

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



1
2009

Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

1(25) січень–березень
2009

1(25) January–March
2009

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. Булєєв, 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 № 3 від 28.04.2009 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 05.05.2009 р. Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 359.

© НГУ

ЗМІСТ

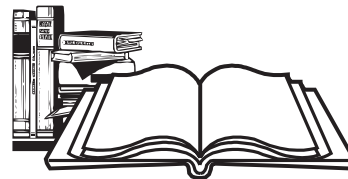
Економічна теорія	ЗУХБА Д.С. Роль неформалізованих елементів НІС у формуванні цінності інновацій. 6 ЧЕРЧЕНКО О.Л. Реформування відносин власності і розвиток інвестиційних процесів 12 ШЕВЧЕНКО Б.О. Потенціал державно-приватного партнерства як інструмент антикризових заходів. 17 БАРАННИК Л.Б., ЧЕРКАВСЬКА Т.М. Основні тенденції соціально-економічного розвитку України в контексті світового розвитку. 24 ЛИТВИНЕНКО С.В. Аналіз фінансово-економічного стану будівельного комплексу Дніпропетровського регіону. 31 ЛИТВИНОВА О.Н., СУДІК Є.В., ЧЕТВЕРИК Т.М. Вплив глобалізації на продовольчу безпеку України. 41
Економіка підприємства	ГРОЗНИЙ І.С. Використання аутосорсингу у процесі досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством. . 47 ТАРАСОВА Г.О. Принципи оцінки ефективності інвестицій при венчурному фінансуванні: використання показника IRR. . . . 52 БЕЗКОРОВАЙНА Л. В., ПАСЕНКО Н. С. Організаційне забезпечення системи управлінського обліку на підприємстві. . . . 56 БАРДАСЬ О.В. Визначення взаємозв'язку між продуктивністю екскаваторних комплексів та автосамоскидів на родовищах фосфоритів в Україні. 62 МЕТЕЛЕНКО Н.Г. Дослідження трансформації економічних систем з метою формування внутрішнього механізму господарювання виробничих промислових підприємств. 68
Фінанси галузі та підприємства	ДОБРОВОЛЬСЬКИЙ О.І. Альтернативи ефективності вкладання вільних коштів зі зрозумілими ризиками 77
Економіка природо-користування	ВАРЛАМОВА І.С. Система екологічного менеджменту на металургійних підприємствах в умовах ринкової економіки 83 БАРДАСЬ А.В. До питання екологічної паспортизації вугільних шахт 88 ГАВРИЛОВ П.Є. Удосконалення системи екоменеджменту в рамках регіонального управління. 92
Менеджмент	ПЛЕЦЬКА С.Т. Стратегічний аналіз потенціалу підприємства в обґрунтуванні стратегії економічного розвитку. 100

	ДЄЄВА Н.Е. Корпоративне управління у банках: специфіка, проблеми і шляхи їх вирішення	107
	ВАРЯНИЧЕНКО О.В., КАРАСЬОВА Г.В. Стандарти ISO 9000: якість як принцип та основа довіри між виробником та споживачем	115
Розвиток економічної освіти	ТИМОШЕНКО О.В. Особливості реалізації фінансового механізму системи вищої освіти України	123

CONTENTS

Economic Theory	ZUKHBA D.S. The significance of non-formal NIS elements in formation the value of innovation 6 CHERCHENKO O.L. Reforming of property relationship and innovation process development 12 SHEVCHENKO B.O. Potential of partnership between government and private sector as a tool of anti-recessionary management. 17 BARANNIK L.B., CHERKAVS'KA T.M. The dominant trends of social and economic development of Ukraine under its global development. 24 LYTVYNNENKO S.V. The analysis of financial and economic position of building sector in Dnipropetrovs'k region. 31 LYTVYNOVA O.N., SUDIK E.V., CHETVERIK T.M. The Influence of globalization on Ukrainian food assurance 41
Business Economics	GROZNYI I.S. Outsourcing application at industrial firm in achieving its competitive advantages. 47 TARASOVA G.O. Principles of investment effectiveness evaluation in venture funding based on the IRR 52 BEZKOROVAYNA L.V., PASENKO N.S. Organization support of management accounts system at a firm 56 BARDASS O.V. Determination of correlation between productivity of earthmoving complexes and dump-trucks at phosphorite deposits in Ukraine. 62 METELENKO N.G. Research of the transformation of economic systems to establish an internal economic mechanism for industrial firms 68
Branch and Corporate Finances	DOBROVOLS'KYI O.I. Alternatives of free funds investment efficiency with appropriate risks. 77
Rational Management of Nature	VARLAMOVA I.S. Environmental management at metallurgic plants in market economy. 83 BARDAS A.V. To the problem of coal mines environmental certification. 88 GAVRYLOV P.E. Sophistication of environmental management system in regional administration. 92
Management	PILETS'KA S.T. Strategic analysis of firm's potential in grounding its strategy of economic development 100

	DEEVA N.E. A Corporate management in the banks: specific, problems and ways of their decision	107
	VARYANYCHENKO O.V., KARASIOVA G.V. ISO 9000 Standards: quality as a principle and fiduciary basis between producers and customers.	115
Economic Education	TYMOSHENKO O.V. Specifics of realization the financial procedures in Ukrainian higher education	123



УДК 330.133.7

Зухба Д.С.

РОЛЬ НЕФОРМАЛИЗОВАНИХ ЕЛЕМЕНТІВ НІС У ФОРМУВАННІ ЦІННОСТІ ІННОВАЦІЙ

Досліджено, чому навіть добре організовані інституціональні елементи національної інноваційної системи не завжди можуть забезпечити ефективне впровадження інновацій. З'ясовано, яким чином неформалізовані елементи НІС впливають на формування цінності інновацій.

Explored why even good organized institutional elements of national innovation system not always can provide effective usage of innovations. Determined in what way informal elements of NIS influence on shaping of value innovations

Розуміння особливої важливості інститутів у формуванні сприятливих умов для використання інновацій існує у економічній думці досить давно. Зокрема деякі елементи цього підходу використовує вже Й.А. Шумпетер [1]. Класики теорії інституціоналізму Д. Норт та Р. Коуз досліджували залежність вектору та темпів розвитку інновації від типу інституціональної матриці конкретного соціуму. Ще більшого розвитку ця ідея отримала при формуванні концепції національних інноваційних систем (надалі НІС). Один з її авторів Кріс Фрімен розумів НІС як систему структур для залучення господарських суб'єктів до створення та використання інновації. Практично в той же час концепцію НІС розвивали Б. Лундвалл та Р. Нельсон. (див. [2,3,4]). Подальшого розвитку ця концепція набуває й до теперішнього часу.

Однією з найважливіших проблем, на яку вирішує ця теорія, є питання впливу інститутів на розвиток та навіть на саму можливість впровадження інновацій. При цьому досить поширеним є розуміння того, як впливають організаційно оформлені інститути, такі як різноманітні специфічні форми підприємницької діяльності (венчурні підприємства, фонди, банки розвитку, державні структури сприяння інноваціям) та різні правові нормативи, наприклад закони, інструкції, норми, зокрема патенти, ліцензії, франшиза та інші.

У той же час більше уваги потребує з'ясування впливу неформалізованих елементів НІС на інновації. До неформалізованих елементів НІС зокрема можна віднести існуючі у конкретному суспільстві традиції, відношення до винахідників та особливо до інноваторів, культура відбору та підтримки нововведень, неформальні норми бізнес етики стосовно інноваторів тощо.

Метою цієї статті є з'ясування механізмів впливу неформалізованих елементів на формування цінності інновації.

Зазначимо, що цей процес є досить специфічним у різних НІС. Одні НІС досить активно використовують неформалізовані неявні інститути для відбору та підтримки нововведень у практику господарювання. Інші досить нейтральні, а деякі навіть

перешкоджають оцінці інновації. В той же час бажання використати позитивний досвід не завжди можна легко реалізувати. Досить парадоксальний ефект має запозичення інститутів (у традиційному розумінні останніх) НІС: досить часто воно не дає ніякого результату, хоча б й було проведено на підставі ретельного вивчення досвіду країн-лідерів у інноваційної діяльності. У будь-якому разі, якщо інститути діють у одній НІС та не діють у іншій, виникає обґрунтований сумнів у рівності умов їх впровадження. У чому ж полягає різниця?

Головне є те, що (перефразуючи класика) неформалізовані інститути мають значення. Вони істотно впливають на прийняття господарськими суб'єктами рішень щодо використання нововведень. До інституціональних факторів, які можуть впливати на нововведення у зазначеному вище аспекті, можна віднести:

- а) престижність інноваційної діяльності;
- б) те, наскільки суспільство вважає можливим приймання інноваційних ризиків господарським суб'єктом та, відповідно, схильність до ризику господарських суб'єктів;
- в) відстань влади, у тому числі, пов'язана з вже існуючою репутацією;
- г) відношення до національних інновацій у порівнянні з закордонними інноваціями;
- д) наявність у підприємців глибокого розуміння специфіки організації інновації, етапів та послідовності їх розвитку;
- е) можливості поширення інформації стосовно винаходів від винахідників до підприємців;
- ж) так звані м'які знання (soft skills), неявні та ті знання, що важко піддаються вербалізації, навички та досвід (значну увагу цим факторам приділяють Нонака і Такеучи [5]);
- з) неформалізовані обмеження на вступ у конкретний різновид бізнесу.

Зрозуміло, що цей список не є вичерпним. Більш того, цілком вірогідне виникнення нових неформалізованих інститутів у процесі розвитку господарської системи суспільства.

Як саме діють вказані механізми такого впливу? Сам факт відношення суспільства до інноваційної діяльності, її престижність докорінно змінює можливості як реальні, так і потенціальні перспективи нововведень. Якщо до винахідників та новаторів, що використовують ці винаходи на практиці, суспільство ставиться позитивно, це може мати більше значення, ніж деякі обмеження у ресурсній базі. Негативне ставлення, ганьба на них може привести до втрати навіть будь-якої мотивації новаторів. У останньому можливі виключення, але вони скоріше підтверджують це правило, ніж спростовують його. Звернення до історичних прикладів допоможе краще зрозуміти та пояснити механізм. Широко відомо застереження відношення до новаторів в окремих країнах у деякі історичні періоди як у кращому разі до диваків. Як приклад може бути проаналізоване це відношення у середньовічній Японії. Найкращим у певний час вважалося жорстке використання традицій, їх повне збереження, в тому числі у виробництві. Аналогічні явища існували у Західній Європі, Російській Імперії та інших країнах. Традиціоналістське ставлення пов'язано з бажанням зберегти досягнутий рівень виробництва як по його обсягу, так і по якості. Будь-які зміни за виключенням зростання обсягу суспільство сприймало як загрозу сталому стану виробництва та добробуту. Фактично досягнутий рівень розвитку виробництва обмежував можливості його подальшого якісного вдосконалення не тільки об'єктивно - завдяки обмеженню ресурсів, але і суб'єктивно - завдяки ставленню до новаторів. Причому суб'єктивний та об'єктивний фактори взаємно детермінували один одного. Фактично це значило, що особливо на ранніх стадіях життєвого циклу нового товару його цінність суспільством вважалась низькою.

Тісно пов'язаний з вищевказаним механізмом також розвиток взаємодії новаторів з суспільством стосовно схильності до ризику. Якщо суспільство підтримує схильність до ризику новаторів, це значно спрощує можливість практичного використання інновацій. І справа не лише у соціально- психологічних ефектах, але й у реальних господарських механізмах. А саме: громадська думка не лише може толерантно відноситись до неминучих помилок першопрохідців, а й сприяти формуванню господарських рішень у підтримці нововведень на насінній фазі розвитку. Важливим є те, що у разі фінансової невдачі або затягування строку досягнення успіху, підприємець має реальні можливості продовжувати нормальне життя, має захист від переслідувань кредиторів (наприклад, у формі процедури банкрутства фірми, а не довічного боргу), можливість розвивати інші ідеї тощо. Одним з найбільш відомих прикладів у цьому сенсі може бути життєвий шлях Г. Форда, що мав багато помилкових рішень, але мав реальну можливість продовжити справи. З того часу людство зробило суттєвий крок уперед: виникли венчурні форми організації бізнесу. З точки зору виробничих відносин вони прозоро вказують потенційному інвесторові на високий ступень ризику та можливість поразки. Але вони також приваблюють можливим високим рівнем доходу за рахунок росту вартості бізнесу та прибутків. Для реалізатору ідей вони надають тим самим можливість прийняти на себе ризик не тільки без загроз надмірного осудження з боку громадськості за саме факт прийняття ризику, а прозорий механізм забезпечення власної юридичної свободи (не утримання за ґратами), обмеження фінансової відповідальності без руйнування, а навіть з підтримкою, розумінням і повагою до його ролі у розвитку добробуту всього суспільства. Для суспільства ж це - можливість при забезпеченні контролю розвивати наукові дослідження досить швидкими темпами. Крім того, це - спосіб зменшення трансакційних витрат на формування нових продуктів та рутин діяльності. Причому трансакційні витрати зменшуються не у межах одного підприємства, а й у інших, пов'язаних технологічними ланцюгами підприємствах.

За відсутності реальних механізмів підтримки схильності до ризику інноваторів вони втрачають мотивацію до діяльності, або ризикують тільки у тих ситуаціях коли є майже повна імовірність успіху. Такий розвиток подій підвищує трансакційні витрати, уповільнює темпи розвитку суспільного виробництва.

Трансакційні витрати безпосередньо впливають на довгострокову ціну та вартість інновації: чим вони нижче, тим нижче буде вартість останніх, а таким чином і можливість їх використання широкими колами господарських суб'єктів, а отже буде вище ефект від їх використання.

Відстань влади також є важливим неформальним інституціональним фактором, хоча досить часто вона й не приймається до уваги. Зокрема відстань влади у сфері нововведень може бути часто пов'язана з репутацією підприємця: якщо він вже має успішні розробки, він може претендувати не тільки на легший доступ до ресурсів у майбутньому, але й на вплив на прийняття рішень стосовно перспектив інших розробок. Таким чином, він отримує конкурентні переваги. Завдяки їм він же може свідомо чи несвідомо обмежити інші альтернативні нововведення ще на етапи їх виникнення та прийняття рішення про фінансування та забезпечення іншими ресурсами. З точки зору суспільних трансакційних витрат важливо забезпечити певний баланс його впливу. Досвід та неявні знання можуть допомогти ефективному вибору кращих інноваційних рішень і тим знизити зайві витрати. Однак, треба використовувати механізми дослідження багатьох альтернатив, навіть таких, які експерти вважають недоцільними. Саме так роблять в визначених умовах японські та американські дослідницькі центри: деякі з альтернатив можуть стати більш привабливими у зовсім непередбачуваних сферах використання. Тим самим створюються перспективи

отримання нової вартості завдяки розумному відношенню до вірогідності абсолютно несподіваних позитивних ефектів та інституціоналізації їх відбору. Дуже цікавими є приклади розвитку комп'ютерної техніки та технології: колись обізнані експерти в цій галузі відказували у інвестуванні винахідникам персонального комп'ютеру, мікросхеми та інших технологічних рішень, які потім продемонстрували надзвичайну ефективність.

Очікування від інновацій також суттєво впливають на процес оцінювання їх корисності та отже на вартість. Однією з сторін очікування є відношення до національних та закордонних інновацій. Не тільки в колишньому СРСР, але і у багатьох інших країнах у певні періоди закордонні нововведення вважались користувачами більш цінними ніж національні. Чимало прикладів в історії людства у різних країнах, коли винахід і навіть його втілення в практику господарювання здійснювались двічі: у власної країні, а пізніше - за кордоном. І закордонне втілення отримувало вищу оцінку аніж національне. Одна з причин (у рядку з іншими, в тому числі об'єктивними) - в тому, що суб'єктивне ставлення користувачів було різним і апіорі перевага надавалась закордонним розробкам як більш корисним та якісним. Такі переваги створювали умови, коли на внутрішньому ринку неможливо було продати нововведення за прийнятну ціну, яка перевищувала б витрати виробництва. А коли той ж самий продукт надходив з закордону, він мав набагато вищу ціну або, при майже тій самій ціні, набагато вищий попит. З погляду раціональності така поведінка споживачів не мала сенсу, але вона була результатом існування специфічного споживчого вибору між національним та закордонним новим продуктом. Прикладом можуть бути численні винаходи, розробка яких була здійснена у СРСР, такі як конструктивні матеріали для авіаційної та космічної галузі, металургії (зокрема деякі сплави, пористий титан та інше). В рамках світової системи, навпаки, існували та існують НІС, у яких національні інновації вважаються кращими, ніж закордонні. Хоча ці погляди спостерігались у певні історично обумовлені періоди. Так, у Японії тривалий час відбувалося запозичення закордонних інновацій і за її теренами продукт японського виробництва вважався ознакою відсталості, сьогодні ж японське виробництво і в країні і за її межами визнано як інноваційне та якісне.

