерами має чинник привабливості моделей і досвіду економічного розвитку тих або інших країн та рівень розвитку економічних зв'язків між країнами.

Вітчизняний і світовий досвід підтверджують необхідність комплексного нормативно-правового регулювання і економічного стимулювання розвитку науки і інновацій. Цікавим в даному аспекті є досвід Молдови, де ухвалений Кодекс законів про науку і інновації. В ньому чітко визначені правові, фінансові і організаційні стимули, направлені на підвищення рівня розвитку фундаментальних і прикладних досліджень, заохочення нововведень і технологічних інновацій, упровадження яких в практику дозволить підвищити ефективність наукових досліджень. В Кодексі сформульовані нові принципи концентрації бюджетних засобів на пріоритетних напрямках в рамках Академії наук Молдови. Відповідно до Кодексу, наукові розробки звільняються від податку на прибуток, введена нульова ставка податку на додану вартість, не стягуються митний збір на обладнання, інструменти і матеріали, що імпортуються для проведення фундаментальних досліджень [9,139].

Для розвитку інноваційної діяльності необхідне підвищення матеріального стимулювання праці у сфері науки і освіти. В цьому аспекті для країн з перехідною економікою представляє великий інтерес досвід Польщі, де перехідний процес характеризувався зростанням диференціації оплати праці при значному підвищенні віддачі від людського капіталу. Якщо в 1987 р. високооплачуваний шахтар заробляв на 63% більше, а високооплачувані робітники в промисловості і будівництві лише трохи менше, ніж професор сфери НДДКР, то в 1992 році високооплачуваний спеціаліст сфери НДДКР заробляв в 1,5 рази більше високооплачуваного робітника в промисловості і будівництві, і в 2 рази більше високооплачуваного працівника сфери торгівлі [10,87].

Отже, орієнтація державної політики на підвищення статусу науки і освіти, стимулювання інноваційної активності приватного сектора, сприяння експорту високотехнологічної продукції дозволить постсоціалістичним країнам перейти на інноваційний шлях розвитку. Розвиток інноваційної діяльності повинен стати невід'ємною складовою реформування економік країн з трансформаційною економікою, адже недостатня увага до розвитку науково-технологічної сфери обумовлює структурну деформованість їх економік та домінування низькотехнологічних виробництв, які малосприйнятливі до наукових досягнень і не можуть забезпечити підвищення конкурентноздатності економік цих країн. Подальші дослідження зазначеної проблеми повинні проводитись у напрямі пошуку механізмів стимулювання розвитку інноваційної діяльності, активізації міжнародного співробітництва в науково-технічній сфері та підвищення комерціалізації результатів наукових досліджень у країнах з трансформаційною економікою.

Література:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. зб. – К.: Держкомстат, 2006. – 360 с.
2. www.belisa.org.by – Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научнотехнической сферы
3. Державне управління науково-технічними та економічними процесами реалізації Україною стратегічного курсу на європейську і євроатлантичну інтеграцію. Випуск 25 / Заг. ред. В. П. Горбуліна. – К.: ДП «НВЦ» Євроатлантикінформ», 2006. – 272 с.
4. Расулев А., Воронин С., Юсупова Н. Проблемы активизации инновационной деятельности в Узбекистане и ценовая и налоговая политика государства // Общество и экономика. – 2007. – №2-3. – С. 111-128.
5. Орешенков А. Построение инновационной системы как условие технологической модернизации экономики Беларуси // Общество и экономика. – 2006. – №11-12. – С. 108-117.
6. Малинецкий Г., Медведев И., Митин Н. Инновации для экономического роста. Взгляд из России // Безопасность Евразии. – 2002. – №3. – С. 36-84.
7. Косалс Л. Технологические инновации в России: социально-экономический аспект // Общество и экономика. – 2001. – №7-8. – С. 78-94.

8. Лисин Б.К., Фридлянов В.Н.. Инновационный потенциал как фактор развития Межгосударственное социально-экономическое исследование // [www. inti.kz](http://www.inti.kz) –национальный центр научно-технической информации республики Казахстан
9. Тимуш А. Социально-экономические аспекты реформирования науки в республике Молдова // Общество и экономика. – 2007. - №9-10. – С. 139-146.
10. Варшавский А. Е. О рекомендациях по сохранению и дальнейшему развитию российской науки // Экономика и математические методы. – 2003. – Том 39. - №2. – С. 86-105.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., академіком Амошою О.І. 21.05.08

Надійшла до редакції
12.05.08



УДК 330.341.1:658

Котляренко Д.В.

ДО ПИТАННЯ ПРО ПРОГНОЗУВАННЯ СПОЖИВАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ ВЕЛИКИМИ ПРОМИСЛОВИМИ ЦЕНТРАМИ

Стаття присвячена питанням оцінки структури енергоспоживання регіонів та міст в контексті розробки управлінських заходів з оптимізації витрат енергії.

The article devoted to problem of estimation the structure of energy consumption of cities and regions to make managerial decisions on consumption optimization.

Програма діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політиків" [1] має явно виражений гуманітарний характер і пов'язана з такими моментами, як "побудова громадянського суспільства, забезпечення свободи слова, культурно-духовних потреб, якісної освіти та науки, свободи віросповідання, сучасної медицини, безпечного довкілля" тощо. Питання ж задоволення зростаючих енергетичних потреб громадян, без чого, як показує світовий досвід, неможливий перехід суспільства на більше високий щабель розвитку, в урядовому проекті згадані мимохіть, та й то в розділі "Агропромисловий комплекс і розвиток сільської місцевості": "всебічний розвиток сільської місцевості, спрямований на досягнення соціально-комфортних розумів життя сільських жителів". Однак проблема не менш актуальна й для жителів великих міст. Якщо, приміром, звернутися до даних про річну витрату електроенергії по м. Донецьку, то з'ясуються наступні моменти.

З урахуванням чисельності населення м. Донецька (1005 тис. мешканців на 01.01.07) середнє по місту електроспоживання становить порядка 4378 кВт.годин на людину, що істотно вище загального по Україні, та за даними Світового Банку в 2003 р. дорівнювало 2229 кВт.год на душу населення.

Сталий у м. Донецьку загальний рівень споживання електроенергії, як можна помітити за даними з табл. 2, відповідає показникам країн з досить розвинутою економікою, наприклад, Кіпра (4425 кВт.год/люд.), Словаччини (4222 кВт.год/особу), Греції (4232 кВт.год/люд.).

Таблиця 1.

Показники витрати електроенергії в 2006 р.

Споживачі	Витрата електроенергії, млн. кВт*год	Частка від загального, проц.	Сума нарахувань, тис. грн.
Всього, у т.ч.:	4400,5	100	1144377,1
промисловість	2092,4	48	644101,8
населення	647,9	15	90705,4
ЖКГ	500,4	11	187358,4

Однак варто звернути увагу на споживання енергоресурсів безпосередньо населенням. Для Донецька воно укладається в 15- процентну норму від загальної витрати, що разюче відрізняється від запитів жителів західних країн. Скажемо, у Каліфорнії (США) населення споживає порядку 30%, комерційні структури — 36%, промисловість — 21%, сільське господарство — 7% [1]. Енергоємна міська промисловість Донецька і його неефективне ЖКГ "маскують" низький рівень ресурсної забезпеченості життя міського населення (порядку 50 кВт.год на місяць). Така ж картина в сусідньому з Донецьком Маріуполі, що при населенні близько 500 тис.чл. (0,5 від чисельності жителів Донецька) має загальну питому витрату електроенергії більш ніж в 1,2 рази більше донецького, що пояснюється високою енергоємністю промислового сектора в Маріуполі (0,8 від витрат електроенергії промисловістю Донецька).

Енергоспоживання, як таке, і споживання електроенергії, зокрема, тісно корелює з рівнем індустріальної розвиненості країн. Якщо не зважати на групу з умовною назвою "північна", куди входять Норвегія, Швеція, Фінляндія, Ісландія з витратою 18592 ± 7487 кВт.год на людину, то в державах з розвиненими й постіндустріальними економіками цей показник перебуває в інтервалі 5536 ± 580 кВт.год. Приміром, житель Бельгії споживає за рік у середньому 7592 кВт.год; Швейцарії — 7381; Франції — 6606; Німеччини — 6046; Великобританії — 5618 кВт.год/люд.

Україна в співтоваристві з Росією, Польщею, Угорщиною, Туреччиною, Румунією входить у кластер, для якого характерно питоме споживання електроенергії в межах 2607 ± 525 кВт.год на мешканця [1].

Очевидно, що розвиток українського суспільства призведе до зростання споживання енергоресурсів, насамперед, у великих промислових центрах. Недооцінка цього фактора й неготовність до цього енергетики країни й регіону чреваті катаклізмами, як це трапилося, наприклад, у Каліфорнії початку ХХІ століття [1].

Тому метою даної роботи є визначення підходу до прогнозування споживання електроенергії у великих промислових центрах.

Стандартний хід розвитку країн характеризується нелінійним ефектом переходу частки аграрного сектора в комплекс сервісного обслуговування в міру індустріалізації країни (Рис.1 і Рис.2).

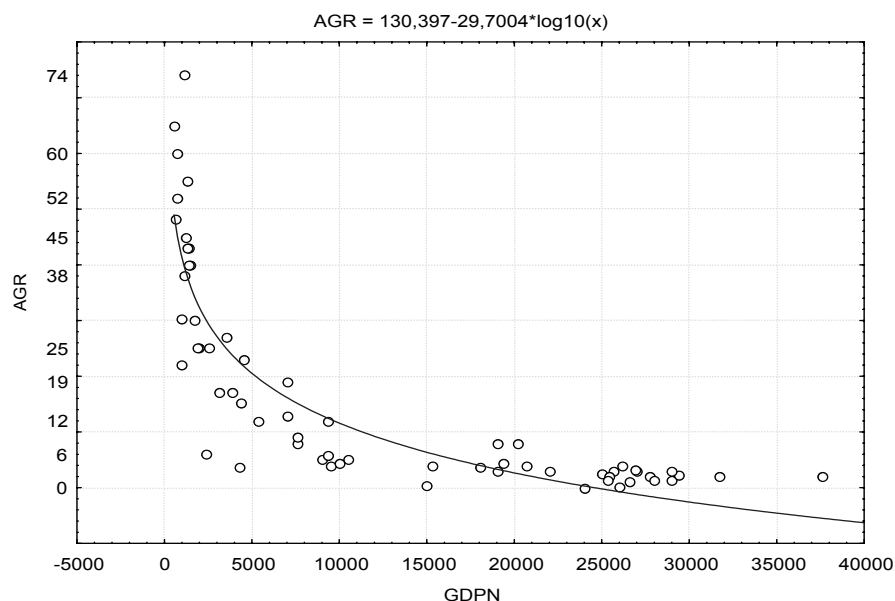


Рис 1. Зміна частки аграрної складової — Agr, проц. — у міру росту показника ВВП на душу населення — GDPN, дол. США/люд.

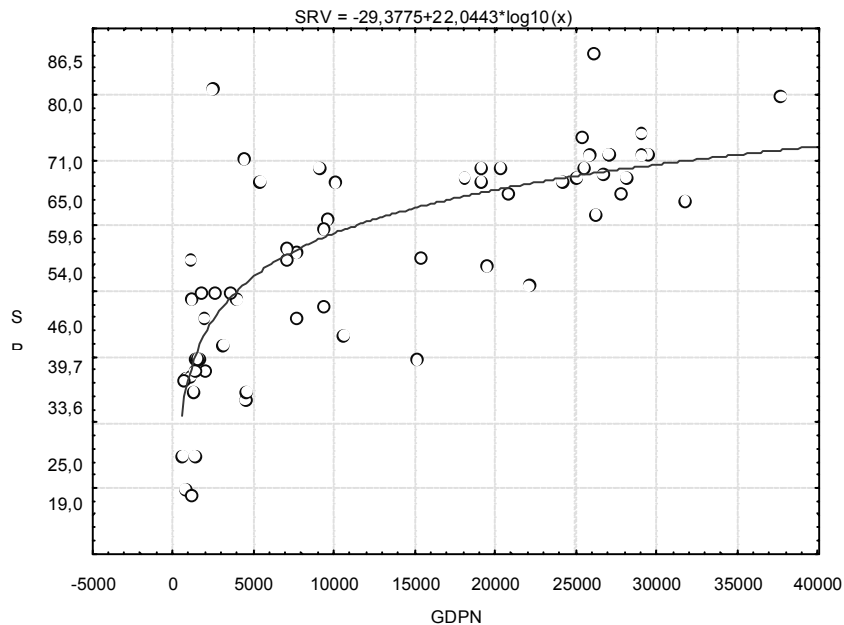


Рис. 2 Зміна частки сфери послуг (проц.) у міру зростання показника ВВП на душу населення (дол. США/люд.)

Якщо прийняти ступінь розвитку економіки країн з мінімальним промисловим виробництвом за 0, то показник постіндустріальної стадії відповідає одиниці. Таким чином, індекс розвиненості країн, як показали дослідження [1], може бути охарактеризований інтегральною змінною, залежною від частки аграрної складової у ВВП і питомого показника ВВП, обчисленого в доларах США на душу населення.

INTA = 0...1.

У табл. 2 зведені показники питомого споживання електроенергії по країнах Європи й інтегральні показники їхньої індустріальної розвиненості, у табл. 3 — узагальнені по кластерах характеристики [Ошибка! Закладка не определена.]. Статистичні нормативи представлені з імовірністю 0,95.

Формування трьох кластерів по енергоспоживанню й розвиненості економіки країн зроблено, як сказано в [5], автоматично з використанням програми Statistica® [2]

Таблиця 2.

Енергетичні характеристики й показники індустріальної розвиненості кластерів європейських країн

Номер кластера	Кількість країн	Питоме енергоспоживання, кВт.год/люд.	Індекс індустріальної розвиненості
1	5	18592±7487	0,980±0,040
2	17	5536±580	0,875±0,078
3	12	2607±525	0,538±0,094

Очевидно, що споживання електроенергії це детермінований процес, певним чином залежний від кліматичних умов і економічного розвитку країни. Оскільки Україна не належить до числа північних країн, доречно говорити про те, що визначальним по

споживанню енергоресурсів служить розподіл ВВП на душу населення й розміри внеску аграрного сектора в економіку.

В принципі, вищесказане справедливо й для міст-держав. Так, витрата електроенергії на мешканця постіндустріального Сінгапуру становить 6,7 тис.кВт.год (населення 4,6 млн. осіб.), Гонконгу (7,0 млн. осіб) — 6,4 тис.кВт.год на рік.

Як було показано, високі ступені розвитку економіки проявляються в розвитку сфери послуг. У постіндустріальних країнах її внесок у структурі ВВП становить порядку 80%. Тому зі зростанням рівня економічного розвитку суспільства неминуча реструктуризація енергоспоживання, що відповідає новим запитам споживачів, серед яких все більшу роль грає населення. Тому, розробляючи стратегію розвитку міста на довгострокову перспективу, варто враховувати не стільки зміну чисельності городян, скільки зміну якості їхнього життя.

Недооцінка попиту на енергоресурси чревата енергетичною кризою й більшими економічними збитками. У Каліфорнії, наприклад, однією із причин вибухнувшої в 2000 р. кризи став небувале через спеку зростання споживання електроенергії, що перевищило на 30% зимовий попит. Звичайно, не можна скидати з рахунків і помилки в реформуванні регіонального оптового ринку електроенергії, але й побутові кондиціонери були не останнім фактором. Підвищення тарифів і створення штучного дефіциту не змогли змусити великих споживачів знизити витрати. Промислові й комерційні підприємства зволіли платити більші штрафи, але не відмовляти собі в електроенергії. Слідом за цим почалися відключення. Фінансові втрати Силіконової долини при відключенні електроенергії тільки за один день за оцінками фахівців становили біля \$100 млн. [2].

Оскільки економіка міста докорінно відрізняється від економічного укладу країни й регіону, для розрахунку відповідного інтегрального індексу необхідний особливий підхід. У цьому плані використовують методи аналізу, засновані на застосуванні математичної статистики. Доцільно співставити економічні показники й відомості про витрату енергоносіїв у різних містах України як із розвинутою великою промисловістю, так і не обтяжених такою. Досить цікавої в зазначеному зіставленні може виявитися статистика столичного Києва, одного з найбільших міст Європи.

Усвідомлюючи всю складність одержання інформації про життєдіяльність великих закордонних населених центрах, особливо Європи й США, автор усвідомлює про те, що без відповідних даних буде важко розробити методологію прогнозування енергоспоживання в українських містах і регіонах.

Окремим завданням є вибір номенклатури показників, що характеризують економічну діяльність і рівень життя окремих міст. Спеціальні прийоми аналізу будуть потрібні, у силу "непрозорості" статистики енергоспоживання, для аналізу обсягів міських енерговитрат і структурі витрати електроенергії.

Все відзначене визначає склад необхідних наукових досліджень, серед яких:

- по-перше, необхідно визначитися зі статистичними показниками, що характеризують рівень життя міського населення, а також економічної діяльності підприємств міста;
- по-друге, одержати дані про витрати електричної енергії різних категорій міст, а також про структуру енергоспоживання основними секторами (промисловість, населення, ЖКГ, транспорт та ін.);
- у третіх, співставити показники міст країн, що перебувають на різних стадіях економічного розвитку;
- по-четверте, розробити методикку прогнозування енергоспоживання містами, що ставляться до різних категорій по економічній діяльності.

Література

1. Український прорив: для людей, а не політиків" / Проект Програми діяльності Уряду.— 21.12.07.— [Електронний документ].— Формат доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk>
2. Джон Бесант Джонс. Обзор Калифорнийского энергетического кризиса // Матеріали міжнар. конф. „Досвід реформування енергетичних ринків” (Київ, 13-14 червня 2001 р.).— К. : М-во палива та енергетики України; НКРЕУ.— 2001.— С. 245-272.
3. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / За ред. С.І.Юрія, Є.В. Савельєва.— К. : Знання, 2007.— 595 с.
4. Сергеев С. Калифорнийский кризис: частные интересы против социальных // Экономист.— 2002.— № 8.— С. 10-17.
5. Амоша А.И., Аптекарь С.С., Аль—Хазалех М.М., Череватский Д.Ю. Оценка индустриальной развитости стран мира.— Донецк : ИЭП НАН Украины, 2006.— 32 с.
6. Боровиков В.П., Боровиков И.П. Statistica®. Статистический анализ и обработка данных в среде Windows®.- М.: Информационно-издательский дом “Филинъ”, 1997.- 608 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., академіком Амошою О.І 10.03.08

Надійшла до редакції
22.03.08



УДК 330.322.2:336.71:336.717.061

Алексеев І.В., Віблій П.І.

ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

Аналізуються переваги створення вертикально інтегрованих структур. Пропонується методика експрес-аналізу ефективності створення вертикально інтегрованих структур.

Advantages of creation of the vertically integrated structures are analyzed. A method is offered express - analysis of efficiency of creation of the vertically integrated structures.

Необхідність створення і розвитку вертикально інтегрованих структур (ВІС) неодноразово висловлювались на різних конференціях і в наукових публікаціях. Світовий досвід свідчить, що єдиний шлях, який веде до становлення конкурентоспроможних промислових структур, - концентрація капіталу і виробничих потужностей, їхня інтеграція за вертикальним технологічним принципом. Така інтеграція підвищує ефективність виробництва за рахунок зниження транзакційних витрат і зменшення непрямого оподатковування проміжних продуктів виробництва.

Висока ліквідність продукції, значні основні фонди і конкурентоспроможність є гарантією того, що іноземні інвестори розглядають вертикально інтегровану структуру як надійного партнера, проекти якого можна упевнено фінансувати. У свою чергу, ВІС здатна забезпечити цим інвестиціям належну віддачу.

Такий розвиток дозволить вирішити завдання побудови корпоративної структури, здатної успішно конкурувати на зовнішніх ринках. Тільки через розвиток вертикально інтегрованих структур українські підприємства зможуть вийти на світові ринки і бути гідними конкурентами.

Дослідженням проблеми аналізу ефективності формування вертикально інтегрованих структур займалися провідні українські та російські вчені. Серед них П.Ю. Буряк [1], Ю. Винслав [2], В.М. Горбатов [3,8], С.Б. Гальперін [4], М.А. Денисенко [5], А.С. Динкін [6], Н.Ю. Калач [7], М.О. Кизим [8], В.Е. Криворожко [9], О.Б. Уткін [9], І.С. Шиткіна [10].

Ними запропоновано різноманітні шляхи щодо ефективності формування вертикально інтегрованих структур.

П.Ю. Буряк досліджував теоретичні та методологічні аспекти створення в Україні інтегрованих підприємницьких структур (ІПС), зокрема він зазначає, що корпоративна форма організації підприємницької діяльності, яка є домінуючою в світі в застосуванні до великих за масштабами діяльності підприємств, відкриває широкі можливості щодо збільшення складного моделювання міжфірмових відносин, використовуючи безліч варіантів створення інтегрованих корпоративних структур, заснованих на перевагах корпорації [1].

На думку вчених Я.Д. Вишнякова, А.В. Колосова А.В., при застосуванні пропонованого ними методу розрахунку коефіцієнта менеджменту як відношення виручки від реалізації продукції до поточних зобов'язань підприємства буде більш точно визначати, наскільки ефективно використовує підприємство можливі джерела одержання прибутку [11].

В даний час переваги створення вертикально інтегрованих промислово-фінансових груп визначаються на основі зіставлення вхідних і вихідних грошових потоків з урахуванням дисконтування, а спеціалізовані методи для оцінки ефективності створення вертикально інтегрованих структур у вітчизняній практиці не використовуються.

Методика визначення чистого дисконтованого доходу (методика ЮНИДО, розроблена у 1978 році під егідою ООН), безумовно, може бути застосована до оцінки економічної ефективності створення вертикально інтегрованих структур. У цій методиці запропоновано порівнювати різночасні витрати і результати на основі приведення їх до початкового або наперед заданого фіксованого моменту часу шляхом дисконтування [5]. Однак застосування її доволі трудомістке.

При аналізі ефективності створення вертикально інтегрованих структур використовують трьох, п'яти та семи факторну модель Альтмана [12], а також модель Спрінгейта [13].

Вихідною позицією трансформування вертикально інтегрованих структур в економіці України має стати їх інтеграція в європейську та світову економічні системи, зокрема в СОТ, яка супроводжуватиметься посиленням конкуренції вітчизняних та іноземних машинобудівних підприємств. У сучасній світовій економіці висока конкурентоспроможність товару є запорукою успіху підприємств. У зв'язку з цим машинобудівні підприємства витрачають великі кошти на науково-дослідницькі та конструкторські розробки з метою завоювання свого місця на світових ринках.

Цілями даної статті є аналіз переваг створення вертикально інтегрованих структур. Пропонується методика експрес-аналізу ефективності створення вертикально інтегрованих структур.

Виробничо господарським структурам (ВГС) в Україні притаманні деякі особливості. По-перше, вони мають чітко виражений регіональний характер. Для кожного регіону України можна визначити провідну галузь виробництва. По-друге, практично всі виробничо господарські структури мають представників у вищих органах державної влади, що зменшує ризики. Успішність у бізнесі в Україні великою мірою залежить від законодавчих та урядових рішень. По-третє, національний капітал переважно орієнтований на економічні відносини з Російською Федерацією та країнами, які не входять до Європейського Союзу. Він не може конкурувати з американськими корпораціями.

Проте, входження України у СОТ вимагає від ВГС вивчати й враховувати світові тенденції, брати приклад щодо ринкової поведінки з провідних транснаціональних корпорацій. У різних сферах світової економіки відзначається тенденція до укрупнення і глобалізації виробництва. Ця тенденція особливо наочно простежується в машинобудівній та алюмінієвій промисловості. У виробництві первинного алюмінію в США, наприклад, частка компанії «ALKOA» досягає 74%, а в Канаді частка компанії «ALKAN» перевищує 70%.

Ці компанії привселюдно оголосили про свої наміри подальшої монополізації виробництва глинозему і первинного алюмінію.

Міжнародний досвід світових лідерів машинобудування свідчить, що саме вертикальна інтеграція дозволяє з'єднати воедино технологічний цикл на окремих

підприємствах: від видобутку сировини і його переробки до виробництва продукції і підвищити їхню конкурентоспроможність на світових ринках.

Наприклад, інтегрована структура компанії дозволяє їй значно знизити сировинну складову в собівартості кінцевої продукції. У структуру такої компанії можуть входити бокситові рудники, глиноземне виробництво, алюмінієві заводи, виробництво металургійних напівфабрикатів та кінцевої продукції. Завдяки технологічній вертикалі, що дозволяє будувати внутрішні розрахунки за ціною, близької до собівартості вдається заощаджувати близько 40% витрат на кожній тонні сировини (глинозему), в порівнянні з виробниками, що працюють на зовнішній сировині.

Понад 80% усього виробленого в Україні первинного алюмінію йде на експорт, що обумовлено втратою внутрішнього платоспроможного попиту з боку машинобудівних галузей і, насамперед, авіаційної промисловості.

При вступі України до СОТ основні параметри, які треба врахувати для прогнозування, є співвідношення між експортом та імпортом продукції машинобудування. Основними критеріями при цьому мають бути ціна та споживча привабливість (комфорт, дизайн, надійність).

Щодо ціни, то продукція українського машинобудування в декілька разів дешевша за аналогічну іноземну, і за цим параметром є конкурентоспроможною. Щодо споживчої привабливості, то підприємства машинобудування не мали можливості протягом останніх років запровадити комплексну технологічну перебудову виробництва і тому вимушені виготовляти техніку на основі застарілих технологій. Унаслідок цього багато виробів, які виготовляють, мають застарілий дизайн і недостатню якість порівняно з аналогами передових іноземних фірм.

Можливості експорту та імпорту продукції, крім названих вище параметрів, зумовлені економічною спроможністю ринку щодо її придбання.

Продукція ж машинобудування України може експортуватися у країни які переважно не є членами СОТ.

Щоб українська продукція виробничого призначення конкурувала на ринках Західної Європи та Північної Америки, підприємствам машинобудування необхідно провести низку заходів для гармонізації стандартів, розробки нових моделей машин і модернізації виробничих процесів.

Вступ України до СОТ на короткострокову перспективу, не буде мати істотного впливу на підприємства машинобудування; у середньостроковій перспективі, після стабілізації її економічного становища, вітчизняні підприємства машинобудування, за умови відповідного фінансування, налагодять виробництво привабливої для споживача техніки, вийдуть на світовий рівень її якості і не зазнають збитків, а інакше втратять до 50% обсягів реалізації.

Вихід українських алюмінієвих підприємств на світовий ринок з метою забезпечення власного виживання призвів, по-перше, до різкого зниження ціни на алюміній і, по-друге, до різкої конкуренції із західними виробниками алюмінію. Український алюміній є більш конкурентоспроможний на світовому ринку за рахунок значно нижчих витрат на заробітну плату в структурі собівартості металу в порівнянні з західними виробниками алюмінію і порівняно низьких тарифів на електроенергію. Однак цих конкурентних переваг явно недостатньо, тим більше, що ціни на електроенергію для підприємств алюмінієвої промисловості, в останні роки зростають. Також істотно підвищилися тарифи на залізничні перевезення. Названі фактори призвели до значного росту витрат на виробництво алюмінію. Тому для виживання алюмінієвим підприємствам необхідно було

здійснити пошук нових шляхів підвищення ефективності виробництва, заснованих на структурних змінах, в тому числі шляхом формування ВІС.

Щоб успішно протистояти динамічній конкуренції іноземних транснаціональних компаній, життєво необхідно створювати свої великі корпорації, орієнтовані на діяльність на світовому ринку металів, і поява вертикально інтегрованих структур - необхідний етап у становленні вітчизняних ТНК.

В металургійній промисловості технологічні особливості виробництва значною мірою визначають саму ідею вертикальної інтеграції окремих підприємств у єдине ціле.

У кольоровій металургії найбільш трудомістким і капіталомістким процесом є етап пошуку і видобутку руд. Боксити - сировина, з якої виробляється алюміній, - залягають, як правило, на значних глибинах і є в обмеженій кількості. Важким і затратним є процес переробки сировини в алюміній. Спочатку боксити переробляють у глинозем, а потім, шляхом електролізу, переплавляють в алюміній.

При цьому досить великі кошти витрачаються на оплату електроенергії - виробництво алюмінію дуже енергоємне. На виробництво 1 тонни алюмінію затрачається від 13,5 до 15 тис. Квт/год. Тому головним фактором для здешевлення виробництва алюмінію є дешева електроенергія.

В Україні дешева електроенергія виробляється на атомних та гідроелектростанціях (ГЕС), біля яких і розташований найбільший завод з виробництва алюмінію ТзОВ "Український алюміній" та найбільший глиноземний завод ВАТ "Миколаївський глиноземний завод".

Для підвищення конкурентоспроможності підприємств з виробництва алюмінію і підвищення їхньої ефективності виробники останнім часом стали активно створювати вертикально інтегровані холдинги.

До найважливіших передумов вертикальної інтеграції підприємств відносять такі:

- забезпечення контрольованими джерелами сировинного забезпечення;
- прагнення алюмінієвих підприємств до контролю над ринками збуту кінцевої продукції (спочатку виплавленого алюмінію, а потім і алюмінієвого прокату);
- можливість економії на масштабах виробництва завдяки концентрації капіталу і виробництва, єдиній інфраструктурі і можливості маневру капіталом, потужностями, потоками сировини і продукції;
- необхідність створення ефективно керованої організації виробництва і збуту готової продукції, обумовлена природними, технологічними й економічними факторами;
- сприяння інтеграції вертикально структурованих компаній у світовий ринок і забезпечення конкурентоспроможності структур на світовому ринку металів.

Для оцінювання ефективності злиття невеликих підприємств у вертикально інтегровані структури використовують модернізовану Z-модель Альтмана, що описує фінансову стійкість окремо взятих підприємств до злиття і стійкість ВІС після злиття.

Названа Z-модель має вигляд:

$$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 1,0 \times X_5$$

X_1 - відношення робочого капіталу до загальних активів, де робочий капітал визначається як різниця між оборотними коштами і поточними (короткостроковими) зобов'язаннями;

X_2 - відношення накопиченого капіталу до загальних активів. Накопичений капітал - та частина капіталу корпорації, що утворилася за рахунок нерозподіленого прибутку минулих років;

X_3 - відношення балансового прибутку до загальних активів;

X_4 - відношення капіталу корпорації до суми заборгованості;

X5 - відношення обсягу продажів до загальних активів. [9].

Порівняння величин Z-моделі до і після злиття дозволяє зробити висновок про ефективність створення ВІС. Якщо величина Z після злиття зросла в порівнянні з величинами Z підприємств до злиття, то інтегрована структура має більшу фінансову стійкість, ніж окремі підприємства.

Особливість використання експрес-аналізу на відміну від звичайного аналізу характеризується простотою та швидкістю розрахунків. Слід зазначити, що для експрес-аналізу ефективності створення ВІС досить офіційно опублікованих звітів про діяльність підприємств і не потрібно додаткової економічної інформації, що, як правило, є строго конфіденційною.

Для адаптації експрес-аналізу ефективності створення ВІС стосовно до алюмінієвої промисловості пропонується змінити склад факторів, що входять у Z-модель. Виконаний аналіз показав, що основним значимим фактором, що істотно впливає на фінансову стійкість підприємства в кольоровій металургії, є коефіцієнт поточної ліквідності, потім у порядку спадання впливають: показник загальної платоспроможності; рентабельність власного капіталу; коефіцієнт капіталізації підприємства; коефіцієнт менеджменту; коефіцієнт забезпеченості підприємства власними коштами.

Виходячи з вищевикладеного, для моделі експрес-аналізу ефективності створення ВІС використовуються наступні показники:

X1 - показник загальної платоспроможності підприємства;

X2 - рентабельність власного капіталу підприємства;

X3 - коефіцієнт капіталізації підприємства;

X4 - коефіцієнт менеджменту, що визначається як відношення виручки від реалізації до поточних зобов'язань підприємства;

X5 - коефіцієнт забезпеченості підприємства власними коштами.[5].

На відміну від Z-моделей, що використовуються для оцінки фінансової стійкості підприємства з урахуванням ранжирування ступеня впливу кожного фінансового показника на загальну платоспроможність, у моделі, що застосовується для експрес-аналізу ефективності створення ВІС в алюмінієвому комплексі, немає необхідності вводити додаткове ранжирування фінансових показників. Іншими словами, пропонується модель для експрес-аналізу має виглядати так:

$$R = X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5 > 0$$

Коефіцієнт капіталізації підприємства у вітчизняних умовах, коли вартість капіталу підприємства в балансі занижена, дозволяє з достатнім ступенем точності оцінити ризик банкрутства підприємства. Застосування методу розрахунку коефіцієнта менеджменту як відношення виручки від реалізації до поточних зобов'язань підприємства також обумовлено особливостями вітчизняної системи оподаткування. Звичайно коефіцієнт менеджменту визначається як відношення прибутку до виручки. Однак в українських умовах підприємство прагне до зниження бухгалтерського прибутку всіма доступними методами. Тому стандартний розрахунок коефіцієнта менеджменту не дозволяє реально приймати рішення, що стосуються фінансової стійкості підприємства.

Методика використання моделі експрес-аналізу ефективності створення ВІС полягає в наступному. Визначається рейтингове число для кожного підприємства, що передбачається включити до складу ВІС, до злиття. При цьому розраховуються фінансові показники, що входять до складу розрахункової формули. Потім рейтингові числа підприємств підсумовуються. Після цього визначаються фінансові показники ВІС, утвореної в результаті злиття підприємств, і розраховує рейтингове число. Якщо рейтингове число ВІС перевищує значення сумарного рейтингового числа окремо узятих

підприємств до їхнього злиття, то об'єднання ефективне. Якщо ні, то об'єднання недоцільне.

Ефективність використання запропонованої методики розглянемо на гіпотетичному прикладі створення вертикально інтегрованого комплексу на базі ряду алюмінієвих підприємств. Ефект від результатів інтеграції розглянутих підприємств алюмінієвого комплексу і гідроелектростанції за традиційною методикою оцінювався з погляду максимізації прибутку і росту капіталізації об'єднання, що забезпечує підвищення вартості бізнесу, що розглядається як додатковий показник ефективності діяльності ВІС.

Ефект від результатів інтеграції за методикою експрес-аналізу ефективності створення вертикально інтегрованих структур оцінювався як ріст обраних фінансових показників ВІС після об'єднання підприємств у порівнянні із сумою цих показників до об'єднання.

Дані для проведення порівняльного аналізу, розраховані за середньостатистичними показниками роботи підприємств окремих видів економічної діяльності у 2007 році, наведені в таблиці.