Неформалізованим інститутом є також обізнаність підприємців у справі ведення інноваційної діяльності, зокрема наявність в них глибокого розуміння специфіки організації інновації, етапів та послідовності їх розвитку. Важливі у багатьох сферах вміння в такому випадку набувають особливого значення. Багаторічний досвід у традиційному веденні справ може не тільки не бути корисним при новітньому виробництві, а навіть надасть погану послугу. З моменту виникнення ідеї іновації до її виходу на повномасштабний ринок сталого виробництва та збуту проходить чотири стадії розвитку її життєвого циклу: насінна, "старт ап", раннє зростання, експансія. Кожна з них може бути досить різною по тривалості та іншим характеристикам залежно від конкретного проекту. Однак кожна з них також має ще й специфічні економічні ознаки. Насінна потребує інвестування без негайної віддачі, причому таке інвестування потребує не стільки масштабності, скільки часу та технічного удосконалення початкової ідеї. «Старт ап» стадія фактично є виробничою апробацією технологій; по її результатах формуються кращі технології та інші рутини (у термінології еволюційної економічної теорії), які дозволяють досягнути раннього зростання. Експансія фактично відзначає можливість та необхідність (у рамках суспільства) масштабування досягнутого. Тому спроби увійти на ринок з інновацією без попередньої підготовки приречені на невдачу.

Ще один механізм впливає на цінність інновацій у конкретний НІС: те як саме поширюється інформація стосовно інновацій. Часто винахід може бути потрібен, але не відомий конкретному споживачеві. І знайти його є ділом технологічно важким та

потребуючим значних витрат як часу, так і фінансових ресурсів. Для подолання цих перешкод та зменшення трансакційних витрат вказаного типу власно й прикладаються зусилля по трансферу технологій. Він існує як на макрорівні - завдяки політиці державної підтримки іншим суспільним інститутам та інфраструктурі, так і на мікрорівні - завдяки корпоративної культурі, вертикальних та горизонтальних зв'язків та інших форм чинників. Створюється простір для інтенсивної взаємодії всередині компанії та із зовнішнім світом (див.: [5, с. 300 - 301]).

Зазвичай в економіці знання розуміється як один з головних чинників комерційного успіху підприємства. Найчастіше воно розглядається як таке, що може бути формалізоване (explicit knowledge). Однак, треба також брати до уваги неформалізоване знання (tacit knowledge), яке на відміну від формалізованого "... існує на рівні індивідуума і формалізації піддається важко, що утрудняє його передачу кому би то ні було і його використання кимось окрім його власника." (Цит. по: [5, с. 17]). І все ж неформалізоване знання може бути ефективно використано саме на рівні соціальних груп, зокрема - у масштабах організацій. Неформалізоване знання є умовою впровадження інновацій, без нього цінність останніх не виявляється в повної мірі. Більш того, формалізовані та неформалізовані знання взаємодіють нелінійно та інтерактивно і тільки так вони створюють щось дійсно нове ті цінне для суспільства. Тим самим вони створюють і нову вартість, нове багатство. Яскравим історичним прикладом може служити розвиток підприємництва в Японії у період після другої світової війни: японські досягнення у інноваційної діяльності значною мірою базуються саме на використанні цих факторів підвищення конкурентноздатності у створенні нових продуктів.

Існують також багато неформалізованих обмежень на вступ в конкретний різновид бізнесу. Зокрема до них можна віднести упередження потенційних підприємців новаторів, існуючи релігійні норми, що обмежують якісь новацій (наприклад, клонування тварин, дослідження їх геному), інші заборони. Впливає також і обмеженість доступу до ресурсів, що обумовлена не їх нестачею, а іншими, саме інституційними факторами. Обмежити впровадження новації може розподіл сфер впливу між конкурентами, відсутність даного виду бізнесу у списку пріоритетів, які підтримуються державою, відомствами, територіальними громадами, менеджментом на рівні фірми. Інколи трапляються і зовсім парадоксальні випадки, коли винахідник не бачить самого факту, що його пропозиція є новацією, або (і таке буває набагато частіше) він не розуміє всієї її цінності. Добре відома історія про придбання програмного забезпечення – основи майбутньої MS DOS, яка і до сьогодні використовується практично у всіх персональних комп'ютерах. Коли автору запропонували 50 тис. американських доларів, він був дуже здивованим. Але покупці заробили на цьому продукті мільйони.

Механізми впливу в цих випадках є досить зрозумілими. Цікаво буде дослідити інший, менш очевидний аспект проблеми: невизначеності того, хто може бути найбільш зацікавленою стороною, а точніше сторонами, у впровадженні конкретної інновації. Це можуть бути інвестори, контрагенти, майбутні клієнти, навіть сучасні конкуренти та інші. На наступному етапі прийняття рішень потребується відповісти на запитання, а як саме зробити їх прихильниками цієї ідеї, тому що потенційна зацікавленість ще не еквівалентна її свідомої підтримки. Дилема є в тому, що впровадження виробництва принципово нового продукту може не дозволити провести вибір ефективно. А неефективний вибір може не тільки знецінити нововведення, але і навіть руйнувати можливість його існування.

Особливу важливість такій вибір має при пошуку інвесторів. Добре відомі приклади з комп'ютерної індустрії, коли пошук інвесторів для виробництва першої мікросхеми

довго не мав успіху, доки не було знайдено одного з них, який повірив в успішність ідеї. Аналогічне трапилось при пошуку інвесторів першого персонального комп'ютера «Apple». Найімовірніше, що раніше ці пізніше такі програми було б профінансовано, але це доводить, що знаходження зацікавленого інвестора детермінує цінність, яку визнає суспільство, причому на тій самій фазі її розвитку, коли таке визнання критично важливе, та майбутні новації. Дійсно, якщо інвестор вкладає гроші та інші ресурси в інновацію, це чітко вказує на його віру в можливу її корисність як для себе, так і для користувачів, а отже і для суспільства.

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновки, що поряд з вибудовуванням інститутів, що можуть бути формалізовані, необхідно вести довгострокову роботу із створення інститутів в НІС України, що не можна формалізувати, адекватних потребам сприяння інноваційної діяльності. Таки інститути можуть суттєво впливати не тільки на самий факт впровадження інновацій, але і на формування їх цінності, вартості. Крос культурні порівняння вказують на те, що найбільших успіхів у створенні та впровадженні інновації досягають у тих НІС, в яких суттєво розвинути відповідні неформалізовані інститути. Дослідження можливостей використання досвіду та формування специфічних власних неформалізованих інститутів НІС є дуже перспективним.

Література

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития
2. Freeman C., "The 'National System of Innovation' in Historical Perspective", *Cambridge Journal of Economics*, 19, 5-24, 1995.
3. Lundvall B.-A., *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London: Pinter Publishers, 1992.
4. Nelson R., ed., *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, N.Y.: Oxford University Press, 1993.
5. Нонака И., Такеучи Х. Компания - создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Пер. с англ. - М.: ЗАО "Олимп - Бизнес", 2003. - 384с.: с ил.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., професор Галушко О.С. 06.02.09

Надійшло до редакції
27.01.09

УДК 336.76

Черченко О.Л.

РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ І РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Досліджується взаємозв'язок розвитку корпоративної власності, фондового ринку, формування ефективного власника та їх вплив на активізацію інвестиційних процесів в Україні.

It is examined the communication of the development of the corporative property, the fund market, the formation of the effective owner and theirs influence on the activity of investment processes in Ukraine.

Роздержавлення та приватизація, як напрям реформування відносин власності шляхом перетворення державних підприємств в Україні в суб'єктів інших форм власності, фактично завершені в основній галузі народного господарства – промисловості і в значній мірі здійснені в інших галузях.

В результаті створено певну систему корпоративних відносин, нею охоплено понад 31000 акціонерних товариств, дві третини з яких являються закритими. Це насамперед великі та середні підприємства. Серед них близько 850 господарських товариств знаходяться в Реєстрі корпоративних прав держави. Держава в особі Кабінету Міністрів України, Фонду державного майна України, інших центральних та місцевих органів влади мають в 70% акціонерних товариствах даної категорії пакети акцій розміром від 25% до 75%. Їх «обслуговують» понад 1700 професійних учасників фондового ринку. Акціонерами, тобто інвесторами, є десятки мільйонів громадян, що охоплюються корпоративними відносинами.

З досягненням цієї мети передбачалося, що заміна підприємств державної власності на приватні або корпоративні призведе до значного переломного підйому ефективності економіки.

Тому аналіз проблем розвитку корпоративного управління, подальшого проведення приватизації, вмотивованості нових власників ставати ефективними, чи більш ефективними в порівнянні з менеджерами державних підприємств радянського часу, активізація інвестиційної діяльності економічних суб'єктів є постійно актуальним і запитуваним і подається в дослідженнях багатьох вітчизняних економістів, зокрема, Архангельського Ю., Гейця В., Гриценко А., Демент'єва В., Джумагельдієвой Г., Евтушевського В., Кваснюка Б., Петруні Ю., Радзівського А. та ін.

Переважає більшість великих та середніх підприємств перетворилась на акціонерні товариства, але надії щодо їх ефективності не виправдалися. Стало зрозумілим, що майже механічна заміна власника – держави на приватного чи корпоративного, як це відбулось в Україні та інших пострадянських країнах, однозначно не веде до появи ефективного власника, його спрямованості до активних інвестиційних дій.

Ця проблема більш загострилась в умовах світової економічної кризи, початок якій з фінансової сфери поклали США.

Приватизація не показала серйозних економічних успіхів у порівнянні з державними підприємствами радянської доби. За небагатьма випадками не з'явився ефективний власник. Таку ситуацію, що не виправдала очікувань від приватизації (демонтажу державної власності), деякі автори пов'язують з тіньовою економікою. Але на перше місце слід було б ставити висновок вказаних авторів про те, що помилковим є ототожнювання індивідуальної приватної власності (власності фізичної особи), де власник і робітник виступає в одній особі, і приватної власності, де власник і робітник – різні

суб'єкти. Старання праця і велика віддача при наявності попиту на товари або послуги на присадибних ділянках, дачах, власних дрібних майстернях тощо не означає такого ж ефекту від великих та середніх підприємств, які мають переважний вклад в створення валового суспільного продукту. Тому висновки, які є справедливими для малих підприємств, не можна безпідставно переносити на великі та середні [1].

Крім того треба визнати, що в державній власності перебувають і досить успішно конкурують з приватними багато підприємств в різних країнах. Зокрема, в Австрії 75% важкої промисловості належить державі, в США – 25-75% підприємств різних галузей, в Швеції – 50%, Данії – 60% [2].

На наш погляд, у зв'язку з цим слід підтримати існуючі пропозиції щодо введення мораторію на приватизацію та досконалого вивчення Фондом державного майна чи іншим спеціальним державним органом ефективності підприємств різних форм власності за весь час приватизації або, як мінімум, за десять останніх років, тобто за час після дефолту 1998 р.

Пропозиція щодо такого аналізу може викликати критику і заперечення з посиланням на світову економічну кризу, яка зруйнувала всю систему показників і привела до стану банкрутів багато підприємств. Але такий аналіз потрібен, тому що однією з причин кризового стану економіки України можна вважати і неефективну діяльність вітчизняних підприємств, значну зорієнтованість найбільших із них (металургійна, хімічна промисловість та ін.) на зовнішній ринок, небажання інвестувати свої прибутки в оновлення основних засобів і нові технології, розвиток внутрішнього ринку.

Необхідно ставити питання про реприватизацію (націоналізацію), а також вирішувати його. Досвід капіталістичних країн показує, що збиткові підприємства реприватизувались, а потім за рахунок коштів держбюджету «піднімались» і знову продавались ефективному власнику. Ця тенденція посилилась в умовах сучасної світової економічної кризи, коли розвинуті держави викупають акції потужних банків, фактично націоналізуючи їх, і через активізацію кредитного середовища намагаються впливати на «реальну» економіку.

Безумовно всі тягарі при цьому ляжуть на плечі платників податків, основну масу представляють наймані працівники – трудящі, тому цей процес має певний класовий характер, і при його здійсненні потрібна оптимізація інтересів членів суспільства.

В передкризові 2006-2007р.р. економіка України характеризувалась посиленням інвестиційної складової економічного зростання, що засвідчується випереджаючим зростанням валового нагромадження основного капіталу. Реальний приріст інвестицій в основний капітал склав за три місяці 2007 року 28,5% ВВП проти 16,1% за аналогічний період минулого року. Це наклало позитивний відбиток на динаміку промислового виробництва [3].

Але при цьому найвищими темпами зростали капіталовкладення у фінансовій діяльності (на 60,3 %), сфері державного управління (54,7 %), секторі комунальних та інших індивідуальних послуг (47,9 %), торгівлі (43,4%), переробній промисловості (42,7%), операціях з нерухомістю (36,5 %). Динаміка інвестицій в основний капітал у промисловості була в 2,5 разів вищою, ніж у 2006 р. (30,0 проти 11,9 %), але частка інвестицій в основний капітал у промисловості склала лише 38,2 % загальних капіталовкладень. Спад динаміки спостерігався лише щодо капіталовкладень у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (-15,1 %) [3].

Між тим, незважаючи на високі темпи зростання інвестиційних витрат, їхня структура залишається малоефективною, не орієнтованою на реалізацію стратегічних пріоритетів економічного розвитку. Структура інвестиційної динаміки спрямована,

насамперед, на консервацію наявної неефективної структури промисловості України. Хоча, завдяки випереджаючому зростанню переробної промисловості порівняно з добувною, частка переробної промисловості серед промислових інвестицій зросла до 70,9 %, основна маса приросту була забезпечена металургією (69.6% зростання) та харчовою промисловістю (44,1 %). Внаслідок цього 56 % інвестицій в основний капітал у переробній промисловості було сконцентровано у цих галузях.

На жаль, такий же висновок не можна зробити щодо важливих інноваційно орієнтованих галузей. Так, в хімічній та нафтохімічній промисловостях інвестиції зросли, за підсумками січня-вересня, лише на 3,6 %, у машинобудуванні - на 21,6 %. При цьому динаміка капіталовкладень у машинобудуванні забезпечувалася переважно інвестуванням у виробництво транспортних засобів та устаткування (приріст 31,3 %, в т.ч. в автомобілебудівну галузь – 40,4 %). Водночас темп приросту капіталовкладень у виробництво машин та устаткування був удвічі меншим – 17,3 %. у виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – 13,9 %.

Порівняльний аналіз ефективності приватних підприємств в сучасних умовах складно зробити, оскільки органи державної статистики з 2006 р. на жаль припинили облік основних фондів за формами власності, який треба поновити.

Важливим фактором зростання економіки є залучення іноземних інвестицій. Разом із тим, ефективність впливу іноземного інвестування на здійснення в українській економіці позитивних структурних зрушень та трансфер технологічних рішень для модернізації економіки України є надзвичайно низькою.

За даними Держкомстату в структурі інвестиційних джерел іноземні інвестиції у 2006 р. склали лише близько 3 %. Іноземні інвестори орієнтуються переважно на високорентабельні швидкоокупні сегменти української економіки. Так, 46,6 % прямих інвестицій які надійшли в Україну станом на 1.10.2007 р., вкладено в фінансову діяльність, торгівлю, готельний та ресторанний бізнес, операції з нерухомістю. Натомість частка інвестицій, спрямованих в промисловість, зменшилася до 36,3 % проти 44,6 % на кінець 2005 р.

Корпоративний сектор економіки має відігравати велику роль як у внутрішньому інвестуванні, так і в залученні іноземних інвестицій шляхом виходу із своїми цінними паперами на зовнішній фондовий ринок.

Це можливо при розв'язанні проблем якості корпоративного управління і активного розвитку фондового ринку. Перша проблема на етапі завершення ринкової трансформації та масового створення акціонерних товариств набуває виключного значення.

Що стосується проблеми корпоративного управління, то воно повинно базуватися на внутрішньофірмовому плануванні та прогнозуванні своєї діяльності, передбачаючи співпрацю зі своїми партнерами. Система управління повинна включати механізм мотивації менеджерів і працівників, які можуть не бути акціонерами даної корпорації, а також, забезпечену законодавством і внутрішніми документами, стабільність внутрішніх взаємовідносин, зокрема між менеджментом і акціонерами, акціонерами, які володіють крупними пакетами акцій, і міноритарними. Необхідна прозорість та доступність інформації для пересічних акціонерів, жорсткий контроль за діяльністю управлінців.

Важливим елементом такої системи є дивідендна політика.

В сучасних умовах згідно законодавства акціонери на щорічних чергових зборах акціонерного товариства повинні приймати рішення про розподіл прибутку та покриття збитків, що передбачає визначення порядку сплати дивідендів в наступному році. При різних моделях визначення фонду дивідендів він частіше формується з прибутку за залишковим принципом, після реалізації інвестиційних програм та ін. Збори акціонерів в

більшості випадків приймають рішення про реінвестування прибутку без виділення фонду сплати дивідендів. Про наступний перерахунок дивідендів на інвестований прибуток мова частіше зовсім не іде. Це може бути виправдано в умовах кризи, але не як постійне явище.