Таблиця

**Показники ефективності створення вертикально інтегрованої структури
(умовний приклад) ***

№ п/ п	Фінансові показники	До злиття				Вертикал ьно інтегрова на структура після злиття
		Алюмініє вий завод	Завод з виробницт ва фольги	Металургі йний завод	ГЕС	
1	X ₁ - показник загальної платоспроможності підприємства	1,50	1,46	1,26	- 0,0029	2,07
2	X ₂ - рентабельність власного капіталу підприємства	0,45	0,49	-0,015	- 0,0095	0,17
3	X ₃ - коефіцієнт капіталізації підприємства	5,10	4,09	2,27	0,60	153,5
4	X ₄ - коефіцієнт менеджменту	1,09	0,79	1,98	0,57	1,19
5	X ₅ - коефіцієнт забезпеченості підприємства власними коштами	1,50	1,25	1,14	0,61	0,776
6	Рейтингове число R до злиття підприємств	9,64	8,08	6,635	1,7676	-
7	Сума рейтингових чисел підприємств до злиття	26,13				
8	Рейтингове число R після злиття підприємств	-	-	-	-	157,70

* Вихідні показники визначені авторами як середньостатистичні за [14].

Як впливає з даних таблиці, рейтингове число ВІС після злиття (157,7) значно вище суми рейтингових чисел окремих підприємств до злиття (26,13). Це наочно підтверджує висновок про те, що створення ВІС в алюмінієвій промисловості є економічно ефективним процесом. Це обумовлено, в основному, зниженням витрат за рахунок ефекту масштабу, забезпеченням контрольованими джерелами сировинного й енергетичного забезпечення, концентрацією капіталу і виробництва, контролем над ринками збуту кінцевої продукції.

Порівнюючи окремі фінансові показники підприємств до і після злиття, можна зробити висновок, що створення ВІС найбільшою мірою відбилося на коефіцієнті капіталізації, і показнику загальної платоспроможності підприємства. У зв'язку з цим великі підприємства більш привабливі для інвестицій з боку фінансових структур.

Особливий інтерес являє коефіцієнт менеджменту, що визначається як відношення виручки від реалізації до поточних зобов'язань (тобто, фактично, до боргів) підприємства. Виходячи з цього визначення: чим більше значення коефіцієнта менеджменту, тим ефективніше управління підприємством. Теоретично, при зміні коефіцієнта менеджменту в інтервалі від 1,0 до 2,0 виручка підприємства від реалізації продукції забезпечує повне покриття його поточних зобов'язань, що свідчить про якісний менеджмент підприємства. Подальше збільшення коефіцієнта менеджменту свідчить про зростання прибутку підприємства.

З даних таблиці впливає, що створення ВІС буде сприяти підвищенню якості управління цим комплексом.

Якщо порівнювати коефіцієнти менеджменту на окремих підприємствах до їхнього злиття у ВІС, можна відзначити, що найбільш слабкий рівень менеджменту відзначається на ГЕС. Це обумовлено низькою ефективністю управління фінансовими потоками, високою дебіторською заборгованістю і низьким відсотком покриття обсягу реалізації грошовими коштами (не вище 60% від всього обсягу реалізації).

Застосування розробленої методики експрес-аналізу ефективності створення ВІС на прикладі конкретних підприємств дозволяє зробити висновок про її ефективність, відносну простоту в порівнянні із застосуванням методики зіставлення дисконтованих грошових потоків.

До переваг пропонованого методу експрес-аналізу на основі порівняння фінансових показників варто також віднести можливість виявлення “вузьких” місць у діяльності підприємств, а також розроблення заходів для зниження можливих фінансових ризиків. В подальших дослідженнях доцільно було б докладніше зупинитися на виявленні та аналізі “вузьких” місць.

Сьогодні можна впевнено казати, що в Україні сформовано національний капітал, який може скласти конкуренцію іноземному. Слід забезпечувати нарощування виробництва аналогічної імпортній продукції на основі відповідних виробничих потужностей на вітчизняних підприємствах (судно- та літакобудування, верстатобудування, транспортного, металургійного, тракторного та сільськогосподарського машинобудування) за рахунок поступового скорочення імпорту продукції окремих галузей і видів виробництва.

У сучасних умовах активізація організаційного резерву розвитку економіки України набуває дедалі більшого значення для вирішення актуальних завдань суспільства. Необхідно розробити довгострокову стратегію організаційних перетворень на засадах раціонального поєднання різних типів підприємств з урахуванням вимог науково-технічного та соціального прогресу. Зокрема, слід здійснити відповідні наукові дослідження, щоб визначити чітку концепцію розвитку підприємств, в тому числі шляхом

формування ВІС, що об'єднують видобувну, металургійну та машинобудівну промисловість.

Література

1. Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури: перспективи розвитку в Україні. – Львів: Логос, 2003. – 564 с.
2. Винслав Ю., Дементьев В. И и др. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11,12. с. 27-41.
3. Горбатов В.М. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике: Монография / Ин-т проблем развития общества Х.: ИНЖЭК, 2005. – 167 с.
4. Гальперин С.Б., Дороднева М.В. та ін. Механізм аналізу і прогнозу діяльності корпоративних структур / Под ред. д.е.н. С.Б. Гальперина. – М.: "Издательский дом "новый век". – Ін-т мікроекономіки, 2001. – 65 с.
5. Зуденко В.В., Денисенко М.А. О разработке методики экспресс-анализа эффективности формирования вертикально интегрированных финансово-промышленных структур. // Менеджмент в России и за рубежом, №3, 2001г.
6. Динкин А.С., Соколов А. Интегрирование бизнес-группы в российской экономике // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – с.93.
7. Калач Н.Ю. Фінансові чинники інтегрованої корпоративної структури // Фінанси України. – 2001 - № 11. – с.52-53.
8. Кизим М.О., Горбатов В.М. Теоретичні основи моделювання конкурентної боротьби між інтегрованими структурами бізнесу / Кизим М.О., Горбатов В.М. // Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: Монографія. - Х.: ВД "ІНТЕК", 2006. – с. 92-115.
9. Уткин О.Б., Криворожко В.Е. Анализ эффективности функционирования нефтяных компаний. // Нефтегазовая вертикаль, №№ 2, 3, 1999г.
10. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: научно-практ. издание М.:Волтерс Клувер, 2006. – 648 с.
11. Вишняков Я.Д., Колосов А.В. Оценка и анализ финансовых рисков предприятия в условиях априорно враждебной окружающей среды бизнеса. // Менеджмент в России и за рубежом, №3, 2000г., с.106-110.
12. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance, 1968, September. - P. 589-609.
13. Springate, Gordon L.V., Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm // Unpublished M.B.A. Research Project, Simon Fraser University, 1978, January.
14. <http://www.ukrstat.gov.ua>

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Павленко І.І. 27.04.08*

*Надійшла до редакції
11.05.08*

УДК 658.436

Гудзь П.В.

**ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЇ З ІМПОРТУ НА
ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті обґрунтовується ефективне управлінське рішення по вибору умов здійснення імпоротної операції на промисловому підприємстві.

The effective administrative decision proves in article at the choice of conditions of realization of import operation at the industrial enterprise

Актуальність вибраної теми для дослідження обумовлена підвищенням ролі зовнішньоекономічного чинника в соціально-економічному розвитку бізнесу України. Зовнішньоекономічна діяльність має стратегічне значення в умовах вступу України у СОТ і є довгостроковим пріоритетом економіки. Для сучасного підприємства можливість виходу на зовнішній ринок – означає бути конкурентноздатним і відстоювати свої інтереси не тільки усередині країни, але і за її межами. Вихід підприємства на зовнішні ринки сприяє пристосуванню і адаптації економіки до системи міжнародних господарських відносин, формування економіки відкритого типу. Саме тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства – істотний чинник збільшення ефективності господарської діяльності як на рівні мікроекономіки, так і в масштабах всього національного господарства.

Рішення підприємства про вихід на міжнародний ринок може сприяти рішенням багатьох економічних проблем шляхом вибору відповідних зовнішньоекономічних пріоритетів. У зв'язку з цим особливої важливості набувають заходи, методи, моделі, стратегії, вироблені керівництвом підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а також їх кореляція з перспективними планами і програмами підприємства.

У економічній літературі питання митного регулювання ЗЕД розглядаються вітчизняними та іноземними вченими А. Гребельником, М. Згіровською, А.Філіпенко, Є.Савельєвим, Ю.Макогоном та іншими у методологічному, економіко-правовому, транспортно-логістичному, управлінському, галузевому в контексті. Разом з тим, недостатнє віддзеркалення в науковій літературі має товарно-видова і товарно-номенклатурна специфікація контрактів з постачання, розрахунки ціни мають свою специфіку і надають істотну роль в розвитку регіональних експортно-імпортних зон.

Мета роботи – обґрунтування ефективного управлінського рішення з вибору умов здійснення імпоротної операції на промисловому підприємстві. Предметом роботи є економічні відносини, що виникають при проведенні зовнішньоекономічної діяльності ЗАТ «Каучук».

Не дивлячись на те, що вихід на міжнародний ринок має нееластичний характер і не всім підприємствам зовнішньоекономічна діяльність досяжна через істотні витрати тільки на організацію і проведення бізнесу, все ж таки має сенс проводити дослідження і моніторинг зарубіжного ринку з метою визначення сприяючого моменту входу на арену міжнародної співпраці. В даний час для суб'єктів господарських відносин економічна ситуація детермінована додатковими стартовими можливості у зв'язку з офіційним рішенням СОТ від 7.02.2008 року щодо вступу України в організацію.

Функціонування економіки будь-якої країни припускає імпорт і експорт широкого асортименту товарів, а також наявність системи, що дозволяє однозначно застосовувати заходи тарифного і нетарифного регулювання до тих або інших товарів. У зв'язку з цим

ВТО була створена гармонізована система кодування і класифікації товарів. Гармонізована система включає опис всіх фізичних (рухомих) товарів, а також електроенергію, але не розповсюджується на послуги, права використання тощо. У зв'язку з технічним розвитком і світовим прогресом гармонізована система постійно змінюється і доповнюється. На базі гармонізованої системи кодування і класифікації товарів створені національні номенклатури більшості країн світу (в даний момент більше 150 країн, включаючи Україну). У Україні така система ідентифікується як український класифікатор товарів ЗЕД [1].

УКТ ЗЕД, фактично є класифікаторами товарів - систематизованим переліком товарів, що класифікуються, що дозволяє знаходити місце кожному товару, привласнювати йому певне умовне позначення, зване кодом товару. Від коду товару в більшості випадків залежить набір заходів регулюючого характеру при його ввезенні або вивозі. Непіддатливих класифікації товарів не існує.

Для визначення товарного коду товару необхідно мати чітку інформацію:

1. Що є даним товаром, власне, що це?
2. З чого він виготовлений?
3. Для чого він використовується?
4. У якому вигляді (якості) він використовується?
5. Чи єдине це можливе місце в класифікаторі?

Для визначення кодів по УКТ ЗЕД притягуються експерти, що спеціалізуються по конкретній групі товарів, мають професійні знання і досвід роботи. Експерти в своїй роботі керуються Положенням про порядок визначення кодів товарів по ТН ЗЕД, затвердженою Президією ТПП України від 23.04.97 р.

Оцінку ефективності ухвалення рішення при митному оформленні імпорту товарів розглянемо на прикладі закупівлі на постійній основі хімічних інгредієнтів і каучуків для виробництва гумово-технічних виробів. Як відомо, імпорт – це митний режим, згідно якому товари ввозяться на митну територію України для вільного звернення без обмеження терміну їх перебування на цій території і можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень. Імпорт товарів регулюється національним законодавством, політико-правовими обмеженнями, митним тарифом, системою ліцензування і іншими нетарифними заходами зовнішньоекономічного регулювання. Ввезення товарів на митну територію України в режимі імпорту передбачає:

- 1) представлення митному органу документів, які засвідчують підстави і умови ввезення товарів на митну територію України;
- 2) сплату податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію України згідно законам України;
- 3) дотримання вимог, передбачених законом, щодо заходів нетарифного регулювання і інших обмежень.

Документи необхідні для оформлення товарів і транспортних засобів в митний режим імпорту:

1. Платіжне доручення про оплату митних платежів на розрахунковий рахунок регіональної митниці.
2. Платіжне доручення, підтверджуюче оплату за послуги митного терміналу
3. Контракт, специфікація, додаткова угода.
4. Оригінали инвойса.
5. Сертифікат походження.
6. Картка акредитації при митниці
7. Довідка про декларування валютних цінностей

8. Книжка МДП.
9. Транспортна накладна CMR (AWB, залізнична накладна, коносамент).
10. Дозвільні документи (сертифікат якості, санітарно-епідеміологічний висновок, реєстрація МОЗ, Держстандарт і т.д.) – якщо необхідно.
11. Документи, які підтверджують вартість і код товару (прайс-листи, каталоги, технічний опис, попередні висновки за вартістю і кодом товарів і т.д.).
12. Платіжне доручення за карантинний огляд, завірене в Держкарантині.
13. Договір на декларування товарів при залученні до митного оформлення брокерських організацій [2].

При виборі контрагента необхідно вивчити як мінімум п'ять фірм країни, на ринок якої планує вийти підприємство [3, 4]. Необхідно здійснити аналіз продукції пропонуваною контрагентами на основі зіставлення характеристик, таких як ціна, якість, надійність - здатність вчасно поставляти товар, терміни постачання, цінові знижки, щоб не почати неналежний імпорту товарів. Тобто з усіх якнайкращих пропозицій вибрати оптимальне, яке відповідатиме специфіці ефективної діяльності виробництва.

Функція витрат на імпорту інгредієнтів має наступний вигляд

$$\text{Симп.} = \text{Ззпп} + \text{Рт, де}$$

Ззпп - витрати на покупку предмету виробництва;

Рт - витрати на транспортування;

Функція витрат на покупку каучуків на внутрішньому ринку країни має наступний вигляд

$$\text{Симп.1} = \text{Ззпп} + \text{Рт де}$$

Ззпп - витрати на покупку предмету виробництва;

Рт - витрати на транспортування;

На основі двох вищезгаданих показників будується індекс конкурентоспроможності товару (зіставлення вартісних характеристик товарів, що купуються на внутрішньому ринку до товарів, що імпортуються):

$$\text{До} = \text{Симп./Симп.1}$$

Якщо значення $\text{До} > 1$, то даний товар конкурентоздатний (вартість імпорту товару менше вартості вітчизняного); якщо $\text{До} < 1$ – вартість імпорту товару вища за вартість вітчизняного (не варто ризикувати); при $\text{До} = 1$ товар однаковий по конкурентоспроможності (можна вийти на світовий ринок, ретельно вивчивши його).

При необхідній нормі споживання (закупівлі) хімічних інгредієнтів і каучуків для виробництва РТИ на один квартал підприємство зіставляє цінові пропозиції внутрішнього і зовнішнього ринків. Аналіз цін внутрішнього ринку України дає можливість ідентифікувати нижчі ціни на вищезгадані інгредієнти на найбільш вигідних умовах закупівлі.

На основі отриманих даних проведемо аналіз. Додамо до вартості ціни відповідно вітчизняного і зарубіжного виробника вартість доставки, яка рівна твору витрат по доставці інгредієнтів з складу в м. Києві в м. Маріуполь на кількість поставок, в даному випадку – 3, тобто відповідно $1000 \cdot 3 = 3000$. Отримані результати дозволяють розрахувати прямий ефект від імпорту операції і коефіцієнт конкурентоспроможності товару (табл.1).

Аналіз приведених даних свідчить про те, що економічний ефект від здійснення імпорту операції є вагомим, ніж при аналогічній закупівлі інгредієнтів і каучуку на вітчизняному ринку. Тільки на валових витратах при даному об'ємі закупівель підприємство отримує вигоду в 61,67 тис. грн.

Таблиця 1

Визначення економічної ефективності здійснення імпортової операції

№	Найменування інгредієнта	Вага/ кг	Ціна на зовнішн. ринку / грн.	Ціна на внутр. ринку / грн.	Валові витрати на зовн. ринку	Валові витрати на внутр. ринку	Економ. вигода	Коефіцієнт конкурентоздатності товару
1	N, N - Diphenyl guanidine	50	18,2	20,33	910	1016,5	106,5	1,117033
2	MGO	100	3,78	12	378	1200	822	3,174603
	MBTS							
3	(2,2 -dibenzothiazoldisulfide)	500	13,45	15,75	6725	7875	1150	1,171004
4	Stearic acid (stearite)	1000	5,05	6,65	5050	6650	1600	1,316832
5	Colophony - GB/48145-2003	300			0	0	0	0
6	ZNO	3000	16,66	20,42	49980	61260	11280	1,22569
7	EPDM Vistalon 1696	8000	10,6	17	84800	136000	51200	1,603774
	Accelerator TMTD							
8	(Tetromethylthiuramdisulfide)	400	10,3	10,67	4120	4268	148	1,035922
9	Acetonanile TMQ	1000	11,7	12	11700	12000	300	1,025641
	N- cyclohexy l-2- benzothiazolsulfamide							
10	(CBS) (powder\ in granules)	400	19,59	18,25	7836	7300	-536	0,931598
	4,4' dithio dimorpholin							
11	(DTDM) or RHENOGRAN	150	21,96	26,26	3294	3939	645	1,195811
	HMDC-70/AEMD							
12	Santoflex IPPD-Pst, N-isopropil-N'-phenil-p-phenylenediamine	1000	36,05	28	36050	28000	-8050	0,776699
	Доставка на склад			3000				
	Разом				210843	272508,5	61665,5	1,292471

Для визначення коефіцієнта конкурентоспроможності співвіднесемо валові витрати на внутрішньому ринку до витрат товарів, що імпортуються. Коефіцієнт конкурентоспроможності товарів, що імпортуються, в трьох з 12-ти позицій більше одиниці (До > 1), що означає конкурентоспроможність імпортних інгредієнтів, тобто вартість імпортного товару менше вартості вітчизняного. Вивід однозначний – вигідно купувати хімічні інгредієнти для виробництва гумовотехнічних виробів на зарубіжному ринку.

Для остаточного визначення вартості зовнішньоекономічної угоди, розглянемо аналогічний приклад закупівлі інгредієнтів на зовнішньому ринку по приведеному алгоритму, але із залученням послуг експедиційної компанії Ltd. MASTERK SEA (м. Дніпропетровськ). Компанія Ltd. MASTERK SEA пропонує наступні тарифи по доставці вантажу на умові FOB Shanghai, Китай (по доставці вантажу з порту м. Шанхай, Китай в м. Маріуполь, Україна).

З розрахунку на 1 т вантажу послуги компанії, що включають базову страховку, видачу коносаментів, логістичні витрати, представлення інших інтересів в морських портах розвантаження/навантаження, вартість розвантаження, плату за використання контейнера, перевалювання усередині портової зони, плату за фрахт, складають \$2852,0 або по курсу НБУ 14402,6 грн., а транспортування в м. Маріуполь автотранспортом – відповідно \$1223 або 6176,2 грн.

Цінові пропозиції на інгредієнти на умові FOB Shanghai, Китай надані світовим експортером хімічних інгредієнтів Ltd. Zeon Dong enterprise Шанхай, Китай, залежно від об'ємів партії, мають наступні параметри (табл.2).

Таблиця 2

Ціни FOB Shanghai на інгредієнти, надані Ltd. Zeon Dong enterprise

Передбачувана кількість закупки/тонн	Мазкі інгредієнтів	Ціна USD/т	Ціна без ПДВ, грн.*
1	TMQ	2150	10857,5
0,4	CBS	3000	15150
1	IPPD	3700	18685
0,4	TMTD	1650	8332,5
0,5	MBTS	2600	13130
0,05	N, N - Dipheny guanidine	3200	16160

* при курсі 5,05 грн.\ дол.

На основі отриманих даних проведемо розрахунки митних платежів з митної вартості товарів на основі ставок відповідно до коду по УКТ ЗЕД [3] (табл.3-4).

Таблиця 3

Розрахунок ставки ПДВ з митної вартості товарів

ціна з ПДВ (з розрахованої митної вартості)	1,2
Покупка валюти	0,015
митне очищення	0,05
збір за митне оформлення	0,002

Приведені вищезгадані розрахунки занесемо в звідну таблицю і розрахуємо валову вартість закупівлі хімічних інгредієнтів на внутрішньому і на зовнішньому ринку, економічну вигоду і прямий економічний ефект від здійснення імпортої операції (показник конкурентоспроможності) (табл.5).

Таблиця 4

Розрахунок митних платежів з митної вартості товарів, грн.

Найменування інгредієнта	Ціна USD/т	Ціна без ПДВ грн.	СТО	ТВП	ПВ	Ціна з ПДВ
TMQ	2150,00	10857,50	21,72	542,88	162,86	15009,37
CBS	3000,00	15150,00	30,30	757,50	227,25	20492,61
IPPD	3700,00	18685,00	37,37	934,25	280,28	25008,22
TMTD	1650,00	8332,50	16,67	416,63	124,99	11783,94
MBTS	2600,00	13130,00	26,26	656,50	196,95	17912,26
N, N - Diphenyl guanidine	3200,00	16160,00	32,32	808,00	242,40	21782,78

Аналіз показників таблиці і діаграми указує, що дана імпортна операція цілком ефективна. Валова вигода імпортої операції складає коефіцієнт більше одиниці, тобто вартість імпортих інгредієнтів нижче відповідного рівня

вартості товарів на внутрішньому ринку. Коефіцієнт конкурентоспроможності показує відносна вага економії вартості імпортої операції перед закупівлею усередині країни.

Таким чином, підприємством із зовнішньоекономічною діяльністю є такий суб'єкт господарської діяльності, пов'язаний з міжнародною виробничою інтеграцією і кооперацією, експортом і імпортом товарів і послуг, виходом на зовнішній ринок. Основними формами зовнішньоекономічної діяльності підприємств є зовнішньоторговельна діяльність, що включає імпорти операції, операції реімпорту, бартерні операції різноманітних форм і видів до них також відносяться операції стрічних закупівель, операції по переробці давальницької сировини, брокерські і агентські угоди і т. д., а також міжнародна кооперація виробництва у формі міжнародної наукової і виробничої співпраці.

В результаті проведеного аналізу зовнішньої економічної діяльності ЗАТ «Каучук» можна виявити, що підприємство має фактичну можливість і невикористані резерви зниження собівартості продукції за рахунок скорочення витрат на сировині, диверсифікації ланцюга наявних постачальників на внутрішньому ринку України, а також розробляти стратегію пошуку нових, дешевших ринків закупівель хімічних інгредієнтів.

Таблиця 5.

Розрахунок митних платежів і ефективності імпорту

Передба- чуваний обсяг закупки, т	Наймену- вання інгредієнту	Ціна USD/т	Ціна без ПДВ, грн.	СТО	ТВП	ПВ	Ціна с НДС	ВСЗВР	ВСЗВнР	ЦВР с ПДВ	Вигода, грн.	Показник конкуренто здатності товару
1	TMQ	2150,00	10857,50	21,72	542,88	162,86	15009,37	15009,371	14400	14,4	-609,37	0,96
0,4	CBS	3000,00	15150,00	30,30	757,50	227,25	20492,61	8197,044	8760	21,9	562,96	1,07
1	IPPD	3700,00	18685,00	37,37	934,25	280,28	25008,22	25008,219	33600	33,6	8591,78	1,34
0,4	TMTD	1650,00	8332,50	16,67	416,63	124,99	11783,94	4713,5742	5120	12,8	406,43	1,09
0,5	MBTS	2600,00	13130,00	26,26	656,50	196,95	17912,26	8956,131	9450	18,9	493,87	1,06
0,05	N, N - Diphenyl guanidine	3200,00	16160,00	32,32	808,00	242,40	21782,78	1089,1392	1220	24,4	130,86	1,12
	Ітого							62973,478	72550			

ПК – покупка валюти; ТВП – митний ввізний збір; СТО – збір за митне оформлення;

ВСЗВР – валова вартість закупівлі на зовнішньому ринку; Вєзвнр - валова вартість закупівлі на внутрішньому ринку

ЦВР з ПДВ – ціна на внутрішньому ринку з ПДВ.

Література

1. Про Порядок введення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності. Постанова Кабінету Міністрів України від 13 січня 1999 р. № 41// Урядовий кур'єр. – 1999. – 16 січня.
2. Митний Кодекс України //Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 7 – 8. – ст. 162; №№ 17 – 19, ст. 267.
3. Згировская М. Корректировка таможенной стоимости товаров: учет и ценообразование у импортеров// Главный бухгалтер. – 2005. – № 4. – С.23– 31.
4. Зарубин С. Особенности национального импорта 2007// CRN/RE-ит-бизнес. – № 6. – 2007. – 11 сентября.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 14.05.08

Надійшла до редакції
10.05.08

УДК 330.33

Кулик Ю.Р.

ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП ПРОВЕДЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-СИСТЕМИ

Аргументовано доцільність і наведено переваги функціонально-вартісного аналізу перед традиційними видами аналізу. Особливу увагу звернуто на те, що в силу характерних особливостей бізнес-системи застосування методики функціонально-вартісного аналізу виробу до об'єкту дослідження є некоректним і неможливим.

Argued expedience is resulted advantages of functionally cost analysis before the traditional types of analysis. The special attention is turned on that by virtue of characteristic features of the business system of application of method of functionally cost analysis of good to the object of research is improper and impossible..

Важливою проблемою економічної науки і практики господарювання є розвиток концептуальних та створення організаційних і методичних положень щодо формування ефективної системи управління бізнес-системою, яка має бути сприйнятливою до інновацій, орієнтованою на споживачів продукції і послуг, що надаються; здатною безперервно адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовищ, маючи інструментарій швидкого реагування на макро– і мікроекономічні зміни, та володіючи здатністю достатньо точно діагностувати і передбачати проблемні події.

Окремі аспекти вдосконалення діяльності суб'єктів бізнесу висвітлені у працях багатьох учених, а саме: Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Ненашев Е.В., Абрютіна М.С., Ананькіна С.В., Артеменко В.Г., Баканов М.І., Балабанов І.Т., Барнгольц С.Б., Беллендир М.В., Белобородова В.А., Бухалков М.І., Вакуленко Т.Г., Горбунова Л.І., Грачев А.В., Данілочкіна Н.Г., Донцова Л.В., Герасименко Г.П., Герасимова В.Д., Ефимова О.В., Карлін Т.Р., Клейнер Г.Б., Ковальов А.І., Ковальов А.П., Ковальов В.В., Ковбасюк М.Р., Крейніна М.Н., Лозовский Л.Ш., Маркарян Є.А., Мінаєв Є.С., Нікіфорова Н.А., Ніколаєва С.А., Патров В.В., Панагушин В.П., Півнів Р.М., Райзберг Б.А., Родіонова В.М., Савіцька Г.В., Стародубцева Е.Б., Стоянова Е.С., Стоянов Е.А., Стражев В.И., Уткін Є.А., Федотова М.А., Фоміна Л.В., Хеддервік Д.О., Хелферт Е. та інші. Проте питання оптимізації функціонування бізнес-системи вимагає додаткового дослідження та з'ясування низки теоретичних і практичних проблем, оскільки зарубіжний досвід не може бути прямо перенесений у діяльність вітчизняних бізнес-систем, а власний – потребує адаптації до ринкових реалій.

Позаяк оптимізація бізнес-системи є достатньо складним процесом, що потребує перебудови всієї системи управління, подолання стереотипів управління, які склалися роками, та зміни корпоративної культури, впровадження такого механізму не може бути проведено без чітко продуманого і розробленого плану організаційних змін. Такий підхід, на нашу думку, найповніше забезпечується методикою функціонально-вартісного аналізу (ФВА).

Загалом ФВА – метод системного дослідження функцій об'єкту (виріб, процес, структура і т. п.), спрямований на мінімізацію витрат у сферах проектування, виробництва й експлуатації об'єкту за умови збереження (підвищення) його якості і корисності. Цього можна досягти за рахунок усебічного вивчення функцій, які виконуються об'єктом дослідження, і витрат, необхідних для їх проведення. Функції продукту праці задовольняють суспільні потреби наступним чином: транспортні засоби – переміщують вантажі і пасажирів; розжарювальне обладнання – створює необхідну температуру для

обробки сировини або підтримування робочих процесів і т. п. Конкретне виконання, спосіб обробки, що реалізують задану функцію, виступають як один із великої кількості можливих варіантів її прояву і відповідно витрат на реалізацію функції.[1, с.8].

На теренах Радянського Союзу (в тому числі Україні) незначний досвід застосування ФВА виробів був накопичений в електротехнічній промисловості та машинобудуванні [2, 3, 4, 5].

Як свідчить багаторічний зарубіжний досвід, за умови кваліфікованого застосування методу ФВА на передпроектній стадії забезпечується зниження витрат до 30 %, в діючому виробництві – до 10–20 %, в експлуатації – до 15 %. При цьому в багатьох випадках застосування ФВА одночасно із зниженням витрат веде до підвищення якості продукції. Для порівняння треба зазначити, що, як показують дослідження, такий діючий метод аналізу, як порівняльний, рідко забезпечує зниження витрат виробництва більш, ніж на 3–5%, хоча і це є важливим.

Вперше незалежно один від одного елементи методики ФВА були запропоновані на початку 40-х років 20 століття російським інженером Ю. М. Соболевим і американським Л. Майлзом.

У наш час ФВА застосовується достатньо широко в усіх розвинутих країнах. Розвиток теорії ФВА знайшов широке застосування в галузях машинобудування, електротехнічній і електронній промисловості. Це пов'язано з системністю методу, що ставить своїм завданням у кожному конкретному випадку виявити структуру цього об'єкту, розкласти його на прості елементи, дати їм подвійну оцінку (з боку споживної вартості – інтегральної якості і з боку вартості витрат на дослідження, виробництво й експлуатацію). Завдяки системності, ФВА дозволяє виявити в кожному об'єкті, що вивчається, причинно-наслідкові зв'язки між якістю, експлуатаційно-технічними характеристиками і витратами. На основі цього створюються підстави для виключення механічних методів планування витрат від досягнутого рівня.

Перевагою ФВА є наявність достатньо простих розрахункових і графічних методів, що дозволяють дати подвійну кількісну оцінку виявлених причинно-наслідкових зв'язків. Це ставить ФВА в ряд найбільш ефективних методів аналізу не тільки технічних, а й виробничо-економічних систем, структур, методів організації і планування, управління виробництвом і науковими дослідженнями.

Метод ФВА базується на тому, що витрати, які пов'язані із створенням і використанням будь-якого об'єкту, складаються, в першу чергу, із необхідних для його виготовлення й експлуатації витрат, і – додаткових, функціонально не виправданих, зайвих. Вони виникають через введення функцій, які не мають прямого відношення до призначення об'єкту, або пов'язані із недосконалістю конструкцій, технологічних процесів, матеріалів, методів організації праці, виробництва тощо. Людьми до цього часу не створено ідеального об'єкту, а це означає, що в будь-якому об'єкті, в тому числі бізнес-системі, є певні недоліки, і тому існує можливість їх вдосконалення.

Метод ФВА має широкі можливості оптимізації управлінських, технологічних та організаційних рішень. Проте в силу свого евристичного характеру він не дозволяє відразу відшукати оптимальні рішення. Тому інколи виникає необхідність у проведенні ФВА кілька разів (до 5–6). Причому кожний наступний цикл проведення ФВА деталізує і доповнює попередній на основі відповідних цілей і задач. У результаті цього здійснюється поліпшення попередніх рішень та їх оптимізація.

Переваги ФВА перед традиційними видами аналізу полягають у тому, що він з'єднує в одне ціле:

- по-перше, техніку та економіку, в результаті чого оптимізуються співвідношення між споживчими властивостями продуктів праці і витратами на створення цих властивостей;
- по-друге, всі ланки життєвого циклу об'єкта аналізу (дослідження, розробка проекту, підготовка та організація виробництва, експлуатація, утилізація);
- по-третє, дії проектантів, виробників і споживачів.

Об'єктом ФВА може бути будь-яка матеріальна система, котра, як відомо, поділяється на просторові – «конструкції» (вироби, інструменти, технологічне оснащення й устаткування, виробничі приміщення та ін.) і тимчасові – «процеси» (технологічні, організаційні, функціонування, управління та ін.). Бізнес-система відноситься до тимчасових.

Для проведення ФВА конструкції в центрі уваги знаходяться конструктивні функції і пов'язані з ними витрати на їх реалізацію, тобто досягається мінімізація лише прямих витрат, зумовлених конструкцією виробу (сировина, матеріали, комплектуючі вузли, деталі, технологічна заробітна плата). Це дозволяє частково знизити витрати бізнес-системи. Разом з тим, актуальним є оптимізація бізнес-системи загалом. Такий підхід дасть можливість досягнути максимального ефекту.

У наш час розроблено декілька десятків різновидів інструктивно-методичних матеріалів з проведення функціонально-вартісного аналізу. Для більшості з них характерна орієнтація на виріб як основний об'єкт аналізу і вдосконалення. Зміни бізнес-системи відбуваються лише в окремих бізнес-процесах і лише в тій частині, в якій це зумовлено змінами конструкції виробу. На сьогоднішній день проведення ФВА конструкції в методичному аспекті освоєне і не викликає труднощів.

Для проведення ФВА бізнес-системи маємо справу з якісно новим класом об'єкту аналізу, що значно відрізняється за низкою своїх параметрів від об'єктів технічних систем.

Проведення ФВА бізнес-системи загалом пов'язане із значними труднощами, які впливають з її особливих властивостей [6]. На відміну від традиційних сфер застосування ФВА, у ФВА бізнес-системи складніший вибір об'єкту аналізу, виявлення і правильне формування його функцій, що часто з великими труднощами піддаються формалізації і кількісному вимірюванню. Необхідно також враховувати, що в реалізації функцій бізнес-системи бере участь людина (суб'єктивний чинник), а це також ускладнює визначення функцій об'єкту аналізу.

Ці обставини призвели до того, що на сьогодні методичних рекомендацій з проведення ФВА бізнес-системи немає. Використовувати методики ФВА виробів без істотних змін щодо бізнес-системи не буде повною мірою коректним, зрозумілим і буде малоефективним. В основному це стосується аналітичної фази ФВА, а точніше – проблеми адекватного функціонального опису бізнес-системи.

У процесі ФВА виробів дослідник часто має можливість проводити аналіз за початковою реальною конструкцією в ході «натурного експерименту» з виробом або його макетом. Для проведення ФВА бізнес-системи безпосередній аналіз її функцій викликає труднощі. Поняття «бізнес-система», «бізнес-процес», що покладений в основу визначення бізнес-системи та її елементів, абстрактніші, ніж поняття «деталь», «конструкція» і т. п., а самі бізнес-процеси мінливіші і менш доступні безпосередньому сприйняттю. Це висуває вищі вимоги до способів і засобів інформаційного етапу ФВА бізнес-системи в порівнянні з прийнятими в методиках ФВА виробів.