Майже вся маса власників дрібних пакетів акцій з'явилася під час приватизації, коли отримала акції в обмін на "ваучери". Оскільки сам "ваучер" як грошовий інструмент є дуже абстрактним поняттям, він не викликав у населення відчуття інвестування власних, тим більш готівкових грошей, і як наслідок майже не викликав відчуття корпоративного співвласника.

Також слід відмітити, що при розпорошеності акцій, коли не ясно, хто несе основну економічну відповідальність за реалізацію прийнятих рішень, за виконання укладених угод, в умовах ринкової економіки викликає настороженість і відштовхує контрагентів акціонерних товариств, особливо іноземних.

Розвиток фондового ринку є одним із визначальних напрямів диверсифікації фінансової системи і ефективного функціонування його учасників.

Для українського фондового ринку характерні риси становлення, розвитку, яких потрібно прискорено позбавлятися чи вдосконалювати, від чого залежить його привабливість для вітчизняних та іноземних інвесторів.

Насамперед це стосується посилення ролі організованого фондового ринку над неорганізованим, частка якого в сучасних умовах значно переважає.

Потрібна активізація вітчизняних інвесторів, оскільки зовнішні інвестори переважають внутрішніх на вторинному ринку акцій та других цінних паперів.

На фондовому ринку повинно збільшитися число емітентів, яке на сьогодні є незначним. При цьому присутнє домінування стратегії корпоративного контролю на ринку акцій та обмеженість їх похідних. Одночасно спостерігається нестача ліквідних і надійних цінних паперів при високих темпах розвитку обсягів торгівлі в передкризові часи, що обумовлює нестійкість ринку.

На ринку переважають цінні папери підприємств базових галузей, зокрема ПЕК, а також телекомунікацій у загальній капіталізації та серед вітчизняних «блакитних фішок».

Закритість чи обмеженість розкриття інформації щодо результатів діяльності корпорацій та їх інвестиційних планів не сприяє інтересу до них з боку інвесторів.

Вітчизняний ринок цінних паперів дуже залежить від кон'юнктури на зарубіжних ринках товарів і капіталів, в цілому від зовнішніх факторів.

Необхідно також подальше вдосконалення законодавства. Певну позитивну роль в цьому покликаний зіграти прийнятий в 2008 році Закон України «Про акціонерні товариства».

Розвиток фондового ринку України повинен прискорювати вихід на нього корпоративних цінних паперів резидентів, поліпшення його кількісних і якісних характеристик і забезпечення їхньої конкурентоспроможності.

Світова практика показує, що в розвинутих країнах ринок цінних паперів і, відповідно, формування культури корпоративного управління пройшли значний еволюційний шлях від хаосу і роздрібності до цілісності, централізації та чіткого державного регулювання, що притаманне для всієї фінансової системи окремої країни і міжнародних фінансово-економічних відносин в цілому.

Україна повинна враховувати міжнародний досвід, пам'ятаючи, що головними характеристиками і принципами функціонування такого ринку є його цілісність, централізація, прозорість, застосування електронного обігу цінних паперів.

Процеси формування розвинутого фондового ринку і ефективного власника взаємопов'язані.

Стійкий розвиток конкурентоспроможного фондового ринку як невід'ємної частини всього фінансового ринку України повинен виходити з необхідності заохочення підвищення ефективності корпоративного управління всіх його учасників. Це сприятиме загальному покращенню інвестиційного клімату в країні.

Необхідними умовами суттєвого зміцнення фондового ринку має бути: широке практикування реалізації національних цінних паперів на внутрішньому ринку, що розширить можливості фінансування економічно активних об'єктів господарювання; поглиблення інвестиційної спрямованості угод, їхня легітимізація, розширення ємкості організованого ринку, збільшення його капіталізації; диверсифікація фінансових інструментів ринку, з одночасним зміцненням регуляторних обмежень щодо переміщення спекулятивного капіталу; підвищення рівня конкуренції між інститутами фондового ринку на внутрішньому і зовнішньому сегментах; збалансування чинних і розробка нових законодавчих і підзаконних нормативних актів, в першу чергу тих, що стосуються захисту прав власності як великих, так міноритарних інвесторів; модифікації засобів державного регулювання ринку з більш активним використанням можливостей професійних його учасників, орієнтація заходів державного управління на захист і підтримку розвитку ринкових механізмів самозбалансування; розвиток методів упередження і запобігання ризиків у діяльності фінансових установ, напрацювання системи індикаторів раннього реагування, контролю за потоками спекулятивних капіталів; приведення законодавства у відповідність до директив Європейського Союзу, що регулюють фінансові ринки та інститути ринкової інфраструктури; удосконалення біржової системи та біржової торгівлі шляхом встановлення єдиних вимог до організаторів торгівлі щодо порядку визначення біржового курсу цінного паперу та стандартів розкриття інформації про результати торгів, що підлягає регулярному оприлюдненню; створення центрального депозитарію, запровадження Державного реєстру реєстрів власників іменних цінних паперів; врегулювання порядку відкриття рахунків у цінних паперах іноземних емітентів, придбаних за межами України в депозитарних установах країн, де були придбані такі папери; удосконалення змісту інформації та порядку її розкриття емітентами цінних паперів з урахуванням міжнародної практики та досвіду функціонування системи розкриття інформації запровадженої Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок»; створення правових засад для випуску та обігу деривативів та українських депозитарних розписок [3].

Всі зміни в економічній політиці уже в теперішній час світової економічної кризи повинні бути спрямовані на створення умов для швидкого початку відродження економіки, здійснювання програми реструктуризації і одночасного визначення найбільш перспективних секторів для майбутнього розвитку, створення привабливого клімату для потенційних інвесторів.

Література

1. Архангельський Ю., Радзівський А. Про ефективність приватизації в Україні //Економіка України, 2008. – №9.- С.60, 90.
2. Джумагельдиева Г. К вопросу о способах управления объектами государственной собственности// Экономика Украины, 2008. - №2.- С.74,78.
3. Україна в 2007 році:внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку//Економіст, 2008.-№2.- С.25,26.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., професор Ковальчук К.Ф. 10.03.09

Надійшло до редакції
23.02.09

УДК 330.341.1:332.025.27/28

Шевченко Б.О.

**ПОТЕНЦІАЛ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ**

В статье рассматриваются перспективы реализации антикризисного потенциала государственно-частного партнерства (ГЧП) в инновационной и инфраструктурных сферах национальной экономики.

This article is devoted to the prospects realization of the anti-crisis potential of public-private partnership (PPP) in the infrastructural and innovational spheres of the national economy.

В умовах економічної кризи держава вживає ряд антикризових заходів, спрямованих, в першу чергу, на насичення бюджетними коштами банківської системи, кредитування реального сектора економіки, перебирання на себе корпоративних боргових ризиків. На тлі цих заходів, що мають, у тому числі, і негативні наслідки для економіки (великі бюджетні витрати, збільшення тиску на національну валюту, виведення капіталу з України, зниження конкуренції і загроза перерозподілу власності), вигідно позиціонується механізм державно-приватного партнерства (ДПП), що відповідно до підходу, який міститься в розробленому Департаментом інвестиційної та інноваційної діяльності Міністерства економіки України, проекті Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні" визначається як система відносин, які складаються між державою та/або територіальною громадою з одного боку та суб'єктом господарювання, що діє на основі приватної форми власності, з іншого боку, для взаємовигідної співпраці на строковій основі з метою реалізації суспільно значимих проектів, досягнення соціального та економічного ефекту [1].

Слід зазначити, що в світі існують різні підходи до трактування ДПП. Відповідно до прийнятих визначень та історично складених форм і методів реалізації ДПП, сформувався і достатній досвід практичного впровадження такого партнерства, широкі теоретичні дослідження його потенціалів. Для України ж, на сьогодні, невирішеною проблемою залишається відсутність широкої вітчизняної практики залучення ДПП до трансформаційних перетворень вітчизняної економіки, недостатність теоретичних досліджень форм, методів і сфер його впровадження.

Саме пошукам шляхів надання практиці впровадження ДПП ознак національної адаптованості присвячені матеріали та публікації-рекомендації національних представництв світових фінансових та економічних організацій. Високу активність у цьому проявляє Світовий Банк [2]. Матеріали на тему партнерства держави і бізнесу в розвитку державної інфраструктури та надання суспільних послуг можна знайти у публікаціях на сторінках електронних видань Британської ради в Україні, Ради з економічних і соціальних питань при ООН [3]. Серед них є як теоретичні праці загального характеру, пов'язані з питаннями державного регулювання та економіки державного сектора, так і публікації, присвячені опису практичного досвіду, набутого у ході реалізації принципів державно-приватного партнерства у різних країнах світу.

Останніми роками збільшення інтересу до проблем ефективного партнерства відмічено у Росії. Одним з провідних спеціалістів з правових питань забезпечення співробітництва між різними секторами економіки вважається С. Сосна. Дослідженням економічних аспектів застосування концесій займаються В. Кондратьєв та В. Варнавський. В українській науковій літературі економічні проблеми партнерства державного й приватного секторів стали темою досліджень таких вчених, як

Г. Задорожний, О. Коврига, В. Смоловик, Б. Винницький, М. Лендьел, С. Дідьківська. В рамках розробки згаданого законопроекту вагомий вклад зробили Б. Данилишин, Т. Лисиця та ін.

Серед існуючого різноманіття досвідів, рекомендацій, порад щодо впровадження механізмів ДПП є доцільним розглянути використання потенціалів ДПП в пошуках відповідей на виклики сьогодення в якості дієвого інструмента антикризових заходів, гуманізації наслідків кризи, формування бази післякризового зростання. Серед можливих напрямків впровадження антикризових заходів через залучення ДПП найбільш ефективними вважаємо напрямки конструктивних перебудов в інноваційній та інфраструктурних сферах національної економіки.

Актуальність використання потенціалу ДПП для інноваційного поштовху визначається причинами виникнення існуючої кризи. Її фундаментальну природу відображають великі кондратьєвські цикли розвитку світової економіки, що їх свого часу відкрив видатний російський економіст Кондратьєв. Більше 80 років тому він висунув ідею існування великих економічних циклів тривалістю в 50–70 років, впродовж яких відбувається зміна «запасу основних матеріальних благ». В результаті світові продуктивні сили переходять на новий, вищий рівень свого розвитку. Російський вчений Сергій Глазьев, назвав це зміною «технологічних устроїв» [4]. Описаний М. Кондратьєвим механізм функціонування цих циклів, що отримали в економічній науці назву кондратьєвських циклів (К-циклів), включає дві хвилі: піднесення та спаду. Послідовна зміна цих хвиль відповідає виникненню глобальних криз в економіці та наступним піднесенням. Причиною кризових явищ є вичерпання потенціалів економічного зростання, а наступне зростання зумовлюється формуванням «кластерів базисних інновацій» [5], тобто точок зростання, фундаменту формування нового технологічного устрою, що забезпечує умови подолання нижньої точки спадаючої хвилі.

Природа теперішньої кризи полягає в тому, що після двадцятирічного піднесення економіки (1980-2000 рр.) потенціал економічного розвитку технологічного укладу, що склався, був вичерпаний. Неминуchoю постала необхідність структурної перебудови всієї світової економіки, що стала б поштовхом формування нового технологічного укладу, в основу якого були б покладені результати новітніх інноваційних пошуків та впроваджень. Саме перехід на інноваційний шлях розвитку повинен стати засобом подолання наслідків економічної кризи, мінімізації втрат і навіть отримання вигадів.

Як показує світовий досвід, інноваційний розвиток переважно визначається попитом на дослідження і розробки з боку недержавного (приватного) сектора економіки, він не може бути цілком пов'язаним з державним бюджетом. У даний час в більшості країн світу фінансування науки на дві третини відбувається за рахунок приватних джерел, на третину – за рахунок засобів держави. Одним із способів залучення приватного бізнесу в інноваційну сферу і розділення державою спільно з приватним інвестором ризиків є створення державно-приватних партнерств в інноваційній сфері. Необхідно визнати, що єдиного визначення, а відповідно і розуміння, ДПП в інноваційній сфері в країнах його успішного впровадження досі не сформовано. У зв'язку з цим, можна говорити лише про певні підходи до визначення даного інституту суспільних відносин, беручи до уваги специфіку умов в яких це явище виникає в тій або іншій країні. На сучасному етапі ДПП в розвинених державах головним чином пов'язане з пошуком найбільш ефективних форм залучення позитивного потенціалу приватного підприємництва (мобільності, менеджменту, ресурсів) у сфері традиційно державної відповідальності, з метою отримання суспільно значимих результатів у стимулюванні інноваційних процесів в

економіці як необхідної умови підтримки національної конкурентоспроможності і економічного зростання.

Аналізуючи розвиток ДПП в інноваційній сфері, слід мати на увазі, що така співпраця здійснюється в різних формах. Найбільш традиційною і поширеною слід вважати контракт на виконання, постачання товарів і послуг, робіт для суспільних (державних і муніципальних) потреб. Ефективна співпраця в рамках даної форми передбачає розробку розгалуженого контрактного права і створення відповідної інфраструктури держзакупівель. Прикладом успішного впровадження даної форми ДПП можуть служити США [6].

Іншою формою ДПП є модель оператора – передача державою приватному підприємству на певних комерційних умовах функцій використання, управління і фінансування суспільного (державного і муніципального) майна, при збереженні за державою права власності на це майно. У інноваційній діяльності ця форма може широко використовуватися для підтримки інноваційної діяльності шляхом оренди приміщень і лізингу необхідного устаткування на пільгових економічних умовах.

Модель кооперації - модель спільної проектної компанії у власності, фінансуванні і управлінні якої одночасно беруть участь держава і приватні інвестори. Це модель використовується в сферах, де важко розділити відповідальність між партнерами. До такої сфери належать НДДКР і фундаментальні наукові дослідження. У США розвиток цієї форми партнерства привів до формування федеральних кооперативних програм по розробці нових технологій, що фінансуються бюджетом і корпораціями за принципом спільного покриття витрат. Найважливішою умовою такої співпраці є регулювання прав на подальше комерційне використання результатів такої спільної діяльності.

Модель співпраці держави і бізнесу на підставах кооперації може застосовуватись і в залученні інвестицій в інноваційній сфері. Суть такого партнерства полягає в державному співфінансуванні на основі довгострокового пільгового кредитування структуроутворюючих проектів, як у сфері розробки технологічних інновацій, так і на етапі їх впровадження у виробничий цикл. Результати аналізу програм і проектів ДПП в економічно розвинених країнах показують, що в середньому доля державної підтримки при фінансуванні фундаментальних досліджень не перевищує 75%, за підтримки прикладних досліджень – 50%, за підтримки НДДКР, що виконуються на користь малих підприємств, – 25 % і за підтримки НДДКР, що виконуються крупними компаніями, – 10% [7].

При цьому слід мати на увазі, що держава володіє набагато більшими можливостями, ніж будь-яка приватна компанія, для мобілізації національного експертного співтовариства у вирішенні проблем відбору альтернативних напрямів структурної модернізації і інноваційного розвитку, а також способів ефективного використання ресурсів для їх реалізації. Тобто держава має потужний потенціал управління і мінімізації ризиків, що виникають під час розробки і впровадження інноваційних проектів.

Головною метою будь-якої з форм ДПП є залучення інвестицій для вирішення певних суспільно-економічних завдань в інноваційній сфері, важливих для держави. Ефективність застосування ДПП для держави визначається тим, що даний механізм сприяє: здійсненню суспільно-значимих проектів в інноваційній сфері в короткі терміни; забезпечує зниження фінансового навантаження на державний бюджет за рахунок залучення приватних інвестицій і перекладення частини витрат на користувачів наукової продукції; скорочує можливі фінансові ризики; створює стимули для розширення впровадження на регіональному рівнях різних форм партнерства; сприяє реалізації

капіталомістких, з тривалими термінами окупності інноваційних проектів, традиційно не вигідних для приватного бізнесу; дає можливість державним органам виконавчої влади сконцентрувати увагу на адміністративних функціях; в цілому сприяє розвитку інноваційної сфери. Привабливість ДПП для приватних партнерів обумовлена: зниженням ризиків за рахунок участі держави у фінансуванні найбільш ризикованих стадій інноваційних проектів; проведенням незалежної державної експертизи проектів, яка дає впевненість приватним партнерам в ефективності і вигідності пропонуваного для інвестування інноваційного проекту.

Перспективи науково-інноваційного розвитку в Україні досить непогані. Приміром, за кількістю наукових установ та якістю досліджень з точки зору потреб бізнесу Україна випереджає деякі країни Європейського Союзу: Італію, Латвію, Польщу. Але перспективи потрібно реалізовувати, що досить проблематично, коли на фінансування НДДКР витрачається навіть менше 1% ВВП, коли в середньому по ЄС цей показник удвічі більший, а в Скандинавських країнах перевищує 3,5% [8]. Інноваційний розвиток зрештою повинен стати стратегічним напрямом економіки. А для цього слід забезпечити дієвий зв'язок потенціалів державного та приватного секторів на засадах партнерства. Держава має забезпечувати необхідні умови для розробки передових ідей, а їх впровадження повинно давати високі прибутки підприємцям та податки - державі.