Вихідними моментами впровадження методики ФВА для оптимізації структурних елементів бізнес-системи, враховуючи її особливості і більшу (в порівнянні з технічними

системами) складність, є важливість того, щоб вище керівництво усвідомлювало цілі і потенціал результатів проведення ФВА. Для цього варто заручитися його підтримкою, оскільки в процесі ефективного проведення ФВА необхідно буде залучати багатьох керівників бізнес-підсистем і бізнес-процесів.

На початковому етапі втілення проекту важливо, щоб усі його сторони-учасники розуміли і пам'ятали його завдання і результати, яких необхідно досягти. Нижче наводимо орієнтовний розподіл обсягу виконуваних робіт з окремих етапів усієї програми ФВА оптимізації структурних елементів бізнес-системи (табл.1).

Таблиця 1

Розподіл обсягу виконуваних робіт по окремих етапах програми ФВА для оптимізації структурних елементів бізнес-системи

Етап	Обсяг робіт, %
Підготовчий	4-8
Інформаційний	8-12
Аналітичний	16-20
Творчий	35-50
Дослідницький	10-20
Рекомендаційний	3-6
Впровадження	3-5

Терміни проведення окремих етапів ФВА залежать від низки чинників – складності об'єктів і мети дослідження, глибини і деталізації аналізу, форм організації роботи груп ФВА, кваліфікації дослідників. Нормативи тривалості проведення етапів ФВА бізнес-системи не розроблені і можуть бути предметом подальшого дослідження.

Підготовчий етап ФВА оптимізації структурних елементів бізнес-системи має передбачати ефективний результат функціонування бізнес-системи, визначення мети дослідження, підготовку переліку необхідних інформаційних матеріалів про об'єкт аналізу, складання, обговорення і затвердження плану проведення дослідження, підготовку відповідних фахівців.

Для цього можливі два випадки. Якщо метод ФВА використовується для оптимізації бізнес-системи вперше, то в цьому випадку варто вирішити ряд організаційних питань, зокрема – створювати спеціальний відділ ФВА чи обмежитися запрошенням на договірних засадах відповідних фахівців. Необхідно провести відповідні навчальні і методичні заходи, підбір колективу, який за своїми характеристиками найбільше підходить для його здійснення.

Для первинного проведення ФВА доцільно як об'єкт обрати порівняно нескладну бізнес-підсистему (бізнес-процес), за якою проведення аналізу і впровадження рекомендацій з оптимізації її діяльності можливо власними силами в порівняно короткий термін. На наведеному прикладі можна навчити широке коло управлінських працівників. ФВА в цьому випадку доцільно проводити під керівництвом досвідченого стороннього фахівця.

Другий випадок. Метод ФВА вже впроваджений. У цьому випадку його варто використовувати для аналізу всієї бізнес-системи і першочерговим є обґрунтування доцільності проведення аналізу бізнес-системи.

Основним документом, що регулює і регламентує проведення ФВА, буде наказ про проведення ФВА. У цьому документі вказуються мета і завдання, склад групи, порядок роботи та умови їх стимулювання. Як додаток до наказу, наводиться план-графік (робочий план) проведення ФВА з термінами завершення окремих кроків.

Під час функціонально-вартісного аналізу проводиться планування процесу, що означає постановку мети в часі. Мають бути встановлені певні рамки: 6–8 засідань до отримання результатів. Ці тимчасові рамки зазвичай недооцінюються перед початком досліджень, хоча варто пам'ятати, що збільшення термінів робіт можливе лише за умови розширення об'єкту дослідження.

План робочого процесу має орієнтуватися, з одного боку, на складність об'єкту функціонально-вартісного аналізу, з іншого – на методику проведення ФВА. Це означає, що необхідно дотримуватися окремих кроків проведення аналізу.

Разом з планом робочого процесу має бути складений календарний план, що дозволяє працівникам чітко розподілити свій час з тим, щоб ефективніше використовувати час, призначений для аналізу. Цей план має бути складений своєчасно і схвалений керівництвом бізнес-системи з метою уникнення ситуацій, коли засідання групи аналізу переноситься в зв'язку з тим, що одночасно проводяться інші важливіші заходи.

Мета, що стоїть перед групою ФВА, має бути визначена чітко і ясно, проте не перешкоджати вільному вибору можливостей розширення та оновлення тематики дослідження, що є специфікою функціонального-вартісного аналізу бізнес-системи і являє собою складний об'єкт. У ході дослідження можуть виникати нові аспекти, що модифікуватимуть і уточнюватимуть попередню мету.

Основними завданнями при проведенні ФВА бізнес-системи будуть:

1. Грамотно і наочно показати технологію роботи кожної бізнес-підсистеми і бізнес-процесу.
2. Визначити та зпроектувати документообіг та інформаційні потоки.
3. Визначити і оцінити ефективність функціонування бізнес-системи відповідно до запропонованої у другому розділі системи показників.
4. Провести функціональний аналіз, який пов'язаний із встановленням та обґрунтуванням функцій, що виконуються бізнес-системою, з метою забезпечення високої якості їх реалізації.
5. Визначити можливості видалення зайвих функцій.
6. Визначити й проаналізувати основні, додаткові та зайві функціональні витрати; побудувати детальне “дерево функцій” бізнес-системи з метою оптимізації витрат на її функціонування.
7. Оптимізувати організаційну структуру бізнес-системи з чітким розподілом функцій між бізнес-підсистемами і бізнес-процесами, щоб виключити їх дублювання і “зависання” інших функцій, що не мають конкретного центру відповідальності.
8. Провести порівняльний аналіз функціонування подібних бізнес-систем з метою визначення місця досліджуваної бізнес-системи на ринку аналогічних послуг або товарів.

Постановка мети в кількісному відношенні означає, що вже на підготовчій стадії необхідно визначити намічене підвищення прибутку і зниження витрат, виражене у відсотках. Не можна мету або завдання орієнтувати на «стільки, скільки можливо», необхідно чітко визначити, що для оптимізації функціонування бізнес-системи важливо добитися збільшення прибутку на $X\%$ та економії $Y\%$ витрат. У цьому виражається мотиваційний ефект визначення мети. Зазвичай легше вирішити проблему, ніж її знайти. Тому часто спроби описати проблему і виділити об'єкт аналізу натрапляють на труднощі.

Для безпосереднього проведення ФВА конкретних об'єктів тимчасово створюються дослідницькі робочі групи (ДРГ). Для аналізу бізнес-системи їх необхідно формувати компетентними фахівцями досліджуваної бізнес-системи, позаяк вони краще за сторонніх знають специфіку її діяльності та існуючі проблеми.

На період проведення ФВА такі фахівці мають бути повністю або частково звільнені від виконання своїх основних службових обов'язків, заздалегідь пройти спеціальну підготовку, ознайомитись з суттю, основними принципами і прийомами ФВА. Створення ДРГ оформляється спеціальним розпорядженням (наказом) керівника, яким призначається керівник групи, визначається її підлеглість, терміни і порядок роботи (таке розпорядження може бути складовою частиною наказу про проведення ФВА бізнес-системи).

На підготовчому етапі нормалізуються формальні і неформальні стосунки в умовах існуючої організаційної структури бізнес-системи. Значною мірою цього вдається досягти введенням чіткого регламенту роботи ДРГ, встановленням порядку визначення і виконання завдань, дотриманням узгоджених термінів і запланованої послідовності виконання всіх необхідних процедур дослідження.

Одним із головних завдань керівника ДРГ на підготовчому етапі ФВА є психологічна мобілізація колективу групи, зосередження і налаштування групи на подолання проблем, що виникають у ході дослідження.

По завершенні підготовчого етапу кожен член ДРГ має з'ясувати резерви поліпшення бізнес-системи, яку група збирається аналізувати.

Для досягнення ефективного результату від проведення ФВА оптимізації структурних елементів бізнес-системи важливим є розуміння значущості і важливості досліджуваної проблеми не лише членами дослідницької групи, а й працівниками всіх бізнес-підсистем і бізнес-процесів, без співпраці з якими ДРГ не в змозі виконати покладені на неї завдання. З метою забезпечення ділової співпраці, всі бізнес-підсистеми і бізнес-процеси мають отримати чіткі завдання і розпорядження загального характеру щодо створення групи. Після складання детального робочого плану проведення ФВА, що деталізує обсяг і послідовність усіх робіт, визначені завдання мають бути конкретизовані у пов'язані з іншими плановими роботами відповідних бізнес-підсистем. Урахування такого роду завдань у плані поширить і підвищить систему відповідальності, що склалася в бізнес-системі за виконанням мети і завдань ФВА.

Конкретні форми дослідницьких груп, що створюються для проведення функціонально-вартісного аналізу того чи іншого об'єкту, залежать від рівня організації робіт з ФВА у бізнес-системі, чисельного складу і кваліфікації працівників, характеру вирішуваної проблеми або специфіки вибраного об'єкту аналізу.

У зарубіжних країнах функціонально-вартісний аналіз на початку здійснювали групи спеціально виділених працівників. Згодом були створені спеціальні підрозділи (іноді досить значні, наприклад, у фірмі «Дженерал електрик» – понад 200 осіб, у японській фірмі «Тосіба» – 246 осіб), які повністю проводили всі етапи аналізу і передавали свої рекомендації для впровадження бізнес-підсистемам.

У невеликих фірмах практикується запрошення незалежних консультантів або змішана форма організації груп функціонально-вартісного аналізу.

Автор рекомендує форму постійних груп у вигляді окремого підрозділу. Такий підхід має ряд безперечних переваг перед тимчасовими групами, головні з яких – цілеспрямованість, кваліфікація, що зростає з часом, безпосередня підпорядкованість першим керівникам бізнес-системи, підвищення ефективності контролю за впровадженням результатів ФВА. Хоча на початковому етапі впровадження методики

ФВА бізнес-системи і з метою економії коштів можна застосовувати змішану форму організації робіт.

Така ДРГ може існувати як тимчасовий колектив з фахівців різного профілю досліджуваної бізнес-системи, яку очолюю незалежний консультант або власний фахівець ФВА, що виконує роль методиста й організатора.

Фахівець з ФВА, опанувавши його методологію, має прийняти на себе основну частку організаційних робіт з тим, щоб дати можливість іншим членам групи зосередитися на вирішенні конкретних творчих завдань.

Важливим моментом є те, що до складу такої групи, крім керівників усіх бізнес-підсистем, обов'язково мають входити представники споживача і так звана "стороння особа" (спеціаліст, який немає відношення до досліджуваної бізнес-системи).

Можливе створення й інших дослідницьких груп. Обсяг, зміст і послідовність дослідження об'єкту для всіх груп приблизно однакові, вони визначені в робочому плані проведення ФВА, що враховує специфіку бізнес-системи.

Кількість постійних членів дослідницької робочої групи визначається залежно від складності об'єкта дослідження, але не має перевищувати 5–8 осіб. Із урахуванням залучених спеціалістів – загальне число учасників дослідницької робочої групи не має перевищувати 10–15 осіб.

Варто також врахувати психологічні особливості спеціалістів різних вікових категорій. Тому оптимальним віковим співвідношенням спеціалістів молодого, середнього і похилого віку в творчому колективі є пропорція 2:4:2.

Для проведення ФВА складних бізнес-систем, коли чисельність членів групи істотно перевищує оптимально рекомендовану кількість, можливе створення декількох груп з окремих «зон», тобто бізнес-підсистем або бізнес-процесів.

Як одна з форм для планування і контролю виконання комплексу робіт з проведення ФВА оптимізації бізнес-системи може бути рекомендований мережевий графік. У ньому відображена послідовність проведення робіт, в ході яких члени ДРГ взаємодіють зі своїми виконавцями. Для повного обліку обсягу робіт складають типові мережеві графіки проведення ФВА, типові переліки подій і робіт, де зазначені їх виконавці, затверджений короткий зміст роботи між подіями. Ці документи дозволяють керівникові і членам групи краще орієнтуватися в обсязі і взаємозв'язку виконуваних робіт, правильніше планувати і наочніше контролювати їх здійснення. Мережеві графіки є своєрідною схемою поетапного проведення ФВА по етапах.

Підготовчий етап вважатиметься виконаним, якщо в результаті його проведення отримані такі результати: підписаний наказ про створення ДРГ; проведене оцінювання ефективності функціонування бізнес-системи, сформульована і визначена мета проведення ФВА; затверджений робочий план аналізу; видані запити співвиконавцям; узгоджений і затверджений регламент роботи ДРГ.

Важливо підкреслити необхідність підготовки колективу до впровадження методу. За досить простої методики ФВА, його проведення допускає подолання стереотипу мислення, що склався, – «наочний», структурний підхід до аналізу. На перших порах, як показує досвід, новизна методу, відмінність від традиційних прийомів викликає несприйняття його з боку певної частини керівників середньої ланки, що може затримати виконання робіт, ускладнити діяльність колективів ФВА. Тому важливою є позиція перших керівників щодо створення пільгових умов для залучених до цієї роботи провідних спеціалістів.

Підхід, що базується на основі ФВА, складний, але в той же час цікавий і перспективний. Менеджери провідних зарубіжних фірм називають його ідеальним

управлінським інструментом, позаяк він дозволяє не лише знижувати витрати, усуваючи ті, що не приносять додаткової вартості роботи, підвищувати якість обслуговування клієнтів і відповідно – прибутковість бізнесу, а й ухвалювати стратегічно правильні рішення, орієнтуючись на потреби клієнта, ігноруючи ієрархічні протистояння.

Крім того, необхідно враховувати те, що в нових умовах господарювання бізнес-системи змушені постійно пристосовуватися до швидко мінливих правил ведення бізнесу для того, щоб утримати свої ринкові позиції і протистояти стрімко зростаючій конкуренції. До нових правил ведення бізнесу належить і постійне вдосконалювання системи керування бізнес-системи. Швидкі зміни, що відбуваються в економіці, руйнують звично стабільне зовнішнє середовище бізнес-системи і вимагають її оперативного реагування на них, що також забезпечується на основі ФВА.

Література

1. Функционально-стоимостный анализ издержек Ф94 производства / Под ред. Б. И. Майданчика. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 271 с.
2. Бриль А. Р. Функционально-стоимостный анализ в экономических расчетах. Л.: Издательство Ленинградского университета, 1989. – 152 с.
3. Велленройтер Х. Функционально-стоимостной анализ в рационализации производства: Сокр. Пер. с нем./ Предисл. Б.И. Майданчика; науч. ред. В.И. Петрова. – М.: Экономика, 1984. – 112 с.
4. Голибардов Е.И., Кудрявцев А.В., Синенко М.И. Техника ФСА.- К.: Тэхника, 1989. – 239 с.
5. Сосновский Я.Ш., Ткаченко П.Г. Функционально-стоимостной анализ. – К.: Техника, 1986. – 143 с.
6. Кулик Ю.Р. Особливості проведення функціонально-вартісного аналізу бізнес-системи. „Підручники і посібники”, Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть, випуск 3, 2007 – С. 189

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 06.04.08*

*Надійшла до редакції
27.03.08*

УДК 658.338.45

Метеленко Н.Г.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ З МЕТОЮ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтована необхідність удосконалення поняття „виробничо-економічні відносини”, які є складовою господарського механізму промислового виробничого підприємства як підсистеми економічної системи господарювання. Досліджено функціональні види економічних систем з погляду форм власності на економічні ресурси та результати господарської діяльності; господарського механізму; економічних зв'язків між суб'єктами господарювання

The necessity of improvement of concept „productive and economic relations ” which are a component of an economic mechanism of the industrial industrial enterprise as subsystems of economic system of managing have been grounded. Functional kinds of economic systems from the point of view of patterns of ownership on economic resources and results of economic activities; an economic mechanism; economic relations between subjects of managing have been researched

Господарський механізм як система форм та методів господарювання віддзеркалює стан організаційно-економічних відносин, що склалися на відповідному етапі розвитку економічної системи суспільства. Трансформація відносин власності, як об'єктивно необхідний процес у умовах формування ринкової системи господарювання в Україні, виступає метою та змістом удосконалення виробничих відносин, суттєво видозмінює само виробництво, види, форми та структуру управління підприємствами. Об'єктивно змінюється і механізм господарювання підприємств. Внутрішній господарський механізм підприємства як економічна категорія потребує нових наукових підходів до її формулювання, ретельного наукового обґрунтування з урахуванням трансформаційних процесів у вітчизняній економіці, що відбулися протягом останніх 20-ти років. Можна стверджувати, що саме трансформація відносин власності, у тому числі і власності на результати праці, визначає сутність, економічний зміст та протиріччя внутрішнього господарського механізму підприємства. Тому, головним науковим завданням є формування принципів організації внутрішнього господарського механізму підприємства, що дозволить сформувати цілісний та динамічний внутрішній механізм господарювання промислового виробничого підприємства, адаптований до сучасних умов розвитку економіки.

Організація внутрішнього механізму господарювання залежить від конкретного виду підприємства та знаходиться у безпосередньому взаємозв'язку з діючими формами власності та відносинами власності, що виникають на даному етапі розвитку економіки та соціально-економічних відносин у суспільстві. Згідно Господарському Кодексу України [1] та у залежності від форми власності в Україні можуть діяти підприємства наступних видів:

- приватне підприємство – діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство колективної власності – діє на основі колективної власності;
- комунальне підприємство – діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство – діє на основі державної власності;

- підприємство, засноване на змішаній формі власності – на базі об'єднання майна різних форм власності;
- підприємство з іноземними інвестиціями – якщо в статутному фонді підприємства іноземні інвестиції складають не менш 10%;
- іноземне підприємство – якщо в статутному фонді іноземні інвестиції складають 100%.

Враховуючи той факт, що підприємство є багатофакторною багатофункціональною системою, функціонування якої поєднують вирішення технічних, організаційних, економічних, соціальних проблем, існує досить поширене коло класифікаційних ознак підприємств. На рис.1 наведені, на наш погляд, основні з них.



Рис. 1. Види підприємств за класифікаційними ознаками

Промислове підприємство за сферою господарювання та виробниче – за видом діяльності формує наступну сукупність відносин, яку покладено в основу формування внутрішнього механізму господарювання: соціально-економічні, техніко-економічні та організаційно-економічні. Таке групування дістає певної трансформації у залежності від обраної класифікаційної ознаки підприємства, якій воно відповідає. Наше дослідження спрямоване на уточнення сутності виробничо-економічних відносин, які покладено в основу формування внутрішнього господарського механізму підприємства на основі

відносин власності; на визначення особливостей економічних систем, які дозволять зрозуміти принципи організації механізму господарювання у тій чи іншій економічній системі.

До соціально-економічних відносин, що формуються на підприємстві, належать відносини, які виникають з приводу існуючої форми власності, розподілу прибутку підприємства, здатності суттєво впливати на процеси суспільного відтворення виробництва. Формування цих відносин здійснюється виходячи з того, хто є власником засобів виробництва та капіталу, отримує результати праці та здійснює розподіл вироблених продуктів чи послуг. Техніко-економічні відносини виникають з приводу вирішення питань спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва, рівня його концентрації, що зумовлене розподілом праці. Ці відносини також включають відносини щодо обміну результатами діяльності між певними категоріями, групами робітників підприємства. Організаційно-економічні відносини віддзеркалюють галузеву приналежність підприємства та полягають у певних формах і методах господарювання. Так, на сучасному етапі розвитку економіки в основу організаційно-економічних відносин покладено ринкову систему, у центрі якої – товарно-грошові відносини; підприємництво, яке засноване на ефективному веденні господарства; відносини у сфері грошового обігу, ціноутворення, менеджменту тощо. Сукупність відносин промислового виробничого підприємства відповідає певній формі власності на засоби виробництва, що склалася історично. Вона діалектично взаємодіє із продуктивними силами як чинниками виробництва та з сукупністю ресурсів, які структуровані відповідно до виду підприємства. Таким чином, досліджену сукупність відносин доцільно розглядати, як виробничі відносини у широкому розумінні, до складу яких включаються наступні: відносини, що відповідають формі власності підприємства, тобто власності на засоби виробництва та відповідний механізм обміну результатами діяльності, механізм розподілу прибутку; відносини, що характеризують рівень спеціалізації, кооперації, концентрації виробництва; відносини, що відповідають формам і методам функціонування внутрішнього господарського механізму.

Вважаємо, що для виробничого промислового підприємства цю сукупність відносин слід розглядати, як виробничо-економічні відносини. У теоретичній економіці переважає думка щодо ототожнення виробничих та економічних відносин [2], однак на наш погляд необхідно будувати наступну логіку розуміння поняття виробничо-економічні відносини. Економічні відносини на виробничому промисловому підприємстві полягають у взаємодії процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання, де переважають процеси обміну. Кожному з процесів відповідають певні категорії (продукція, грошові кошти, ціна, бюджет), що їх описують та за допомогою яких визначається ефект від того чи іншого процесу. Власне ж виробничі відносини це відносини на стадії виробництва, які можуть бути описані категоріями оплата праці, продуктивність, виробіток, спеціалізація тощо. Однак, для виробничого промислового підприємства економічні відносини не можуть повною мірою віддзеркалювати усю сукупність відносин без наявності суто виробничих відносин. До того ж, у основу виробничих відносин покладено економічну сутність уже навіть на стадії визначення з формою власності.

Існують певні протиріччя щодо співвідношення виробничих відносин та відносин власності. На думку деяких учених – економічні відносини зводяться до відносин власності, згідно з думками інших – відносини власності виступають основою економічних відносин. Введення поняття „виробничо-економічні” відносини дозволяє дійти певного компромісу щодо їх співвідношення з відносинами власності. Саме відносини власності дозволяють розглядати сукупність виробничо-економічних відносин

як систему, а це, у свою чергу, дозволяє застосовувати системні принципи для структурування цієї сукупності відповідно до певної форми власності та з урахуванням впливу факторів на процес структуризації. Сьогодні ж проблема формування внутрішнього господарського механізму виробничого промислового підприємства полягає саме у відсутності системного підходу до його формування з урахуванням умов та особливостей розвитку економіки України протягом останніх 20-ти років.

Для того, щоб визначитись з основними принципами формування та складовими внутрішнього господарського механізму виробничого промислового підприємства на засадах системного підходу, необхідно детально проаналізувати та співставити функціональні види економічних систем з погляду алокації (розміщення) економічних ресурсів і виробництва, організації тощо: традиційної, адміністративно-командної, перехідної, ринкової та змішаної, віддзеркаленням яких виступає характерний для кожної системи механізм господарювання. Ці моделі різняться, передовсім, за формою власності на ресурси та способом управління і координації економічної діяльності. Таким чином, на основі виявлення ознак, від яких залежить функціональний вид і організація економічної системи, повинні формуватись складові та функціонувати внутрішній господарський механізм виробничого промислового підприємства.

Кожна економічна система характеризується своїми структурними елементами: соціально-економічними відносинами, основою яких виступає форма власності на економічні ресурси та результати господарської діяльності; господарським механізмом, тобто способом регулювання економічної діяльності на макрорівні; конкретними економічними зв'язками з суб'єктами господарювання. Виходячи з цих головних критеріїв типізації економічних систем, існує також їх класифікація за типами, наприклад, ринкової економічної системи – на класичну ринкову економічну систему (класичний вільний ринок); монополістичну ринкову економічну систему; модель соціальної ринкової економіки – сучасну ринкову економічну систему. У сучасних умовах початку ХХІ ст. Г.Башнянин уточнює і розгортає своє розуміння змісту ринкових економічних систем. Він справедливо підкреслює, що „у суто класичному розумінні ... ринковою може вважатися лише така економічна система, яка формується і розвивається, по-перше, в умовах приватної власності на ресурси, по-друге, в умовах чистої конкуренції. Будь-яка трансформація приватної власності і будь-яке послаблення умов чистої конкуренції означає відхід від чисто ринкових систем і означає початок формування постринкових систем, які нині вже домінують у найрозвинутіших країнах світу” [3]. Цікавими є два інших підходи до трактування ринкової економічної системи, які досить близькі між собою. Так, З.Ватаманюк, С.Панчишин та ін. вважають, що „ринкова економіка – економіка, яка вирішує проблеми своєї організації за допомогою цінового механізму” [4]. На думку В.Базилевича, В.Попова та ін., „ринкова система – сукупність ринків та зв'язків між ними; ціновий механізм розподілу обмежених економічних ресурсів, узгодження інтересів та координування рішень економічних суб'єктів” [5].

Сьогодні ми маємо усі підстави стверджувати, що в історичному плані прогрес цивілізації нерозривно пов'язаний з становленням товарного виробництва, ринковими принципами господарювання, а розвинуті країни світи досягнутим рівнем економічної ефективності насамперед зобов'язані ринковому механізмові. Ринковий механізм є продуктом багатовікової економічної і суспільної еволюції, у процесі якої відбувалося формування передумов сучасного цивілізованого ринку. Відомий дослідник економічної історії Ф.Бродель небезпідставно виділяє у розвитку економіки три основні стадії:

а) натуральне господарство, яке ґрунтується на виробництві продуктів для задоволення потреб і підтримання існування сімей та окремих індивідів;

б) ринкове господарство, що спирається на простий обмін та „прозорі” механізми ринкової конкуренції;

в) сучасний капіталізм, в основу якого покладено нагромадження результатів минулої праці, які використовуються для встановлення контролю над функціонуванням ринків [6].

Традиційна економічна система панувала у минулому. Цей тип економіки базується на відсталій технології, поширеному розповсюдженні ручної праці, багатоукладності економіки. Для цього типу характерним є общинно-колективне ведення господарства та натуральні форми розподілу суспільного продукту. Важливе значення має дрібнотоварне виробництво, яке засновано на приватній власності на засоби виробництва та власній праці їх власника. У країнах з традиційною економікою дрібне товарне виробництво представлено багато чисельними селянськими та ремісничими господарствами, які домінують. Визначальна роль у житті таких країн відіграють традиції та звичаї, релігійні та культурні цінності, кастовий та соціальний поділ, які стримують соціально-економічний прогрес. Сьогодні деякі риси традиційної економічної системи властиві слаборозвинутим країнам, вони страждають від засилля іноземного капіталу та надмірно активного перерозподілу національного доходу державою, характеризуються чітко вираженим соціально-економічним застоєм, активне впровадження інновацій обмежене з причини суперечності певним традиціям.

Командно-адміністративна економічна система характеризується тим, що усі рішення відносно виробництва та споживання приймаються державою. Ця система функціонує на таких засадах: діяльність суб'єктів господарювання регулюється централізовано державою; макроекономічні пропорції формуються на базі директивних планів; ціни встановлюються адміністративним шляхом. До основних ознак такої економічної системи відносяться наступні: суспільна власність на всі матеріальні ресурси; колективне ухвалення економічних рішень, що здійснюється за допомогою централізованого планування; підприємства є власністю держави і здійснюють виробництво на основі державних директив; робітники закріплені за професіями і навіть у відповідності до плану розподіляються за географічними районами; централізовано доводяться виробничі плани до кожного підприємства, а також план конкретизує кількість ресурсів, що повинні бути виділені на виконання підприємством свого виробничого завдання; співвідношення у національному продукті засобів виробництва та предметів споживання встановлюється плановим органом; розподіл споживчих товарів та засобів виробництва здійснюється на основі довгострокових нормативів. Особливістю даної системи є те, що державний апарат керує господарською діяльністю за допомогою переважно адміністративно-розпорядними методами, у результаті чого знижується матеріальна зацікавленість у результатах праці, розвивається бюрократизація господарського механізму і економічних зв'язків, монополізуються виробництво та збут продукції. Для такої системи характерним є планове ведення господарства, це економіка, в якій головні процеси визначаються великою мірою не ринковими силами, а економічним плановим органом, який домагається реалізації основних економічних цілей суспільства.

Відсутність конкуренції ліквідує інтерес міністерств до впровадження нововведень у техніці та технології. Така економічна система існувала у колишньому Радянському Союзі та соціалістичних країнах Східної Європи й Азії. Цій системі притаманні високі витрати виробництва, зрівняльний розподіл результатів виробництва, дефіцит тощо. Усе це ознаки недостатньої життєздатності командно-адміністративної системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і до розпаду. Головною суперечністю командно-адміністративної системи є суперечність між проголошеними та реалізованими цілями.

Перехідна економічна система є характерною для країн, які перебувають у стані трансформації економічної системи з одного в інший функціональний чи функціонально-історичний тип. До основних закономірностей трансформації економічної системи відносять наступні: поглиблення суспільного характеру виробництва; зміни у розвитку технологічного способу виробництва; еволюційний характер наступної форми соціально-економічного розвитку, яка враховує надбання попередніх форм. У цей період формуються нові елементи, які структуруються у підсистеми та утворюють певну ієрархію у вигляді системи. Головними рисами перехідної економіки є наступні: нестійкість – зміни стосуються не механізму функціонування системи, а механізму її розвитку, що і порушує її стійкість; невизначеність – здатність системи до самоорганізації передбачає багатоваріантність її розвитку, тобто теоретично сформульована і практично реалізована мета не співпадають. Головним завданням перехідного періоду від командно-адміністративної до соціально орієнтованої ринкової системи є наступні: реформування відносин власності; обмеження втручання держави в економічне життя суспільства, відмова від прямого управління державою економікою, створення сприятливих умов для зростання кількості суб'єктів господарювання; переведення у приватну власність більшої частини державної власності; формування та захист конкурентного середовища, подолання монополії; усунення державного контролю за цінами на переважну більшість товарів та послуг, запровадження свободи торгівлі та підпорядкування діяльності товаровиробника ринковим умовам; поширення доступу до країни іноземних інвестицій, поширення зовнішньоекономічних зв'язків, зняття обмежень на експорт, конвертація національної валюти тощо; мінімізація дефіциту державного бюджету, припинення заходів, що спричиняють інфляцію; формування ринкової інфраструктури; соціальний захист найуразливіших верств населення. Тобто головним завданням перехідного періоду є усунення деформацій та формування ринкових форм господарювання.

Класична ринкова економічна система має наступні ознаки: приватна власність на ресурси; самостійність учасників економічного процесу; конкуренція; цінова координація економічної діяльності та управління; втручання держави полягає у забезпеченні захисту приватної власності та побудови правової інфраструктури, що сприяє свободі підприємництва; функціонує велика кількість виробників однорідної продукції, які не впливають на рішення один одного; існує повний доступ до інформації про попит, пропозицію, ціни, якість; відбувається вільне ціноутворення, відсутні штучні бар'єри для товароруху та руху капіталу. Таку систему називають ще ринковою економікою вільної конкуренції (*laissez faire*). Сам термін „*laissez faire*” у приблизному перекладі означає „хай йде, як йде”, тобто держава не повинна втручатись в економіку тому, що підривається ефективність функціонування ринкової системи. Вона сформувалась у XVIII ст. та припинила своє існування в кінці XIX ст. – перших десятиріччях XX ст., трансформуючись у сучасну ринкову систему.

Головною умовою економічного прогресу класичної ринкової економічної системи (економіка капіталізму вільної конкуренції) стала свобода підприємницької діяльності тих, хто мав капітал, а також те, що найнятий робітник та капіталіст-підприємець виступали як юридично рівноправні агенти ринкових відносин. З одного боку, найнятий робітник володів правом вільного вибору покупця робочої сили, міста її продажу, тобто вільне пересування у межах ринку праці. Робітник реалізовує свій товар – робочу силу, отримує за це гроші та вільно обирає предмети споживання та способи задоволення своїх потреб. З іншого боку, товаровиробники прагнуть отримати більший дохід (прибуток), економічно витратити природні, трудові та інвестиційні ресурси та найбільш ефективно реалізувати свої творчі та організаторські (підприємницькі) здібності у обраній ними

сфері діяльності. Орієнтація на кон'юнктуру ринку, рівень та динаміку цін, дозволяє товаровиробнику самостійно вирішувати проблему розподілу всіх видів ресурсів, виробляти тільки ті товари, які користуються попитом на ринку. На перший погляд може скластись думка, що економіка, у якій кожен переслідує виключно свої власні інтереси без будь-яких державних вказівок, буде хаотичною та неефективною. Таке припущення рішуче спростував шотландський професор філософії А.Сміт у своїй класичній праці „Добробут націй” [7]. А.Сміт стверджував, що в економіці вільного ринку окремі індивіди, керуючись власними інтересами, спрямовуються „невидимою рукою” у напрямку реалізації інтересів інших людей та суспільства в цілому. Фундаментальні задачі економічного розвитку у такій економічній системі вирішуються опосередковано, через ціни та ринок. Коливання цін, їх високий або низький рівень є індикатором суспільних потреб. Ціни в економіці вільного ринку визначають не тільки те, „що і як” треба виробляти, але й „для кого”. Захисники чистого капіталізму стверджують, що така економічна система сприяє ефективності використання ресурсів, стабільності виробництва та зайнятості, швидкому економічному росту.

Змішана економічна система (ринково-державна) поєднує у собі елементи чистої ринкової економіки та командно-адміністративної, а саме втручання держави полягає у сприянні стабілізації і зростання економіки; у забезпеченні економіки деякими товарами та послугами, які виробляються в недостатньому обсязі або не постачаються ринковою системою; у модифікації розподілу доходів та ресурсів тощо. Змішана форма економічної системи є адекватною формою функціонування сучасних розвинутих країн світу. Вона характеризується різноманітністю форм власності й рівноправним функціонуванням різних суб'єктів господарювання (за формами власності); високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої ринкової інфраструктури суспільства; оптимальним поєднанням ринкового механізму з державними методами регулювання економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного; орієнтацією на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки [5]. Змішана економічна система зберігає головні принципові риси ринкової економіки вільної конкуренції, проте змінилися господарський механізм, організаційні форми господарської діяльності та економічні зв'язки між суб'єктами господарювання.

По-перше, подальший розвиток отримують планові методи господарювання: на рівні фірм – у вигляді маркетингових систем управління і на макрорівні – шляхом державного регулювання економіки. У рамках сучасної ринкової економіки, наприклад, питання про обсяги та структуру виробництва продукції вирішується на основі маркетингових досліджень та рівні підприємства, аналізу пріоритетних напрямків науково-технічного прогресу та прогнозу розвитку суспільних потреб на макрорівні. По-друге, інакше вирішується задача використання ресурсів: у рамках великих підприємств – на основі стратегічного планування з урахуванням найбільш перспективних галузей і на макрорівні – за рахунок бюджетних асигнувань на розвиток нових галузей, державних загальнонаціональних та міждержавних програм, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) у пріоритетних напрямках науково-технічного розвитку. По-третє, для вкладень у розвиток „людського фактору” спрямовується все більше ресурсів на великих підприємствах, а також збоку держави: фінансування системи освіти, удосконалення медичного обслуговування, соціальні потреби.

Змішана ринкова економіка – це економічна система, у якій конкуруючі приватні підприємства поєднуються з певним ступенем централізованого регулювання. Однак, держава відіграє певну роль у становленні сукупного рівня виробництва за допомогою грошово-кредитної та бюджетної політики, а також впливає на розподіл доходів через

прогресивне оподаткування і соціальне законодавство. У деяких випадках держава може контролювати галузі економіки за допомогою націоналізації підприємств. Таке поєднання приватного та державного контролю є характерним для економічних системи більшості промислово розвинутих капіталістичних країн.