Високу ефективність в подоланні кризових явищ може знайти застосування потенціалів ДПП в інфраструктурі господарчого комплексу. В умовах економічної системи, що склалась в Україні, держава відповідає за міську і транспортну інфраструктуру, за охорону здоров'я, освіту і соціальне забезпечення, безпеку і правопорядок, оборону, геологорозвідку. У перерахованих областях в держави безліч повноважень і інструментів управління. Водночас великий і попит на підвищення якості послуг держави і ефективності їх надання. Враховуючи розміри вказаних галузей, відновлення в них розвитку є важливим фактором для подолання кризи. Тому попит на ДПП саме в інфраструктурній сфері може бути дуже істотним.

Не в останню чергу це визначено тим, що ДПП є альтернативою прямому бюджетному фінансуванню капітальних вкладень. ДПП дозволяє залучати приватні ресурси в державні завдання, тому що держава бере участь в управлінні ризиками проекту. Під час кризи бізнесмени в першу чергу звертають увагу на ризики. Ними ефективно може управляти держава. При цьому вона використовує свій вельми специфічний цінний ресурс – здатність в рамках правової системи і політичної стабільності формувати певні і гарантовані перспективи (коридор майбутнього [9]), що визначаються збереженням і гарантіями повернення приватних капіталовкладень. ДПП має бути орієнтоване на розділення ризиків. Саме ця особливість ДПП виходить на перший план для приватного бізнесу, особливо в умовах кризи, коли стабільність попиту з боку держави є найважливішим інструментом зниження ризиків інвестицій і зміцнення довіри кредитних організацій. Таким чином, проекти ДПП виявляються конкурентоздатними для залучення приватних інвесторів. У ефективних органів державного управління, з'являється можливість вигравати конкуренцію за інвестиції бізнесу.

В рамках концепції ДПП держава виступає як замовник. Вона підтримує ризики приватних інвестицій в проекти, для чого готова витратити прогнозовані майбутні доходи бюджету (отримані за рахунок цих інвестицій) на забезпечення прийнятної рентабельності таких інвестицій. Розглянемо, наприклад, проекти по розвитку інфраструктури для освоєння природних ресурсів. На тлі існуючих проблем та конфліктів в країні, пов'язаних з ресурсозабезпеченням, про нагальність цих питань вести мову зайве. Україна має

колосальний незадіяний енергопотенціал. Приміром, запаси газу в Харківській області оцінюються у більше ста мільярдів кубометрів. Але для того, щоб його добути, потрібно бурити нові свердловини – ресурс старих вичерпаний на 90%. Багато з них були відкриті ще в 50-і роки XX століття. Грошей же на повноцінну розвідку нових родовищ не вистачає. У тому числі, і через те, що вітчизняний газ дуже дешевий. Приватний видобувач продає його державі по 236 гривень за тисячу кубометрів [10]. Проекти по розвитку інфраструктури для видобування природних ресурсів за таких умов для приватного розробника стають нерентабельними, не існує передумов до того, що інвестиції окупляться. А ось держава, коли оцінює подібні проекти, має можливість підтримувати їх з точки зору свого розуміння, враховуючи перспективи економічної політики, орієнтованої на довгострокове зростання. У її рамках проект створює майбутні доходи бюджету, і вони можуть використовуватися у тому числі і для розрахунків по приватному фінансуванню, що залучається в проект.

Вважається, що в умовах кризи держава є кращим позичальником. Це положення визначене суверенним правом держави розпоряджатися державним бюджетом і правами бюджетного регулювання у тому числі тарифного регулювання. А це вже інструмент управління ризиками проекту в умовах невизначеності. Держава повинна зацікавлювати приватного інвестора в проекти ДПП у формі, яка дозволяє під державні гарантії (можливо навіть через суд) отримувати компенсацію втрат, що виникли в разі невиконання нею своїх зобов'язань. Щоб такого не сталося, влада повинна забезпечувати мінімізацію ризиків, демонструючи глибоке розуміння конкретної економіки інфраструктурного проекту, що забезпечує економічне зростання. У свою чергу, приватний інвестор візьме на себе ризики дотримання кошторису, терміну і якості його реалізації. Досвід Великобританії говорить про те, що якщо звичайно менше 50% проектів, що фінансуються державою, реалізовувалися в точності згідно зі встановленим часом і бюджетом, то при використанні державно-приватного партнерства цей показник складає 80—90% [9]. Управляючи ризиками, держава може створити великі нові ринки, орієнтовані на вітчизняних виробників, будівельні і сервісні компанії.

Важливим наслідком реалізацій проектів ДПП може стати готовність національної інфраструктури до нового перспективного зростання після завершення кризи. Щоб наступна фаза економічного зростання не натрапила в вузьке місце, пов'язане з інфраструктурними обмеженнями дуже важливо зараз думати про ключові інфраструктурні проекти, які на наступному етапі мають бути реалізовані з тим, щоб таким вузьким місцем не виявився.

Застосування позитивного потенціалу ДПП в інфраструктурному розвитку дає змогу вирішити ряд проблем з забезпечення зайнятості. Кризові явища в економіці, що обумовлені зниженням рівня виробництва тягнуть за собою вивільнення робочої сили, майбутнє безробіття. В 2008 році Держкомстат зафіксував спад обсягів промислового виробництва – на 3,1%. Найгіршими в році виявилися два останні місяці, коли темпи зниження виробництва перевищували 25% [11]. За цих умов метою держави повинне стати не стільки підвищення допомоги з безробіття, скільки впровадження заходів, які дозволили б знайти сфери застосування вільних робочих рук. Такими з успіхом можуть стати інфраструктурні проекти в рамках ДПП. Перш за все йдеться про створення робочих місць в масштабних будівництвах автомобільних доріг, мостів тощо. Як ніколи це зараз актуально в рамках підготовки України до Євро-2012. А нещодавно затверджений Президентом Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» [12] створює необхідну правову базу для ефективного впровадження конкретної форми ДПП з метою забезпечення зайнятості.

В рамках антикризової інфраструктурної перебудови слід, на нашу думку, звернути увагу на використання потенціалів ДПП в сфері охорони здоров'я. На медичні послуги, підвищення рівня охорони здоров'я при будь-якій ситуації залишиться великий попит в населення, особливо з боку середнього класу. Треба розвивати галузі прикладної медицини, що безпосередньо пов'язані з розробкою і впровадженням інновацій і нових технологій, які дають можливість створювати потужності для виробництва сучасних томографів, устаткування для діагностики серцево-судинних захворювань, для променевої терапії та ін. Потрібно всі лікарні, всі лікувальні установи устаткувати такими приладами. Тут держава повинна залучити до партнерської співпраці приватний бізнес пов'язаний з розробкою і впровадженням зазначених напрямів. І криза якраз час для подібного роду зусиль, тому що ми створюємо якийсь імпульс для розвитку важливого напрямку економіки, який потім, за умови розвитку страхової медицини, окупатиметься.

Слід зазначити, що застосування ДПП дає змогу знайти відповіді на чисельні питання, що виникають у зв'язку з посиленням ролі та місця держави в рамках антикризових програм. ДПП допоможе зберегти ринкову структуру економіки, оскільки сама природа ефективної реалізації проектів ДПП неможлива без надійного захисту прав власності, забезпечення добросовісної вільної конкуренції, строгого виконання господарюючими суб'єктами своїх майнових зобов'язань. Розподіл державних ресурсів через механізми бюджетного фінансування приводить до одержавлення всього бізнесу. Цьому може протистояти використання механізмів ДПП при вкладенні державних ресурсів в проекти на умовах терміновості, зворотності, платності.

Отже в умовах кризової ситуації спадної хвилі К-циклу що триває, спрямовувати резерви країни слід у базисні інновації нового технологічного укладу, в економіку знань майбутнього, в інфраструктуру економічної системи. Потенціал державно-приватного партнерства є реальним засобом перетворити сфери інноваційної та інфраструктурної перебудови в плацдарм протистояння кризовим впливам. Саме державно-приватні партнерства дають змогу органам влади зосередитись на основних функціональних питаннях, забезпечують поліпшення управління державними активами, сприяють підвищенню якості надання послуг внаслідок впровадження інновацій, дають змогу перекласти ризик із платників податків на приватний сектор. Ефективне впровадження механізмів ДПП забезпечує збільшення обсягу залучених інвестицій та обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), кількості новостворених робочих місць.

Вважаємо, що подальші дослідження в напрямі залучення ДПП до системи антикризових заходів можуть полягати в площині порівняльного аналізу ефективності застосування форм ДПП, скорішому створенні і впровадженні відповідної законодавчої бази.

Література

1. Проект Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні" // Офіційний сайт Міністерства економіки України // www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=114050
2. Офіційний сайт Всесвітнього банку // <http://www.worldbank.org.ua>
3. Сайт Британської ради в Україні // <http://www.britishcouncil.org/uk/ukraine-society-tacis-project-documents.htm>
4. Под ред. Глазьева С.Ю. Обучение рынка М.: Экономика, 2004. – 639 с. – С. 37- 58
5. Айвазов А. Либеральные сказки и кондратьевские волны // «Профиль», № 40, 2008
6. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендшел М., Онищук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с. – С. 30
7. Остапюк С.Ф. Государственно-частное партнерство в реализации бюджетных целевых программ // Проблемы современной экономики, № 3(27), 2008 // <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=24213>
8. Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? // «Дзеркало тижня» № 1 (729) 17 – 23 січня 2009

9. Баженов Б. Партнерство против риска // «Профиль» № 46(601), 2008
10. <http://www.podrobnosti.ua/podrobnosti/2009/01/17/577129.html>
11. Промышленность завершила цикл роста // «Коммерсантъ Украина» № 5 від 16.01.2009
12. Закон України № 891–VI «Про внесення змін до Закону України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» // Офіційне інтернет-представництво Президента України // <http://www.president.gov.ua/documents/8866.html>

*Рекомендовано до публікації
д. е. н. Яковенко Л. І. 13 02 09*

*Надійшло до редакції
04.02.09*

УДК.330.101.541:364

Баранник Л.Б., Черкавська Т.М.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто основні тенденції соціально-економічного розвитку України кінця XX - початку XXI століття в контексті світового розвитку та дана оцінка сучасному курсу України на євро інтеграцію

The article deals with the main tendencies of social and economic development of Ukraine from the XX to XXI century. In the context of international development Modern course of Ukraine towards Integration to the European Union is analyzed

Наприкінці XX ст. головною складовою національного багатства і рушійною силою економічного розвитку було визнано людину, людський потенціал. Традиційна ринкова мотивація доповнюється багатьма новими цілями, що обумовлено сучасними світовими процесами та стрімкою глобалізацією розвитку. Останнє десятиліття XX ст. в Україні відзначилося зміною парадигми розвитку. І якщо загальний напрям руху – створення основ ринкової економіки і формування демократичного суспільства – здавалося для багатьох в країні більш-менш ясним і зрозумілим, то конкретний механізм і проміжні цілі до цих пір не мають однозначної оцінки ні в стані економістів, ні в стані політиків, ні серед народу. Немає єдності й в оцінці результатів, з якими Україна вступила в XXI століття. А обраний стратегічний курс розвитку на євроінтеграцію викликав багато питань, на які поки що немає чітких відповідей.

Сучасний стан та перспективи розвитку українського суспільства є предметом постійних дискусій і наукових роздумів. Серед робіт останнього часу треба відзначити праці таких вітчизняних інтелектуалів як А.Гальчинського, М.Павловського, Г.Клима, А.Кредисова, П.Леоненка, І.Крючкової, Ю.Пахомова та інших. У роботах зазначених авторів підіймаються питання від виробітки стратегії розвитку до конкретних тактичних дій. І хоча у роботах зустрічаються певні протиріччя, всіх їх єднає бажання створити незалежну демократичну країну з міцною соціально орієнтованою ринковою економікою. Щоправда, не всі проблеми нашого соціально-економічного розвитку можуть бути вирішені на рівні наукового чи громадського поглядів, але саме за суспільством має бути остаточне слово щодо рішення таких життєво важливих питань як вступ країни до НАТО чи приєднання до таких угруповань як ГУАМ, СНД та ін.

Метою статті є розгляд і узагальнення тенденцій розвитку України протягом декількох останніх років у контексті світового розвитку та обґрунтування авторської концепції щодо її подальшого руху.

Україна мусить суттєво скорегувати свої тактичні установки, спираючись на реальні результати минулого періоду і нові тенденції світового розвитку, які багато в чому відрізняються від початку 90-х років. Насамперед, це стосується відношення держави до людини, людського капіталу.

Розглянемо, яке місце посідає Україна за індексом розвитку людського потенціалу. Програма розвитку ООН, починаючи з 1990 р., щороку друкує спеціальні світові Доповіді про розвиток людини, в яких обов'язковим елементом є висвітлювання індексу розвитку людського потенціалу (ІЛРП). Він розробляється на базі трьох показників:

- можливості тривалого та здорового життя (вимірюється показник середньої очікуваної тривалості життя при народженні);

- отримання освіти (вимірюється рівнем грамотності дорослого населення і охоплення населення початковою, середньою і вищою освітою);
- підтримки гідного життєвого рівня (вимірюється показник доходів по паритету купівельної спроможності).

ІЛРП не є всеохоплюючим мірилом розвитку людини (він не враховує такі важливі індикатори, як дотримання прав людини, демократичних свобод і соціальної рівності), але дозволяє побачити певний прогрес розвитку людини. За період 1990-2000 рр. Україна опустилась з 45 на 80 місце серед 173 країн по індексу розвитку людського потенціалу [1, 26].

За словами координатора системи ООН, постійного представника ПРООН в Україні Ф. О'Доннела, в 2007 р. за показником ІЛРП Україна посіла 76-е місце серед 177 країн світу. Незважаючи на певний прогрес, Україна за більшістю показників розвитку істотно відстає від усіх країн ЄС, у тому числі від найближчих європейських сусідів: Угорщини (займає 36-е місце), Польщі (37-е місце), Словаччини (42-е місце) та ін [2].

Поглянемо на соціальний розвиток нашої країни з точки зору можливості тривалого та здорового життя. Тривалість життя в Україні для чоловіків складає 67 років, для жінок 73,5 років [3]. Це значно менше у порівнянні з європейськими показниками. За роки незалежності кількість населення України скоротилась на 6 млн. осіб [4] (див. табл.1).

Таблиця 1

Демографічна структура населення України*

Показник Роки	1955	1972	1985	2000	2005	2020	2035	2050
Населення, тис. осіб, у тому числі у віці, %	40099	47317	50941	49116	46481	39609	32805	26393
0-4	9,5	7,3	7,4	4,3	4,1	4,3	3,8	4,2
5-14	14,9	17,6	14,2	13,6	10,7	9,4	8,4	8,9
15-24	18,7	14,7	14,3	14,9	15,8	9,6	10,2	8,9
60 і більше	10,9	14,0	16,4	20,7	20,9	25,2	30,5	38,7
65 і більше	7,5	9,1	11,3	14,0	16,1	18,0	23,3	29,1
80 і більше	1,2	1,4	2,0	2,3	2,7	4,5	5,6	7,9
Медіанний вік, років	28,5	32,2	34,2	37,5	39,0	42,5	48,2	51,9

*Джерело: за даними ООН

У доповіді Генерального секретаря ООН про світові демографічні тенденції відзначається, що до 2050 р. українців стане на 15 млн. менше [5]. Не заперечуючи прогнозів міжнародних колег, зауважимо, однак, що це лише один із багатьох варіантів розвитку подій. За даними комітету статистики, на 1 грудня 2008 р. населення України склало трохи більше 46 млн. осіб. Якщо брати за точку відрахування 2008 р. і дані таблиці 1, то українського населення у 2050 р. стане менше на 20 млн., тобто картина ще гірша.

Кількість населення залежить від трьох показників: народжуваності, смертності і міграції. Природне скорочення населення або депопуляція притаманна майже всім країнам світу. Нею охоплено біля 40 % європейських країн. Але ситуація в Україні більш складна, тому що основний приріст смертності відбувається у працездатному віці. Практично 90% приросту смертності серед працездатного населення України приходить на регіони Східної, Південно-Східної, Південної та Центральної України. Друга причина – низька народжуваність. Нині показник народжених в країні покращився, але не настільки щоб перебільшити кількість померлих. Динаміка народжуваності та смертності населення представлена у таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка народжуваності в Україні за 2005-2008 рр.