Реально діючі економічні системи є „архітектурною композицією” між ринковою та командно-адміністративною економічними системами. Так, у країнах з ринковою економікою поряд зі стихійними регуляторами активну роль у економічних системах відіграє держава. А у командно-адміністративній економіці допускалося ринкове регулювання цін, зберігались деякі залишки приватної власності тощо. Моделі змішаної економіки різняться між собою за ступенем втручання держави у економічні процеси. Моделі сучасної ринкової економіки називають ще соціальною ринковою економікою, підкреслюючи цим, що соціальний захист людини не є стихійним процесом, а знаходиться під контролем держави та підприємців.

Історія останніх десятиріч дозволяє виділити дві важливих та необхідних умови створення та функціонування конкурентоспроможної сучасної ринкової економіки:

- наявність суттєвих індивідуальних та групових стимулів високопродуктивної праці: кожен робітник повинен отримувати винагородження у відповідності до витрачених трудових зусиль; кожне підприємство повинно бути зацікавлене у підвищенні продуктивності праці, а також бути у змозі конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- дотримання фундаментального принципу рівноправної економічної справедливості.

Також, основними елементами концепції соціальної ринкової економіки є: безпека та здорові умови праці; можливість використання та розвитку власного потенціалу; повна самореалізація та самовираження; можливість професійного росту та упевненість у майбутньому; комфортні відносини у колективі; правовий захист робітника у суспільстві; достойне місце праці у житті людини та суспільства. Соціальна ринкова економіка виникла у ряді країн у результаті тривалого пошуку найбільш ефективної моделі соціально-економічного життя. Цікавим є дослідження Л.Ерхарда [8] щодо розуміння механізму співвідношення соціальних основ з ринковими. Він вважає, що соціальна направленість економіки може залишитись порожнім звуком, якщо займатись удосконаленням розподілу, а не підйомом виробництва. Л.Ерхард приділяв значну увагу забезпеченню справжньої та вільної конкуренції, яка сприяє неухильному підвищенню продуктивності праці, зниженню цін та підвищенню реальної заробітної плати. На думку дослідника, у цьому полягає сутність соціального ринкового господарювання.

Також, оскільки усі країни відрізняються своєю історією, рівнем економічного розвитку, соціальними та національними умовами, то у кожній економічній системі існують свої національні особливості досліджених моделей господарювання. На нашу думку, проведений аналіз особливостей економічних систем господарювання дозволяє стверджувати, що складові економічної системи соціальної ринкової економіки перебувають у взаємозв'язках і відповідній субординації, тому формування такої системи в Україні повинно спиратись на системний підхід; враховувати національні особливості; специфіку трансформаційних процесів, що відбуваються в Україні тощо.

Дослідження підтверджує думку авторів [4], які вважають, що „основними елементами економічної системи є, по-перше, спосіб узгодження діяльності суб'єктів господарського життя, або спосіб розв'язання основних проблем організації економіки; по-друге, власність на виробничі ресурси та вироблені життєві блага; по-третє, принципи розподілу й перерозподілу створеного національного продукту. Тому, важливим є досконале розуміння елементної структури економічної системи, яке всебічно розкриває її

внутрішню динаміку, пріоритети і взаємозв'язки. Спираючись на системний підхід до формування економічної системи в Україні, ми можемо стверджувати, що її складові виступають підсистемами. Значну увагу при формуванні національної економічної системи на сучасному етапі, на наш погляд, повинно бути приділено питанням формування системи механізмів та інституцій, що забезпечують організацію виробництва матеріальних благ, роль яких зростає разом з розвитком самої економічної системи і до виробництва яких залучається все більше працюючих. Тому, актуальним є подальше дослідження проблеми формування внутрішнього механізму господарювання виробничих промислових підприємств. При цьому, на наш погляд, необхідно спиратись на точку зору відомого ученого, лауреата Нобелівської премії Д.Норта, згідно з якою „інституції – це правила гри у суспільстві, а точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище. І як наслідок вони структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного. Інституційна зміна ... є ключем до розуміння історичної зміни відмінність у функціонуванні економік протягом часу передусім викликана тим, як еволюціонують інституції” [9].

Механізм господарювання у межах економічної системи повинен забезпечувати динамічну рівновагу у суспільному виробництві й насамперед між виробництвом та споживанням, попитом та пропозицією. Якщо розглядати економічну систему як сукупність підсистем виробництва, ринку, цін, грошей, кредиту, фінансів, споживання і зв'язків між ними, опосередкованих системою регулювання, то у підсистемі виробництва повинен бути сформований такий внутрішній господарський механізм, який би забезпечив наступні ознаки цілісності системи: 1) організованість – тобто внутрішня упорядкованість, узгодженість дій окремих підсистем; 2) наявність інтегративних властивостей, інституцій і функцій; 3) саморегуляція – здатність системи до збереження певної структури (збалансований стан), забезпечення можливості діяти (функціонувати); 4) здатність до задоволення зростаючих потреб, за умови наявності обмежених ресурсів та на основі прибутку. Особливою ознакою, яку повинен забезпечити підсистемі виробництва внутрішній господарський механізм, є ознака саморегуляції тому, що вона дозволяє підтримувати стабільність внутрішнього середовища (оптимальну пропорційність, збалансованість), внутрішньої структури і відповідно пристосовуватись до зміни зовнішніх факторів.

Література.

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003. – К.: Атака, 2003.
2. Степура О.С., Єремєєв О.С., Пономарьова Т.Ю., Степура М.О. Політична економія: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2006 р. – 408 с.
3. Ващишин А.М. Наукова діяльність професора Г.І.Башнянина. – Львів: Каменяр, 2001. – 716 с.
4. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / За ред. З.Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернативи, 2001. – 716 с.
5. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К.: Знання – Прес, 2007. – 719 с.
6. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV-XVIII ст. У 3-х т. Том 3. Час світу / Пер. з фр. – К.: Основи, 1998. – 631 с.
7. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй: пер. з англ. – К.: Port-Royal, 2001. – С.277-279.
8. Эрхард Л. Благосостояние для всех. – М.: Начала; Пресс, 1991. – 336 с.
9. Норд Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – С.11.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н.,проф. Павленко І.І. 23.04.08*

*Надійшла до редакції
17.04.08*

УДК 658.012.2

Черних О.В.

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто сутність та суб'єкти соціальних інвестицій, напрямки соціально відповідального інвестування у світовій практиці, стан російського та українського ринків соціальних інвестицій. Зроблено висновок щодо проблем та перспектив розвитку політики соціальних інвестицій на підприємствах України.

Essence and subjects of social investments, directions of the socially responsible investing in the world practice, and the state of russian and ukrainian social investments markets are reviewed. A conclusion about problems and prospects of social investments development at ukrainian enterprises is made.

В останні роки тема соціальної відповідальності бізнесу опинилася в центрі уваги суспільства, держави, міжнародних організацій. Формою реалізації соціальної відповідальності для підприємств є соціальні інвестиції, які посіли особливе місце в корпоративній стратегії і стають частиною повсякденної управлінської практики компаній. Бізнес почав усвідомлювати необхідність прийняття певної відповідальності за середовище, в якому він працює.

Метою статті є аналіз сутності соціальних інвестицій та соціально відповідального інвестування, стану ринку соціальних інвестицій в Росії та Україні, виявлення перспектив розвитку політики соціальних інвестицій на українських підприємствах.

Дослідженням політики реалізації соціальних інвестицій в практиці компаній займаються такі вітчизняні автори, як В.М. Якимець, А.Ф. Векслер, Г.Л. Тульчинський, С.В. Туркін, Ю. Слащева, С.Є. Литовченко, Є.В. Балацький, М.І. Либоракіна та ін.

Соціальні інвестиції - це матеріальні, технологічні, управлінські та інші ресурси, а також фінансові засоби компаній, що направляють на реалізацію соціальних програм, розроблених з урахуванням інтересів внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін. На підставі вищевикладеного можна припустити, що в стратегічному відношенні компанією буде отриманий певний соціальний і економічний ефекти [1].

Дослідження, проведене Асоціацією менеджерів Росії, виявило, що соціальні інвестиції компаній, здійснені шляхом реалізації внутрішніх і зовнішніх соціальних програм, є пріоритетним напрямком соціальних витрат. Основними напрямками соціальних інвестицій є розвиток персоналу - 44%, ресурсозбереження і захист навколишнього середовища складає 21%, охорона здоров'я - 9,3%, розвиток місцевого співтовариства - 9,1%, забезпечення сумлінної ділової практики - 5,1%. При цьому спострігається зрушення в соціальних інвестиціях у напрямку місцевого співтовариства. Це означає, що інтереси бізнесу все більше переносяться з персоналу підприємства на зовнішнє соціальне оточення [1].

Суб'єкти соціальних інвестицій - органи державної влади, державні і муніципальні підприємства, комерційні і некомерційні організації, фізичні особи. Для держави цілями соціальних інвестицій можуть бути підвищення національного доходу і рівня життя населення; для комерційних структур, іноземних інвесторів і фізичних осіб – прибуток; для некомерційних організацій - підвищення рівня і якості життя населення за допомогою задовільнення матеріальних, духовних і соціальних потреб [2].

Соціальні інвестиції варто відрізняти від спонсорства і благодійності.

Спонсорство – добровільна матеріальна, фінансова, організаційна та інша підтримка фізичними та юридичними особами будь-якої діяльності з метою популяризації виключно свого імені, найменування, свого знака для товарів і послуг [3].

Благодійність – добровільне безкорисливе пожертвування фізичних і юридичних осіб в формі надання одержувачам мінімальної фінансової, організаційної та іншої добродійної допомоги [4].

Таким чином, спонсорство - це допомога на взаємовигідних умовах в обмін на рекламну підтримку, а благодійність - безоплатна допомога. Соціальні інвестиції - це засіб, направлений на реалізацію конкретних зовнішніх і внутрішніх соціальних програм підприємства, це практична форма реалізації соціальної відповідальності. Це можуть бути інвестиції в об'єкти муніципальної інфраструктури, медицини, освіти, культури. Строк їхньої окупності значно довше, а чиста наведена вартість нижче, але віддача від них виражається не тільки в грошовому еквіваленті. Ефект може бути у вигляді зміцнення довіри і створення позитивного іміджу компанії серед представників співтовариства, куди були спрямовані інвестиції.

Багато закордонних досліджень виявило: за інших рівних умов люди обирають компанію, яка, на їхню думку, є соціально відповідальною. А надалі ці переваги трансформуються в дії – придбання акцій, товарів і послуг. Безпосередні переваги від соціальних інвестицій - створення стабільного ділового середовища, зниження операційних ризиків, підйом фінансових показників, зростання продажів, підвищення продуктивності праці, зниження витрат, розширення ринку, збільшення ринкової вартості підприємства у довгостроковій перспективі [5].

Соціальні інвестиції – це кошти підприємства, що направляються на реалізацію соціально відповідальної поведінки, яка є фактором соціально відповідального інвестування в діяльність підприємства з боку інвесторів.

Соціально відповідальне інвестування (socially responsible investing, social investing, socially aware investing, ethical investing, mission-based investing, natural investing) - це процес вкладення засобів інвесторів з урахуванням факторів соціального, екологічного і етичного характеру поряд із традиційним фінансовим аналізом [6].

В основі соціально відповідального інвестування знаходиться вивчення і виділення об'єктів для інвестування, що задовольняють певним критеріям соціальної відповідальності, під якою розуміється відкрита і прозора діяльність, що базується на етичних цінностях, повазі до своїх співробітників, акціонерів і споживачів, а також турботі про навколишнє середовище.

Основна мета соціально відповідального інвестування - сполучення економічної ефективності вкладень засобів з етичними цінностями інвестора. У США представлений найбільший сегмент світового ринку соціально відповідальних інвестицій - 2,29 трлн. дол., або 81,8% світового ринку.

Розвиток і поширення соціального інвестування пов'язане з усвідомленням того, що корпорації впливають на якість життя населення. Зростання чисельності соціально свідомих інвесторів благотворно впливає на ділову практику компаній і стимулює позитивні зміни в суспільстві.

У світовій практиці розрізняють три стратегії соціально відповідального інвестування [6]:

1. Просівання (screening) або вибір для інвестиційного портфеля паперів тих компаній, які відповідають заданим соціальним або екологічним критеріям. "Просівання" може здійснюватися за принципом виключення ("negative" або "avoidance" screening), що припускає видалення зі списку розглянутих для інвестування компаній, чия продукція або

ділова практика суперечать етичним або моральним цінностям інвестора. Останнім часом більшу популярність знаходить "positive screening" або "просівання", що припускає цільовий пошук цінних паперів тих компаній, які характеризуються позитивним впливом на розвиток суспільства і роблять внесок у справу захисту навколишнього середовища.

Таким чином, процес "просівання" вимагає значних зусиль і тимчасових витрат на вивчення корпоративної політики і ділової практики компаній. Більшість соціально свідомих інвесторів не можуть здійснювати його самостійно і звертаються для вкладення своїх засобів в соціально відповідальні взаємні фонди.

Портфель соціально відповідального взаємного фонду формується професійними менеджерами та аналітиками, які при оцінці компаній ураховують безліч аспектів, від характеру виробленої продукції і впливу діяльності компаній на навколишнє середовище до проведеної політики зайнятості. Фільтри, використовувані соціально відповідальними взаємними фондами для відбору паперів для свого портфеля, можуть бути різноманітними, і кожний інвестор залежно від своїх пріоритетів має можливість обрати будь-який фонд.

За статистичними даними, зібраними Соціальним Інвестиційним Форумом (Social Investment Forum) за період 1995-2001 рр., найчастішим фільтром при формуванні соціально орієнтованих портфелів є виробництво тютюну. Такі критерії як екологія, права людини, недискримінаційна політика зайнятості, азартні ігри, виробництво алкоголю і зброї також використовуються досить часто, в більш ніж 50% "просіяних" портфелів (screened portfolios).

Загальний розмір активів, керованих у відповідності зі стратегією "просівання", склав у США в 2005 році 1685 млрд. доларів, збільшившись у 10 разів в зрівнянні з 1995 роком..

2. Друга стратегія для соціально свідомих інвесторів зветься "активність акціонерів" (shareholder activism або shareholder advocacy). Інвестори виступають співвласниками компаній, в акції яких вони інвестували свої кошти, а зі статусу акціонерів впливають їхні права і обов'язки. Все більше соціально орієнтованих інвесторів використовують свою роль співвласників для того, щоб піднімати хвилюючі їх питання відносно діяльності або ділової практики компанії.

Акціонери можуть загострити увагу на соціальних або екологічних проблемах у діалозі з менеджерами компанії, виступах і голосуванні на зборах акціонерів, або можуть виразити свій протест через вилучення капіталовкладень. Ці можливі дії переслідують єдину мету - інформувати менеджмент компанії про те, як ставляться до її ділової практики і корпоративної політики акціонери та інші зацікавлені особи: споживачі, робітники підприємства або постачальники.

У 2005 році в США акціонерами було висунуто 348 пропозицій по темі соціальної відповідальності та корпоративного управління, відсоток підтримки склав у середньому 10,3. При цьому внесена пропозиція може бути відкликана у випадку, якщо менеджмент компанії починає дії по її впровадженню в життя. У 2005 році таких відкликань було зареєстровано 177.

3. Третя можливість брати участь у соціальних інвестиціях - це "місцеві інвестиційні програми" (community investing). Кошти, надані інвесторами в рамках цих програм у вигляді фінансування під низький відсоток спрямовуються людям, що належать до малозабезпечених верств населення, які перебувають в несприятливих економічних умовах і проживають в бідних міських і сільських районах США та в країнах, що розвиваються. Без існування подібних програм ці люди не мали б можливості одержувати доступ до позикових коштів у традиційних фінансових інститутах. Частка „місцевих

соціальних програм” в загальному обсязі соціальних відповідальних інвестицій у США становить близько 1%, розмір активів в 2005 році оцінюється в 19,6 млрд. дол., у той час як в 1995 році їхній обсяг склав тільки 4 млрд. дол. США.

Основними суб'єктами інвестування в місцеві співтовариства є банки розвитку співтовариств (Community Development Banks), з активами, оцінюваними в 10,1 млрд. дол., і кредитні союзи розвитку співтовариств (Community Development Credit Unions) з активами в 5,1 млрд. дол., що направляють гроші своїх вкладників на позики для фінансування будівництва муніципального житла за доступними цінами, на розвиток малого бізнесу, допомогу малозабезпеченим громадянам та в інші місцеві проекти. Існують позикові фонди розвитку співтовариств (Community Development Loan Funds) з активами в 3,4 млрд. дол. і венчурні фонди розвитку співтовариств (Community Development Venture Capital Funds) з активами 870 млн. дол., які пропонують фінансові ресурси для аналогічних проектів у районах, населення яких має доходи нижче середнього рівня. Всі ці міри покликані сприяти вирівнюванню рівня життя в різних районах країн США і згладжувати соціальну напруженість.

Суб'єктами соціально відповідального інвестування є інвестиційні фонди, професійні менеджери, що управляють активами приватних і інституціональних клієнтів, а також фінансові інститути суспільного інвестування, що надають інвесторам можливість здійснювати інвестиції відповідно до їхніх особистих переконань і принципів відносно соціально значимих питань і використовують для цього три основні стратегії: відбір компаній, активні дії і суспільне інвестування.

Під егідою Генерального секретаря ООН та міжнародною групою інституціональних інвесторів розроблені Принципи відповідального інвестування, які враховують зростаюче значення питань екологічного, соціального і корпоративного управління (ЕСКУ) для політики в сфері інвестування. Принципи соціально відповідального інвестування полягають у наступному [7]:

1. Включення питань, що стосуються екології, соціальної сфери і корпоративного управління (ЕСКУ), у проведення аналізу інвестиційної політики і прийняття рішень.
2. Одержання відповідної інформації з питань ЕСКУ від організацій, у які інвестуються гроші.
3. Надання допомоги в прийнятті та здійсненні Принципів в інвестиційній політиці підприємств..
4. Співробітництво у справі підвищення ефективності здійснення Принципів, участь у роботі мереж і інформаційних баз з метою обміну досвідом.
5. Надання доповідей про діяльності і досягнутий прогрес у справі здійснення Принципів.

Підписуючи ці Принципи, інвестори проводити оцінку ефективності здійснення Принципів і згодом удосконалити їхній зміст. Інвестори вважають, що це допоможе підвищити здатність виконувати зобов'язання стосовно одержувачів допомоги та у повній мірі привести процес інвестування у відповідність із більш широкими інтересами суспільства.

Принципи відповідального інвестування (ПВІ) одержали підтримку 190 учасників, що управляють активами на суму понад 9 трлн. доларів США. По мірі збільшення числа учасників зростає вплив Принципів на фінансовий сектор і на всю економіку в цілому. Ініціатива ПВІ вплинула на бізнес завдяки створенню системи зниження інвестиційних ризиків, пов'язаних з питаннями екології, соціальної сфери і корпоративного управління [8].

Кліринговий центр, створений наприкінці 2006 року, є форумом для учасників програми, надаючи їм можливість обмінюватися інформацією про свою діяльність.

В партнерстві зі Шведським агентством міжнародного розвитку Фінансова ініціатива ЮНЕП (Програма ООН з охорони навколишнього середовища) очолює дворічний проект для просування Принципів відповідального інвестування країнах що розвиваються. Цілями проекту є [8]:

- просування ПВІ на ринках, що розвиваються, і створення бази учасників програми;
- організація навчання, підтримки впровадження Принципів відповідального інвестування у життя і надання допомоги учасникам програми;
- стимулювання співробітництва і створення мереж обміну інформацією;
- робота з усіма учасниками ПВІ для вирішення питань корпоративної відповідальності, корпоративного управління та інших питань з екології, соціальної сфери і корпоративного управління в країнах, що розвиваються.

Активну політику соціальних інвестицій здійснюють російські та українські компанії: в Росії - ВАТ „Газпром”, ВАТ „Татнефть”, ВАТ „Северсталь”, ТНК-ВР, РУСАЛ, ВАТ „ГМК „Норильський никель”, РАО „ЕЭС России”; в Україні - компанія „СКМ”, корпорації „Індустріальний союз Донбасу” та „Науково-виробнича інвестиційна група „Інтерпайп”. По програмах зовнішніх соціальних інвестицій ведеться реконструкція та будівництво доріг, ліній електропостачання, мостів; спонсуються великі оздоровчі програми, здійснюються екологічні заходи і допомога в збереженні історико-культурних цінностей, оснащення сучасною медичною технікою міських лікарень, реалізується підтримка ветеранів і інвалідів, місцевих співтовариств, фінансується програми комплексного розвитку міст.

Однак, існують проблеми для розвитку ринку соціальних інвестицій в Україні:

- відсутність єдиного усвідомлення про соціальні інвестиції;
- безсистемний підхід до соціального інвестування;
- відсутність загальноприйнятих стандартів публічної соціальної звітності компаній.

Успішний розвиток ринку соціально відповідального інвестування багато в чому залежить не тільки від попиту інвесторів і активності учасників ринку, але й від того, наскільки держава усвідомлює важливість ідей соціально відповідального інвестування та використовує їх на практиці.

В Росії існує Агентство "Соціальні Інвестиції" [9], що з 1994 року професійно займається питаннями соціальної активності бізнесу і соціальних інвестицій. Робота Агентства підтримується фондами C.S. Mott Foundation, DFI, Tacis, European Commission, Eurasia, російськими корпоративними донорами.

Організація здійснює:

- Розробку "зовнішньої" і "внутрішньої" соціальної політики компаній з урахуванням їх цілей.
- Створення підрозділів корпоративної соціальної відповідальності.
- Коректування благодійної діяльності бізнесу, розробку і експертизу соціальних проектів.
- Розробку і просування іміджу компанії як "корпоративного громадянина".
- Створення кінцевого рекламного продукту, що відбиває соціальну активність компанії.
- Розробку і проведення навчальних курсів для персоналу компанії з питань соціальних інвестицій і роботи в місцевих співтовариствах.
- Виробництво і розміщення друкованих і телевізійних матеріалів про соціальну активність компаній.

В Україні на державному рівні соціальними інвестиціями займається неприбуткова організація Український фонд соціальних інвестицій (УФСІ) [10], що була створена за ініціативою Кабінету міністрів в 2000 р. з метою підготовки і виконання розробленого Урядом України спільно зі Світовим банком Проекту "Фонд соціальних інвестицій" (далі - Проект), строк реалізації якого 2002-2008 рр.

УФСІ розглядає мікропроекти спрямовані на поліпшення:

- якості дошкільної і базової освіти;
- якості і доступу до послуг у сфері культури;
- якості першої медичної допомоги в сільській місцевості;
- доступу до питної води і поліпшення її якості;
- стану навколишнього середовища шляхом озеленення, здійснення заходів щодо очищення територій, запобігання ерозії ґрунту.

Принципи фінансування мікропроектів:

- загальна вартість одного мікропроекту не повинна перевищувати 150 тис. дол. США;
- УФСІ фінансує до 90% вартості мікропроекту;
- внесок громади повинен скласти не менше 10%.

Основні цілі проекту:

- поліпшення умов життя бідних і уразливих верств населення в певних громадах;
- розширення можливостей громадян і уразливих груп населення в рішенні місцевих соціальних проблем;
- сприяння реформуванню системи соціального захисту шляхом створення моделей адресного надання послуг.

Загальний бюджет Проекту складає 77 млн. дол. США, включаючи очікуваний внесок Уряду України - 9,97 млн. дол., очікувані внески місцевих співтовариств - близько 6,9 млн. дол. США, а також кошти грантів міжнародних донорів. Відповідальним за виконання Проекту є Міністерство праці і соціальної політики України, а безпосереднім виконавцем - Український фонд соціальних інвестицій.

Даний проект є найбільш масштабним у соціальній сфері України по напрямках діяльності та обсягам фінансування.

Очікуваний ефект від впровадження Проекту:

- корисність отримують 1 млн. громадян України;
- в 50 найбільше соціально проблемних районах України буде зроблений вагомий внесок у поліпшення стану соціально-економічної інфраструктури;
- підвищиться економічна активність населення;
- зросте участь співтовариства в рішенні власних соціальних проблем;
- покращиться доступ до існуючих і будуть створені нові соціальні послуги;
- будуть впроваджені прозорі й ефективні механізми фінансування соціальних послуг;
- досвід, придбаний у межах реалізації Проекту, буде сприяти реформуванню соціальної сфери України.

Включення соціальної відповідальності в базові функції бізнесу є сьогодні актуальним завданням. Пануючою тенденцією в корпоративній політиці стає вирішення таких проблем, як налагодження зворотних зв'язків з інвесторами і споживачами, розгляд їхніх скарг і пропозицій, облік екологічних ризиків. Все це є прямим наслідком того, що корпоративний сектор став усвідомлювати свої зобов'язання перед суспільством, використовувати у своїй діловій практиці принципи соціальної відповідальності, визнавати, що наявність своєї громадської позиції йде йому на користь.

Підприємства, які придбали гарну репутацію у споживачів завдяки своїй активності в соціальній і екологічній сфері, одержують численні переваги: більш широкі можливості по залученню кваліфікованих кадрів, що бажають працювати в соціально відповідальних компаніях, довіра і лояльність споживачів, робітників, партнерів, постачальників, місцевого співтовариства.

Соціальні інвестиції приносять значні переваги для основної діяльності підприємства. До них багато в чому застосовні вимоги, що й до інвестицій в основну діяльність підприємства: відповідність стратегії розвитку бізнесу; наявність конкретних індикаторів соціального ефекту і впливу на основну діяльність підприємства, методів прийняття рішень.

Перспективами подальших розробок у даному напрямку є поглиблення аналізу ринку соціальних інвестицій в Україні, розробка методології оцінки їх ефективності для підприємств.

Література

1. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / Под общей ред. С.Е. Литовченко– М.: Ассоциация Менеджеров, 2004 г. – 80 с.
2. Лавров В., Кричевский Н. Что такое социальные инвестиции. - <http://www.apn.ru/publications/article1776.htm>
3. Закон України «Про рекламу», 3 липня 1996 р., № 270/96 – ВР // Вісник податкової служби України .- 2006.- №25-26.- С.31-40.
4. Закон України «Про благодійність та благодійні організації», 16 вересня 1997 р., № 531/97 - ВР // Урядовий кур'єр. – 1997. – 11 жовт.
5. Орлова Е. Не расходы, а выгодные инвестиции // Эксперт Урал. – 2004. - № 28 (245). – С. 43-48.
6. Report on socially investing trends in the United States. – 2005. – 74 p. - <http://www.socialinvest.org/resources/sriguide/srifacts.cfm>
7. Принципы ответственного инвестирования. Инициатива генерального секретаря ООН, реализованная благодаря Финансовой инициативе ЮНЕП и «Глобальному договору» ООН. – 6 с. - www.unpri.org/files/pri_rus.pdf
8. Принципы ответственных инвестиций. Внедрение, оценка и руководство // Отчет секретариата ЮНЕП о результатах 2007 года. Финансовая инициатива ЮНЕП. – М. – 40 с. - http://www.wwf.ru/data/pub/pri_report_for_web.pdf
9. Сайт Агентства «Социальные инвестиции» <http://www.socinvest.org/>
10. Сайт Украинского фонда социальных инвестиций <http://www.usif.kiev.ua/pro.php>

Рекомендовано до публікації
д.е.н.,проф. Вагонова О.Г. 26.05.08

Надійшла до редакції
29.04.08

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 330.322

Жовтанецький Н. О.

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Подана класифікація ризиків, які супроводжують процес інвестування в інноваційні підприємства та запропоновані основні методи мінімізації цих ризиків

The classification of risks that appear in investing in innovation firms process is given and the methods of their minimization are proposed

На сьогоднішній день особливої гостроти для України набула проблема переходу до інноваційної моделі розвитку економіки.

Одним з основних стримуючих факторів інноваційного розвитку економіки України є брак фінансування інноваційних проектів на ранніх етапах їх реалізації. Традиційні фінансово-кредитні інституції неохоче фінансують інноваційні проекти через їх надзвичайну ризикованість. Адже за статистикою зі 100 інноваційних фірм банкрутства уникають лише 15 [1].

Необхідність вирішення цієї проблеми посприяла розробці таких організаційно-управлінських рішень, які, з однієї сторони, сприяють реалізації багатообіцяючих, але ризикованих підприємницьких проектів (в тому числі пов'язаних з комерціалізацією найважливіших науково-технічних досягнень), а з іншого боку – дозволяють мінімізувати фінансовий ризик окремих інвесторів, зберігши при цьому їх зацікавленість у досягненні поставлених підприємцем цілей. Цей підхід матеріалізувався у т. зв. венчурних механізмах фінансування інноваційних проектів.

Дослідженню проблем венчурного інвестування в економіці України присвячено багато публікацій, зокрема роботи І.Борщука, О.Бугрова В.Варені, В.Головатюка, А. Дагаєва, І.Дворака, І. Дорошенка, О.Зальотова, О.Іваницької, М.Клапківа, М. Крупки, В.Мартиненка, А.Пересади, Л. Федулової, О.Чечелюка, А. Яскевича та ін.

У цих роботах детально проаналізовано необхідність та передумови розвитку механізму венчурного інвестування в економіці України та інших країн, окреслено напрямки його державної підтримки, виявлено основні проблеми на шляху становлення венчурних фірм.

Для практичної роботи у галузі венчурного інвестування сьогодні назріла гостра необхідність систематизації ризиків, притаманних інноваційній діяльності та формування ефективної системи їх мінімізації.

Кожен венчурний проект супроводжують різноманітні види ризиків, які торкаються всіх сторін його діяльності та виникають на усіх етапах його реалізації. Узагальнюючим показником усіх видів ризику в умовах ринкової економіки є фінансовий ризик інноваційного підприємця та інвесторів, які вклали кошти у його проект. Він визначає

можливі збитки у випадку невдалого (незалежно від конкретної причини) завершення запланованого венчурного проекту. Чим вищим є фінансовий ризик, тим важче підприємцю отримати необхідні для реалізації проекту кошти, і тим вищою є вартість залучених фінансових ресурсів [2].

Ризики для венчурного інвестора у процесі реалізації інвестиційного проекту можемо поділити на 2 групи:

Перша група ризиків пов'язана з економічним та політичним середовищем, у якому буде здійснюватись реалізація проекту. Серед них варто виділити:

1.1. Групу ризиків, пов'язаних зі зміною економічної кон'юнктури, зокрема:

1.1.1. Ризик настання кризових явищ у економіці

1.1.2. Інфляційний ризик

1.1.3. Ризик коливань валютних курсів

1.2. Групу ризиків, пов'язаних зі зміною економічного законодавства в державі, зокрема:

1.2.1. Ризик збільшення податкового тягаря

1.2.2. Ризик встановлення обмежень та бар'єрів на певні види діяльності (ліцензування, обов'язкова сертифікація продукції, встановлення граничних цін тощо)

1.3. Групу ризиків, пов'язаних зі зміною політичної ситуації в державі, зокрема:

1.3.1. Ризик перерозподілу власності

1.3.2. Ризик активізації страйкових рухів

1.3.3. Ризик настання військових дій, введення надзвичайного стану тощо.

1.4. Групу ризиків природно-техногенного характеру, таких як стихійні лиха, катастрофи.

1.5. У випадку, якщо інвестиційний проект реалізується на території іншої країни або тісно пов'язаний з міжнародними контрагентами слід враховувати також групу зовнішньоекономічних ризиків як наприклад введення обмежень на міжнародну торгівлю. Таким чином, загальний ризик при провадженні міжнародного інвестиційного проекту буде сумою ризиків, притаманних усім країнам з якими він пов'язаний та ризиком ведення міжнародної економічної діяльності. Підвищена ризикованість міжнародного інвестиційного проекту повинна компенсуватись його підвищеною сподіваною прибутковістю.

Друга група ризиків пов'язана безпосередньо з реалізацією конкретного інвестиційного проекту. Для їх розгляду доцільно поділити реалізацію венчурного проекту на 3 етапи:

Етап 1. Зародження венчурного проекту.

Етап 2. Розвиток венчурного проекту.

Етап 3. Вихід інвестора з проекту.

Ризики першого етапу викликані помилками, допущеним під час початкового планування інвестиційного проекту, які виявляються здебільшого у процесі його реалізації. До таких ризиків можна віднести:

2.1.1. Ризик невірного вибору інвестиційного проекту.

Венчурне інвестування передбачає вкладення коштів у інноваційні проекти, хоча попередньо неможливо достовірно передбачити комерційний успіх будь-якої інновації. Часто інновація з вдалими споживчими характеристиками є неможливою до виробництва в реальних умовах або не знаходить свого місця на ринку.

2.1.2. Ризик помилок при прогностичному плануванні фінансового результату проекту.

При фінансовому плануванні проекту можлива недооцінка від'ємних чи переоцінка додатних майбутніх грошових потоків. Зокрема, автори інноваційного проекту при написанні бізнес-плану можуть вводити в оману інвестора з метою одержання фінансування для проекту.

2.1.3. Ризик вибору невірної стратегії фінансування проекту.

При фінансовому плануванні може бути неточно оцінена потреба у розмірі інвестицій, необхідних для успішної реалізації проекту. Завищена потреба в інвестиціях зменшує прибутки інвестора, занижена – може призвести до подальшого краху проекту.

2.1.4. Ризик невірної обраної форми реалізації інвестиційного проекту.

Навіть проект з якісно обрахованим та перевіреним фінансовим планом може бути невдалим через вибір невірного механізму його провадження. При плануванні нового підприємства важливо обрати:

- організаційно-правову форму, яка дозволить збалансувати інтереси інвестора та ініціатора;
- систему оподаткування, на якій буде перебувати підприємство;
- систему ефективного управління матеріальними та людськими ресурсами на підприємстві;
- ефективно діючу схему постачання, виробництва та збуту;
- точну та прозору систему обліку та контролю.

На етапі розвитку інвестиційний проект є особливо чутливим до різного роду ризиків. Серед них основними є:

2.2.1. Ризик неефективного управління проектом.

Зазвичай венчурний інвестор особисто не бере участі в поточному управлінні підприємством; управлінські функції покладаються на ініціатора проекту або спеціально найнятих працівників. Саме від команди менеджменту проекту в найбільшій мірі залежить його кінцевий успіх. Тому при оцінці перспектив інноваційного проекту інвестор керується, у першу чергу, не технічними параметрами запропонованої інновації, а особистими якостями людей, які втілюватимуть її в життя [3].

2.2.2. Ризики конкурентного середовища.

Однією з основних складових успіху інноваційного проекту є відсутність конкуренції на початкових етапах його реалізації. Це досягається, в першу чергу, завдяки патентуванню інновації, а також через неспроможність ринкового середовища швидко освоїти новий вид діяльності. Однак деяким інноваційним проектам доводиться зароджуватись в умовах жорсткої конкуренції, що значно послаблює їх шанси на успіх.

Конкурентне середовище на ранніх етапах реалізації венчурних проектів може бути спричинене як легальною появою товарів-замінників інновації, так і недобросовісними діями, пов'язаними з порушенням авторських прав на інновацію.

Ризики конкурентного середовища під час реалізації венчурного проекту можуть бути підсилені додатковими факторами, серед яких виділимо:

- витік конфіденційної інформації з підприємства як з вини працівників, так і методами промислового шпигунства, використаними конкурентами;
- уповільнене впровадження інноваційного продукту на ринок у порівнянні з конкурентами;
- недосконала маркетингова політика підприємства, яка спричиняє неправильний вибір ринків збуту, отримання неповної або недостовірної інформації про дії конкурентів тощо.
- використання конкурентами методів недобросовісної конкуренції;
- недієва політика держави в сфері захисту від недобросовісної конкуренції та захисту інтелектуальної власності.

2.2.3. Маркетингові ризики.

Маркетингові ризики пов'язані з постачанням ресурсів, необхідних для діяльності інноваційного підприємства та збутом його продукції.

Маркетингові ризики постачання, перш за все, зумовлені технічними особливостями інноваційного проекту. В деяких випадках для його реалізації необхідне унікальне обладнання або високоякісні комплектуючі та матеріали, які потребують окремої розробки. Тому часто перед інноваційним підприємством постає проблема пошуку постачальників, котрі здатні розробити унікальні ресурси. Окрім цього, може виявитись, що постачальники,

визначені при плануванні інвестиційного проекту, відмовляться від своїх обов'язків, відтак підприємство не зможе придбати обладнання, сировину, матеріали за цінами, які закладені у фінансовому плані.

Маркетингові ризики збуту інноваційного проекту включають такі види:

- ризик недостатньої сегментації ринку, котрий найчастіше виникає при розробці і впровадженні нових товарів і послуг, що характеризуються високою якістю та високою ціною, в результаті чого споживачі не спроможні їх придбати, а це, у свою чергу, впливає на обсяги реалізації продукції.
- ризик помилок при виборі цільового сегменту ринку, що виникає, коли попит на інновацію в обраному сегменті виявляється нестабільним або в обраному сегменті потреба в інноваціях не сформувалася або повністю задовольняється продукцією конкурентів тощо.
- ризик помилкової стратегії продажу продукту через невдалу організацію дистрибуційної мережі і системи просування інновації до споживача;
- ризик проведення неефективної рекламної кампанії інноваційного продукту. [4].

2.2.5. Технологічні ризики.

Основою будь-якого венчурного проекту є інновація, яка при ефективній реалізації робить проект успішним. Технологічні ризики є особливо небезпечними для проекту оскільки носять здебільшого об'єктивний характер і можуть завдати катастрофічних збитків, а часто й унеможливити його подальший розвиток. Основними технологічними ризиками є:

- Ризик невідповідності технічного рівня виробництва технічному рівню інновації (неспроможність виготовляти продукцію очікуваної якості в очікуваних масштабах з використанням наявних людських та матеріальних ресурсів) [5]. Цей ризик спричиняє згорання проекту, при цьому фінансово успішний вихід інвестора з такого проекту практично завжди є неможливим через низьку ліквідаційну вартість технологічно неспроможного підприємства.
- Ризик настання технологічних аварій на підприємстві, які здатні тимчасово паралізувати його роботу, спричинити значні матеріальні втрати, а інколи – людські жертви.

2.2.6. Екологічні ризики.

На жаль, під час планування венчурного проекту часто не приділяється достатня увага його потенційному впливу на навколишнє природне середовище. Навіть у розвинених країнах світу екологічна сторона інноваційного проекту виявляється вже на стадії його реалізації. В той же час недостатня екологічність проекту завдає шкоди не тільки самому підприємству, але й суспільству в цілому. Екологічними ризиками є:

- Ризик нанесення шкоди навколишньому природному середовищу, завдану виробничим циклом підприємства. В окремих випадках це може спричинити примусове закриття підприємства;
- Ризик негативних екологічних наслідків споживання інноваційного продукту (проблема особливо загострюється через труднощі утилізації сучасних матеріалів).

Також реалізація інноваційного проекту пов'язана з іншими ризиками, характерними для усіх господарюючих суб'єктів (невиконання договірних зобов'язань контрагентами, кадрові ризики, ризики завдання збитків контрагентам та третім особам тощо).

Третій етап реалізації венчурного проекту – вихід з нього інвестора, є особливо відповідальним, адже від його результатів залежить кінцева сума прибутку або збитку інвестора. Помилки, здійснені під час продажу своєї частки у венчурному проекті можуть перекреслити для інвестора всі попередні здобутки проекту. Для цього етапу характерними є такі ризики:

2.3.1. Ризик невчасного виходу з проекту.

Венчурний інвестор зацікавлений вийти з проекту у період найбільшої його капіталізації, щоб отримати високий дохід від інвестицій. Проте на практиці вихід інвестора з проекту може відбутись занадто рано, коли акціонерний капітал ще є недооцінений або занадто пізно, коли вартість активів вже почала падати.

2.3.2. Ризик недружніх дій з боку партнерів.

Зазвичай власниками венчурного підприємства є як мінімум 2 особи – ініціатор проекту і інвестор. Під час реалізації проекту можливим є виникнення конфлікту інтересів між співвласниками. Відтак при виході інвестора з проекту партнери можуть намагатись зменшити розмір його частки або перевести частину активів проекту на баланс іншого підприємства.

На основі вищенаведеного можна зробити висновок, що у процесі реалізації інноваційного проекту венчурний інвестор стикається з великою кількістю ризиків, котрі загрожують фінансовій безпеці вкладень. Через це для кожного інвестора критично важливим є використання на практиці інструментарію ризик-менеджменту.

Зокрема для ефективного управління ризиками інноваційної діяльності необхідно:

1. Ідентифікувати усі потенційні ризики.
2. Проаналізувати та оцінити виявлені ризики
3. Розробити стратегію управління ризиками
4. Здійснювати постійний моніторинг інноваційного процесу та вживати тактичних заходів щодо управління ризиками.

Протягом періоду зародження та розвитку механізму венчурного інвестування науковцями та практиками усього світу було запропоновано ряд методів мінімізації різного роду інвестиційних ризиків.

Ризики економічного та політичного середовища практично не піддаються попередженню та управлінню. Проте зазвичай їх імовірність не є великою.

Ризики пов'язані з реалізацією конкретного інвестиційного проекту краще піддаються прогнозуванню та управлінню. Для мінімізації цих ризиків було запропоновано ряд методів, серед яких:

1. Запровадження ефективного механізму відбору інвестиційних проектів.

Найбільш вагому роль у мінімізації ризиків інвестиційного проекту відіграє вчасне їх виявлення та оцінка на етапі відбору проекту перед здійсненням фінансування. Від правильності вибору інвестиційного проекту залежить не лише результат значних довгострокових вкладень, а й масштаби подальших зусиль інвесторів з організаційно-управлінської підтримки проектів, зокрема, і додаткові затрати у випадку виникнення незапланованих труднощів.

Єдиного формалізованого критерію оцінки та відбору інвестиційного проекту не існує, тому інвестор повинен покладатись як на сформовану теоретичну базу, так і на власний досвід та бізнес-інтуїцію. З метою підвищення ефективності відбору інноваційних проектів для венчурного фінансування доцільним є також залучення зовнішніх експертів – спеціалізованих консалтингових фірм, науково-дослідних інститутів для здійснення технічного аналізу тощо.

2. Розподіл ризиків під час венчурного інвестування.

Ризики інвестиційної діяльності можуть бути розподілені у наступних напрямках:

- 2.1. Розподіл ризиків між інвестором та ініціатором інноваційного проекту. Це вважається запорукою надійності автора проекту та основою його подальшої зацікавленості в успішній діяльності підприємства.
- 2.2. Розподіл ризиків між інвесторами проекту. Під час реалізації вагомим інноваційних проектів часто застосовується т. зв. синдиковане інвестування, коли інвесторами

виступають декілька осіб. При цьому збитки від проекту розподіляються між усіма інвесторами, а інвестори, в свою чергу, об'єднують свої зусилля для їх недопущення.

2.3. Диверсифікація ризиків інвестора. Один інвестор може розподілити свій інвестиційний бюджет між різними проектами. Цей метод набув поширення у венчурному інвестуванні, оскільки один успішний венчурний проект може компенсувати збитки інвестора від вкладень у багато невдалих проектів та забезпечити йому вагомий прибуток. Особливо ефективним вважається метод хеджування, при якому обставини, що спричинили крах одного проекту, забезпечують успіх іншого проекту, що перебуває у портфелі інвестора.

3. Проведення ефективної кадрової політики.

Як вже зазначалось, основною запорукою успіху інноваційного проекту є ефективність роботи команди, що працює над його втіленням. Відтак якісно підібраний та мотивований персонал підприємства забезпечує його сталий розвиток та створює ефективну протидію ризикам зовнішнього середовища.

3. Поетапне фінансування інвестиційного проекту.

Кошти, необхідні для впровадження інновації, здебільшого можуть вкладатись у підприємство порціями в міру його розвитку. Це дозволяє суттєво знизити збитки інвестора у випадку, коли критичні явища були виявлені на ранніх етапах його реалізації.

4. Постійний моніторинг діяльності інноваційного підприємства.

Для оперативного відстеження ризиків та вчасного вжиття заходів протидії, інвестор повинен отримувати повну та точну інформацію, що стосується діяльності підприємства.

4. Страхування.

Страхування є дуже ефективним методом протидії більшості ризиків інвестиційної діяльності, зокрема, мінімізації збитків, яких інвестор не може уникнути. Проте цей метод також має ряд недоліків, зокрема, високу вартість та появу додаткового ризику – невиконання страховою компанією взятих на себе зобов'язань.

Підсумовуючи, можемо сказати, що в умовах прискорення науково-технічного прогресу, відмова від реалізації ризикованих, але водночас перспективних підприємницьких проектів загрожує на практиці значно більшими фінансовими втратами для економіки та суспільства в цілому через втрату конкурентоспроможності національних виробників на зовнішніх та внутрішніх ринках, а відтак – невідворотного скорочення виробництва, зниження державних та приватних доходів, зростання безробіття та інших негативних соціально-економічних наслідків. Тому державному та приватному сектору економіки України необхідно об'єднати свої зусилля задля створення ефективної системи венчурного фінансування, наріжним каменем якої повинен бути дієвий механізм мінімізації ризиків.

Література:

1. Andrews R. R. Minimizing risk in start-up companies // http://medicaldesign.com/engineering-prototyping/minimizing_risk_startup/
2. Дагаев А.А. Механизмы венчурного (рискового) финансирования: мировой опыт и перспективы развития в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 1.
3. Erikson, T. Towards Idiosyncratic Risk Investors // www.nec.ntnu.no/dokumenter/FORNY1Slutt.pdf
4. Никулин В. П. Риск в инновационной деятельности и методы его снижения // <http://www.professional.ru/inman17.html>
5. Молчанова О. П. Венчурный капитал в России // <http://molchanova.spa.msu.ru/IM-04/Task-3/3-Zarma-6.htm>

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоновою О.Г. 03.04.08*

*Надійшла до редакції
09.04.08*

УДК 625.152

Лемішко О.О.

**ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНО ФУНКЦІОНУЮЧОГО
ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Висвітлюються проблеми і перспективи створення ефективно функціонуючого фінансового механізму інноваційного розвитку підприємств в Україні. Розроблено модель, яка забезпечує формування стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Problems and prospects of effectively functioning financial mechanism's creation of innovative enterprise development in Ukraine are lighted. A model is developed, which provides forming of the innovative strategy enterprises' development.

Сучасні проблеми економічної реформи в Україні, розвиток ринкових відносин та інтеграція у світове економічне співтовариство передбачає комплекс взаємообумовлених заходів, які базуються на формуванні ринкового середовища, розвитку економічної науки і, в цілому, потребують нових підходів до управління економікою як на макрорівні, так і на рівні окремих підприємств. Особливого значення набувають проблеми створення ефективно функціонуючого фінансового механізму інноваційного розвитку в Україні. Стратегія та механізм інноваційного розвитку України в першу чергу залежать від того, наскільки ефективно буде задіяно накопичений та створений у країні інтелектуальний та науковий потенціал. Перехід до стійкого економічного росту та покращення добробуту і якості життя населення неможливий без використання досягнень науки та освіти, новітніх технологій, без активізації інноваційної діяльності. Тому в сучасних умовах інноваційний розвиток визначає головні тенденції економічного росту країни.

Концепція інноваційного розвитку була обґрунтована у XX столітті. Методологія системного підходу до інноваційного розвитку у той чи іншій мірі розглядалася у роботах Х. Барнета, П.Ф. Друкера, К. Найта, А. Хармана, Р. Джонсона, Б. Санто та ін. [1,2,13]. Оскільки обґрунтування вказаної концепції розроблялося щодо умов розвинених економічних систем, важливе значення для забезпечення України чіткою інноваційно-інвестиційною стратегією мають розробки та дослідження вітчизняних авторів, таких, як Александрова В.П., Бойко Є.І., Гриньова В.М., Іщук С.О., Касич А.О., Крамаренко Г.А., Крупка М.І., Онишко С.В., Сидорова А.В., Стребел П.А., Федулова Л.І., Черваньов Д.М., Хорів П.С. та ін.[1,3,4,12] Практично всі вчені, як вітчизняні, так і закордонні, єдині у тому, що для розвитку української економіки необхідне кардинальне підвищення інноваційної активності.

Незважаючи на значний об'єм досліджень по даній проблемі, існують розходження у поглядах вчених, щодо створення ефективно функціонуючого фінансового механізму інноваційного розвитку в Україні. Так, багато науковців вважають, що інноваційний розвиток уможливорює тільки ринкова основа, і другої альтернативи не існує [5,13]. Інші вчені-економісти наполягають на втручанні держави в економіку в цілому та інноваційну сферу, у тому числі [2,3,7,8]. Все це актуалізує подальші дослідження, щодо проблем і перспектив створення ефективно функціонуючого фінансового механізму інноваційного розвитку в Україні.

Метою дослідження є обґрунтування того, що інноваційний розвиток, як стратегічний напрямок економіки, повинен ґрунтуватися на виявленій сукупності систем фінансових ресурсів, структура і зміст яких залежать від створення ефективно функціонуючого фінансового механізму інноваційного розвитку.

В позитивній економіці сутність інноваційного розвитку визначається його місцем в економічній діяльності і засобами отримання корисності від його використання. Будь-яка діяльність, у тому числі інноваційна, повинна відповідати вимогам доцільності і ефективності, що обумовлює передусім створення адекватних процесів фінансового забезпечення, підґрунтям якого є створення ефективно функціонуючого фінансового механізму. Тому, під фінансовим механізмом інноваційного розвитку будемо розуміти сукупність форм, методів і важелів фінансового впливу на створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб стратегії інноваційного розвитку, щодо фінансування та інвестування розробки та розповсюдження нового виду продукту чи послуги з метою забезпечення різноманітних, постійно змінюючих потреб держави, суб'єктів господарювання і населення.

Фінансовий погляд на інновацію дозволяє оцінити кінцеву ефективність самих різних удосконалень. Визначальним у процесі втілення новітнього є питання його фінансування. На сьогоднішній день на Україні має місце політика залишкового фінансування фундаментальних та прикладних досліджень, що зменшує ступінь інтенсивності, темпи здійснення та масштаби інновацій, що в свою чергу знижує до критичного рівня результативність та ефективність інновацій. Інноваційна політика України потребує створення фінансового потенціалу для здійснення інновацій і, насамперед, обґрунтування фінансового механізму інноваційного розвитку підприємств. Практична необхідність та недостатня розробка зазначеного питання обумовлюють їх актуальність. Розглянемо елементи і блоки фінансового механізму інноваційного розвитку підприємств (рис. 1).

Дана модель допомагає виділити визначальні елементи з загальної сукупності економічних процесів і дослідити механізм їх взаємодії. Враховуючи багатоаспектність проблеми, пропонуємо виділити три умовних блока фінансового механізму інноваційного розвитку підприємства. Відправною точкою є створення методичного блоку (МБ). Методичний блок має наступні елементи: об'єкт та суб'єкт інноваційної діяльності – обирається за принципом актуальності; мета та завдання інноваційної діяльності – визначаються в багаторічних рамкових програмах і є основою при вирішенні питань фінансування проекту [10].

Принципи і методи інноваційної діяльності – визначають тенденції розвитку інноваційної діяльності, шляхи досягнення цілей у конкретній ситуації; фінансові джерела щодо інноваційної діяльності – фундамент розробки та впровадження інноваційного розвитку підприємства.

Наступний блок – аналітичний (АБ). Інноваційний розвиток підприємств – поняття системне і його застосування обумовлює необхідність визначення форм і методів інновацій на підприємстві. Групування можливих форм і методів інновацій на підприємстві повинно, перш за все, конкретизувати інноваційні позиції та виявити зв'язки і співвідношення між різними типами інновацій. Системний аналіз форм і методів інновацій на підприємстві дозволяє виділити наступний їх зміст.

Щодо форм інновацій на підприємстві, виділимо такі: інновації продукції – створення нової продукції, удосконалення якісних характеристик випускаємих видів продукції; технологічні інновації – освоєння нових технологій, модернізація обладнання, реконструкція виробничих споруд; виробничі інновації – направлені на розширення виробничих потужностей, диверсифікацію виробничої діяльності, зміну структури виробництва.

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА

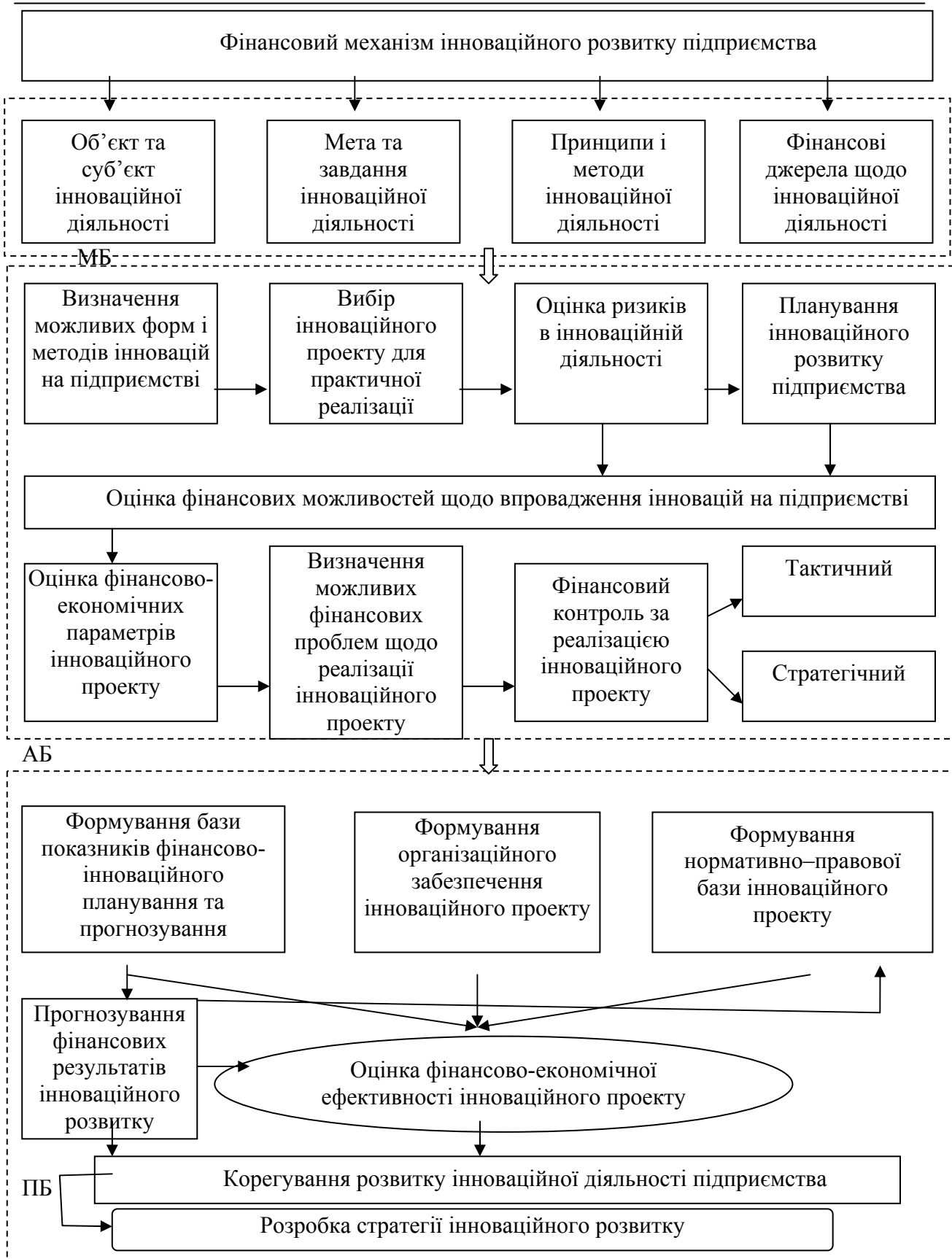


Рис. 1. Елементи і блоки фінансового механізму інноваційного розвитку підприємств

Методика застосування інновацій на підприємстві включає: економічні методи – пов’язані зі зміною методики планування всіх видів виробничо-господарської діяльності; управлінські методи – націлені на відновленні для покращення управлінської структури, методики і стилю прийняття рішень; інформаційні методи – пов’язані з оптимізацією інформаційних потоків у сфері інноваційної діяльності, підвищенням достовірності і оперативності одержання інформації; методи, націлені на цільові зміни у торговій діяльності, в системі збуту та поставок. Окремо слід виділити методику втілення на підприємстві соціальних інновацій, що спонукає вирішення задач покращення умов труда, психологічного клімату, соціального забезпечення. Треба зауважити, що всі вищенаведені можливі форми і методи інновацій на підприємстві знаходяться у неперервному зв’язку та є підґрунтям для вибору інноваційного проекту.

Інноваційні проекти на сьогоднішній день вважаються одними з найбільш дійових системних інструментів для одержання якісних змін при переході підприємств на нові прогресивні технології. Тому для практичної реалізації інноваційного проекту, серед різноманіття класифікації інноваційних проектів пропонуємо зосередити увагу на таких ознаках: функціональне призначення проекту, об’єми та джерела фінансування проекту, повнота охоплення інноваційного циклу, тривалість проекту. Оскільки кожен інноваційний проект є сукупністю політичного, соціального, організаційного середовища, у якому функціонує підприємство, виконання самого проекту відбувається на перетині всіх вищезазначених класифікаційних ознак.

Окремою класифікаційною ознакою є ступінь ризику, яка супроводжує втілення та здійснення інноваційного проекту на підприємстві та поділяє інноваційні проекти на проекти з високим рівнем ризику та проекти з середньою або незначною часткою ризику. Забезпечення повноти діагностики і оцінки ризиків в інноваційній діяльності є підґрунтям для планування інноваційного розвитку, а також для оцінки фінансових можливостей щодо впровадження інновацій на підприємстві, що, в свою чергу, визначить рівень результативності та доходності проекту.

Оцінка фінансово- економічних параметрів інноваційного проекту буде включати аналіз інноваційних потреб і вибір джерел фінансування, фінансово-економічне планування і прогнозування, оптимізацію структури інноваційного капіталу та складання на базі цього прогнозного балансу. Особливе значення на цьому етапі пропонуємо зосередити на так званому фінансовому „розриву”, як основи співставлення фактичної величини прибутку від реалізації продукції з прогносною величиною прибутку, для досягнення якого і є необхідним освоєння нових продуктів або нової продукції. Далі визначаються можливі фінансові проблеми щодо реалізації інноваційного проекту, коректуються основні складові інноваційного проекту та здійснюється фінансовий контроль за реалізацією інноваційного проекту.

Останній блок моделі фінансового механізму інноваційного розвитку підприємства – процесний, або підсумковий (ПБ). В загальному схематичному вигляді алгоритм побудови фінансового механізму інноваційного розвитку підприємств на заключному етапі буде підпорядковано розробці стратегії інноваційного розвитку підприємства. Цільовою настановою першого етапу - формування бази показників фінансово-інноваційного планування та прогнозування є забезпечення відповідності фінансових ресурсів і потреб у них загалом, а саме, фінансового прогнозування з урахуванням забезпечення капіталовкладень і розширеного виробництва, досягнення необхідного рівня економічної рентабельності, фінансової стабільності та платоспроможності підприємства, встановлених нормативних значень фінансових коефіцієнтів; коректування структури прогнозного балансу за результатами моделювання впливу господарських операцій на зміни фінансових коефіцієнтів, оцінки комплексної інтенсифікації виробництва, оптимізації ресурсів і витрат підприємства, в тому числі постійних з урахуванням їх росту, пов’язаними з ростом

капіталовкладень у виробництво, оцінки операційного левериджу, оптимізації структури капіталу.

Формування організаційного забезпечення інноваційного проекту та системи управління інноваційною діяльністю - це оцінка виробничої функції кожного ланцюга, оптимізація співвідношення факторів виробництва і виробничої функції всієї системи, яка забезпечує необхідний потенціал підприємства і його інноваційне середовище. Формування нормативно-правової бази інноваційного проекту обов'язково повинно включати оцінку податкового тягара і податкового порогу розвитку підприємства, оптимізацію оподаткування, розробку та опрацювання оптимальних умов використання ресурсів і капіталу підприємства. Прогнозування фінансових результатів інноваційного розвитку - це обґрунтування надійності підприємства, його інноваційного потенціалу, доведення стратегічних напрямів і форм до оптимізації інноваційних ресурсів підприємства. Оцінку фінансово-економічної ефективності інноваційного проекту здійснюють з метою визначення результативності і подальшого корегування інноваційної діяльності підприємства. Заключний етап – розробка стратегії інноваційного розвитку.

Таким чином, результатом формування і реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства повинно бути рішення комплексу інноваційних проблем. Їх структура і зміст залежать від багатьох факторів, в тому числі, від створення ефективно функціонуючого фінансового механізму інноваційного розвитку. Елементи і блоки розглянутого фінансового механізму є підґрунтям для проведення більш детального та уточненого аналізу рівня інноваційного розвитку підприємства, що, в свою чергу, конкретизує фінансово-економічні параметри, положення і структуру засобів, необхідних для освоєння нової продукції. Викладенні положення доцільно використати при вирішенні проблем фінансування інноваційного розвитку підприємств.

Література:

1. Гриньова В.М., Козирева О.В. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств. Монографія. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2006. – 192с.
2. Чухрай Н.І. Організаційно-управлінські інновації в економіці, що спирається на знання // Інновації: проблеми науки і практики: Монографія. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2006, - с. 94-102.
3. Федуллова Л.І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України // Економіка і прогнозування. – 2006. - №3. – с. 38- 46.
4. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку України. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 1999. – 514с.
5. Валдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций: учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 312 с.
6. Закон України „Про інноваційну діяльність” від 26.12.2002. № 380 – IVзі змінами та доповненнями від 27.11.2003; від 23.12.2004 № 2285 – IV; від 25.03.2005 № 2505 – IV.
7. Денисюк В. Методологія оцінки та аналізу динаміки інноваційної активності регіону // Економіст. – 2006 - №3. с. 40 – 43
8. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П.Гречан та ін.; Під. ред. проф. О.І.Волкова, М.Л. Денисенка. – К.: ВД „Професіонал”, 2004. – 960с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. зб. – Держкомстат: Київ, 2006.
10. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посіб. – К. КНЕУ, 2004. – 204с.
11. Пеструха С.В. Стратегічне планування інноваційної діяльності / Зб. наук. пр. Економіка: проблеми теорії та практики. Випуск 212: В 6 томах. Том II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 529-545.
12. Хорів П.С. Інноваційна діяльність підприємств та економічна оцінка інноваційних процесів. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 326 с.
13. Основы менеджмента / Под ред. А.И. Афоничкина. – СПб.: Питер, 2007. – 528 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професор Павленко І.І. 19.03.08*

*Надійшла до редакції
11.03.08*

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 622.014.3:504.05

Бардась А.В.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ВІДПРАЦЮВАННЯ ЗАЛИШКОВИХ ЗАПАСІВ ВУГІЛЛЯ В НАДРАХ

Стаття присвячена екологічним та економічним наслідкам використання залишених запасів вугілля. Автором розглянуто причини залишення вугілля в надрах, запропоновано оцінювати ризики та очікувані ефекти від вилучення таких запасів.

The article is devoted to the ecological and economic consequences of residual coal reserves exploitation in mining regions. The author has considered reasons of abandonment of coal in depth, proposed to estimate risks and future effect of abandoned coal reserves extraction.

Сьогодні велика увага приділяється екологічним наслідкам обраної технології видобутку запасів корисних копалин, яка може розглядатися одночасно як геологічний та соціально-економічний чинник. Геологічна складова проявляється у зміні природних ландшафтів та рельєфів, зміні стану надр (зміна режиму підземних та поверхневих вод, утворення порожнин, сприяння процесам деформації земної кори тощо). Соціально-економічний чинник є невід'ємною частиною технології видобутку, оскільки розроблена людиною для задоволення власних потреб послідовність дій з відокремлення корисної копалини від гірничого масиву та її наступне використання опосередковано визначає рівень добробуту суспільства, стабільність господарської та соціальної підсистем.

Обмеженість запасів паливних ресурсів, в першу чергу вугілля, висуває в якості однієї з проблем розвитку вугільної промисловості України визначення меж раціональної повноти видобутку запасів природних ресурсів. Перспективи розв'язання проблеми обмежених запасів тісно пов'язані зі станом та функціонуванням підприємств вугільної галузі.

Вугілля на даний час являється єдиним обмеженим енергоносієм, потребу в якому Україна може практично цілком покрити за рахунок власних запасів. Історичний розвиток галузі відбувався нерівномірно: при майже незмінних технологіях, як свідчать наведені нижче дані, інтенсивність видобувних робіт різко зросла, що не могло не позначитись на екологічному стані територій Донецького та Львівсько-Волинського басейну, Придніпровського регіону. Якщо у першій половині сторіччя в Україні (в основному в Донецькому басейні) добуто (1901-1950 рр.) 1,5 млрд. т вугілля, то в другій половині (1951-2000 рр.) – 8,1 млрд. т. Максимальний рівень видобутку вугілля був досягнутий в середині 1970-х років, після чого спостерігалось його зниження, яке загострилося після 1985 року, та набуло обвального характеру у 90-х роках минулого століття.

Завданням статті є оцінка доцільності відпрацювання залишкових запасів в надрах з точки зору їх економічного та екологічного впливу на стан вуглевидобувних регіонів.

Гірничо-геологічні умови на вугільних шахтах України в цілому мають бути охарактеризовані як дуже складні, хоч вони і неоднакові у окремих регіонах. Найбільш складні - у Центральному районі Донбасу, де видобуваються високоякісні марки вугілля,

необхідні для виробництва доменного коксу, та на території Львівсько-Волинського вугільного басейну. Дещо кращими є умови в Червоноармійському регіоні, Західному Донбасі, деяких регіонах Луганської області (видобуток антрациту), у Павлоградській групі шахт.

Економічна складова видобутку вугілля в Україні пов'язана з необхідністю додаткових витрат на запобігання чи хоча б послаблення несприятливих змін навколишнього природного середовища. Соціальна складова охоплює, насамперед, стан навколишнього середовища, яке безпосередньо впливає на здоров'я людей, до того ж існують непрямі соціальні наслідки, такі як необхідність зміни місця проживання при підробітку забудованих територій, порушення комунікацій, погіршення стану житлових приміщень. Нижче, у табл. 1 розглянуті основні способи відробітку масиву гірничих порід та описані пов'язані з цим ефекти.

Як видно, кожний із наведених нижче технологічних способів виїмки корисної копалини має свої переваги, так само як і обмеження. Однак, видобуток вугілля це лише перший етап його використання – на жаль, у більшості випадків використання надр завершується саме на цьому етапі. В результаті невикористаними залишаються супутні компоненти і побічні продукти. Такі ситуації можна також розглядати як своєрідні втрати чи неповне видобування корисних копалин.

Таблиця 1

Способи відробітку масиву

Спосіб	Ефект
Широким фронтом	Зменшення нахилів вздовж очисного фронту
Короткими лавами із збереженням опорних ціликів між лавами	Зменшення осадок та горизонтальних переміщень
Суцільна чи стовбова система розробки із закладанням	Зменшення переміщень та деформацій
Камерами із закладанням	Те саме
Суцільна чи стовбова система із відпрацюванням пласта на неповну потужність	Зменшення переміщень та деформацій

Взагалі, втрати запасів (у геологічному значенні цього слова) передбачаються вже при встановленні гірничого відводу, і відповідні величини містяться в його границях запасів корисних копалин. Перший крок на шляху до цього – поділ запасів у встановленому порядку (відповідно до затверджених кондицій) на балансові і позабалансові.

Перші приймаються на баланс шахти, другі можуть бути за певних умов відпрацьовані, але можуть і не відпрацьовуватися, тобто перейти до розряду втрат.

З балансових запасів виділяються технологічні (чи нормовані) втрати, зумовлені особливістю експлуатації вугільних шахт: необхідністю охорони від деформацій стовбурів, пристовбурних споруджень на поверхні, а також капітальних виробок із тривалим терміном дії. Хоча залишені в запобіжних ціликах запаси в принципі можуть бути видобуті, однак практично цього не відбувається з різних причин, в тому числі через великий проміжок часу від моменту залишення ціликів до моменту, коли вони можуть бути відпрацьовані.

Балансові запаси за винятком технологічних (нормованих) втрат (величина останніх визначається за допомогою розрахунків) утворюють промислові запаси, що підлягають

видобутку. В дійсності, як свідчить багаторічний досвід, не всі промислові запаси можуть бути відпрацьовані. Коли розглядається проблема повноти видобування запасів, на увазі звичайно мають саме промислові запаси.

Таким чином, балансові запаси корисних копалин можуть бути розділені на три частини (Рис. 1): видобута частина, включаючи побічні продукти і супутні компоненти, технологічні (нормовані) втрати і невидобута частина промислових запасів внаслідок економічних, екологічних і соціальних обмежень при визначеній геологічній основі.