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Народжені , осіб	408591	427259	426085	460368	472657	509402
Померлі, осіб	765408	761263	781964	758093	762877	754462
Природний приріст (+,), осіб	-356817	-334004	-355879	-297725	-290220	-243874

Розраховано за даними Держкомстату України

Сучасний рівень народжуваності в Україні досить низький: вона компенсує смертність лише наполовину. У містах України цей показник в 1999-2001 роках опустився до безпрецедентно низького рівня (менше 1 дитини). Навіть в селах, де традиційно народжуваність вище, ніж у містах, з 1993 р. її сумарний показник впав значно нижче границі простого відтворення населення.

На початку поточного десятиріччя, по мірі подолання соціально-економічної кризи, в Україні актуалізувалася дія ряду чинників, які сприяють певному росту народжуваності: тенденції до стабілізації економічної ситуації і деякому підвищенню життєвого рівня, активізація соціальної політики, поступова адаптація населення до нових соціально-економічних умов і викорінювання патерналістських настроїв (у всякому разі серед осіб молодшого і середнього віку) і т.п. У 2002-2006 рр. в Україні мало місце збільшення чисельності народжених, яке, на нашу думку, не свідчить про "перелом" у тенденціях народжуваності, а скоріше є наслідком "компенсації" відкладених у кризові роки народжень, і, крім того, частково обумовлено впливом "демографічної хвилі", тобто вступом до дітородного віку більш багаточисельних контингентів жінок 1983-1988 років народження.

Третя причина скорочення населення України – погане медичне обслуговування. Погіршення здоров'я нації – не тільки медична проблема, а й соціально-економічна. Є чинники, використання яких може пригальмувати скорочення чисельності населення. Це не тільки досягнення медичної науки, які мають свої границі. Здоров'я населення лише на 10% залежить від рівня охорони здоров'я. Щоб долати цю проблему потрібні активні зусилля уряду, відповідних міністерств і відомств, законодавчої і виконавчої влади, неурядових організацій. Відрадно, що зусилля міжнародної громадськості та вчених об'єднуються з метою вирішення цих проблем.

В Україні існують й державні програми, спрямовані на стимулювання народжуваності та пропаганду здорового способу життя. Це програми "Репродуктивне здоров'я нації" і Стратегія демографічного розвитку України.

Програма "Репродуктивне здоров'я нації" передбачає покращення нормативно-правової бази в сфері репродуктивного здоров'я, розробку і реалізацію заходів по пропаганді здорового образу життя, проведення освітянських кампаній по охороні здоров'я, покращення системи підготовки спеціалістів для покращення якості медичної допомоги, покращення матеріально-технічного забезпечення закладів по охороні репродуктивного здоров'я, розробку стратегії по зменшенню шкідливого впливу інформаційних технологій на спосіб життя дітей і підлітків.

Метою Стратегії демографічного розвитку України є відродження сімейних цінностей, забезпечення морального здоров'я сім'ї, виховання свідомого батьківства, формування розуміння необхідності ведення здорового образу життя, підвищення рівня добробуту українського населення завдяки проведенню реформування оплати праці, запровадження повномасштабної системи соціального страхування і реформування системи охорони здоров'я.

Передбачається, що реалізація відповідних проектів дозволить підвищити показник народжуваності на 10-15%, понизити рівень материнської і дитячої смертності на 20% [6].

Нині країна витрачає на охорону здоров'я 28 млрд. грн. (за деякими джерелами 32,2 млрд. грн.). Це складає 3,4% ВВП [7]. Більшість європейських країн витрачає на медицину від 7 до 10%, а США - 15% ВВП. Будь-яка держава не може наодинці осилити всі проблеми. Вже зараз вкладати гроші в медицину готові українські бізнесмени. У нас є система обов'язкового медичного страхування (ОМС), поліс якого повинен мати кожен громадянин. Разом із платежами з бюджетів різних рівнів за рахунок ОМС фінансується безкоштовна охорона здоров'я. Основна проблема полягає в дисбалансі обов'язків і реальних об'ємів грошових коштів, які виділяються на виконання цих обов'язків. Інший рівень, альтернативний, складає платна медицина. Частка недержавних грошей перевищує 50% всіх коштів, що витрачаються на медицину. І ці величезні кошти практично неуправляємі, їх неможна направити на підвищення ефективності роботи і розвиток галузі. «Сума загальних витрат на охорону здоров'я за 1996-2007 рр. офіційно зросла приблизно в 8 раз, з них державні витрати - в 6 раз. Але дані цифри виведені без врахування інфляції, - стверджує завідувач кафедри соціальної медицини ДДМА Валерія Лехан. - З врахуванням інфляції асигнування на медицину виросли менше ніж у два рази» [8]. Отже, безкоштовне медичне обслуговування, гарантоване українцям Конституцією, - фікція. І цей факт яскраво каже на користь необхідності реформ у цій галузі.

Наступний фактор – міграція населення. Спільне соціологічне дослідження журналу "Експерт Україна" і компанії TNS Ukraine показало, що наші співвітчизники мають майже все необхідне для будівництва квітучої ринкової економіки: добру освіту, смак до новаторства, вірять у власні сили. Однак їм складно застосовувати свої здібності на батьківщині. 15,4% респондентів у вересні 2008 р. сказали, що готови змінити країну проживання, щоб покращити своє життя [9]. Мотивів, що спонукають людей на від'їзд багато. Головною з матеріальних причин є низький рівень оплати праці, а серед причин морального характеру – свавілля чиновників, влади, а отже, порушення прав людини. Недивно, що у серпні 2008 р. за опитуванням експертів інституту соціології НАНУ 48% респондентів оцінили діяльність помаранчевого уряду як негативну [10].

Катастрофічною є трудова міграція для сільського господарства. Нині в селах і малих містах людей середнього віку майже немає. Це велика проблема не тільки для

нашої країни. Для порівняння: найбільш високий середній вік сільського населення в Білорусії (42 роки), Україні (40 років), Грузії та Росії (по 37 років) [11].

Необхідно відзначити, що починаючи з 2005-2006 років в країні спостерігається приріст. За даними Держкомстату, в I половині 2005 р. в Україні вперше за дванадцять років почало складатися позитивне сальдо міграції. Якщо в січні приріст був 532 людини, то у липні ця цифра підскочила до 3,8 тис. [12, 64]. На нашу думку, це реакція українців на «помаранчеву революцію» 2004 р., яка породила надії людей на краще.

Світ все більше настроюється на «нову економіку», за якої інформаційні та інші нові технології докорінно змінюють механізм функціонування і національної, і світової економіки. Через два десятиліття сформується новий технологічний уклад, під якого прийде на 2030-2040 роки. Теоретики постіндустріалізму вважають, що інноваційний тип розвитку можна започаткувати лише з переходом до постіндустріальної стадії суспільного прогресу. Цей тип розвитку дозволяє економіці виробляти, реалізовувати продукти і послуги, які мають переважно інноваційні властивості завдяки підтриманню високого наукового рівня технологічної бази їхнього виробництва та відтворення. Інноваційний розвиток, який трактується як ефективне функціонування всіх сфер людської діяльності, природного середовища та важливих суспільних інститутів, неможна розглядати тільки в межах технократичної парадигми, він набуває ознак інновативно-інноваційного чи інтелектуально-інноваційного типу розвитку [13,8]. Важливість соціогуманістичних орієнтирів у визначенні стратегій інноваційного розвитку вимагає врахування новітніх факторів й умов, за якими суспільно-економічний розвиток відбувається під впливом інтелектуально-інноваційного.

В українських програмних документах серед пріоритетів економічного розвитку задекларовано побудову конкурентоспроможної, економіки, заснованої на знаннях. Зокрема, про це йдеться в Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції», в Універсалі національної єдності, Програмі діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не політиків». На державному рівні усвідомлено необхідність побудови національної моделі інноваційного розвитку [14]. Нові знання, втілені в товарах, технологіях, освіті, інноваційному менеджменті, культурі виробництва і які становлять у розвинених країнах близько 90% їхнього ВВП, починають дедалі потужніше впливати на рівень якості життя населення.

До початку третього тисячоліття Україна підійшла в числі найосвітченіших країн світу. За даними останньої Світової доповіді про розвиток людини рівень грамотності дорослого населення країни складає 99,4% молоді (від 15 до 24 років) – 99,8%. Сукупний валовий коефіцієнт охопту населення середньою і вищою освітою складає 85% [15, 324].

Однак високі якісні показники освіти не реалізуються в економічних показниках. Питання забезпеченості рівного доступу до якісної вищої освіти загострилось із зменшенням кількості безкоштовних місць і зростанням кількості платних місць у вузах країни, а надання кредитів для здобуття освіти наштовхнулося на певні проблеми через низькі доходи батьків та небажання майбутніх роботодавців готувати для себе кадри. Насторожує той факт, що вища освіта стає все менш доступною дітям селян, робітників і працівників бюджетної сфери. У зв'язку з цим соціальний склад студентів зміщається в сторону середнього і особливого верхнього (з точки зору матеріальної забезпеченості) прошарку, що складає меншу частину суспільства.

Україна традиційно вважається країною з високим рівнем наукового потенціалу, який більше 2-х десятиліть глибоко вивчає Центр досліджень науково-технічного потенціалу і історії науки ім. Г.М.Доброва НАНУ. У багатьох працях Центру

відзначається, що науково-технічний потенціал, як і людський потенціал взагалі, в Україні через труднощі перехідного етапу розвитку претерпів серйозних втрат і став надто погано використовуватися. За умов глибокої фінансово-економічної кризи ситуація ще більш погіршилася. Масові звільнення, закриття підприємств, процес декваліфікації – все це відобразилось на структурі, масштабах, ефективності трудової діяльності населення. Нині безробіття зачепило не тільки зайнятих у сфері виробництва, а й працівників з білими комірцями. Багатьом фахівцям і робітникам прийшлося змінити професію на менш кваліфіковану. Із 22,3 млн. економічно активного населення України більше 7 млн. працює за границею, 4,5 млн. (серед них 80% - люди з середньою і вищою освітою) торгують на ринках. Таким чином, 11,5 млн. професійно активних людей (половина трудового потенціалу країни) оказались не зажаданими у нових умовах. Це серйозна проблема, яка потребує свого негайного вирішення, оскільки напругу впливає і на життєвий рівень українців і на конкурентоспроможність країни у цілому. На Світовому економічному форумі в Давосі (січень 2007 р.) Україні було визначено 86 місце серед 104 країн. Тут же відмічалось, що 80% продукції України не відповідає міжнародним стандартам якості [16].

Про низький життєвий рівень українського народу пише багато дослідників, оскільки проблема бідності стосується життя більш як 13 мільйонів громадян. Бідність як міжнародне явище має немало загальних рис — це так звані "ризики бідності", серед яких: безробіття, низький рівень доходів, багатодітність та самотні люди похилого віку. На думку Ф. О'Доннела, бідність для України "є досить новим явищем, причиною якого є перерозподіл ресурсів під час історичних змін в країні на шляху до ринкової економіки". За його словами, бідніші прошарки населення країни витрачають на їжу 60% свого заробітку, а стрибок цін на продукти харчування і енергоносії зберігає у собі загрозу подальшого підвищення бідності в країні [17].

Починаючи з 2001 р. в країні реалізується Стратегія подолання бідності, проте вона все ще залишається. За словами заступника міністра праці та соціальної політики України В.Іванкевича, тенденція відносно рівня бідності в країні протягом семи років залишається стабільною, оскільки при збільшенні границі бідності з 2001 р. по 2007 р. майже втричі (з 172 грн. до 500 грн.) показник бідності населення залишився на тому ж рівні — 28% [там само].

Усім країнам приходится звіряти свої пріоритети з новими умовами, а Україна має вирішувати досить складне завдання – формувати власну модель економічного розвитку. Одним із напрямів «руху вперед» став проголошений Україною курс на євроінтеграцію. Деяким українським політикам така «інтеграція» (на фоні невирішеної безлічі проблем соціально-економічного розвитку) бачиться перш за все через вступ України до НАТО. Вони вважають, що саме так країна отримає шанс реалізувати свій потенціал і використати досягнення європейського товариства.

Не буде зайвим розглянути перший досвід східноєвропейських країн, що потрапили до ЄС раніше України. На початку свого приєднання до ЄС у східноєвропейських країнах відбувся стрімкий розвиток економіки за рахунок притоку масових іноземних інвестицій із західних банків. Але після початку фінансової кризи західноєвропейські країни вивели свої капітали зі східноєвропейських країн, що призвело до системного ризику у фінансовій сфері і спричинило загострення кризи у цьому регіоні. Східна Європа готувалась досягти безпрецедентних результатів. Проте, «економічна криза свідчить, що східноєвропейський бум надто полагався на кредити і на те, що фаза росту буде продовжуватися безкінечно...», - пише одна з відомих німецьких газет [18].

Світ в цілому намагається вбезпечити себе від несподіваностей у фінансовій сфері. Світова фінансова криза по-новому поставила перед окремими країнами, включаючи і Україну, питання про захист національних інтересів при зростаючій взаємозалежності у сучасному світі. Розвиток фінансової кризи в Україні є непередбаченим. Ефективність антикризових заходів багато в чому буде залежати від координації фіскальних урядових дій і монетарної політики Нацбанку.

Подальший розвиток нашої країни має бути зорієнтованим на відстоювання національних інтересів, серед яких пріоритетне значення набуває соціальний розвиток. В країні нагально постало питання реформи системи охорони здоров'я, освіти, оплати праці, створення цивілізаційної системи соціального захисту населення, оскільки ці сфери напряму пов'язані з життєздатністю нації, її європейськими перспективами.

Потрібна політична реформа, яка має бути спрямована і на покращення роботи парламенту, і на чітке розмежування повноважень уряду, Президента, і Верховної ради, і на безкомпромісну боротьбу з корупцією і беззаконням владних структур. У рамках м'якої парламентської моделі зростатиме самостійність регіонів і можна буде нарешті здійснити місцеве самоврядування, без якого не може бути ні громадянського суспільства, ні ефективної демократії, ні нормального ринкового устрою.

Україна повинна залучити в свою економіку великі інвестиції. Однак привабливі умови для залучення іноземного капіталу в Україні поки що відсутні. Паралельно з пошуком таких умов необхідно здійснювати політику протекціонізму власному вітчизняному виробникові. Таким чином, вирішиться багато проблем, у тому числі активізується й створення нових робочих місць.

Література

1. Сила децентралізації. Україна: звіт з людського розвитку за 2003 рік. Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй. – Київ, 2004.
2. www.ukraine-poland.com/u/news/news.php?id=10750 - 21k
3. www.demographia.ru
4. http://dialogs.org.ua/project_ua_full.php?m_id=3926 – 5 ;
5. www.kpnews.com/main
6. Население Украины в 2050 году будет на 15 млн меньше // Украина сегодня. № 29 (3162). Пятница, 13 февраля 2009 г.
7. <http://palm.rus.newsru.ua/ukraine/16jul2007/demografia.html>
8. <http://kp.ua/daily/061008/57466/>
9. Журавель П. Вы нужны здесь и сейчас // Эксперт Украина. 31 октября – 6 ноября 2005. - № 41 (44).
10. Днепровская правда. – 17.10.2008. - № 41 (15341).
11. www.ac-rada.gov.ua/achamber/cjntrol/ru/publish/article/main?art_id
12. Электронная версия бюллетеня «Население и общество». - № 197 – 198, 4 - 17 апреля 2005; <http://demoscope.ru/weekly/2005/0197/barom05.php>.
13. www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/ru/publish/article/main?art_id=600925&cat_id... - 27k –
14. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. — Харків: Константа, 2006.
15. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації»: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
16. 15. Доклад о развитии человека в 2005 г. ООН. - М.:Изд-во «Весь мир», 2006.
17. <http://www.weforum.org/en/index.htm> ; www.zn.ua/1000/1030/54723/ - 41k
18. <http://www.utro.ua/articles/2008/04/16/81656.shtml>.; Коммерсант УКРАИНА. № 109 от 04.07.2007.
19. Weltwirtschaftskrise in Osteuropa kann lange dauern //Suddeutsche Zeitung. 19.02.2009.

Рекомендовано до публікації
д.е.н. Дучинською Н.І. 19.03.09

Надійшло до редакції
26.03.09

УДК 336.1

Литвиненко С.В.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ

У статті проаналізовано фінансово-економічний стан будівельного комплексу Дніпропетровського регіону. Запропоновано інноваційний фінансовий механізм для зниження прихованої доходності підприємців, а також розроблено алгоритм комплексної системи технологічного проектування, організації, нормування праці і техніки та оцінки витрат проекту.

The state and analysis of financial-economical development of building complex in Dnipropetrovsk region were given in an article. General actual problem of shadowing of financial resources was presented. Author suggested the resolution of this problem by reporting of construction work completion in MS Project for contractor, government and watching all expenditures differentially.