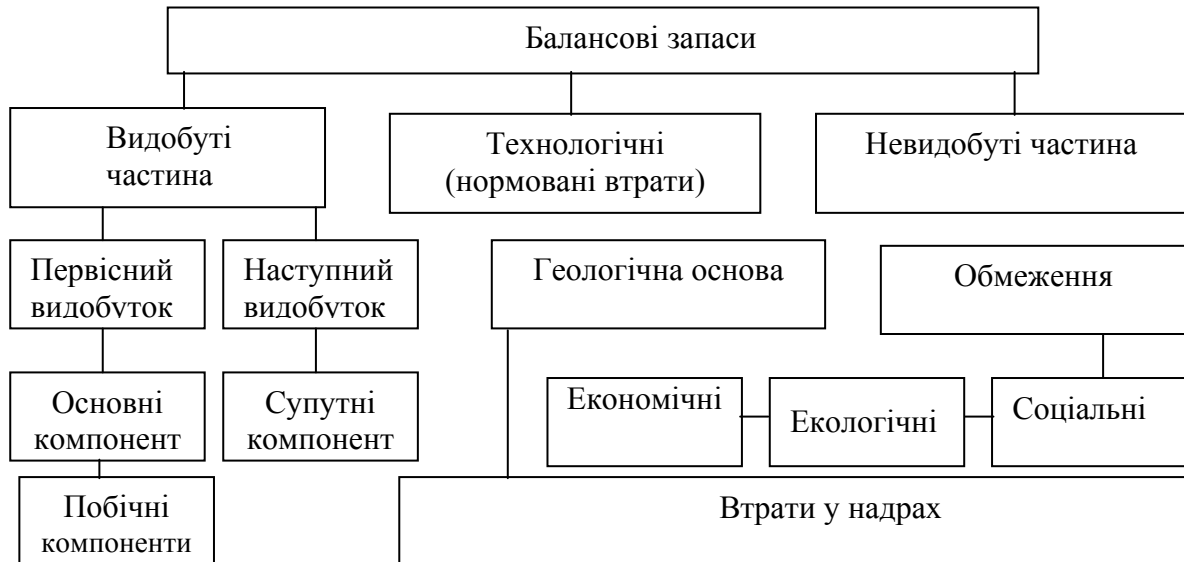


Рис. 1. Розподіл балансових запасів

Уявлення суспільства про граничні можливості видобутку запасів корисних копалин з надр не являються аксіоматичними, змінюючись залежно від гірничо-геологічних умов, рівня розвитку економічних відносин та продуктивних сил, а також застосовуваних технологій. Початковий період розвитку промислового виробництва супроводжувався виявленням та відпрацюванням найкращих запасів корисних копалин, а відносно невеликі обсяги їх споживання дозволяли задовольнити зростаючі потреби шляхом відкриття нових родовищ. При цьому, в силу відсутності грошової оцінки природних ресурсів, при обранні та реалізації планово-проектних рішень лише незначною мірою бралися до уваги пов'язані з ними екологічні та соціально-економічні наслідки. Зростання витрат природних ресурсів та погіршення стану навколишнього природного середовища має довготривалі наслідки, які можуть проявитися через десятки років. Наявність значних та малозасвоєнних територій давала надію на збільшення наявної ресурсно-сировинної бази за рахунок інтенсифікації геологорозвідувальних та пошукових робіт. Обраний стосовно природних, у тому числі й паливних, ресурсів екстенсивний підхід дозволяв відпрацьовувати їх найкращу частину, збільшувати споживання та забезпечувати зростання народного господарства країни за низьких цін на сировину. По мірі відпрацювання кращих запасів спостерігалось погіршення якості вугілля, ускладнення гірничо-геологічних умов (збільшення газонасиченості, підвищення температури вміщуючих порід, збільшення притоку воду, зменшення стійкості порід), наслідком чого стало зростання собівартості робіт та погіршення стану природного середовища на поверхні.

Деякий час вважалося недоцільним проведення кількісної оцінки впливу природних факторів на економічні показники діяльності вугільних шахт, результатом чого було

домінування уявлень про необхідність максимально повного видобутку запасів та відсутність поняття економічно зумовлених втрат. По мірі виснаження багатьох видів відносно дешевих мінеральних ресурсів та зростання потреби в них виникає необхідність проведення обґрунтованої оцінки, що дозволила б на науковій основі визначити доцільність видобутку тієї або іншої частини запасів родовища, а також економічні втрати у випадку відмови від їх виймання. Варто прийняти до уваги той факт, що шахта є й природною, й техногенною системою водночас, тому множина її станів у часі визначає стан пов'язаних з нею соціальних та природних підсистем.

Основними факторами, які зумовлюють можливість вилучення копалин із надр землі є наступні: доступність, достовірність, геологічні характеристики умов залягання та природної якості корисної копалини, технічна можливість видобутку, економічна ефективність використання та підготовленість до експлуатації. Всі ці чинники є взаємопов'язаними та відображають природну, економічну, еколого-соціальну та промислову сторони питання. Так, економічна ефективність залежить від природної якості мінеральної сировини, умов залягання та розташування покладів відносно споживачів; доступність запасів залежить від технічних засобів; можливість видобутку залежить від техніки та технології розробки родовищ (застосування технології закладання відпрацьованого простору, залишення ціликів, неповне відпрацювання пластів вугілля тощо). Наприклад, використання технології повної закладки відпрацьованого простору дозволяє уникнути витрат корисної копалини у ціликах під об'єктами, що мають важливе соціально-культурне чи природне значення. Досвід розробки таких запасів шахтою "Червоний Жовтень" у Центральному районі Донбасу базується на підготовці і розробці запасів на горизонті 320 м, у зоні впливу на Єнакіївську групу заводів. Основним заходом захисту об'єктів на поверхні у процесі розробки була обрана гідрозакладка відпрацьованого простору. Проте, недосконалість методу призвела до простоїв ділянок видобутку протягом 2-4 робочих змін в результаті замулювання відкатувальних штреків після закладки.

Фактичні втрати вугілля в процесі виробничої діяльності поділяються на експлуатаційні та загальношахтні. До експлуатаційних відносять втрати у ціликах біля підготовчих виробок, а також у капітальних та основних, які виконують технологічні функції – відокремлюють виробку від відпрацьованого простору, приймають на себе гірничий тиск, забезпечують стійкість виробки в процесі її експлуатації.

Ще одна категорія втрат копалин у надрах має назву експлуатаційних, тобто таких, які спричинені системою розробки корисної копалини, технікою та технологією виймання вугілля. Дані втрати поділяються на втрати за площиною та втрати за потужністю. Припустимо, що для підтримки потужності глибоких шахт вилучатимуться запаси, залишені на раніше відпрацьованих горизонтах. Забезпечення додаткових об'ємів видобутку з таких запасів надасть можливість уповільнити процес переходу гірничих робіт на більш глибокі горизонти. За цей період необхідно здійснити комплекс заходів щодо модернізації гірничого господарства, підготувати й обґрунтувати схеми інвестування технологічних ланок, визначити механізми надання дотацій, які сприятимуть розробці запасів на перехідних глибинах (1100-1200 м) без спорудження вертикальних стволів.

До втрат за площиною відносять втрати у ціликах: у підготовчих виробках будь-якого призначення, в очисному просторі, у границь видобувних ділянок, в зоні геологічних порушень, в ціликах залишених для попередження сповзання у вибій внутрішніх відвалів та збереження видобутого вугілля від забруднення породою. Це особливо важливо при застосуванні існуючої техніки і технології видобутку вугілля із

застосуванням традиційних способів розкриття, підготовки шахтних полів при низхідному порядку розробки поверхів. Мінімізація впливу діяльності шахт на стан сільськогосподарських земель, лісових угідь, водних горизонтів є дуже важливою, оскільки наслідки втручання людини у природу відчуватимуться ще тривалий час після завершення виробничої діяльності та можуть призвести до формування несприятливих для життя умов.

Для визначення граничних глибин розробки з урахуванням виїмки залишених запасів первинні принципи побудови повинні бути трансформовані таким чином. В основі нової прогнозованої моделі вірогідності переходу на більш глибокі горизонти природно слід знизити за рахунок того, що вірогідність переходу очисних вибоїв найглибших шахт на нижчий горизонт передбачаються істотно менше, ніж вірогідність повернення до розробки залишених запасів. Цей процес повинен початися щонайшвидше, оскільки шахтам в умовах обмеженого фінансування доцільно повніше вилучати запаси діючих горизонтів, ніж переходити до розробки більш глибоких. При цьому швидкості посування лав залишаться на колишньому рівні або підвищаться, і з урахуванням відмови від розробки особливо небезпечних за викидами пластів, що не мають захисту, середній період розробки горизонту стабілізується на рівні 10-11 років

Наявність низки протилежно діючих чинників дає підставу вважати, що попередньо визначена автоматична відповідь на питання про доцільність відробки залишених запасів виключена; ця доцільність визначається конкретними умовами на кожній шахті. Але подібність діючих чинників дає підстави для розгляду питання в загальному вигляді з метою застосування отриманої моделі або схеми розрахунків до тієї чи іншої шахти з певною часткою ризику.

Зупинимося докладніше на аналізі доцільності відробки запасів верхніх горизонтів, беручи до уваги неординарність проблеми з погляду класичної оцінки інвестиційних проектів, яка враховує наступні умовні ознаки:

- системний підхід;
- високі технології видобутку корисної копалини і прогресивні схеми планування гірничих робіт, розкроювання шахтних полів;
- прогресивні системи розробки пластів і механізація гірничих робіт;
- системи безпеки ведення гірничих робіт;
- комплексне використання надр і захист навколишнього середовища;
- тривалі терміни будівництва;
- висока капіталоемність;
- великий часовий лаг;
- велика питома вага спеціалізованих інвестицій;
- незначна питома вага вертикальної інтеграції;
- високий ступінь невизначеності управлінських рішень унаслідок низької надійності і достовірності початкової інформації про вектор станів природи.

Практично всі із зазначених принципів не вписуються в техніко-економічну схему повернення до відробки залишених запасів. Проте, оцінити такі інвестиційні проекти можна, в усякому разі, з більш детальною оцінкою ступеня ризику й ефективності вкладених коштів.

Невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення в процесі реалізації інвестиційного проекту, подібної відробки залишених запасів, несприятливих ситуацій і наслідків характеризується поняттям ризику [1]. Під ним розуміють можливість настання якої-небудь несприятливої події для інвестора, наприклад, втрати ним частини своїх ресурсів.

При оцінці доцільності відробки залишених запасів найістотнішими є наступні види невизначеності:

- цільова невизначеність, унаслідок недостатньо чіткої постановки цілей і задач оцінки інвестиційного проекту, а також наявність суперечностей в інтересах і поведінці його учасників;
- техніко-технологічна невизначеність унаслідок неповноти і неточності початкової інформації про стан запасів в плані забезпечення безпечного доступу до них і умов відробки;
- прогностична невизначеність зумовлююча практичну неможливість достатньо об'єктивного і достовірного прогнозування майбутніх коливань ринкової кон'юнктури, пов'язаної з реалізацією цінних сортів коксівного вугілля, а також вектора стану природи (дегазація масиву, викидонебезпечність, трансформації якості у бік погіршення сортності) на даній шахті.

Оскільки вказані чинники повністю усунути не вдається за допомогою традиційних методів оцінки ефективності [2] показники ефективності інвестиційного проекту відробки залишених запасів можуть бути визначені тільки з певним ступенем достовірності.

Отже, ризик інвестора в перенесенні робіт на верхні горизонти в першу чергу зумовлений непередбаченим збільшенням кошторисної вартості, капітальних вкладень унаслідок погіршення гірсько-геологічних і гірничотехнічних умов, зростання термінів розкриття і підготовки запасів, відновлення погашених виробок та ін. Тому істотний об'єм розрахункового ефекту інвестиційного проекту ще не говорить однозначно на користь його безумовної реалізації.

Згідно з ухваленням достовірного рішення необхідно розрахувати величину пов'язаного з ним економічного ризику і порівняти її з розрахунковим ефектом. При цьому прийнято розрізняти наступні основні види ризиків [1]:

- інвестиційний ризик, пов'язаний з можливістю зміни загальної і розподіленої в часі об'єму інвестицій у розкриття, підготовку і відробку залишених запасів;
- виробничий ризик, пов'язаний з можливими ускладненнями у зв'язку з паралельним відпрацюванням запасів на верхніх і глибоких горизонтах. Головною складовою ризику цього виду є так званий природний ризик, викликаний неточністю прогнозування гірсько-геологічних характеристик. Іншою складовою є технологічний ризик (аварії і відмови в різних технологічних ланках системи шахти);
- комерційний ринковий ризик, пов'язаний з можливими неточностями прогнозу ринкових цін на всі види початкових ресурсів, а також можливостями змін попиту на видобувне вугілля і його ринковою вартістю й інших складових маркетингової діяльності шахти;
- фінансовий ризик, пов'язаний із загрозою невиконання гірничим підприємством своїх фінансових зобов'язань через неплатежі кредиторів, нестабільність дотацій (державної підтримки), невірогідність прогнозу ставок банківського кредиту і як наслідок цього невідповідність фактичного і передбаченого інвестиційним проектом грошових потоків доходів і ресурсів. Цей вид ризику істотно залежить від нестабільності економічного законодавства і поточної економічної ситуації в державі.

З метою нейтралізації впливу вказаних чинників в інвестиційних проектах передбачаються специфічні механізми стабілізації. В одних випадках може знизитись ступінь самого ризику (за рахунок додаткових витрат на створення резервів у технологічній схемі, запасах, вдосконалення технологій, зниження аварійності виробництва). В інших випадках ризик перерозподіляється між учасниками (формування контрактних цін, надання гарантій, різні форми страхування, застава майна, система взаємних санкцій тощо).

При цьому на особливу увагу заслуговує більш детальне дослідження стабілізаційних механізмів мінімізації ризиків при впровадженні інвестиційних проектів на основі співставлення очікуваних економічних та соціальних ефектів із екологічними наслідками від реалізації промислових проектів.

Література:

1. Амоша А.И., Ильяшов М.А., Салли В.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – 68 с.
2. Амоша А.И., Биренберг Б.М. Угольная промышленность Украины: проблемы и решения. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 96 с.

Рекомендовано до публікації
д.т.н., професором Саллі В.І. 19.04.08

Надійшла до редакції
24.05.08

УДК 658.5:504

Ніколаєв Ю.О., Нікітко В.І.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На основі визначення ролі еколого-економічного управління в мотивації виробництва продукції, доведено обумовленість становлення екологічного підприємництва в Україні розвитком і поширенням систем еколого-економічного управління на вітчизняних підприємствах. Розроблено шляхи удосконалення організаційно-економічних інструментів управління підприємствами.

On the basis of definition of a role of ecological and economical management in production development motivation, it is proved that ecological business rise in Ukraine is stipulated by development and spreading ecological and economical management systems on ukrainian enterprises. Means of perfection organizational and economical instruments of firm management are elaborated.

Стан управління екологічною діяльністю у сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств знаходиться на початковій стадії формування механізму свого функціонування. Дослідження стану природокористування, екологічного управління та екологічної діяльності підприємств в Україні свідчить про гостру необхідність негайного формування чіткого діючого механізму екологобезпечного розвитку країни на основі вдосконалення та трансформації існуючої економічної і законодавчої бази державного екологічного управління, системи екологоорієнтованого управління на мікроекономічному рівні та всебічного врахування екологічного фактору в усіх аспектах виробничої діяльності.

Основна причина зазначеного становища полягає в низькій ефективності використання механізмів екологічного моніторингу, контролю та управління, які переважно ґрунтуються на жорстких адміністративних методах втручання.

Орієнтація суспільства на сталий розвиток країни, галузей та підприємств, що базується на зміні парадигм традиційної економіки, гуманізації та екологізації її головних принципів, відкриває нові можливості щодо вирішення екологічних проблем та потребує розробки оптимального механізму підвищення ефективності управління саме екологічною складовою діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких розпочате вирішення даної проблеми і на які спираються автори цієї статті, свідчить про наступне. У науковій та спеціальній літературі активно розробляються підходи до реформування екологічного управління, вагомо розкриваються деякі принципи розбудови еколого-економічного управління на підприємстві (ЕЕУП), досліджуються інструменти такого управління. Пахомова Н.В., Ендерс А., Ріхтер К., аналізуючи сучасні концепції впливу екологічних імперативів на підприємницьку діяльність, цілком справедливо виділяють чотири концептуальних підходи: “антропоцентричний”, “фінансово-економічний”, “біосферний” та “підхід з позицій загальної системи управління якістю і безпекою” [1]. Токмакова І.В. в своїй статті доводить, що “еколого-економічне управління підприємством повинно ґрунтуватися на принципах екологічної відповідальності” [2]. На думку цього дослідника, складність екологічної ситуації призвела до необхідності сумісного та узгодженого вирішення екологічних проблем різними підприємствами, що потребує при формуванні систем еколого-економічного управління враховувати також принципи циркулярності та кооперації. Перший потребує розробки циклічних відтворювальних систем, а задача другого – на основі всебічного розвитку кооперування підприємств різної галузевої приналежності організувати сукупний ресурсно-матеріальний цикл від розробки та

видобутку до виробництва кінцевої продукції та утилізації продукції, що відпрацювала свій термін. Т. Діллєк розробив вичерпну систему найважливіших цілей екологічної діяльності підприємства [3]. Савченко О.Ф., проаналізувавши практику природоохоронного планування на підприємствах хімічної промисловості, чорної металургії, виділяє наступні типові недоліки цього процесу: “недоліки в організації природоохоронного планування на підприємствах”; “недоліки в методичному забезпеченні планування охорони природи”; “недоліки в структурі і змісті показників планів” [4].

Проте залишаються не в повній мірі вирішеними питання підвищення еколого-економічної ефективності управління підприємством на фоні пошуку шляхів удосконалення діяльності підприємства в умовах екологізації його виробничої діяльності. Цим питанням й присвячується дана стаття.

Метою дослідження, викладеного в статті, є розробка методичних та практичних рекомендацій щодо поліпшення механізму організації екологічної діяльності в галузі управління підприємством.

Дослідження ЕЕУП свідчить, що таке управління багато в чому визначає можливість досягнення швидких результатів у вирішенні екологічних проблем, актуальних для персоналу підприємств, населення, громадськості, інвесторів, акціонерів, місцевої влади. Одержання швидких наочних результатів у розв’язанні екологічних проблем, у першу чергу, пов’язане з екологічним станом на виробництві. Це дозволяє стверджувати, що ЕЕУП є не стільки виконанням певних формальних вимог, скільки різноманітною активною практичною діяльністю, зрозумілою і доступною для всіх фахівців і персоналу підприємства в цілому. До найважливіших напрямів практичної діяльності в галузі ЕЕУП, закріплених в стандартах серії ISO 14000 і низці інших документів, відносяться:

- обґрунтування, демонстрація, практичне використання екологічної політики і мети підприємства;
- обґрунтування конкретних екологічних задач; визначення значень відповідних кількісних і якісних показників і критеріїв для кожної з поставлених екологічних цілей на запланований період;
- ефективне планування і організація екологічної діяльності у відповідності з розробленими цілями і задачами; визначення конкретних заходів і дій для кожної з поставлених екологічних цілей і задач з урахуванням пріоритету заходів і дій щодо запобігання негативного впливу на навколишнє середовище;
- підготовка і розповсюдження ініціативної екологічної звітності; надання та аналіз у звітності разом з позитивними також і негативних результатів.

Використовуючи вищенаведений підхід, з метою підвищення ефективності екологічної діяльності підприємства, нами пропонується авторська модель системи еколого-економічного управління підприємством, яка включає наступні складові:

- планування екологічної діяльності підприємства;
- організацію екологічної діяльності підприємства;
- контроль результатів екологічної діяльності підприємства;
- корегування дій.

Важливою функцією ЕЕУП є планування екологічної діяльності, яке має базуватися на врахуванні екологічних аспектів та вимог законодавчих й інших регламентних актів, що потребує проведення:

- а) ідентифікації екологічних аспектів, які витікають з колишніх, поточних і планових видів діяльності, продукції або послуг, з тим, щоб визначити суттєві впливи на навколишнє середовище;

б) ідентифікації правових вимог, що застосовуються до екологічних аспектів діяльності, продукції або послуг.

Необхідно враховувати, що екологічна політика являє собою заяву підприємства про свої наміри і принципи, пов'язані з його загальною екологічною ефективністю, яка служить основою як для дій, так й для постановки цільових та планових екологічних показників. Таким чином, визначення екологічної політики проводиться керівництвом і відбиває його зобов'язання щодо підвищення ефективності екологічної діяльності.

Обґрунтування екологічної політики і зобов'язань підприємства, на нашу думку, має відбуватися за двома напрямками – внутрішня і зовнішня діяльність.

Практична реалізація екологічної політики потребує здійснення обґрунтованого вибору інструментів на етапі планування екологічної діяльності для забезпечення ґрунтового аналізу можливих альтернатив.

В умовах реструктуризації управління підприємством, практичні кроки щодо поліпшення механізму організації екологічної діяльності, на нашу думку, доцільно здійснювати за наступними напрямками :

- визначення відповідальних осіб (підрозділів) підприємства;
- розподіл посадових обов'язків, повноважень і відповідальності;
- розробка процедур прийняття екологічно значущих рішень;
- забезпечення необхідними людськими, фінансовими і матеріальними ресурсами (включаючи діяльність щодо попередження надзвичайних екологічних ситуацій і діяльність в умовах таких ситуацій);
- визначення вимог до формування і ведення необхідної внутрішньої документації;
- організація взаємодії з основними зацікавленими в екологічних аспектах діяльності підприємства особами і сторонами (формальної і неформальної взаємодії);
- здійснення добродійної екологічної діяльності підприємства.

Контроль результатів здійснення таких практичних кроків пропонується проводити за схемою: “екологічний моніторинг - еколого-економічний аналіз - оцінка ефективності ЕЕУП”.

Практична діяльність у сфері еколого-економічного управління вимагає не стільки істотних додаткових витрат, скільки якісних змін в мотивації, плануванні, організації діяльності і використанні досягнутих результатів, що потребує проведення оцінки ефективності систем еколого-економічного управління підприємством.

Аналіз літератури свідчить, що основні підходи до оцінки ефективності систем еколого-економічного управління підприємством закладені в стандартах серії ISO 14000, BS 7750 і передбачають великий набір кількісних і якісних показників, які не дають цілісної картини, що істотно знижує значущість отримуваних за допомогою цих стандартів оцінок, які використовуються для прийняття рішень щодо вдосконалення системи еколого-економічного управління підприємством.

Згідно ISO 14031, показник ефективності еколого-економічного управління підприємством – це складова показника екологічної ефективності, що забезпечує інформацію про зусилля керівництва, які здійснюються з метою впливу на екологічну ефективність організації.

До таких зусиль слід віднести:

- навчання персоналу;
- виконання вимог законодавства;
- регулювання витрат на управління навколишнім середовищем;
- забезпечення екологічної діяльності ресурсами;
- проведення корегуючих і попереджувальних дій.

В роботі Жигунової Н.М., Андрюхи І.Г. [5] в якості показника ефективності еколого-економічного управління підприємством пропонується використовувати коефіцієнт, що показує відношення корисного результату (показника екологічної ефективності) до витрат на отримання цього результату. В якості корисного результату вищевказані дослідники розраховують величину приросту економії при виготовленні одиниці продукції після впровадження системи еколого-економічного управління підприємством. Витратами на отримання такого результату вони вважають величину витрат, обумовлену розробкою, впровадженням і функціонуванням системи еколого-економічного управління підприємством.

На нашу думку, недоліком даного показника є в першу чергу те, що неможна дати достовірну оцінку впливу витрат, обумовлених розробкою, впровадженням і функціонуванням системи еколого-економічного управління підприємством, на еколого-економічний стан середовища підприємства. Тим більше, в даний час відсутні методичні рекомендації, що дозволяють оцінити вплив таких витрат на зміну розмірів забруднюючих природу викидів і скидів.

Тому, на нашу думку, оцінка ефективності еколого-економічного управління підприємством може бути розроблена на основі порівняльного аналізу роботи екологічних служб з урахуванням досвіду аналогічних вітчизняних і зарубіжних підприємств в даній галузі.

З іншого боку, згідно ISO 14031, до показників екологічних результатів діяльності підприємства в галузі еколого-економічного управління підприємством відносять: показники, що характеризують реалізацію екологічної політики; показники екологічності фінансових результатів діяльності; показники взаємодії підприємства із зовнішнім оточенням стосовно охорони навколишнього середовища. Крім того, ефективність еколого-економічного управління підприємством прямо пов'язана з постійним удосконаленням екологічної діяльності на підприємстві. Запобігання негативної дії на оточуюче середовище може починатися з окремих найпростіших і показових заходів, поступово розширюючись та ускладнюючись з року в рік.

У відповідності з цим, оцінка ефективності еколого-економічного управління підприємством повинна проводитися на основі досягнення поставлених цілей, задач екополітики, їх відповідності вимогам законодавства і стандартам екоменеджменту, а також на основі досягнення запланованого рівня екологічності діяльності підприємства за встановленими показниками.

Оцінка досягнення поставленої мети та задач екополітики, оцінка відповідності екополітики вимогам законодавства і стандартам екоменеджменту має здійснюватися за наступними критеріями:

- обґрунтування і публічне декларування підприємством основних принципів екологічної діяльності (декларування екологічної політики);
- наявність і обґрунтування підприємством цілей, направлених на розвиток процесів безперервного з року в рік поліпшення досягнутих результатів екологічної діяльності там, де це є реально можливим;
- використання підприємством програм і методів екологічного аудиту для оцінки досягнутих результатів і подальшого розвитку діяльності;
- формування і розповсюдження підприємством "зеленої звітності";
- екологічна відкритість підприємства;
- об'єднання задач управління якістю продукції і послуг і екологічного управління;
- стимулювання залучення персоналу до екологічної діяльності підприємства;

- оцінка підприємством фактичного впливу на навколишнє середовище порівняно з декларованим впливом;
- екологічне інформування і освіта персоналу;
- добровільні екологічні зобов'язання підприємства;
- формування і розповсюдження екологічної програми підприємства;
- взаємодія підприємства з екологічною громадськістю;
- підтримка підприємством діяльності в галузі суспільного екологічного моніторингу і контролю;
- взаємодія з населенням, що проживає в зоні впливу підприємства;
- здійснення моніторингу стану навколишнього середовища в зоні впливу підприємства;
- підтримка екологічного порядку на промисловому майданчику;
- використання підприємством додаткового інформуючого і попереджувального екологічного маркування і написів;
- використання підприємством паспортів безпеки речовини (матеріалу);
- діяльність підприємства в галузі екологічної сертифікації;
- діяльність підприємства в галузі добровільного екологічного страхування;
- розвиток структури системи екологічного управління на підприємстві;
- діяльність підприємства в галузі екологічних наукових досліджень;
- екологічна діяльність підприємства, пов'язана з тарою і упаковкою продукції;
- оцінка і аналіз витрат підприємства, пов'язаних з діяльністю в галузі охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів;
- використання підприємством планів і результатів екологічної діяльності в роботі з акціонерами і інвесторами;
- екологічна співпраця з іншими підприємствами;
- оцінка непрямих ефектів дії підприємства на навколишнє середовище;
- оцінка і прогноз впливу виробництва на здоров'я населення і персоналу;
- оцінка і прогноз екологічного впливу виробництва на працездатність персоналу.

Оцінювання доцільно проводити на основі наступних оцінок (в тому випадку, якщо оцінка проводиться трьома експертами) :

- "0" — 1 позитивна відповідь;
- "1/2" — 2 позитивні відповіді;
- "1" — 3 позитивні відповіді.

Підсумок отриманих результатів по всіх критеріях дозволяє отримати наступну підсумкову оцінку ефективності існуючої системи еколого-економічного управління підприємством:

- менше 30% від максимально можливої величини — "здійснювана підприємством діяльність щодо еколого-економічного управління підприємством є фрагментарною і в цілому неефективною";
- 30 - 50% — "здійснювана підприємством діяльність щодо еколого-економічного управління підприємством в цілому є задовільною, але вимагає подальшого розвитку і вдосконалення";
- 50 - 70% — "здійснювана підприємством діяльність щодо еколого-економічного управління підприємством в цілому є достатньо ефективною, але при цьому є невикористані можливості для її подальшого поліпшення";
- більше 70% — здійснювана підприємством діяльність щодо еколого-економічного управління підприємством є високоефективною; саме підприємство може розглядатися як лідер в галузі екологічного управління і менеджменту.

Таким чином, запропонована нами оцінка ефективності еколого-економічного управління підприємством здатна обґрунтувати доцільність екологоорієнтованого управління та дозволить підвищити рівень екологізації виробництва на підприємстві.

Запропоновані нами вищезазначені заходи щодо вдосконалення ЕЕУП направлені на досягнення основної мети такого управління – постійне підвищення екологічної ефективності господарської діяльності підприємства, що відбиває можливості підприємства щодо задоволення екологічних потреб. Рівень екологічних потреб постійно зростає і вже сьогодні вимагає виробництва товарів екологічного призначення. Дослідження Мельника Л.Г. дозволили виділити 4 типи екологічних потреб: засоби захисту природного середовища; товари екологічного вдосконалення технологічних систем; товари, що підвищують ефективність життєвого циклу виробів і послуг; товари екологізації стилю життя [6].

Враховуючи, що розвиток екологічно обумовленого виробничого базису прямо пов'язаний з розвитком екологічного попиту, ми пропонуємо виділяти наступні основні стадії екологічної трансформації:

- розвиток екологічного обладнання;
- екологічно обумовлене вдосконалення технологій;
- підвищення ефективності складових життєвого циклу виробів і послуг;
- виробництво товарів, що обслуговують принципово новий (екологічно зберігаючий) стиль життя.

Ці стадії екологічної трансформації майже “слід у слід” опосередковують вищезгадані чотири стадії формування екологічного попиту.

Вплив ЕЕУП на мотивацію створення екологічної продукції (продукції екологічного підприємництва) здійснюється як в процесі поточної діяльності, так і через екологоорієнтовану інноваційну діяльність. Це дає підстави стверджувати, що ефективне ЕЕУП пов'язане з випуском і реалізацією екологічної продукції (виробів, товарів, послуг) та обумовлює становлення екологічного підприємництва в Україні.

На основі дослідження сучасного стану екологічного управління на рівні підприємства, нами були сформульовані висновки щодо напрямків вдосконалення механізмів підвищення еколого-економічної ефективності управління вітчизняними підприємствами. Ці висновки враховують, з одного боку, необхідність посилення мотивації підприємств до здійснення процесів екологізації і впровадження систем ЕЕУП, а з другого – необхідність вдосконалення організаційно-економічного інструментарію екологічної політики підприємства, в тому числі і в системі ЕЕУП. Виявлення факторів, що впливають на мотивацію екологізації вітчизняних підприємств, направлене на формування впливових стимулів, серед них першочергове значення мають: перехід України на модель сталого розвитку, посилення зацікавленості громадськості щодо екологічної діяльності підприємств, становлення екологічного ринку. Удосконалення організаційно-економічних інструментів включає наступні рекомендації: впровадження обґрунтованої екополітики, проведення контролю екологічної діяльності підприємства за схемою: екологічний моніторинг → еколого-економічний аналіз → оцінка ефективності ЕЕУП, виявлення напрямків корегуючих дій. На основі визначення ролі ЕЕУП в мотивації виробництва продукції нами доведена обумовленість становлення екологічного підприємництва в Україні розвитком та поширенням систем еколого-економічного управління на вітчизняних підприємствах.

Перспективи подальших розробок у даному напрямку пов'язані, на нашу думку, з обґрунтуванням пріоритетних шляхів удосконалення екологічного управління на рівні підприємства. Необхідно розробити практичні інструменти щодо: впровадження

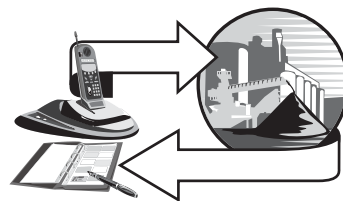
стратегічного планування та екологоорієнтованого управління персоналом, забезпечення еколого-інвестиційних процесів та екологічної якості продукції, формування систем еколого-економічного управління підприємством.

Література:

1. Пахомова Н.В., Эндерс А., Рихтер К. Экологический менеджмент. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.
2. Токмакова И.В. Формирование системы эколого-экономического управления предприятием в концепции устойчивого развития // Вісник економіки транспорту і промисловості. – К., 2007. - № 4. – С. 60 - 65.
3. Диллик Т. Концепция «экологически осознанного» руководства предприятием // Проблемы теории и практики управления. – М., 2007. - № 4. – С. 75 - 81.
4. Савченко О.Ф. Економіко-управлінські проблеми охорони навколишнього природного середовища на підприємствах України: теорія, методологія, практика.- К.: РВПС НАН України, 2008. – 248 с.
5. Жигунова Н.М., Андрюха И.Г. Методология измерения экономической эффективности системы экологического менеджмента // Все о качестве. Отечественные разработки. – 2007. - Вып. № 4 (25). – С. 78 - 88.
6. Мельник Л.Г. Екологічна економіка: Підручник. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2002. – 346 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоною О.Г. 17.05.08*

*Надійшла до редакції
26.05.08*



УДК 327 (07)

Гражевська Н.І.

СИСТЕМНІ РИЗИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Проаналізовано проблеми соціально-економічного розвитку економіки України в епоху глобалізації та обґрунтовано пропозиції щодо мінімізації існуючих системних ризиків та створення ефективних механізмів інтеграції національної економіки в глобальне світове господарське середовище.

The problems of socio-economic development of economy of Ukraine in epoch of globalisation are analysed. The offers concerning minimization existing system are proved is brave also creations of effective mechanisms of integration of national economy in global world environment.

Загальновизнано, що ринкова трансформація економіки України нерозривно пов'язана із складними та суперечливими процесами: (1) перетворення підсистеми єдиного в минулому народногосподарського комплексу СРСР у цілісний господарський організм незалежної держави; (2) гармонійної реінтеграції національної економіки у глобальну світову господарську систему. Стратегічною метою, яка формує гравітаційне поле для всіх реформаторських заходів, спрямованих на зміну порядку системи, є розбудова соціально-орієнтованої та конкурентоспроможної національної економіки, що характеризується ринковим динамізмом, сучасним технологічним та організаційно-управлінським рівнем, структурною збалансованістю та добробутом народу.

Зазначені проблеми перебувають у центрі уваги відомих вітчизняних економістів В.Базилевича, О.Білоруса, В.Бодрова, А. Гальчинського, В.Гейця, А.Гриценка, П.Єщенка, Б.Кваснюка, Ю.Макогона, В.Новицького, Ю.Пахомова, О.Плотнікова, А.Поручника, В.Сіденко, С.Соколенка, В.Тарасевича, А.Філіпенка А.Чухно, О.Шарова та ін. Звертаючи увагу на ключове питання соціально-економічних трансформацій, пов'язане з формуванням ефективної моделі перехідної економіки дослідники звертають увагу на те, що глобалізація супроводжується не лише уніфікацією, але, насамперед - примноженням та урізноманітненням суб'єктів світових господарських відносин, багатоманіттям, нестійкістю, динамічністю форм організації господарського життя, що призводить до ускладнення структурних параметрів економічних систем, зростання варіабельності їхнього розвитку. Адже незважаючи на те, що в сучасному світі існує більш ніж півтори сотні країн із ринковою економікою, лише незначна частинна з них відноситься до розвинених. Відтак визнання ефективності ринкової економіки не знімає питання глибокої диференціації суспільств за рівнем соціально-економічного розвитку. За цих обставин дослідження системних ризиків глобалізації транзитивних економік важливо з точки зору вибору орієнтира національно прийнятного руху по шляху ринкових перетворень.