Будівництво є однією з головних сфер суспільної діяльності, оскільки формує процес відтворення основних фондів для інших галузей господарства. Сучасний етап розвитку територіальних комплексів характеризується посиленням конкуренції за регіональні будівельні ринки, результат якої залежить від всебічного удосконалення виробництва та підвищення ефективності управління. Немаловажного значення для отримання конкурентних позицій набуває вчасна діагностика стану галузі, оскільки глибокий аналіз фінансово-економічних показників будівельного комплексу дозволяє виявити як загальні тенденції його розвитку, так і отримати інформацію, на основі якої стає можливою розробка науково виваженої концепції подальшого регулювання економіко-господарської діяльності з метою підвищення ефективності виробництва та створення інвестиційної привабливості регіону.

Незважаючи на наявність певного теоретичного доробку, який представлено роботами таких економістів як В. Д. Ардзінов, В. І. Втюрін, С. Гласс, І. С. Степанов, С. А. Ушацький, В. П. Хібухін та інших, ряд питань теоретичного і практичного характеру залишається недостатньо розробленими і дискусійними. Так, зокрема, проблемою теоретичного і практичного плану є високий рівень тінізації економічної діяльності як будівельної галузі, так і всієї вітчизняної економіки, що суттєво занижує показники їхнього функціонування.

Враховуючи те, що сам фінансовий механізм, який діє у будівельній галузі не відповідає новим ринковим тенденціям і вимагає реформування, а тінізація економіки не дає можливості визначити основні тенденції розвитку за рахунок застосування традиційних індикаторів, постає проблема пошуку адекватного інструментарію досліджень.

Метою даної статті є аналіз фінансово-економічного стану будівельного комплексу Дніпропетровського регіону, а також розробка інноваційного фінансового механізму для зниження прихованої доходності підприємців і алгоритму комплексної системи технологічного проектування, організації, нормування праці і техніки та оцінки витрат проекту.

Якщо розглядати розвиток будівельного комплексу Дніпропетровського регіону у 2007 році, то слід відзначити, що до його складу входило 7933 підприємства, що становить 8% від кількості усіх підприємств регіону. При цьому частка будівельної продукції у випуску регіонального продукту складала всього 7, 6% (для порівняння: на

державному рівні в Росії – 12-15%), а валова додана вартість (ВДВ) щодо випуску товарів і послуг (ВТП) у будівництві з кожним роком зменшується на 2% (див. табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зміни ВТП й ВДВ будівельного комплексу регіону

Економічні показники	Роки					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Випуск регіонального продукту (факт. цінах), млн. грн.				30040	41227	52347
Випуск товарів і послуг (факт. цінах), млн. грн.	1419	1397	1669	2465	2931	4017
Валова додана вартість (факт. цінах), млн. грн.	560	554	660	925	1043	1312
Індекси фіз. обсягу випуску товарів і послуг (у порів. цінах, % до попереднього року)	93,9	92,1	117	129	88,2	104,4
Індекси валової доданої вартості (у порівн. цінах, % до попереднього року)	92,4	92,4	117	122	83,6	94,3
Частка ВДВ у ВТП	0,39	0,39	0,39	0,38	0,36	0,327

Зведено по: [1; 2; 3; 4; 5]

Отже, виникає суперечність між потенціальними можливостями підприємств, що базуються на кількісному параметрі, і тим результатом, до якого приводить їхня діяльність. Іншими словами, ті підприємства, які діють сьогодні у будівельному комплексі Дніпропетровського регіону, тільки виходячи із їхнього кількісного складу мали б давати значно більший приріст випуску продукції.

Аналізуючи причини такого стану, приходимо висновку, що функціонування галузі за останні роки визначили загальні тенденції розвитку національної економіки і політичної ситуації, яка склалася в Україні. Перш за все, це реформування відносин власності, яке сприяло формуванню незалежно діючих суб'єктів приватнопідприємницької діяльності, що, у свою чергу, викликало загострення конкуренції у галузі. Дані таблиці 2 дають уявлення про зміну кількості підприємств за формами власності, які функціонували у різні періоди у будівельному комплексі Дніпропетровського регіону.

Так, у будівельному комплексі спостерігається зростання кількості підприємств і організацій приватних структур: з 33% у 2003 році до 89% у 2006 році. Збільшується також і кількість будівельних підприємств-юридичних осіб: у 2007 р. їх число становило 2958 од. у порівнянні з 2003 роком, де їхня кількість визначалась 1874 од. Загалом у ході реформ, що відбувалися у сфері власності, кількість державних підприємств суттєво скоротилася і склала у 2006 р. 149 од., тобто всього 2% від загальної кількості всіх підприємств у будівництві.

Щодо динаміки капітальних вкладень у будівельний комплекс, то тут відзначається позитивна тенденція. Як свідчить таблиця 3, капітальні інвестиції у Дніпропетровському регіоні у цілому, і у його будівельному комплексі зокрема, постійно зростали.

Таблиця 2

Динаміка зміни кількості підприємств будівельного комплексу регіону

	Роки						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Усього підприємств по області	67748	71856	75818	79916	83737	87691	92301
Кіл-кість будівельних підприємств-юридичних осіб, один.			1874	2106	2272	2524	2958
Усього підприємств у будівництві			5806	6210	6700	7272	7933
<i>За формами власності</i>							
державна				151	151	149	
комунальна				55	59	60	
приватна				2026	6000	6488	
колективна				3558			
власність міжнародних організацій				16			

Зведено по: [1; 2; 3; 4; 5]

Якщо розглянути структуру капітальних вкладень, то найбільший обсяг складають ті, що спрямовуються на придбання машин і устаткування, де їх середній показник складає 46-48%. Інвестиції у капітальне будівництво за 2002-2007 роки стійко тримаються на рівні 40%. Однак, витрати на інші необоротні матеріальні активи відображають щорічну тенденцію до зниження. У той час, витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта збільшуються щорічно і утримуються на рівні 1-2%.

Аналіз структури капітальних вкладень 2005 року відносно 2004 року показує різке зниження інвестицій у нематеріальні активи, які починають зростати на 0,5% тільки у 2007 р. Взагалі у 2007 році відбувається перерозподіл засобів: інвестиції в основний капітал знижуються на 1,5%, а інвестиції у нематеріальні активи і витрати, що пов'язані з поліпшенням об'єкта інвестування, зростають. Таким чином, констатуємо факт збільшення загальної кількості підприємств, що діють у будівництві, а також зростання їхньої потенційної можливості до нарощування обсягів випуску продукції за рахунок інвестиційних ресурсів.

Структура джерел фінансування інвестицій в основний капітал, яка наведена у таблиці 4, свідчить про пріоритет грошових вкладень власних засобів підприємств, що також є позитивним моментом, оскільки вказує на можливість відтворення на власній основі.

Одночасно спостерігається розширення джерел фінансування будівельної галузі - кредити банків і інших позик відносно 2000 р. зросли у 2007 році у 3,6 рази. Також позитивним у тенденції розвитку структури джерел фінансування є збільшення частки фінансування будівництва за рахунок державного бюджету у 2 рази у 2007 р. порівняно з 2000 роком.

Таблиця 3

Капітальні інвестиції у фактичних цінах, млн.грн.

	Роки					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Усього по обл., млн. грн.	3378	4781	6827	8957	12310	17359
-інвестиції в основний капітал	2918	4246	5906	7792	10737	14873
% до загального обсягу	86,4	88,8	86,5	87	87,2	85,7
у т.ч. капітальне будівництво	1486	1920	2730	3445	5023	6955
% до загального обсягу	44	40,2	40	38,5	40,8	40,1
придбання машин і встаткувань	1432	2326	3176	4347	5715	7919
% до загального обсягу	42,4	48,6	46,5	48,5	46,4	45,6
- витрати на ін. необоротні матеріальні активи	76	97	112	135	203	253
% до загального обсягу	2,3	2	1,6	1,5	1,6	1,4
- витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта	288	309	566	906	1203	1906
% до загального обсягу	8,5	6,5	8,3	10,1	9,8	11
- інвестиції в нематеріальні активи	75	110	224	104	143	300
% до загального обсягу	2,2	2,3	3,3	1,2	1,2	1,7
- витрати на формування основного стада	21	19	19	20	24	26
% до загального обсягу	0,6	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
Індекси інвестицій в основний капітал, у порів. цінах % до попереднього року, усього по обл.	100,2	138	122,1	109,7	124,2	121,2
Інвестиції в основний капітал у будівництві, млн. грн.	67	70	70	89	184	246
Індекси інвестицій в основний капітал, у порів. цінах % до попереднього року, будівництво	63,7	96	85,5	113,1	196,2	119

Зведено по: [1; 2; 3; 4; 5]

Оцінка інвестиційної привабливості капітального будівництва визначається обсягом виконаних робіт будівельними організаціями. Для вирішення завдань контролю й регулювання інвестицій важливим представляється також аналіз відтворювальної структури (див.табл.5).

Таблиця 4

Структура джерел фінансування інвестицій в основний капітал

	Роки							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Усього, %	100	100	100	100	100	100	100	100
засобів держ. бюджету	2,6	2,5	3,6	5,3	5,5	1,9	4,6	5
засобів місцевих бюджетів	4	2,9	2,9	2,1	3,3	2,2	1,7	2,1
власних засобів підприємств і організацій	79,5	77,6	71,9	73	72,3	68,9	72,5	69,9
засобів іноземних інвесторів	0,7	2,6	6,8	4,4	5,2	7,4	1,7	1,7
засобів населення на будівництво власних квартир	...	...	...	...	...	...	2,4	1,8
засобів населення на індивідуальне житлове будівництво	4,3	4	4,8	2,9	2,4	2,3	2,9	3,1
кредитів банків і ін. позик	4	6	4,6	7,7	6,9	13,5	13,2	14,5
ін.джерела фінансування	4,9	4,4	5,4	4,6	4,4	3,8	1	1,9

Зведено по: [1; 2; 3; 4; 5]

Таблиця 5

Обсяг будівельних робіт і структура інвестицій в основний капітал

	Роки							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Обсяг виконаних будівельних робіт, у факт. цінах, млн. грн. *	617,7	604,3	582,4	736,7	1213	1454	2234	3277
Індекс у порівн. цінах до попереднього року, %	88,2	84	87,8	120,5	132,4	87,2	104,1	111,6
Інвестиції в основний капітал за відтворюваною структурою, у т.ч., %					100	100	100	100
- технічне переоснащення й реконструкція діючих підприємств					37	78	50	83,5
- нове будівництво					63	22	3,7	16,5
- підтримка діючих потужностей							46,3	--

*За даними великих, середніх і вагомих по обсягах малих підприємств.

За 1995-2005р.- обсяг робіт, виконаних по контрактам будівельного підряду, з 2006р.- обсяг будівельних робіт з урахуванням обсягу робіт, виконаних господарським способом. Джер.: www.dneprstat.gov.ua.

Аналіз тенденції розвитку обсягу виконаних робіт показує різке підвищення їхньої кількості у 2003-2004 роках на 20,5% і на 32,4%. У 2005 р. відбувається падіння, а у 2006р. і 2007р. рівень виконаних робіт збільшується на 4% і 12%. У 2005 р. відносно 2007 р.

різко змінюється відтворювальна структура: інвестиційна привабливість у нове будівництво з 63% у 2004 р. знижується до 16,5% у 2007 р. і пріоритет переходить до технічного переоснащення й реконструкції діючих підприємств (37% у 2004р. та 83,5% у 2007р.).

Зростання ефективності підприємств і розвиток економіки багато в чому визначають фінансові результати, витрати й фінансова оцінка основних і оборотних коштів підприємств. Починаючи з 2004 року фінансовий результат будівельних підприємств є позитивним, однак у 2005-2006р. отримуваний загальний прибуток знижується. Прибуток в 2007 р. досяг 202,3 млн. грн. - це в 2,6 рази більше 2006 р., а сума збитку склала 169,2 млн. грн. і збільшилась на 33,6 млн. грн. Рентабельність підприємств збільшується від 1% у 2004 р. до 3% у 2007 р. при одночасному зниженні частки збиткових підприємств: у 2007 р. їхня кількість склала 33% до загальної кількості (див. табл.6).

Таблиця 6

Фінансові результати підприємств будівельного комплексу

	Роки							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Фінансовий результат від основної діяльності до оподаткування, млн. грн. (+) прибуток,(-) збиток	-98,3	64,9	-59,8	-70,2	138,6	118	78,5	202,3
Сума збитку, млн. грн.	142,3	87	111,5	154,3	107,6	131,2	135,6	169,2
Рентабельність	-5			-1,5	1	1,1	1,9	3
Збиткові підприємства, до загальної кількості, %	51,9	46,8	43,9	43,2	37,1	39,2	38	33

Зведено по: [1; 2; 3; 4; 5]

Картина операційних витрат до реалізованої продукції видається песимістичною (див. табл.7). З 2003 р. у структурі витрат, окрім матеріальних, спостерігається щорічне їх зниження. Так, у 2007 р. відносно 2003 р. у структурі загальних витрат витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи знижуються у 2,3 рази, на амортизацію у 2 рази, а інші операційні витрати - у 2,2 рази. На фоні цього матеріальні витрати збільшилися у 1,27 рази. Це пояснюється суттєвим підвищенням цін на будівельні матеріали і зниження фонду оплати праці будівельникам, і, як наслідок, зниженням рівня надходжень коштів до державного бюджету, які направляються на соціальні заходи. Фахівці-виробники вказують на зростання цін будівельних матеріалів, яке і викликало структурні зміни у 2007р., що виражаються у зростанні матеріальних витрат, які разом із вартістю для перепродажу товарів і послуг по відношенню до загальних витрат склали 82% (див.мал.1).

Якщо говорити про реальну картину, яка склалася у будівельному комплексі по заробітній платі, то ми не вбачаємо тенденції до зниження даного показника. За офіційними даними, наприклад у Росії, де констатується високий рівень застосування нелегальної праці будівників з України і республік Середньої Азії, частка оплати праці у загальній вартості робіт становила 10-12%, а за фактичними виплатами – 14-18% [6, с. 105]. Натомість у будівельному комплексі Дніпропетровського регіону за офіційними даними вона складає тільки 8%. . Все це свідчить про «тінізацію» фінансових ресурсів будівельного ринку.

Таблиця 7

**Структура операційних витрат реалізованої продукції підприємств
будівельного комплексу**

	Роки				
	2003	2004	2005	2006	2007
Матеріальні витрати, %	58,6	79,1	77,3	68	74,2
Вартість товарів і послуг для перепродажу, %	--	--	0,4	10,5	7,7
Амортизація, %	3	1,3	1,6	1,4	1,4
Витрати на оплату праці, %	18,4	8,8	9,7	8,6	7,8
Відрахування на соціальні заходи, %	6,7	3,3	3,7	3,1	2,9
Інші операційні витрати, %	13,3	7,5	7,3	8,4	6
Витрати на 1 грн. виготовленої продукції коп./грн.	99,5	96,7	100	98,4	97,8

Ціни й тарифи	Роки							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Індекс зміни ринкової вартості продукції підприємств буд. матеріалів, виробів і конструкцій до її ринкової вартості[7, с.121]	274	226	213	201	188	161	142	118
Те ж БМР[7, с.119]	314	249	233	224	213	170	146	118
Індекс цін будівельних матеріалів, %, стат. даних.	118,5	102,6	101,2	102,8	103,3	105,7	104,7	--

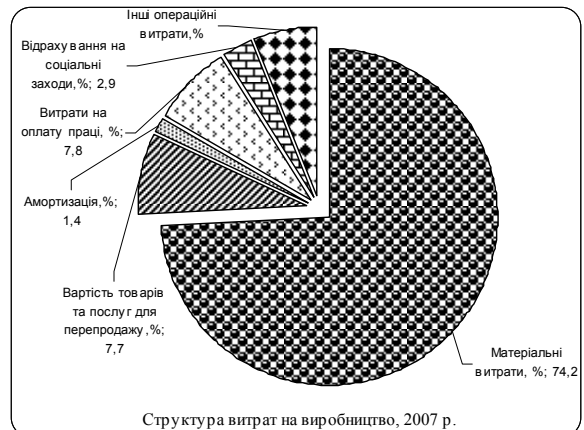
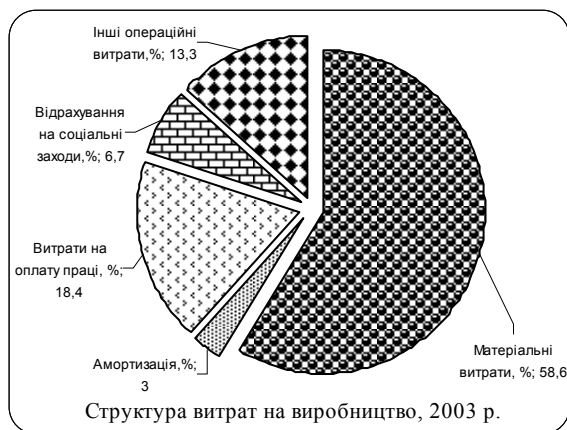


Рис.1 Структура витрат на виробництво у 2003 і 2007 роках

Порівнюючи показники динаміки індексу ринкових цін будівельних матеріалів з індексами цін за статистичними даними також вбачається вагома розбіжність даних. Це ще раз підтверджує існування вагомої частки фінансових ресурсів у «тіні».