Однак, незважаючи на очевидні здобутки вітчизняної та зарубіжної економічної науки, ряд питань щодо сутності, складових, закономірностей та суперечностей трансформації економічних систем в умовах глобалізації залишаються невирішеними. Аналітичний зріз сучасних транзитологічних концепцій вітчизняної та зарубіжної науки

дає підставу стверджувати, що на теперішньому відтинку історії дослідження зазначених питань є надзвичайно актуальним завданням, що і визначило мету запропонованого дослідження.

Насамперед необхідно зазначити, що базовою детермінантою інтеграцій України у світовий економічний простір є активізація її трансформаційного потенціалу, що визначається: (1) національним генетичним кодом, який має глибинні історичні та етнічні джерела, відображені у свідомості та менталітеті народу; (2) реально існуючою економічною системою, яка формує основу суверенного державного розвитку; (3) загальними цивілізаційними умовами та факторами, що диктують жорсткі параметри та критерії еволюції практично всіх держав світу. Таким чином, модель реінтеграції економіки України до світового господарського середовища формується на основі генетико-історичних джерел, внутрішніх онтологічних економічних чинників та загальних цивілізаційних детермінант.

На думку сучасних дослідників, глобальні світові господарські трансформації наочно демонструють необхідність «підключення» менталітету до інституційних перетворень економічних систем. «Історія свідчить, що успіх суспільних реформ визначається тим, наскільки приписувані ними моделі поведінки громадян відповідають нормам національної культури, - зазначає російська дослідниця Т. Заславська. - Коли така відповідність є, реформи йдуть легше, у противному ж разі вони зазвичай натрапляють на пасивний, але важко подоланий опір мас, не схильних змінювати свої погляди і переваги»[1].

Як відомо, вікові традиції українського народу засновані на працьовитості, хазяйновитості, мудрості, кмітливості та пов'язані із тривалим періодом існування приватної власності на землю, широким розвитком кооперативних економічних форм, кредитних союзів, досвідом ринкового господарювання в складі інших держав. Історично сформований психотип українця, визначений М.Грушевським як «споглядальний індивідуалізм», що підкоряє громадський інтерес особистому та передбачає раціоналізм при прийнятті тих чи інших рішень. Водночас слід взяти до уваги негативний спадок перебування України в складі СРСР, виявом якого стало соціальне утриманство, політичний та адміністративний фарватеризм, правовий нігілізм, соціальна апатія, безініціативність, придушене почуття самоповаги та власної гідності. На думку президента Центру економічного розвитку О.Пасхавера, в Україні, країні щойно народженої державності, незрілої демократії, несистемного суперечливого законодавства, за відсутності історичної традиції законослухняності, неформальні норми та домовленості еліти, які фіксують матеріальні інтереси активних гравців та їхні особисті амбіції, відігравали й відіграють визначальну роль у соціальних процесах [2].

Важливо зазначити, що за існуючими оцінками, природно-ресурсний потенціал України в розрахунку на одну особу в 1,5 – 2 рази перевищує ресурсний потенціал США, в 4 рази – Німеччини, в 12–15 разів - Японії. За різноманітністю та складом мінерально-сировинних ресурсів наша країна випереджає такі розвинені економіки світу як США, Канада, Великобританія, Китай та ін. Її гірничодобувна промисловість щороку виробляє продукції на суму від 14,5 до 20 млрд. дол., що складає 2,7–3,8 % світового обсягу. Займаючи територію, площа якої не перевищує 0,4% світової, і населення на рівні 0,8% від загальної кількості населення планети, Україна виробляє майже 5% світової мінеральної сировини та продукції її переробки. У надрах нашої країни зосереджено 30% світових запасів залізних руд, 75% світових запасів марганцю, 90% світових запасів кристалічного графіту, більша частина світових покладів титану та цирконію. При цьому Україна володіє стратегічно важливими високими технологіями в аерокосмічній і

транспортній сферах, передовими ядерними, нано- та біотехнологіями. Вітчизняна легка промисловість виробляє практично повний асортимент товарів широкого вжитку.

Великі потенційні можливості має сільське господарство, на яке припадає майже третина запасів чорнозему та орної землі в Європі. Україна володіє 9% світових запасів чорноземів. Площа угідь, придатних для виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції, сягає майже 37 млн га. Країна традиційно розглядається як потужний сільськогосподарський виробник із значним експортним потенціалом з високою якістю багатьох сільськогосподарських культур.

Україна має вигідне геополітичне розташування, розгалужену транспортну інфраструктуру, привабливі кліматичні умови та унікальний рекреаційний комплекс, який включає Азовський, Чорноморський, Карпатський та Поліський підкомплекси. За коефіцієнтом транзитності (3,75) вона посідає перше місце в Європі. До цього слід додати високий освітній рівень працездатного населення при відносно низькому рівні оплати праці; розвинену мережу академічних, науково-дослідних та проектно-конструкторських установ; наявність унікальних виробничих комплексів (металургійного, машинобудівного, хімічного). За підрахунками американських фахівців Україна посідає четверте місце в світі за кількістю сертифікованих програмістів після США, Індії та Росії» [3].

Водночас, аналіз сучасних тенденцій еволюції вітчизняної економіки засвідчує, що в Україні відбувається зростання без розвитку, яке не може бути визнаним ні сталим, ні перспективним. Темпи економічного зростання української економіки у 2000-2007 рр. (в середньому 7,3% щороку) значно випереджають динаміку світової економіки. Водночас у країні спостерігаються тенденції погіршення якісних показників зростання. Незважаючи на те, що обсяг ВВП України, розрахований за паритетом купівельної спроможності, у 2004 році перевищив 330 млрд. дол. (29 місце серед країн світу), за класифікацією міжнародних фінансових організацій, наша країна є однією з найслабших країн у групі середнього рівня доходу. На думку автора, системні ризики глобалізації економіки України пов'язані, насамперед, із значними структурними диспропорціями розвитку національної господарської системи.

По-перше, реальний сектор вітчизняної економіки характеризується значними структурними диспропорціями, обумовленими переважанням енерго- та ресурсомістких виробництв. Якщо у XX ст. обсяги світового промислового виробництва збільшилися у 26,5 рази, машинобудування - у 94,5 рази, що сприяло зростанню частки цієї галузі в структурі промислового виробництва розвинених країн з 22,4 до 45,3% (1950-2000 рр.), то в Україні, навпаки, частка машинобудування скоротилася за роки ринкової трансформації з 30 до 13%. Аналіз засвідчує, що в структурі національної економіки на енергосировинний сектор припадає 23,8% ВВП, інфраструктурний та споживчий – по 19,7%, інвестиційно-інноваційний - 18,2%. Водночас у розвинених країнах на споживчий сектор припадає до 50% ВВП, інвестиційно-інноваційний - до 20%, енергосировинний сектор - до 7%, сектор інфраструктури - до 30%. До цього часу в Україні домінує відтворення 3-го технологічного укладу, який виробляє 60% продукції (цей уклад у розвинених країнах домінував в післявоєнні роки), частково присутній 4-й уклад, який виробляє 35% продукції (вичерпав себе в розвинених країнах у 1970-ті роки). Частка ж продукції вищих технологічних укладів в економіці країни становить: 4% - для п'ятого і 0,1% - для шостого. Зростання ВВП за рахунок впровадження нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7%, в той час як у розвинених країнах цей показник досягає 60% і навіть 90% [4].

По-друге, вітчизняна економіка характеризується низьким рівнем інноваційності та ефективності використання ресурсів. Нинішнє економічне зростання України суттєвою

мірою спирається на поточну зовнішню кон'юнктуру, насамперед експорт металопродукції. Як уже зазначалося, основою української економіки залишаються морально та фізично застарілі технології. На сьогоднішній день зношення основних засобів досягнуло 50% межі, в т.ч. в промисловості - 58%, за щорічного оновлення 4-5% основних фондів. Середній вік фондів матеріального виробництва становить 21,7 року, потреби у їх реновації задовольняються на 37,3%. Відтак понад 90% промислової продукції не має сучасного рівня науково-технічного забезпечення. У 2005 р. фондоозброєність праці в промисловості України за паритетами купівельної спроможності 2002 р. становила 45,5 тис. дол., а з врахуванням зношеності - 27,3 тис. дол. в той час як у США цей показник досягнув 100 тис. дол. [4].

По-третє, сформоване в Україні інституційне середовище є недосконалим, характеризується структурною неповнотою та нерівновагою. Не відповідає критеріям розвиненого суспільства інфраструктура країни, зокрема, транспортні та інформаційні комунікації. Щодо сформованого в країні конкурентного середовища, то показовим є той факт, що нині в Україні понад 55% усіх товарів та послуг виробляється суб'єктами господарювання, що діють за умов конкуренції. Водночас більше 1/11 частини всіх товарів та послуг, вироблених в країні, реалізуються за умов відсутності конкуренції, 1/3 – за умов помірної конкуренції. Таке співвідношення конкурентних та монопольних секторів було характерним для економік індустріальних країн у середині ХХ ст. Нині в економіці розвинених країн за умов значної конкуренції створюється понад 80% загального обсягу товарів та послуг, а за її відсутності – не більше 2%. На думку сучасних фахівців, надмірною в Україні залишається вага в загальному обсязі виробництва сфери природних монополій, недосконалим – механізм державного регулювання цієї сфери. На розвиток конкуренції справляють негативний вплив надмірна ускладненість дозвільних процедур та високий рівень плати за адміністративні послуги.

По-четверте, незважаючи на те, що в Україні, на відміну від західних держав, де помітна тенденція до зниження рівня національних заощаджень, валові заощадження становлять близько 25% ВВП, ефективний механізм конвертації заощаджень в інвестиції відсутній. Так, за підсумками 2007 року рівень споживання населення України сягнув рівня 1990 року, водночас рівень інвестування не перевищив і 40%. Інвестиції в основний капітал в Україні у 1991-2007 рр. збільшилися у середньорічному вимірі в 1,32 рази і становили на кінець періоду 49,4 млрд. грн у порівняних цінах, поступаючись рівню 1990 р. на 11%.

Серйозними проблемами в галузі національної інвестиційної політики є нестабільність законодавства, відсутність надійної системи гарантій і страхування інвестицій та захисту прав інвесторів; недосконалість та непрозорість процедури прийняття судових рішень, недостатня ефективність впливу державної політики на стимулювання внутрішніх інвестицій; відсутність розвинутої інфраструктури інвестиційної діяльності, недостатній рівень використання інвестиційних інструментів, таких як іпотека, лізинг, концесії та угоди про розподіл продукції тощо.

По-п'яте, демографічна ситуація, що склалася в Україні протягом останніх п'ятнадцяти років призвела до зменшення загальної чисельності населення до 46446, 1 тис. осіб (89,9% від рівня 1990 р.) [5]. За даними ПРООН середня тривалість життя українців становить 67,7 року (у рейтингу країн за індексом людського розвитку за цим показником ми займаємо 110 місце із 177 країн). Водночас в 11 країнах світу тривалість життя на сьогоднішній день перевищує 80 років, ще в 36 країнах вона перебуває в інтервалі 75-80 років, а у 50-ти – між 70 і 75 роками. Низький рівень життя населення України (частка населення із середньодушовими сукупними витратами у місяць нижче

прожиткового мінімуму становить 60 %) та значне майнове розшарування суспільства стримує розвиток людського капіталу. Зауважимо, що одним із серйозних ризиків подальшого розвитку вітчизняної економіки є те, що зростання вартості робочої сили випереджає зростання її продуктивності.

По-шосте, з 2005 року в Україні відбувається послідовна одностороння транснаціоналізація, оскільки процес формування потужного національного капіталу, що інтернаціоналізує свою діяльність, йде досить повільно. Наслідком цього є формування моделі залежного розвитку, яка характеризується інтеграцією провідних національних виробництв у технологічні ланцюжки транснаціональних корпорацій та домінуванням іноземного капіталу, який визначає інноваційність розвитку вітчизняної економіки. На думку сучасних дослідників, одним із кроків у цьому напрямку був продаж унікального національного активу - «Криворіжсталі», який призвів до стратегічних втрат внаслідок посилення іноземної ТНК та потенційного послаблення процесу формування власної ТНК в металургійній сфері.

По-сьоме, економіці України притаманні фінансові дисбаланси, пов'язані із зростанням зовнішніх зобов'язань, експансією міжнародної ліквідності на тлі хронічного підвищення зовнішнього дефіциту США і профіциту платіжних балансів Росії, Китаю та деяких інших азійських країн. Характерною рисою зовнішнього боргу України у 2006 р. було рекордне зростання заборгованості банківського (на 8 млрд. дол. США) та інших секторів економіки (на 6,6 млрд. дол. США). На 1 січня 2007 р. обсяг валового зовнішнього боргу досягнув 54,5 млрд. дол. (51,2% ВВП), збільшившись упродовж року на 14,9 млрд. дол. (37,3%) проти 9 млрд. дол. (29,3%) у 2005 р. В структурі валового зовнішнього боргу 72% становлять довгострокові зобов'язання [4].

Свідченням негативного впливу фінансових дисбалансів на українську економіку було підвищення цін на сировину та матеріали. У 1994-2005 рр. ціни на природний газ зросли в Росії з 83,25 дол. за 1000 куб. м до 212 дол., у США - з 68,94 до 319,03 дол., значне зростання цін спостерігалось на вугіллі, алюміній, вовну і сотні інших продуктів. Під впливом цих та деяких інших обставин збільшуються видатки підприємств на енергоносії, хімічні матеріали та послуги торгівлі.

По-восьме, в національній економіці спостерігаються великі коливання дохідності - від мінусової у видобуванні вугілля та торфу до завищеної у торгівлі, вантажному транспорті. Як відомо, в Україні пільгові умови мають такі види економічної діяльності, як видобування вуглеводів, нафтопереробка, пошта і зв'язок, фінансове посередництво тощо. Водночас у невідгданому становищі знаходяться більшість видів обробної промисловості, передусім машинобудування, які відчують гостру нестача відтворювальних ресурсів та передових технологій. Відтак розподіл валового прибутку складається на користь фінансового посередництва, операцій з нерухомістю, торгівлі. Так, машинобудування, яке виробляє 4,7% ВВП, привласнює тільки 3,2% валового прибутку, металургія - 2,7%, або в 1,85 рази менше, ніж операції з нерухомістю та у 3,72 рази менше, ніж торгівля. Обробна промисловість сплачує 53,4% податків на виробництво та імпорт, а торгівля і операції з нерухомістю - тільки 10,8%. Низькоприбутковими залишаються сфери інформатизації, наукові дослідження та розробки, освіта, охорона здоров'я [6].

Таким чином загрозою для подальшого зростання національної економіки є недосконалість існуючого інституційного середовища, повільні темпи структурних реформ в умовах погіршення зовнішньої кон'юнктури, формування споживацької моделі розвитку на тлі уповільнення інвестиційної активності, відсутність стимулів до інноваційної діяльності та обмеженість інвестиційних можливостей підприємств, прогресуюче старіння основних фондів, низький рівень продуктивності праці, низька

якість державних послуг, тінізація економіки, корупція, низький рівень життя населення, значне розшарування суспільства, що стримує розвиток людського капіталу, зростання корпоративних зовнішніх боргів на тлі погіршення фінансових результатів діяльності підприємств, нерозвинений фондовий ринок, який створює ризики фінансовій стабільності як корпоративного, так і банківського секторів. У цьому контексті цілком слушним є висновок щодо нагальної необхідності активізації діяльності української держави, покликаної стимулювати інноваційно-інвестиційні зрушення в економіці. Пріоритетним у діяльності уряду повинно стати:

- реалізація ефективних інституційних перетворень, докорінне удосконалення інституційної системи, створення чітких та зрозумілих «правил ігри» для всіх учасників соціально-економічного життя, створення рівних умов конкуренції;
- припинення пасивного очікування зростання інвестиційної активності в рамках механізмів ринкового саморегулювання, посилення ролі держави в економічних трансформаціях та структурно-інвестиційній перебудові, яка стосується багатьох зрізів економіки: розвитку структуроутворюючих галузей, формування точок кумулятивної концентрації інтенсивного нарощування національних капіталів, створення національної інноваційної системи тощо;
- забезпечення необхідних інституційних передумов для захисту і просування національних зовнішньоекономічних інтересів на світових ринках, входження конкурентоспроможних національних підприємств та галузей у глобалізовані сектори світової економіки на основі закріплення, примноження та диверсифікація існуючих порівняльних і конкурентних переваг;
- проведення селективної політики щодо залучення в країну закордонних ТНК, стимулювання приходу в країну найбільш відомих ТНК, що несуть передові технології, перенесення центру ваги в діяльності ТНК в Україні з торгово-розподільної активності на виробництво і, насамперед, у сферу науково-технологічних розробок;
- подолання надмірної соціалізації бюджету, забезпечення випереджаючого зростання заробітної платні в порівнянні зі зростанням продуктивності праці, «замороження» соціальних асигнувань на рівні прогнозованих темпів інфляції, запровадження їхньої глибокої диференціації та адресності;
- суттєве зниження адміністративних витрат, насамперед видатків на утримання центральних органів влади;
- реформування секторів, пов'язаних з розвитком людського потенціалу, насамперед освіти та охорони здоров'я;
- випереджаючий розвиток гуманітарного капіталу, сприяння подоланню дихотомії суспільної свідомості, що дісталася в спадщину від епохи соціалізму, на основі зміцнення та розвитку соціального капіталу, прогресивно-неформальних інституцій колективізму, довіри до держави, відкритості до духовних та суспільних інновацій, толерантності тощо.

Література:

1. Заславская Т.И. Современное Российское общество. Социальный механизм трансформации: Уч. пособие.- М., 2004.
2. Дзеркало тижня. - №37 (666).-6.10.2007 р.
3. Гальчинський А. Україна – на перехресті геополітичних інтересів - К.: Знання України, 2002.
4. Національна стратегія розвитку «Україна - 2015».- К.: Громадсько-політичне об'єднання «Український форум», 2008.
5. [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
6. <http:// www.ukrstat.gov.ua>

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тарасевичем В.М. 29.03.08*

*Надійшла до редакції
16.04.08*

УДК 331.101.3

Довбня С.Б., Найдовська А.О.

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНО ОРІЄНТОВАНОЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ

Запропоновано підхід до формування заробітної платні, що спрямований на досягнення цільових показників різних ієрархічних рівнів підприємства. Визначені вимоги до цільових показників, структура фонду оплати праці, обґрунтовано вибір узагальнюючого показника результативності діяльності підприємства.

Offered approach to forming of earnings that directed on achievement of having a special purpose indexes of different hierarchical levels. Requirements are certain to the having a special purpose indexes, structure of fund of payment of labor, grounded choice of summarizing index of effectiveness of activity of enterprise.

Розвиток ринкових відносин в Україні неминуче супроводжується посиленням конкуренції, підвищенням вимог споживачів до якості продукції та послуг, прискоренням темпів науково-технічного розвитку і, як наслідок, необхідністю переходу до сучасних технологій виробництва та управління. Підприємства, що прагнуть бути успішними в таких високо динамічних умовах, вже не можуть просто своєчасно реагувати на зміну ринкової кон'юнктури і пристосовуватися до неї. Успішними можуть бути тільки ті суб'єкти господарювання, які обґрунтовано вибрали стратегію свого розвитку, а головне, створили умови для її реалізації. Слід зазначити, що сучасний етап ринкових відносин в Україні характеризується стабілізацією нормативно-правового поля, встановленням певних «правил гри», тенденцією до зростання макроекономічних показників і платоспроможного попиту суб'єктів господарювання. Така ситуація створює реальні передумови переходу від короткострокового поточного, а іноді ситуативного планування до планування на більш тривалі періоди (на перспективу), встановленню цілей розвитку підприємства і формування стратегії їх досягнення, тобто переходу до стратегічного управління.

Проблема стратегічного управління вже тривалий час знаходиться у полі зору теорії і практики зарубіжного менеджменту [1,2]. Його актуальність і відносна новизна для вітчизняних підприємств зумовила появу ряду наукових праць, що адаптують зарубіжні підходи до вітчизняних умов [3]. Не дивлячись на розвиток теоретичних досліджень у області стратегічного менеджменту, практика свідчить про його в більшій мірі декларативний характер, певну відірваність від поточної виробничо-господарської діяльності підприємства.

Однією з головних причин такого положення, на наш погляд, є відсутність механізму стимулювання трудового колективу в цілому і окремих його співробітників до реалізації стратегії, досягнення поставлених цілей. Діючі на підприємствах системи мотивації в кращому разі забезпечують взаємозв'язок оплати праці з поточними результатами діяльності, хоча у ряді випадків навіть такий взаємозв'язок відсутній.

У зв'язку з цим метою даної статті є розробка підходу до мотивації праці робітників підприємства, що має сформовану стратегію розвитку та систему стратегічних цілей, яка стимулює їх досягнення з урахуванням повноважень, відповідальності та специфіки роботи окремого підрозділу та конкретного робітника.

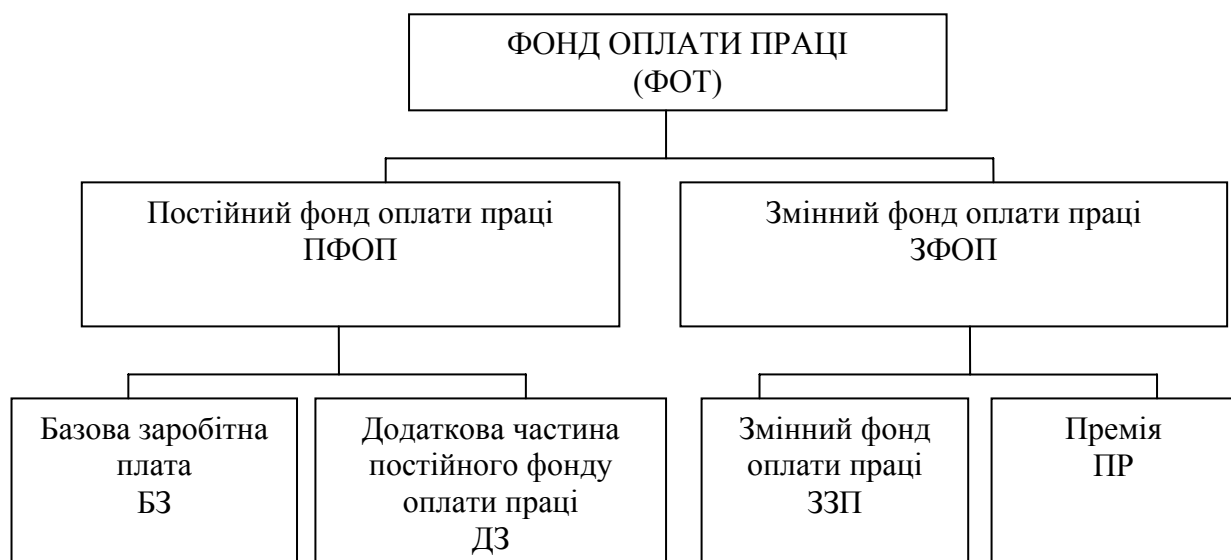
Для забезпечення цільової орієнтації стимулювання запропонований варіант тривірневої системи мотивації, що враховує досягнення цілей підприємства (1 рівень), цілей структурної одиниці (2-ої рівень) і результати конкретного співробітника (3-ій рівень).

Такий похід передбачає визначення стратегічних і тактичних цілей підприємства; формулювання цілей підрозділів з урахуванням специфіки їх діяльності, які повинні деталізувати цілі підприємства і забезпечувати їх досягнення; встановлення працівникам підприємства контрольних (ключових) показників, рівень досягнення яких визначає розмір їх заробітної платні.

Для забезпечення дієвості цілі підприємства і підрозділів (а також ключові показники) повинні відповідати наступним вимогам: а) конкретність і вимірність, тобто обов'язкова можливість їх кількісної оцінки; б) досяжність при певному напруженні зусиль виконавців; в) значущість для підприємства; г) терміновість - встановлення конкретного строку досягнення кожної мети (виконання показника); д) відповідність специфіці діяльності підрозділу, а також професійній діяльності працівника і рівню його повноважень і відповідальності.

Крім цього до всієї системи цілей також пред'являються вельми важливі вимоги, такі як а) орієнтація на досягнення генеральної мети підприємства; б) несуперечність; в) повнота - розроблена система цілей повинна охоплювати всі основні аспекти діяльності і результати роботи підприємства.

Відповідно до цього підходу фонд оплати праці (ФОП) складається з наступних елементів (див. малюнок 1):



Малюнок 1 - Структура фонду оплати праці

Постійний фонд оплати праці підприємства (ПФОП) складається з базової заробітної плати (БЗ), представленої сумою посадових окладів (тарифних заробітків) працівників, і додаткової частини постійного фонду оплати праці (ДЗ), що складається з доплат і надбавок. Величина посадового окладу конкретного працівника визначається ієрархічним рівнем і значущістю посади. Надбавка є додатковою оплатою, яка встановлюється: а) на період виконання тимчасового складного і важливого завдання; б) у зв'язку з об'єднанням посад і розширенням функціональних обов'язків; в) для заохочення особливо значущих працівників, що володіють ключовими компетенціями. Безумовно, ця складова фонду оплати праці є не абсолютно, а умовно постійною і може змінюватися як при перегляді посадових окладів і тарифних ставок, так і при зміні умов і розмірів виплати надбавок. Більш того, у ряді випадків вона є тимчасовою. Термін «постійна» в даному випадку

застосовується, головним чином для того, щоб підкреслити відсутність безпосередньої залежності розмірів окладів, надбавок і доплат від ступеня досягнення короткострокових цілей і фінансово-економічних результатів діяльності підприємства в звітному періоді.

Змінний фонд оплати праці (ЗФОП) тісно взаємозв'язаний з конкретними результатами роботи в даному періоді. Він складається з двох, різним чином сформованих частин: змінної частини заробітної плати (ЗЗП) і фонду преміювання (ПР).

Як результат роботи підприємства, що визначає рівень змінної заробітної плати, слід використовувати саме той показник, який характеризує ступінь досягнення його генеральної мети. У зв'язку з цим особливу увагу слід приділити власне обґрунтуванню генеральної мети підприємства.

У теорії стратегічного управління прийнято розрізняти генеральну мету і систему стратегічних цілей. Генеральна мета підприємства є чіткою узагальнювальною кількісною характеристикою у вигляді найважливішого показника, який якнайповніше характеризує результати діяльності підприємства. Стратегічні цілі - це конкретизація у вигляді кількісних показників ключових результатів діяльності підприємства.

З нашої точки зору в сучасних умовах для широкого кола підприємств в якості такого узагальнюючого показника може використовуватися показник доданої вартості (ДВ).

У економічній теорії додана вартість визначається як приріст вартості, що створюється на підприємстві в процесі виробництва товарів (робіт, послуг). Вона може бути визначена одним з двох способів:

$$\text{А) ДВ} = \text{В} - \text{МВ} - \text{АВ} - \text{ДВ}, \quad (1)$$

де В - виручка від реалізації продукції (робіт, послуг);

МВ - матеріально-енергетичні витрати;

АВ - амортизаційні відрахування;

ДВ - додаткові поточні витрати.

$$\text{Б) ДВ} = \text{ЧП} + \text{ФОП} + \text{ФСЗ} + \text{П} + \text{ФЗ}, \quad (2)$$

де ЧП - чистий прибуток;

ФОП - фонд оплати праці;

ФСЗ - фінансування соціальних заходів;

П - податки та інші обов'язкові платежі;

ФЗ - фінансові зобов'язання (відсотки по кредитах і др.).

Застосування показника доданої вартості для оцінки результатів діяльності підприємства дає можливість більш повно (на відміну від показника прибутку) враховувати результати діяльності підприємства, у тому числі і такі, які використовуються для стимулювання трудового колективу (ФОП, ФСЗ) або поступають у порядку перерозподілу до державного бюджету (П). Крім того, в сучасних умовах частина підприємств працює на межі виживання, і їх діяльність в кращому разі є беззбитковою. Для них використання в якості генеральної мети прибутку і побудова системи мотивації в прив'язці до нього не тільки неактуальне, але і неможливе.

Таким чином, змінна частина заробітної плати (ЗЗП) визначається як встановлена досвідно-статистичним шляхом частка від доданої вартості, що створена підприємством в звітному періоді:

$$\text{ЗЗП} = \text{ДВ} \cdot \text{П1}, \quad (3)$$

де П1 - встановлена частка доданої вартості, що направляється до фонду заробітної платні.

Останнім елементом оплати праці є премія (ПР). Цей елемент є змінним, заохочувальним і, отже, повинен виплачуватися тільки у разі отримання додаткових результатів. У зв'язку з цим при розробці системи преміювання повинні бути чітко визначені умови, при яких премія виплачується на підприємстві, а також умови і показники преміювання для кожного конкретного підрозділу (працівника) залежно від специфіки їх діяльності.

Фонд преміювання по підприємству в цілому (ПР) згідно запропонованого підходу формується тільки в тому випадку, якщо фактична величина одержаної доданої вартості перевищує планове значення ($ДСф > ДСпл$). При цьому, з нашої точки зору, дуже важливо контролювати співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати і не допускати перевищення останніх. Залежно від результатів роботи підприємства (у нашому випадку доданої вартості) при перевиконанні планового показника з урахуванням нормативного (встановленого на конкретному підприємстві) коефіцієнта співвідношення темпів зростання заробітної плати і продуктивності праці (визначається за показником доданої вартості) формується фонд преміювання.

Фонд преміювання (ПР) у такому разі визначається за наступною формулою:

$$\dot{I} \text{ Д} = \dot{A} \hat{A} * \dot{I} \text{ 2} \quad (4)$$

де П2 - встановлена частка доданої вартості, що направляється на виплату премії.

Таким чином всі змінні складові фонду оплати праці (змінна заробітна платня і фонд преміювання), що відповідають першому ієрархічному рівню, визначаються залежно від ступеня досягнення генеральної мети підприємства. При цьому слід ще раз підкреслити особливість формування цього фонду: нормативи відрахувань фінансових ресурсів в окремі частини цього фонду розрізняються: при виконанні показника, що характеризує генеральну мету його значення П1 повинне бути менше, ніж при перевиконанні П2.

На подальших етапах здійснюється розподіл сформованого змінного фонду оплати праці між підрозділами підприємства і окремими працівниками. Він розподіляється між підрозділами пропорційно сумі їх постійних частин з урахуванням ступеня виконання встановлених підрозділу показників (показників 2-го ієрархічного рівня). Аналогічним чином змінний фонд оплати праці підрозділу розподіляється між його працівниками з урахуванням ступеня виконання індивідуальних показників (3-го ієрархічного рівня).

Слід зазначити, що преміювання працівників підрозділу здійснюється тільки за умови виконання підрозділом, встановлених йому цільових мотиваційних показників. При цьому пропонується формувати так зване «дерево» показників підрозділу, на верхньому рівні якого розташований цільовий показник (показники) підрозділу, результат якого впливає на нарахування змінного фонду оплати праці підрозділу. Декомпозиція цільового показника підрозділу дозволить сформулювати цільові показники працівників.

Як зазначено вище, підхід, що розглядається, передбачає формування системи цілей кожному підрозділу підприємства і оцінки ступеня їх досягнення. Важливою умовою дієвості такого підходу є незалежність встановлюваних цілей (показників). Це виключає можливість повторного заохочення досягнення одного і того ж результату, а також забезпечує можливість лінійної згортки.

З нашої точки зору кожному підрозділу доцільно встановлювати дві групи цілей (показників): цілі перспективного розвитку і ключові показники, що характеризують виконання поточних планів підрозділу. У зв'язку з різним характером цілей (показників) і неоднаковою їх важливістю представляється доцільним встановлювати коефіцієнти їх значущості і враховувати їх при оцінці ступеня виконання плану.

Рекомендована форма системи мотиваційних показників підрозділу представлена в табл.1.

Таблиця 1.

Система цілей і ключових поточних показників підрозділу

Цілі, показники	Кількісне значення		Коефіцієнт значущості, частки од.	Рівень виконання плану (РВП), %	Рівень виконання плану з урахуванням значущості (РВПз), %
	План.	Факт			
Перспективні цілі					
1. Ціль 1	$\Pi_1 \text{ пл}$	$\Pi_1 \text{ ф}$	α_1	$RBP_1 = \frac{\Pi_{1\phi}}{\Pi_{1\text{пл}}} \cdot 100\%$	$RBPz_1 = \alpha_1 \cdot RBP_1$
.....					
М. Ціль m	$\Pi_m \text{ пл}$	$\Pi_m \text{ ф}$	α_m	$RBP_m = \frac{\Pi_{m\phi}}{\Pi_{m\text{пл}}} \cdot 100\%$	$RBPz_m = \alpha_m \cdot RBP_m$
Ключові поточні показники					
М+1. Показник 1	$\Pi_1 \text{ пл}$	$\Pi_1 \text{ ф}$	α_{m+1}	$RBP_{m+1} = \frac{\Pi_{1\phi}}{\Pi_{1\text{пл}}} \cdot 100\%$	$RBPz_{m+1} = \alpha_{m+1} \cdot RBP_{m+1}$
.....					
N. Показник f	$\Pi_f \text{ пл}$	$\Pi_f \text{ ф}$	α_n	$RBP_n = \frac{\Pi_{f\phi}}{\Pi_{f\text{пл}}} \cdot 100\%$	$RBPz_n = \alpha_n \cdot RBP_n$

Загальний рівень виконання плану розраховується по формулі:

$$\hat{D}\hat{A}\hat{I} = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot \hat{D}\hat{A}\hat{I}_i = \sum_{i=1}^n \hat{D}\hat{A}\hat{I}_i \cdot \alpha_i \quad (5)$$

де РВП - рівень виконання плану, %

α_i - коефіцієнт вагомості i-го показника (цілі), частки одиниці

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1 \quad (6)$$

RBP_i - рівень виконання i-го показника (цілі).

Таким чином, змінний фонд оплати праці підрозділу визначатиметься по формулі:

$$\hat{\zeta}\hat{O}\hat{I} \hat{I}_j = \frac{\left(\sum_{\hat{E}=1}^{\hat{E}} (\hat{A}\hat{C}_{\hat{e}j} + \hat{A}\hat{C}_{\hat{e}j}) \right) \cdot \hat{D}\hat{A}\hat{I}_j}{\sum_j \left(\sum_{K=1}^K (\hat{A}\hat{C}_{\hat{e}j} + \hat{A}\hat{C}_{\hat{e}j}) \right)_j} \cdot \hat{\zeta}\hat{O}\hat{I} \hat{I} \quad (7)$$

де ЗФОП, ЗФОПj – відповідно, змінний фонд оплати праці в цілому по підприємству та j-го підрозділу;

$\hat{A}\hat{C}_{\hat{e}j}, \hat{A}\hat{C}_{\hat{e}j}$ – відповідно, базова заробітна плата та додаткова заробітна плата k-того робітника j-го підрозділу;

$\bar{D}\bar{A}\bar{I}_j$ – рівень виконання плану j -тим підрозділом у звітному періоді.

Якщо за підсумками звітного року, частка заробітної платні в доданій вартості менше, ніж в попередньому періоді, то можлива виплата додаткової премії за підсумками року (тринадцятої заробітної платні).

У разі невиконання підрозділом встановлених цільових показників преміювання співробітників підрозділу не здійснюється. Фонд преміювання даного підрозділу перерозподіляється між підрозділами, що виконали свої цільові показники.

При побудові системи стимулювання, яка пов'язана зі ступенем виконання цільових показників доводиться вирішувати наступну дилему. З одного боку, система преміювання повинна, по можливості, враховувати досягнення всього набору цілей (інакше співробітники можуть концентруватися на досягненні тільки тих цілей, до яких прив'язана система преміювання, і залишати без уваги інші), а з другого боку, система мотивації повинна бути простою і зрозумілою (а значить, пов'язаною з обмеженим числом показників). Як компромісний варіант можна запропонувати прив'язку щомісячної суми заробітної платні працівника з 3-5 цільовими показниками, а періодичні премії (бонуси) (квартал, півроку, рік) можуть бути прив'язані до ширшого числа показників.

Усередині підрозділу змінний фонд оплати праці може розподілятися пропорційно сумі постійної заробітної платні працівників (сума посадового окладу (тарифного заробітку), всіх доплат і надбавок) з урахуванням коефіцієнта коректування, що визначається керівником підрозділу залежно від внеску кожного співробітника в результати роботи підрозділу:

- незадовільні результати праці – 0,70- 0,90
- несуттєвий вклад – 1,00
- вклад середнього рівня (норма) – 1,05
- вклад вище за середній (вище норми) – 1,15
- видатний вклад – 1,25.

Якщо, коефіцієнт робітника менше, ніж нижня встановлена границя (0,7), у звітному періоді премія не виплачується.

Ідеально, звичайно, слід було б встановити конкретні цілі кожному працівнику і здійснювати преміювання залежно від рівня їх досягнення, проте на практиці на виконання одного показника «працюють» декілька виконавців і оцінити їх внесок можливо і доцільно з урахуванням думки безпосереднього керівника. Таким чином, вище викладений підхід до формування заробітної платні відрізняється явно вираженою спрямованістю на досягнення цільових показників різних ієрархічних рівнів. На першому рівні частина заробітної плати працівників формується з урахуванням результатів діяльності підприємства (по показнику доданої вартості); на другому рівні на величину заробітної платні впливають результати роботи підрозділу (виконання цільових показників) і на третьому рівні мотивації враховуються результати внеску кожного працівника в досягнення цілей підрозділу (здійснюється через коефіцієнт коректування).

Відмінними особливостями запропонованого підходу до формування і розподілу фонду оплати праці є орієнтація системи оплати праці на реалізацію стратегії підприємства і стимулювання досягнення цілей, а також забезпечення тісного взаємозв'язку розміру оплати праці працівників з результатами роботи підприємства в цілому, і конкретного підрозділу.

Таким чином, запропонована система оплати праці є ефективною і дієвою за рахунок наступних переваг:

- підвищеної гнучкості, яка забезпечується встановленням різних нормативів формування змінної частини оплати праці при виконанні планового рівня генеральної мети та її перевиконанні;
- стимулюванні реалізації стратегічних цілей підприємства;
- залежності рівня оплати праці працівників всіх підрозділів від результатів роботи підприємства в цілому, підрозділу (враховується через показник –рівень виконання плану) та конкретного робітника (завдяки визначенню коефіцієнта коректування);
- справедливості виплачуваних винагород за рахунок тісної прив'язки розміру оплати праці як з функціональними обов'язками, так і з виконанням додаткових завдань;
- забезпечення перевищення темпів зростання результативності праці над темпами зростання заробітної платні працівників.

Проте такий підхід вимагає подальшого розвитку. Питанням першорядної ваги є побудова ієрархічної системи цільових показників - «дерева цілей». При цьому цільові показники підрозділу доцільно декомпонувати по основних робочих ділянках, місцях, тим самим, забезпечуючи розуміння того, за які результати працівник відповідає і як їх досягти. По-друге, необхідно сформувати механізм преміювання працівників за їх особисті досягнення (виконання їх цільових показників) у разі невиконання цільових показників підрозділу, що буде сприяти підвищенню справедливості системи мотивації. Ще одним вельми важливим питанням є методична постановка системи контролю результатів діяльності підприємства (підрозділів, окремих працівників), яка забезпечує їх своєчасний облік і аналіз при розрахунках заробітної плати.

Література:

1. Ансофф І. Стратегічне управління: Пер. з англ./ Під. ред. Л. І. Євєнко. - М.: Економіка, 1989.
2. Томпсон А.А. Стрікланд А. Дж. Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки і реалізації стратегії: Підручник для вузів/ Пер. з англ. Під ред. Л.Г. Зайцева, М.І. Соколової. - М: Банки і біржі, ЮНІТІ, 1998. - 576с.
3. Налівайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія - К.: КНЕУ, 2001.- 227 з.
4. Управління по результатах: Пер. з фінськ./ Заг. ред. Я.А. Лейманна.- М.: Прогрес, 1988.-320 з.
5. Міцкевіч А. Збалансована система мотивації //Економічні стратегії. - 2005.- №8. - С.90-95.
6. Гольда А.В. Формування системи мотивації та стимулювання трудової діяльності з орієнтацією на кінцевий результат //Формування ринкових відносин в Україні. - 2006. - № 9.- С.158- 162.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 28.05.08

Надійшла до редакції
14.05.08



УДК 658.62

Січко С.М.

БРЕНД ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

У статті описані різноманітні підходи до визначення поняття бренд та досліджені еволюційні шляхи становлення брендів, а також описані етапи розвитку брендів.

In the article various approaches are described to determination of concept brand and the evolutionary ways of becoming of brands are investigational, and the stages of development of brands are also discribed.

Сьогодні ринок достатньо насичений товарами та послугами найрізноманітніших сфер, видів та цінових категорій. Увійти на ринок та переконати споживачів, що саме ви - найкращі, найсучасніші та найпрофесійніші, стає все складніше, зважаючи на конкурентів, які також діють на ринку. Тому бренд стає найважливішим інструментом менеджменту та досягненням довготривалого фінансового успіху. В сучасному світі бренд- це умова існування товару в цілому. Бренд- це фактор убезпечення прихильності споживача. Бренд стає важливим для свого власника як дорогий актив компанії , та й для споживача, як фактор , що дозволяє ідентифікувати товар. Тому процес створення та управління брендами стає пріоритетним направленням сьогодення.

Питання визначення бренду актуально, що підтверджується великою кількістю досліджень та публікацій з даної тематики, існуванням спеціалізованих періодичних видань (наприклад, “Маркетолог”, “Управління брендом”), проведенням міжнародних конференцій, присвячених цій проблематиці (Бренд Року/ EFFIE - 2007) [17].

Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних засад брендингу зробили такі вітчизняні та іноземні науковці: Д. Аакер, Т. Амблер, П. Темпорал, Г. Чамерсон, Л. Балабанова, С. Гаркавенко, Д. Джобер, Дж. Еванс, В. Кардаш, Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен, С. Скибінський, О. Сологуб.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних засад визначення багатогранності поняття бренду, концептуальних моделей бренду та дослідження історичного розвитку брендинга: до індустріальний, індустріальний і інформаційний етапи.

На сьогодення не існує чіткого визначення бренду. За визначенням Філіпа Котлера, автора відомих книг “Основи маркетингу” і “Маркетинговий менеджмент” та інш., бренд - це назва, термін, символ або дизайн (або комбінація всіх цих понять), що позначають певний вид товару або послуги окремо взятого виробника (або групи виробників) і що виділяють його серед товарів і послуг інших виробників. [6]

Бренд - слово, вираз, знак, символ або дизайнерське рішення, або їх комбінація в цілях позначення товарів і послуг конкретного продавця або групи продавців для відмінності їх від конкурентів (визначення, розроблене American Marketing Associations (АМА, Американською Маркетинговою Асоціацією)).[7]

Бренд - це назва, термін, символ або малюнок або комбінація цих елементів, призначена для ідентифікації товарів або послуг певного виробника і диференціації їх від продукції конкурентів (Карл Бондорфф, професор Бізнес-коледжа Ліндбі, «Моделі і інструменти маркетингу»).[16]

Бренд - це унікальне ім'я, символ, дизайн або образ, вживаний для ідентифікації конкретного товару або компанії. Бренд - це нематеріальний актив, цінність якого в пізнаванні його споживачами і позитивних асоціаціях, пов'язаних з ним .[5]

Бренд - це невідчутна сума властивостей продукту: його імені, упаковки і ціни, його історії, репутації і способу рекламування. Бренд - це комплекс вражень, які залишаються у покупця в результаті використання товару .[15]

Бренд допомагає товаровиробникам ідентифікувати, тобто дізнатися товар при згадці; відбудуватися від конкурентів, тобто виділити товар із загальної маси; створити у споживачів привабливий образ, що викликає довіру; зосередити різні емоції, пов'язані з товаром; ухвалити рішення про покупку і підтвердити правильність вибору, тобто отримати задоволення від ухваленого рішення; сформувати групу постійних покупців, що асоціюють з брендом свій спосіб життя.

Характерна особливість бренду, яку підкреслює маркетолог-психолог Лебедев-Любимов - це здатність відриватися від товару, що дав йому ім'я, і ставати самостійним товаром, який може бути проданий, як і будь-який інший.[13] Отже, дійсно справжній бренд завжди має ціну. Саме це вирішує питання, чи вважати ту або іншу торгову марку брендом. З психологічної точки зору, ця здатність бренду полягає в тому, що люди можуть використовувати його як засіб вступу до рекламної комунікації між собою і як засіб самовираження.

Уолтер Ландор, вельми значуща фігура в рекламній індустрії, визначив: «Бренд - це обіцянка. Шляхом ідентифікації товару або послуги, і підтвердження їх оригінальності, бренд забезпечує відчуття задоволення і якості». Девід Аакер, визначив суть бренду як «набір якостей, пов'язаний з ім'ям бренду і символ, який підсилює (або ослабляє) цінність продукту або послуги, пропонованих під цим символом».[7]

Якщо звернутися до словника Мюллера, то можна виявити наступне визначення: «бренд - це американізований (скорочений) варіант англійського поняття brand-name. Brand - це клеймо, тавро, марка, фабрична марка; віддруковуватися в пам'яті, справляти враження. Інтуїтивно бренд є виразом сукупності іміджевих, експлуатаційних, технічних і інших характеристик товару, що дозволяють правласникові (власникові) даної марки не тільки грати одну з провідних ролей на ринку певних товарів або послуг, але і використовувати бренд як нематеріальний актив компанії» .[14]

Всі вказані вище визначення бренду є, по-своєму, точними і на їх підставі цілком можна скласти уявлення про те, що означає це слово.

Перш за все, не можливо звужувати до понять, чи є він товаром та послугою, чи не є товаром або послугою, багато авторів стверджують, що бренд не є товаром або послугою. Інші, навпаки, стверджують, що бренд не матеріальний і існує тільки в свідомості споживача. Практики-маркетологи ототожнюють бренд з поняттям «торгова марка», стверджуючи, що саме якісно, професійно розроблений символ товару або послуги зумовлює успіх у покупця. Проте таке визначення обмежує параметри бренду і не вичерпує природу даного феномена. Мабуть поняття «бренд» треба розглядати в залежності від обставин, які спостерігаються.

Отже, насправді бренд - це не тільки торгова марка, що складається з назви, графічного зображення (логотипу) і звукових символів компанії або товару. Поняття бренду ширше, оскільки в нього ще додатково входять сам товар або послуга зі всіма його

характеристиками, конкурентна перевага, що дозволяє виділити товар із загальної маси; набір характеристик, очікувань, асоціацій, що сприймаються користувачем і приписуваних їм товару (імідж товару, brand-image), інформація про споживача, обіцянки яких-небудь переваг, дані автором бренду споживачам.

Зазвичай багато авторів визначають відмінності між поняттями «торгова марка» і бренд. Юридично визначеним є поняття торговельна марка — це будь-яке позначення чи будь-яка комбінація позначень, що мають на меті відрізнити товари (послуги), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг) інших осіб. Подібними позначеннями можуть бути слова, літери, цифри, образотворчі елементи, різні кольори та/або їх комбінації.[1] При цьому поняття бренд законодавчо не визначено.

У західній літературі існує два поняття - "brand" і "Branded product" ("продукт з розкрученою торговою маркою"), які використовуються як синоніми. Частіше всього brand визначається як торгова марка, під якою розуміється ім'я, знак, символ або їх поєднання, використовувані для того, щоб відрізнити товари або послуги, вироблювані однією фірмою, від аналогічних товарів інших фірм. [4]

Проте, в українській літературі поняття "бренд" зазвичай трактується як якийсь додаток до продукту, його додаткові властивості. Західні фахівці наприклад, Карл Ерік Лінн (Carl Eric Linn), для того, щоб чіткіше розділити поняття товару і бренду, виділяють особливе поняття "метапродукта" - це те, що споживач знає про продукт завдяки своїм відчуттям і знанням, а не тільки завдяки безпосередньому сприйняттю. Проте така термінологія поки не прижилася.[7]

Бренд, виходячи з вище перерахованими визначеннями, можна розглядати як деяку систему взаємовпливу соціальних, емоційних, функціональних і економічних чинників. Звідси можна зробити вивід, що бренд - це злиття в свідомості торгової марки і продукту зі всіма його характеристиками, забарвлене емоційним відношенням, що виникло у користувачів за час існування продукту.

Один з крупних фахівців теорії брендинга, Лінн Апшоу, стверджує, що поняття бренду набагато ширше. Він стверджує, що існує декілька основних типів бренду, кожен з яких займає своє місце на ринку і пропонує наступну класифікацію:[11]

- Товарні бренди (Product Brands) - це перші з брендів, що з'явилися, на ринку. Вони є основним ядром брендинга, оскільки явно превалюють в кількісному відношенні над іншими типами і згадуються споживачами в першу чергу.
- Сервісні бренди (Service Brands). Їх значно менше на ринку, чим товарних брендів. Невідчутні послуги набагато важче представити в привабливому вигляді і продати покупцям, які випробовують труднощі з вибором навіть тих товарів, які вони можуть побачити і помацати.
- Бренди організацій ("Organizational" Brands) - корпорацій, некомерційних організацій, політичних партій, освітніх установ.
- Бренд подій ("Event" brands) - події, що періодично проходять, як правило, в світі спорту, індустрії розваг і мистецтва. Цілі організаторів подібних заходів найчастіше досягаються за рахунок використання традиційних інструментів брендинга. Ті суми, які рекламодавці платять за право показати свій продукт в перервах при трансляції престижного спортивного турніру, - ось ціна подібного роду брендів.
- Бренди осіб ("Personal" Brands) - спортсмени, співаки, політики, бізнесмени - завжди існували в людському суспільстві, але саме зараз вони стали схожими на решту всіх брендів. Їх особливість як "бренду" полягає в тому, що їх знаменитість розповсюджується набагато далі, ніж сфера їх діяльності - спортсмени і політики

знімаються в рекламі, співаки - в кіно, актори і бізнесмени проводять спортивні змагання.

- "Географічні" бренди ("Geographical" brands) - міста, країни, курорти. Цей вид бренду поступово стає поширеним, особливо в туристичному бізнесі, гірськолижний курорт Сент-Морітц, Французька Рів'єра і Сейшельські острови та інші.
- Бренд в основному зорієнтований на споживчий ринок і споживчі товари. В зв'язку з тим можливо виділити брендинг споживчих товарів - це концепція просування товару до споживача. Традиційні заходи споживчого брендинга - це реклама, просування товару на місці продажів, семплінг, мерчайдаїзінг, формування власної дилерської мережі. Брендинг споживчих товарів широко використовується в світі і в Україні. За останні роки на ринку з'явилися виробники, що володіють достатньо сильним брендом, - це «ROSHEN», «Vidimax», «SANDORA».
- Брендинг високотехнологічних товарів – володіння високотехнологічними можливостями, стає силою споживчої переваги та залежить від складності продукту і ризику, необхідного в процесі ухвалення цього продукту - чим складніше продукт і чим більше ризик при придбанні товару, тим більше буде сила споживчої переваги - одного разу зважившись працювати з даним брендом, споживач зазнаватиме великі труднощі при перемиканні на продукти виробництва іншої фірми. Найбільш відомі сьогодні високотехнологічні бренди- Intel, Hewlett-Packard, Sun, Cisco, Novell і Microsoft.

Спеціаліст по брендингу О.Гусева виділяє два типа бренду, дві культури брендингу – англо- американську (західну) та японську (азіатську).[8]

Західний бренд- ця модель закріпилася на початку XX століття, мала назву теорії брендів, що "вільно стояли" (free standing brands). На практиці це означало- якщо компанія випускала декілька товарів або товарних ліній, то вони позиціонувалися абсолютно незалежно один від одного та від компанії-виробника (назва якої часто була навіть незнайома покупцеві). У західній моделі існує декілька видів брендів:

- Споріднені бренди - це назви товарів, в яких є ім'я компанії-виробника. Наприклад, компанія Heinz проводить "Томатний кетчуп Heinz", Wrigley - жувальну гумку Wrigley's Spearmint, Nestle - шоколад Nestle Classic.
- Бренд-"зонтик"- як варіант споріднених брендів, при цьому часто робиться упор на просування корпоративного бренду і закріплення його в свідомості споживача як гарантії якості. У рекламі продукції компанії демонструється її логотип. Так поступає, наприклад, Danone (незалежно від того, рекламується йогурт "Чарівний" або сирок Danissimo) або Schwarzkopf&Henkel Cosmetics (шампунь Schauma або фарба для волосся Palette). Бренд-"зонтик" підтримує продукцію компанії, дозволяючи їй в той же час зберігати свою індивідуальність.
- Індивідуальні бренди - самостійні назви товарів. Приклад такого підходу - компанія Unilever. Всі види її продукції мають власні найменування - маргарин Rama, чай Lipton і т.д., причому більшість споживачів навіть не підозрюють, що такі різноманітні товари належать одній компанії.
- Бренди окремої товарної лінії. Наприклад, компанія Johnson&Johnson Health Care Products продає під маркою Johnson's Baby серію дитячих гігієнічних товарів, а під маркою pH5.5 - лінію по догляду за волоссям і шкірою для дорослих.
- Бренди компаній, що працюють з товарами швидкого споживання (FCG companies).

Тому основним завданням при західній моделі стає побудова іміджу, що відрізняє один товар від іншого.

Азіатський бренд- в Японії історично склалося, що після активного розвитку ринку в 50-60-і роки, коли ціна була основним чинником вибору товару, покупці стали трепетно

відноситися до якості продукції, а це могли гарантувати лише крупні компанії-виробники. Західна система брендів, коли покупець часто не знав, яка компанія провела той або інший товар, абсолютно не підходила Японії 60-х. Тому виникла необхідність створення своєї моделі бренду, суть якої полягає в тому, що компанії інвестують в бренд на рівні корпорації в першу чергу і лише в другу чергу, в набагато меншому ступені, на рівні продукту.

Тому, основною цінністю для японських компаній є високий корпоративний імідж, а не імідж окремих брендів.

У кожної з цих моделей бренду є свої переваги і недоліки, які повинна враховувати компанія при виборі своєї стратегії. Найбільш помітна перевага західної системи брендів-страхування від помилок. Якщо на ринок вийде неякісний або не до кінця перевірений товар, це ніяк не відіб'ється на продажі інших брендів компанії, оскільки в свідомості покупців вони між собою ніяк не зв'язані. З іншого боку, японська система роботи з брендами дозволяє компаніям ефективніше боротися з конкурентами, і під прикриттям "корпоративного" бренду - швидше і дешевше виводити на ринок нові товари.

Сучасне уявлення про бренди йдуть корінням в далеке минуле. Розвиток торгових марок - і самого брендинга - пройшло достатньо складний шлях. Еволюцію ідеї, іміджу торгової марки, далі бренда можна достатньо умовно розділити на три етапи: до індустріальний, індустріальний і інформаційний. Індустріальний етап розвитку-це початок становлення брендів в сучасному їх розумінні, почав поступово з середини XIX століття до початку XX змінювати до індустріальний, доісторичний етап брендів. Останній, інформаційний етап, знаходиться на своєму початку зараз в добре розвинених країнах світу. Україну можна віднести до індустріального етапу, що розвивається.[2]

До індустріальний етап. Перший етап характеризується рисами до індустріального, аграрного суспільства: регіональна автономія, роздробленість дрібних адміністративних суб'єктів, культурна монополія правлячого класу і столиці, мало значимість мас для культури і політики. Спочатку на звичайному ринку для звичайних покупців були присутні прості продукти, але ці товари не були пов'язані з покупцем психологічно і емоційно, не був створений їх індивідуально-особовий характер, не була виражена їх не продуктова суть. Продукти в до індустріальному суспільстві виконували виключно утилітарні функції. Проте споживач ще не був споживачем в сучасному розумінні: він не був підданий рекламній дії, не ввібрав ідеї брендів через маркетингові комунікації і рекламу. Людина переважно купувала товар тільки для того, щоб задовольнити свої потреби в їжі, питті, безпеці, і т. д., тобто, керуючись практичними міркуваннями, які і реалізовувалися через знеособлені товари.

Товари до індустріального періоду обслуговували лише насущні матеріальні потреби людей, на противагу іншим некомерційним цінностям, що задовольняли "вищі" потреби (психологічні, соціальні, культурні, духовні): відносини людини з сім'єю, друзями, державою, релігією і іншим.

Індустріальний етап. На другому, індустріальному етапі, із становленням промисловості, її зростанням і зникненням кустарного і ремісничого виробництва товари стають все більш стандартними, уніфікованими і технологічними. В цілому зменшується регіональна автономія, суспільство стає більш інтегрованим, завдяки розвитку економічних і виробничих зв'язків, єдиному законодавству і загальному управлінню на рівні держав. Монополія правлячого класу на культуру йде в минуле, підвищується рівень утворення населення (з'являється масова освіта), доступ до культурних цінностей формально стає відкритим для всіх. Виробництво поступово стає масовим і дешевшим, звідси виникає і починає складатися масове споживання як те, що необхідно для збуту

масових товарів за допомогою маркетингу. Провідна роль економіки приводить до того, що споживча поведінка починає всіляко пропагуватися як щось краще, що є в житті. Поступово, під дією трансльованих через просувні торгові марки ідей, у людей складається нове уявлення про багатство, щастя, життя. Ця зміна відбувається послідовно: від нижчих цінностей людей, таких як фізіологічні потреби, безпека до вищих, таким як самоповага і самореалізація. У нових уявленнях, що формуються, невід'ємним елементом і учасником стає бренд, але спочатку тільки як бренд одного продукту. Товарам що стає схожим за ціною і якістю не залишається нічого іншого як при своїй подачі споживачеві поступово заміщати свої фізичні атрибути, на емоційні, соціальні, естетичні. При цьому бренд використовує не тільки матеріальні, але і психологічні, емоційні, соціальні потреби людей.

Деякі найбільш успішні бренди починають рости і розширюватися, захоплюючи під себе все нові продукти і утворюючи цілі лінійки різноманітних, але ще достатньо схожих продуктів. З часом зв'язок бренду з його споживачем посилюється за умови узгодженості і розвитку різносторонніх маркетингових комунікацій бренду. Протягом всього минулого, XX століття, покоління за поколінням зростали люди, чії особисті і соціальні норми і цінності все більш стають споживчими - з одного боку, і керованими через маркетингові комунікації - з іншою, люди, мислячі в термінах і рамках брендів. Під впливом ідей сильних брендів і ідей індустріального споживчого суспільства відбувається зміна виразу етичних і моральних норм людини-споживача. Відбувається заміщення того, через що виражаються ірраціональні і екзистенціальні цінності людей. Які починають реалізовуватися через споживчу культуру і "особливі" цінності продукту (бренд). У індустріальному етапі починає зникати зазор між роллю людини, яку він грає в суспільстві, і його суттю, він стає, у тому числі і для себе самого тим, що споживає. [10]

Інформаційний етап. Насичення товарами суспільства споживання, що сформувалося, розвиток НТР, засобів комунікації і інші чинники ведуть до формування інформаційного суспільства, що відрізняється значущістю інформації і горизонтальною організацією. Важливими характерними рисами інформаційного суспільства є: пріоритет третинного сектора економіки (послуги, наука), підвищення ритму і швидкості життя; інформаційні технології дозволяють ліквідувати великомасштабне виробництво, диверсифікувати його. На інформаційному етапі розвитку суспільства і брендів з'являється багато різних товарів, відмінних один від одного, принаймні, на перший погляд. Вони проводяться різними невеликими партіями, часто під однією торговою маркою. При цьому бренди розширюються, захоплюючи під себе, об'єднуючи своєю ідеєю принципово різні товари. Міняється сам спосіб життя людини, головне - людина перестає мати постійність на все життя, і його життя може мінятися надзвичайно швидко. І в цьому йому сильно допомагають бренди: що підтримують людину, дозволяють швидко міняти свій стиль при їх зміні, а значить і сприйняття людини суспільством і самим собою. Головний конфлікт суспільства з сфери виробництва (як було в індустріальному суспільстві) зміщується в сферу споживання, тобто боротьба йде вже не за засоби виробництва, а за умови праці, зарплату. Бренди пропонують споживачеві комплекс цінностей і навіть переконань. Споживач починає бачити в них можливість до самоповаги, самовираження і, у результаті, самореалізації. Бренди допомагають споживачеві ввібрати від них такі переконання, як віра в добро і справедливість або, навпаки, егоїзм і самовпевненість. Споживачі починають через залучення до брендів прагнути до реалізації цих своїх високих моральних, емоційних і естетичних потреб після задоволення їх на фізичному і соціальному рівні. Всі комунікації бренду, зокрема реклама, стають такими, що не так інформують споживача про які-небудь властивості і

атрибути товару, скільки зухвалі емоції і що залучають його до того стилю життя, якому найбільшою мірою відповідає сам чітко збудований бренд (ростуть іміджеві складові в рекламі). Враховуючи збільшення кількості інформації і постійне зростання інформаційного, управлінського і психологічно-стресового навантаження на людину, бренд починає пропонувати людині рішення комплексу проблем: фізичного, емоційного, соціального, культурного і навіть духовного планів, беручи, таким чином, свого споживача під захист, пропонуючи під своїм ім'ям масу різних товарів. Вибравши той або інший бренд з його багаторівневими перевагами за рішенням всіх проблем і проявляючи надалі лояльність до нього, споживач позбавляється, по-перше, від ризику при покупці невідомої марки, а по-друге, оберігає себе і усувається від великого потоку інформації для ухвалення рішення про покупку і в цілому про стиль життя. Таким чином, бренд прагне вирішити якомога більше проблем споживача і не тільки за рахунок своїх унікальних властивостей, функцій, що відносяться до фізичних атрибутів і характеристик, скільки пропонуючи комплекс вирішення проблем, у тому числі і по відчуженню людини від суспільства і людини від самого себе.[10]

«Ключ к успеху - сильный бренд и преданные потребители» (Р. Петренко, ген. директор телекомпанії СТС).[5] В світлі вище викладеного стає ясно, що захоплення «брендами» не просто дань моді. Бренд частина маркетингової стратегії, обумовлена історичним розвитком взаємин бізнесу і суспільства, таким чином метою маркетингових комунікацій компаній є розвинений фетишизм у вигляді заміщення і підміни емоційного, соціального, духовного пошуку людини на легко досяжні відповідні аспекти бренду в обмін на його гроші. Бренд є символічним виразом іміджу компанії. Оцінивши його, ми можемо зрозуміти: наскільки злагоджено працює вся організація, чи дійсно виконуються ті зобов'язання, що компанія узяла на себе, чи виконала вона свої обіцянки перед споживачем. Лояльність до бренду, стійкість попиту на нього - все це являється показниками ефективності діяльності та іміджу фірми.

Виходячи з цілей дослідження можливо зробити декілька висновків:

1. Поняття бренду – багатогранне визначення, яке включає сукупність уявлень, асоціацій, образів, ідей, обіцянок, що складаються в розумі людей про конкретний продукт або компанію. Бренд- це нематеріальний актив, що формує емоції та входить в підсвідомість споживачів.
2. У сучасному бізнесі, коли виробництво будь-якого продукту доступне практично будь-якій компанії, конкурентна боротьба переміщається в інформаційне поле. Тут бренд, як його інструмент, має дуже важливе конкурентне значення.
3. Символічний прояв реальних дії компанії по відношенню до своїх клієнтів: при розробці сучасного бренду враховується, з одного боку, портрет майбутніх споживачів, чинники, визначальні їх рішення і дії, а з іншого боку - розробляються і пропонуються споживачам ті ідеї і цінності, які вони зможуть сприйняти як свої або як бажані, до яких вони готові прагнути.
4. Вибір концептуальної моделі бренду стає все більш необхідно в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Керівництво повинне уміти створювати як внутрішній так і зовнішній образ компанії, у наш час не можна судити про діяльність компанії по продукції, тому потрібно уміти подати себе споживачам.
5. Сьогодні для створення позитивного іміджу компанії доведеться займатися не тільки PR-просуванням, а й стратегічним і маркетинговим плануванням, розвитком корпоративної культури, створенням корпоративної ідентичності. Тільки від планомірного проведення цих заходів залежатиме успішність бренду.

Література:

1. Цивільний кодекс України ,Глава 44,стаття 492 Торговельна марка ,від 16.01.2003р. №435-IV.
2. Аветисян С. Метафизика брэнда. // Тезисы конференции "Управление в России: зачем мы нужны миру?". - 2002 . /eur.ru/
3. Алешина И.В. Паблик Рилейшнз для менеджеров и маркетологов, М. Тандем, Гном-Пресс., 1997.-с.35-36.
4. Бове, Арене. Современная реклама. М:Изд. Дом Довгань, 1995.-с.10.
5. Бренд /www.brandmanager.ru/.
6. Дроздов А.В. Стратегическое планирование и управление торговыми марками на российском рынке,- Тамбов, 2003.-С.-36-38.
7. Джефкинс Ф., Ядин Д. Паблик рилейшнз //Перевод с английского под редакцией Б.Л. Еремина.// Учебное пособие, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - с.9.
8. Гусева О.В. Брендинг . / cfin.ru/
9. Крилов И.В. Теория и практика рекламы в России ,- М., изд. «Центр»,1996.-с.-48-49.
10. Крылов А. В. Бренд и общество - разделение ценностей. / cfin.ru/
11. Кумбер С. Брендинг ,-М.,изд. дом. «Вильямс», 2004-с.-13-28.
12. Курейко В. Коли ім`я почне працювати ,-портал газети «Бізнес» ,16.04.2004. /www.business.ua/.
13. Лебедев-Любимов А. Психология рекламы./ Серия «Мастера психологии» /СПб., Питер, 2002. -с.8-11.
14. В.К.Мюллер Новый англо-русский словарь. (с) Русский язык-Медиа, 2003
15. Скільки коштує ваша репутація? /Український діловий тижневик «Контракти», №31 від 30.07.2007.С.10-12.
16. Тамберг В. Бренд:боевая машина бизнеса.М:Изд. «Олимп-Бизнес»,2005, -с.4-10
17. Победители «Брэнд года/Effie - 2007» - «Маркетолог» - №12, 2007. – с.8

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. В`юном В.Г. 22.04.08*

*Надійшла до редакції
15.04.08*

НАШІ АВТОРИ

Бардась Артем Володимирович	кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Берсуцький Антон Якович	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Донецького університету економіки та права (м. Донецьк)
Гражевська Ніна Ігорівна	викладач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету (м. Донецьк)
Гудзь Павло Вікторович	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів Дніпропетровського національного університету (м. Дніпропетровськ)
Жовтанецький Назар Орестович	кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету (м. Львів)
Метеленко Надія Григорівна	викладач кафедри менеджменту Національної металургійної академії (м. Дніпропетровськ)
Довбня Світлана Борисівна	доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки промисловості Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Ковтуненко Валерій Олександрович	кандидат економічних наук, доцент кафедри прикладної економіки Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Пилипенко Юрій Іванович	кандидат економічних наук, докторант, доцент кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Січко Світлана Михайлівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Національної металургійної академії (м. Дніпропетровськ)

OUR AUTHORS

Bardas Artem Volodymyrovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Organization Management of the National Mining University (Dnipropetrovsk)
Bersutskyi Anton Yakovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Business Economics of the Donetsk University of Economics and Law (Donetsk)
Grazhevs'ka Nina Igorivna	Lecturer of the Chair of International Economics of Donetsk national University (Donetsk)
Gudz' Pavlo Viktorovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Economic Analyses and Finance of Dnipropetrovsk National University (Dnipropetrovsk)
Zhovtanetskyi Nazar Orestovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Accounting of Lviv National University (Lviv)
Metelenko Nadiya Grygorivna	Lecturer of the Chair of Management of the National Metallurgic Academy (Dnipropetrovsk)
Dovbnya Svitlana Borysivna	Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Chair of Industrial Economics of the National Metallurgic Academy (Dnipropetrovsk)
Kovtunenکو Valeriy Oleksandrovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Applied Economics of the National Mining University (Dnipropetrovsk)
Pylypenko Yuriy Ivanovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Economic Theory and Basis of Business of the National Mining University (Dnipropetrovsk)
Sichko Svitlana Mykhailivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Marketing of the National Metallurgic Academy (Dnipropetrovsk)

Шановні колеги!

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

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

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

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

Вимоги до статей:

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

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

Просимо Вас також звернути увагу на такі моменти:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

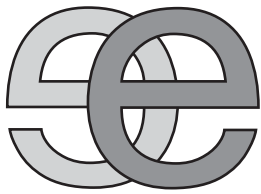
Адреса редакції:

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

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

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Редакційна колегія журналу "Економічний вісник НГУ"



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

Прагни кращого –
досягнеш більшого!

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

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

Кваліфікаційні рівні підготовки: бакалавр, спеціаліст, магістр.

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

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

Інститут економіки для Вас має означати:

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

Навчання в Інституті економіки сьогодні – надійний фундамент життя завтра

Задумайтесь про своє майбутнє!

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

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

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

Майбутнє створюється сьогодні! Не упустіть свій ШАНС!

Основні принципи управління в Інституті економіки:

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

Професійне призначення і посади фахівців

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

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

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

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

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

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

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

Система цінностей Інституту економіки:

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



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

Шановний Друже!

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

запрошуємо в

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

Адреса університету:

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



приймальна комісія: (0562) 45-05-60

служба маркетингу: (0562) 47-03-16

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

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

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

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

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

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

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

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