Неординарною є картина фінансового стану основних і оборотних коштів будівельних підприємств регіону (див.табл.8). З 2000 р. до 2003 р. знижується вартість основних засобів на 15%. у 2006 році, не дивлячись на збільшення введених у дію нових основних засобів на 80% відносно 2005 року, вартість основних засобів різко падає на 16% до 2005 р., але у 2007 р. ситуація декілька поліпшується. Ступінь зносу щороку складає 46-47%. Високий ступінь зношування і низький коефіцієнт відновлення основних засобів показує аналіз зниження амортизаційних відрахувань у структурі витрат реалізованої продукції (див.табл.7).

Таблиця 8

**Фінансова оцінка основних і оборотних коштів будівельних підприємств
(факт.ціни на кінець року, млн.грн.)**

	Роки						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Основні засоби	1138	1057	1053	1393	1601	1339	1660
Введення в дію нових основних засобів	29	41	45	97	101	181	203
Ступінь зносу	--	--	--	46,6	51,3	47,1	45,4
Оборотні кошти	1268	1182,6	1795,1	2001,1	2501,5	5110,6	5967
у т.ч. у запасах товарно-матеріальних цінностей	263,9	256,7	339,1	422,6	655,5	762	978
Індекси вартості основних засобів (% до попереднього року)	92	93	99,6	132	115	84	124
Індекси вартості нових основних засобів (% до попереднього року)	96,7	141,3	109,7	215,5	104	179	112
Індекси вартості оборотних коштів (% до попереднього року)	106	93	151,7	111,4	125	204	117
Індекси в запасах товарно-матеріальних цінностей (% до попереднього року)	109	97	132	124,6	155	116	128

З кожним роком оборотні кошти, у т.ч. у запасах товарно-матеріальних цінностей збільшуються приблизно на 10-30%. Не зрозуміла ситуація 2006 р. При збільшенні виконаних робіт на 4% (див.табл.6), при індексі ринкової вартості продукції 142% (див.табл.7) у 2 рази збільшилася вартість використання оборотних коштів, причому запаси у товарно-матеріальні цінності збільшилися всього лише на 16% до 2005 р., (див.мал.2). Це свідчить про прихованість доходності підприємців за звітністю у показниках, а саме: обсягах виконаних робіт та оборотних засобів.

Таким чином виникає досить серйозна проблема «тінізації» фінансових ресурсів у будівельному комплексі регіону, яка не може бути повною мірою вирішена на основі існуючих методик. Нами пропонується алгоритм комплексної системи технологічного проектування, організації, нормування праці і техніки та оцінки витрат проекту шляхом

введення звітності виконання будівельних робіт підприємств з використанням програмних продуктів управління проектами MS Project або MS Primavera.

Характерними рисами даних продуктів є можливість відстеження запланованих і фактичних витрат. Перевагою цих продуктів порівняно із системою АВК (сучасна система розробки кошторису, що діє в Україні) є можливість контролю та управління одночасно матеріальними, технічними, трудовими, часовими й грошовими параметрами відповідно до організаційно-технологічної схеми виконання робіт.

Суть пропонованої звітності полягає у тому, що підприємство на етапі узгодження розробляє тактику підприємства - календарне планування робіт, яке включає у себе визначення робіт, їх послідовність, витрати ресурсів (матеріальних, технічних (машино-годин), трудових), трудомісткість робіт (людино-годин), час виконання робіт і їх вартість.

На підставі проекту виробництва робіт, відповідно до організаційно-технологічної схеми розробляється календарний графік виконання робіт. У програмний продукт MS Project вводяться найменування робіт, їх послідовність. На кожне просте завдання (операції) включаються ресурси, на кожний ресурс уводяться обсяги трудо-, машино-, матеріальних витрат, а також одиниці призначення і розраховується базова тривалість виконання робіт. На підставі найменувань, послідовності, тривалості завдань розробляється початок і закінчення робіт, тобто календарний план робіт (див. рис. 2). На кожний ресурс устанавлюються стандартні й понаднормові ставки на одну людину-годину, машину-годину й одинична вартість матеріалів.

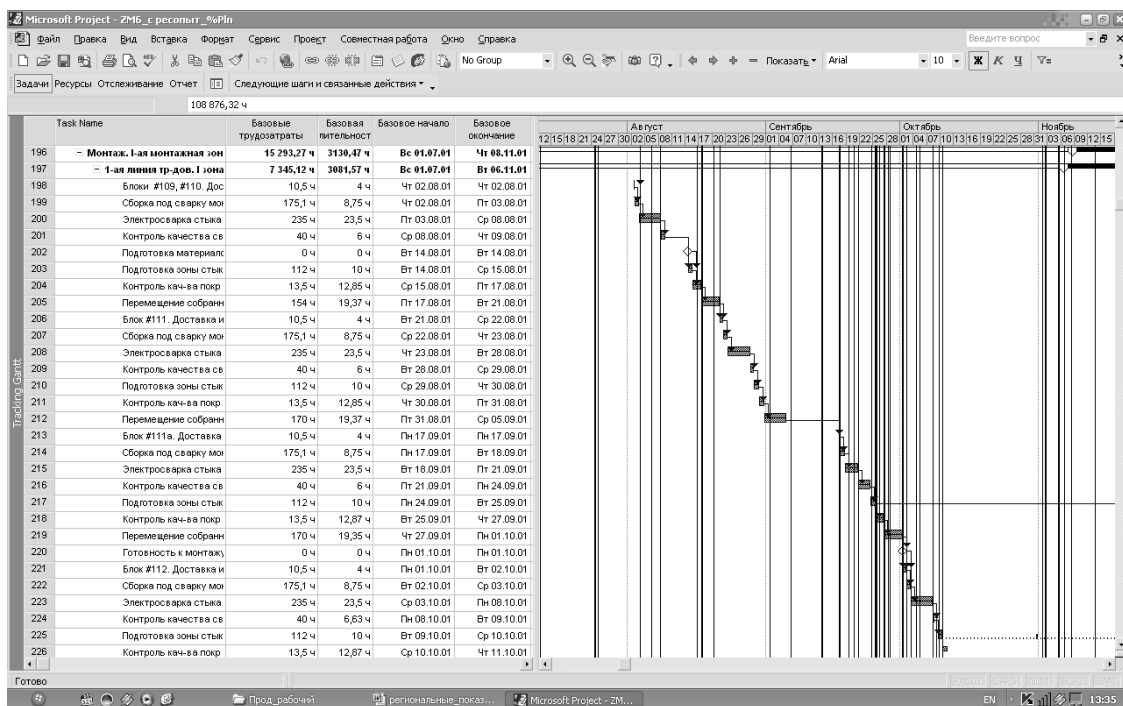


Рис.2. Розробка календарного планування робіт

Наступними етапами системи звітності є аналіз всіх витрат по кожному завданню, визначення загальних трудовитрат й грошових витрат в динаміці, тобто прямих витрат проекту (див. рис. 3), а на етапі фактичного виконання робіт – виявлення відхилень фактичних показників діяльності від планових.

УДК 338.439

Литвинова О.Н., Судік Є.В., Четверик Т.М.

**ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ПРОДОВОЛЬЧУ БЕЗПЕКУ
УКРАЇНИ**

У статті проведено аналіз забезпечення продовольством країн світу. Виявлено, що головною проблемою є продовольча проблема й продовольча безпека. Зроблено висновки про головні завдання й напрямки рішення цих завдань в Україні.

In the article the analysis of providing food of the world countries is conducted. It is set that a main problem is a food problem and food safety. Conclusions about main tasks and directions of these tasks decisions of Ukraine are done.

Продовольча проблема – це одна із найдавніших глобальних проблем людства. До категорії глобальних вона відноситься тому, що для її розв'язання недостатньо зусиль окремих держав, потрібне добре налагоджене співробітництво всіх країн світу, незалежно від їхнього суспільного ладу. Зрештою, на ній органічно зав'язані інші глобальні проблеми сучасності, такі як демографічна, екологічна, енергетична тощо.

На сьогоднішній день сучасний рівень науково-технічного прогресу, зростання народонаселення планети висувують продовольчу проблему в якості пріоритетних завдань розвитку людства. Незважаючи на істотні зміни, які відбулися в рівнях економічного розвитку в різних сферах забезпечення населення продуктами харчування, проблема продовольчої безпеки все ж таки залишається найважливішою, особливо, в умовах глобалізації.

Різні аспекти даної проблеми аналізувалися в працях вітчизняних науковців, зокрема Р. Мудрака, В. Бойко, А. Онищенко, В. Юрчишина, Б. Пасхавера, А. Павлова та ін. Досліджуючи проблему продовольчої безпеки, було чітко визначено, що головним аспектом здоров'я нації і відтворення людського капіталу є насамперед доступне збалансоване, екологічно чисте харчування. Тому можна сказати, що майбутнє держави, яка прагне досягнення стабільності економічного розвитку, повинно бути пов'язане з підтримуванням власного аграрного сектору.

Метою даної статті є аналіз основних переваг ресурсного потенціалу України, необхідне для забезпечення населення продуктами харчування й продовольчої безпеки в умовах глобалізації.

Зараз у сучасному світі спостерігається нерівномірність у виробництві та споживанні продуктів харчування. В країнах, де недостатній розвиток сільськогосподарського виробництва, як правило, і виникають продовольчі проблеми. Це, в першу чергу, стосується країн, що розвиваються. Як показує процес економічного розвитку цих країн, подолати продовольчу проблему самотужки вони не зможуть. Актуальною ця проблема є і для України, тому що обсяг виробництва сільськогосподарської продукції за останні десятиліття скоротився більше ніж удвічі.

Основними чинниками, які впливають на глобальну продовольчу проблему є:

- природні умови й розміщення населення (загальна площа та структура сільськогосподарських угідь, сільськогосподарський потенціал, клімат, співвідношення між кількістю населення і масою продовольства тощо);
- політична ситуація в світі (позиції політичних сил, наявність міждержавних співтовариств, об'єднань, використання поставок продовольства у політичних цілях);
- світова економіка і торгівля в їхній єдності (продовольство як складова торговельних потоків, роль балансових розрахунків, кліринг);

– світовий транспорт і зв'язок, котрі забезпечують широкий вихід продуктів харчування на зовнішній ринок.

Протягом усієї історії державності проблема стабільного продовольчого забезпечення населення була однією з найважливіших, оскільки від неї залежить національна безпека.

Сьогодні в економічно розвинених країнах проживає менш 15% населення, проте вони виробляють та споживають біля 75% від загального обсягу світового продовольства. Так, самозабезпеченість у США перевищує 100%, у Німеччині становить 93%, в Італії – 78%. Незважаючи на це, питання щодо продовольства обговорювалося в червні 2008 р. на зустрічі міністрів фінансів США, Канади, Європи, Японії. Таким чином, проблема забезпечення продовольством стосується інтересів всіх країн світу.

Від вирішення цієї проблеми залежить життєдіяльність суспільства: здоров'я нації, середня тривалість життя, працездатність людей, адаптація до сучасних високотехнологічних виробничих процесів. Харчування повинне бути безпечним і відповідати науково обґрунтованим нормам. Але, визначити єдину для всієї планети норму харчування важко, тому що зони та регіони Землі об'єктивно розрізняються за витратами енергії, яка необхідна для підтримання життя людини.

За оцінками Продовольчої й сільськогосподарської організації ООН (ФАО) і Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), для нормальної життєдіяльності середня норма харчування для однієї людини має становити 2400 – 2900 ккал. на добу. Чітко виражене недоїдання настає тоді, коли цей показник падає нижче 1800 ккал., а очевидний голод настає коли він проходить критичну позначку 1000 ккал. на добу. Що ж стосується структури харчового раціону, то за нормою він має містити не менше 100 г. білків на добу. Харчування, при якому бракує не тільки калорій, а й білків, насамперед тваринного походження, а також жирів, вітамінів, мікроелементів, називається неповноцінним. Неповноцінне харчування значної частини населення країн, що розвиваються, і певної частини бідних прошарків в інших державах – важлива причина низької тривалості життя і хвороб, викликаних білково-калорійною нестачею, гострою нестачею в організмі вітамінів та мінеральних речовин.

Що ж стосується України, то зниження загальних обсягів споживання продуктів харчування, білково-енергетична недостатність раціону харчування, неякісні продукти в комплексі з іншими негативними факторами, такими як погіршення умов життєдіяльності, медичного обслуговування призвели до збільшення серед населення захворювань органів травлення, дихання, хвороб системи кровообігу та обміну речовин тощо. Так, за останній час рівень поширення залізодефіцитної анемії серед жінок 15 – 45 років збільшився майже втричі, а кількість хворих на туберкульоз – більш як у півтора рази.

Саме тому, продовольче забезпечення є глобальною проблемою, вона акумулює практично всі сторони життєдіяльності суспільства: відображає природно-кліматичний, соціально-економічний аспект і безпосередньо пов'язане із продовольчою безпекою країни.

Продовольча безпека передбачає забезпечення населення країни високоякісними продуктами харчування, що задовольняє життєво важливі потреби, необхідні для розвитку людини й суспільства. Саме вона залежить від стану національного агропромислового комплексу та його підтримки державою, земельного законодавства, форм власності та господарювання, а також платоспроможності населення [1, с. 40]. Продовольча безпека включає в себе :

– економічну доступність, достатність, безпеку продуктів харчування і їхню якість відповідно до науково обґрунтованих норм;

- підтримку стабільності продовольчого забезпечення населення;
- задоволення значної частини потреб населення продуктами власного виробництва.

Перераховані вище напрямки відображені в розробленому за дорученням Президента України та Кабінету Міністрів України проекті «Комплексної програми підтримки розвитку українського села на період до 2015 року» [2, с. 11].

Сільське господарство – це великий потенціал економічного зростання, скорочення бідності та надання послуг у сфері охорони навколишнього середовища, але для того щоб цей потенціал було реалізовано, потрібна активна участь держави – надання ключових суспільних благ, покращення інвестиційного клімату, регулювання використання природних ресурсів і забезпечення бажаних результатів в соціальній області.

Отже, можна зробити висновок, що ключем до розв'язання продовольчих проблем є динамічний розвиток вітчизняного агропромислового комплексу. Але тут є ще багато невирішених проблем. Наприклад, через різке скорочення поголів'я м'ясної худоби в усіх категоріях господарств України у 2003 році призвело до зменшення виробництва м'яса, тому було відкрито кордон для ввезення дешевої польської свинини. За незначний період часу вітчизняні м'ясокомбінати збільшили випуск ковбасних виробів з 271,0 тис. т. до 331,7 тис. т. у 2004 році. Але вже у 2005 році почав відчуватися дефіцит м'ясної сировини, який не компенсувався за рахунок імпорту, що спричинило зменшення обсягів переробки до 308,8 тис. т. [3, с.18].

Країни, що перебувають на постіндустріальному етапі розвитку, займаючись високими технологіями, наукомістким виробництвом, контролюючи світові інформаційні потоки та поглиблюючи міжнародний поділ праці обмежують надходження імпорту на свої продовольчі ринки, зберігаючи при цьому високий рівень продовольчого самозабезпечення. Така політика обходиться не дешево національним бюджетам, але те, що країни з багатовіковою ринковою практикою йдуть на такий крок, підтверджує його об'єктивну необхідність, як невід'ємну умову продовольчої безпеки.

Тоді постає питання, чи здатна Україна, як суб'єкт міжнародних відносин, послідовно, цілеспрямовано й ефективно відстоювати свої економічні інтереси та підвищувати свій рівень економічної безпеки у жорсткому конкурентному протистоянні з такими геополітичними гігантами, як США, ЄС, Росія та іншими країнами світу?

Відомо, що для забезпечення продовольчої безпеки країни Україна володіє великими потенційними можливостями:

- земельна територія – одна з найбільших в Європі (після європейської частини Росії), а за якісним складом ґрунту й біологічній продуктивності угідь є однією з найкращих в світі. В Україні міститься значна частина (за оцінками різних авторів від 7 до 25 %) світових запасів чорноземів і інших родючих ґрунтів суходолу [4, с. 36].
- за експертними оцінками, при раціональній структурі землекористування й відповідному науковому й ресурсному забезпеченню Україна здатна виробляти продуктів харчування на 140 – 145 млн. чоловік або прокормити ще дві такі ж країни [3, с.16];
- вигідним географічним положенням; по території України проходять торговельні транспортні шляхи, наприклад, 4 з 9 міжнародних транспортних коридорів (МТК). Це підкреслює роль України в системі міжнародних транспортних комунікацій Європи та Азії, є необхідною умовою зростання й розвитку галузей економіки [5, с. 23];
- науковим потенціалом для проведення дослідницьких робіт, впровадження наукових розробок в аграрне виробництво;
- кваліфікованими кадрами, якісною системою вищої й середньої освіти;

– сприятливими кліматичними умовами для виробництва продукції сільського господарства й спеціалізації окремих районів.

Україна може вийти на світовий ринок у числі провідних експортерів сільськогосподарської продукції й забезпечити продовольчу безпеку країни.

Особливістю розвитку України стало співпадіння процесів глобалізації з трансформацією соціально-економічної системи. Для переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки було обрано монетаристську модель. Умов, необхідних для її реалізації, в Україні не було. Були відсутні розвинене ринкове середовище й стабільна економіка. На думку українських вчених, модель, нав'язана іноземними радниками, підсилювала деструктивні процеси та не принесла очікуваних результатів. Так, земельна реформа, що здійснювалася шляхом роздержавлення, розподілу на паї й приватизації землі, в минулому колгоспів і радгоспів викликала значне погіршення економічних, соціальних і інших проблем.

Про це свідчать економічні результати діяльності аграрного сектору України, які не досягли у цей час, навіть, рівня 1990р. Так, нашій країні належить 2,4% світової площі ріллі, але її частка виробництва зерна скоротилася з 2,5% в 1990 році до 1,8% в 2004 році. Виробництво цукрової сировини – з 14,3% до 6,7%, м'яса – з 4,4% до 1,6%, молока – з 4,5% до 2,2%, яєць – з 2,8% до 1,2% [6, с. 38].

Причинами такого зниження сільськогосподарського виробництва були: незавершеність початих аграрних реформ і відсутність аграрної політики.

В Україні є всі необхідні галузі для задоволення потреб населення в продуктах харчування й забезпечення продовольчої безпеки країни, а саме зернове господарство, цукробурякове, м'ясо, молочне виробництво, птахівництво, виробництво олійних культур, картоплі, овочівництва, садівництва, виноградарство.

Як показано в таблиці 1, Україна спроможна забезпечити своє населення продуктами харчування власного виробництва. Але виробництво м'ясної, молочної, картопляної, овочевої, фруктові та зернової продукції не відповідає нормам продовольчої безпеки. Слід також зазначити, що зернове господарство й вирощування технічних культур, зокрема соняшника, мають низьку окупність. Саму більшу окупність мають картоплярство, овочівництва й вирощування цукрового буряка. Окупність 1 га. в картоплі або овочівництві за ринковими цінами у 30 – 50 разів вище, ніж у зерновому господарстві [7, с. 141].

Слід також зазначити, що процеси глобалізації призвели до зміни структури харчування населення багатьох країн. Наприклад, у Бангладеш, Китаї та Непалі традиційними були рисові блюда, а з 1961 – 2003 рр. відбулося збільшення споживання хліба й хлібобулочних виробів у повсякденному раціоні населення цих країн у 6 – 46 разів [8, с. 53]. Також спостерігається збільшення споживання м'яса й молочних продуктів, що обумовлює зростання виробництва зерна. Вплив глобалізації проявляється в зміні споживчих смаків людей різних країн з різним менталітетом, звичаями щодо національної продукції й наближенні їх до західних зразків. Цей процес обумовлений взаємодією культур, широким інформаційним простором, туризмом.

Останнім часом, для вирішення глобальної продовольчої проблеми використовуються біотехнології, в результаті чого в структурі харчування населення з'явилась значна кількість генетично модифікованих продуктів (ГМО). В сфері торгівлі ці продукти не завжди мають позитивну оцінку, в результаті чого якість харчування населення України знижується. Отже, Україні вкрай необхідно знайти для себе новий напрямок і місце на світовому ринку, спрямовуючи ресурси на конкурентні й гостро

необхідні товари для всього світу. Таким глобальним напрямком може бути продовольча сфера, що безпосередньо пов'язана з розвитком сільського господарства.

Таблиця 1

Рівень виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції в кг на душу населення за період 1990-2007 рр.

Показники	Граничне значення	Фактичне значення		Динаміка нормалізованих значень
		1990 рік	2007 рік	
Продовольча безпека				
Калорійність харчування людина на добу, тис. ккал	не менше 2,5	2,94	2,941	безпечна зона
Споживання (за рік/люд.) ¹¹ :				
м'ясо та м'ясопродукти, кг	не менше 83	84	61,2	небезпечна зона
риба та рибопродукти, кг	не менше 20	28,2	27,6	безпечна зона
молоко та молочні продукти, кг	не менше 380	472,3	255,6	небезпечна зона
яйця, шт.	не менше 290	314	228,0	небезпечна зона
цукор, кг	не менше 38	54,2	43,2	безпечна зона
картопля, кг	не менше 124	322	95	небезпечна зона
овочі, кг	не менше 161	128	73,0	небезпечна зона
фрукти, ягоди, горіхи і виноград (без обробки на вино), кг	не менше 90	125	50,4	небезпечна зона
рослинне масло та інші рослинні жири	не менше 13	34,4	20,4	безпечна зона
хліб та хлібопродукти, кг	не менше 101	121,2	122,4	безпечна зона
зернові культури	не менше 0,8	983	732	небезпечна зона

Ситуація, яка склалась в світі, та реальні можливості України вказують на необхідність розробки стратегії розвитку сільського господарства на тривалий проміжок часу. Вона повинна ґрунтуватися на відповідних науково-практичних висновках, враховувати конкретні умови й можливості, наявні в країні.

Саме розвиток сільського господарства включає в себе всі складові, такі як: наукові дослідження, структуру сільськогосподарського виробництва, соціальну сферу, наявність доріг, підготовку й закріплення кадрів на селі, розвиток самого села. Тому, щоб сільське господарство внесло свій внесок до рішення задач розвитку нашої країни, необхідно щоб держава виділяла в бюджеті кошти на ці напрямки й щорічно їх збільшувала. Розвиток

села створює можливість досягти, високого рівня розвитку сільського господарства й добробуту свого народу, зосередитися на виробництві таких видів продукції, які здавна експортувала Україна, а зараз втратила свій авторитет на міжнародному ринку – це зерно, цукровий буряк. Забезпечити в Україні запаси зерна, насамперед, продовольчого не менш як 70 кг. на одну людину на 3 місяці, що відповідає вимогам ФАО [9, с. 28], мати на внутрішньому ринку високоякісні екологічно чисті продукти харчування й задовольнити потреби населення. Підвищити життєвий рівень та стимулювання платоспроможного попиту населення на продовольство. Налагодити регулювання якості та безпечності харчових продуктів на основі комплексного підходу до контролю, оцінки та регламентації якості продуктів харчування на всіх етапах їх виробництва, переробки, зберігання й транспортування. Відмовитись від експорту генномодифікованих (ГМО) й екологічно забруднених продуктів харчування, вийти на світовий рівень із продовольством, що відповідає якості, брати участь на глобальному рівні у встановленні принципів людської гідності, забезпечити продовольчу безпеку нашої країни.

Література:

1. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки. Львівський національний університет імені І. Франка, Львів, «Українські технології», 1990. – 640 с.
2. Лузан Ю. Я., Ситник В.П., Саблук П.Т. Проект «Комплексна програма підтримки розвитку українського села на період до 2015 року». «Економіка АПК» № 1, 2007. – с.11
3. Данилко В., Юделл С. Статистична оцінка стану, використання та охорони земельних ресурсів // Статистика України. – 2007. – № 1. – с. 16 - 18
4. Балацкий Е. Глобальні інституціональні пастки: сутність і специфіка // Світова економіка й міжнародні відносини. – 2006. – №9. – с. 36
5. Блудова Т. Глобалізація транспортної системи й поняття «Транзитний потенціал країни» // Економіка України. – 2006. – № 10. – с. 23
6. Лисецкий А. Соломко М. Структурний розвиток сільського господарства України // Економіка України. – 2006. – № 12. – с. 38
7. Статистичний щорічник України за 2006 рік. Державний комітет статистики України. – с. 141
8. Гахович Н. Стан і проблеми екологізації промислового виробництва // Економіка України. – 2008. – № 3. – с. 53
9. Власов В. Тенденції й проблеми глобальних процесів у світовій продовольчій сфері // Економіка України. – 2006. – № 3. – с. 28

Рекомендовано до публікації
д.е.н. Дучинською Н. І. 31.03.09

Надійшло до редакції
20.03.09



УДК 658.1:005.53

Грозний І.С.

ВИКОРИСТАННЯ АУТОСОРСИНГУ У ПРОЦЕСІ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досліджено вплив аутсорсингу на процес досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством. Запропоновано алгоритм його застосування. Систематизовано форми аутсорсингу, сформульовано критерії, що відображають суть його окремих форм.

Investigational influence of outsourcing on the process of achievement of competitive edges by an industrial enterprise. The algorithm of his application is offered. The forms of outsourcing are systematized, criteria which represent essence of him separate forms are formulated.

У сучасних умовах господарювання і наростаючої невідповідності організації виробництва завданням економічного зростання в країні виникає проблема пошуку неординарних шляхів підвищення ефективності роботи, що відповідають вимогам ринкової економіки. Одним з таких напрямів стає аутсорсинг, що забезпечує підприємству стійку конкурентну перевагу. Аутсорсинг як метод ведення бізнесу дозволяє, позбавитися від непрофільних функцій, що обтяжують структуру, понизити витрати, збільшити прибутковість, зосередитися на пріоритетних видах діяльності.

Питання розвитку аутсорсинга відобразили в своїх роботах цілий ряд зарубіжних дослідників: Баден-Фуллер С. [1], Брюс Д.Дж. [2], Вількокс Л.П. [6], Волстром Дж. [5], Кетлер К. [5], Крос Дж. [3], Ледті М.С. [6], Таргет Д. [1], Фітцджеральд Г., Хант В. [1], Хейвуд Дж. Б. [7], Хендрі Дж. [4], та інші.

Велика кількість сучасних наукових робіт російських і українських вчених також присвячена даній проблематиці: Брінь П. [8], Добронравова О. [9], Комісарова Д. [10], Лосева С [11], Руснак О [12], Шелухіна І. [13], Юрьєв С. [14], та інші.

Проте більшість з цих робіт носять не теоретичний характер, а інформаційний і прикладний характер. Тобто, накопичений великий матеріал, що вимагає теоретичного узагальнення і систематизації. Сучасні реалії вимагають нових наукових підходів до дослідження впливу аутсорсинга на господарський механізм і структуру економіки.

Метою даної статті є дослідження особливостей впливу аутсорсингу на процес досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством

У сучасному менеджменті під аутсорсингом розуміють виконання окремих функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських і ін.) або бізнес-процесів (організаційних, фінансово-економічних, виробничо-технологічних, маркетингових) зовнішньою організацією, що має в своєму розпорядженні необхідні для цього ресурси, на основі довгострокової угоди. Це зручно для обох сторін, оскільки кожна з них може зосередити власні ресурси на розвитку конкурентних переваг і перспективних напрямів діяльності.

У загальному випадку під аутсорсингом треба розуміти передачу іншому підприємству функції виробництва або частини задач, пов'язаних з виробництвом

продукції [7]. Як правило, аутсорсинг передбачає, що стороння організація може виконати роботу більш дешево, ніж аутсорсер, або з вищою якістю [3,4]. Відповідно, якщо у підприємства є можливість передачі деяких функцій за умов досягнення одного з вказаних критеріїв (або двох одночасно), це приводить до істотного скорочення витрат на виробництво кінцевого продукту, оскільки кожна сторона виконує саме ту роботу, яку краще всього уміє робити, не прикладаючи додаткових зусиль і не вкладаючи додаткових коштів в освоєння нового виду діяльності. Тобто аутсорсинг є однією з найкращих стратегій зменшення витрат [15].

Неважко відмітити, що аутсорсинг має так багато загального з субпідрядними (субконтрактними) відносинами – вже добре відомою моделлю господарювання.

Але основна відмінність субпідряду (субконтрактації) від аутсорсингу полягає в тому, що субпідрядна система охоплює тільки виробничу і науково-виробничу сферу. Отже субконтрактація (субконтрактинг) - спосіб організації промислового виробництва, розрахований на взаємодію головного підприємства, – «контрактора» і широкої мережі гнучко спеціалізованих постачальників - «субконтракторів»[16].

Взагалі існує підхід до систематизації видів аутсорсинга, який заснований на ступені інтеграції компанії - аутсорсера з основною компанією. В даному випадку виділяють:

- 1) функціональний аутсорсинг - ступінь впливу аутсорсера на бізнес замовника мінімальний, оскільки виконує визначений договором обсяг роботи в узгоджені із замовником терміни [17] (типовим прикладом є ІТ аутсорсинг);
- 2) аутсорсинг бізнес-процесів - при передачі бізнес-процесів на аутсорсинг клієнт інтегрує аутсорсера до своєї організаційної структури. Це пов'язано з перемиканням внутрішніх зв'язків з іншими підрозділами фірми замовника, зовнішніх зв'язків з його клієнтами на фірму-аутсорсера.

Інститут аутсорсинга (Outsourcing Institute, США), в своїх дослідженнях розмежовує ІТ-аутсорсинг, АБП-аутсорсинг, або аутсорсинг бізнес-процесів (які є для компанії основними) [15].

ІТ-аутсорсинг (аутсорсинг, заснований на інформаційних технологіях).

Аутсорсинг бізнес-процесів (АБП) включає передачу сторонній фірмі окремих бізнес-процесів, які ні є для компанії основними.

Традиційно вважалось, що на аутсорсинг слід передавати лише другорядні, периферійні функції, некритичні для конкурентоспроможності компанії, основна ж діяльність (core competencies), що дає довгострокову конкурентну перевагу, повинна бути жорстко контрольована і ретельно захищена. Поширена думка, що ніколи не слід передавати функції, що базуються на навиках і знаннях, такі як дизайн продукту, створення послуг, розробка технології, обслуговування клієнтів, логістика. Підприємство повинно залишати в своїй компетенції гнучкі, довгострокові основи, які дають можливість до адаптації і еволюції; унікальні ресурси в ланцюжку доданої вартості; діяльність, в якій підприємство домінує; елементи, важливі для взаємодії з постійними споживачами в довгостроковому періоді.

Проте існують ситуації, коли аутсорсинг основних функцій може бути вельми корисний, а іноді і просто необхідний. Наприклад, якщо підприємство істотно відстало від своїх конкурентів, воно може передати частину основної діяльності комусь з них, щоб придбати необхідні знання. Або у разі, коли відбувається технологічний стрибок і підприємство не може самостійно встигнути за розвитком технологій. Може відбутися й зсув джерела отримання прибутку в ланцюжку доданої вартості, тоді функції, що розглядаються як ключові, різко відсунуться на периферію і можуть бути передані на аутсорсинг. Крім того, може опинитися, що для виходу на тільки що виниклі ринки, що

швидко розвиваються, підприємство не володіє достатнім запасом ресурсів і необхідними технологічними можливостями, і тоді теж можлива взаємодія з підприємствами, що працюють на тому ж ринку і розглядалися до цього як конкуренти [18].

Тобто, після ранжування бізнес – процесів за ступенем перспективності досягнення конкурентних переваг, підприємство відмовляється від найменш перспективних. На другому етапі проводиться ранжування обраних конкурентних переваг по ступеню складності власної реалізації, після цього найбільш складні (але перспективні) у досягненні для підприємства конкурентні переваги можливо реалізувати за умови використання аутсорсингу, тоді, на базі [8, с. 123], пропонується наступний алгоритм (рис. 1).

Узагальнюючи дані про форми співпраці партнерів в рамках аутсорсинг-проекту на базі роботи С.В. Юрьєва [15], сформулюємо критерії, що відображають суть окремих форм аутсорсингу (табл. 1).

Кожна форма аутсорсингу має свої переваги, що виражаються в підвищенні ефективності і конкурентоспроможності організації в конкретних умовах реалізації угоди про аутсорсинг.

Таблиця 1

Форми аутсорсингу і їх характеристики

Критерії	Форми аутсорсинга	Якісні характеристики
1	2	3
Ринкова координація відносин в рамках угоди про аутсорсинг	Зовнішній аутсорсинг	Висока гнучкість у виборі партнера-аутсорсера і умов угоди; ринкові чинники ціноутворення; аутсорсер - партнер по бізнесу
Ієрархічна координація відносин в рамках угоди про аутсорсинг	Внутрішній аутсорсинг	Високий рівень контролю за діяльністю партнера-аутсорсера і якістю виконуваних робіт; можливість безпосереднього впливу на ціну послуг
Створення спільного підприємства	Внутрішній аутсорсинг	Збереження фінансового контролю; збереження присутності на ринку; можливості диверсифікації
У виконання робіт залучені внутрішні ресурси підприємства-клієнта	Частковий аутсорсинг	Аутсорсер несе відповідальність тільки за: виконання окремих видів або частини робіт; зниження ризику; можливість збереження і розвитку ноу-хау; навчання в рамках проекту; можливість підбору індивідуальних рішень
Виконання роботи проводиться повністю за рахунок ресурсів аутсорсера	Повний аутсорсинг	Аутсорсер повністю відповідає за: виконання роботи; можливість застосування стандартних рішень; зниження вартості послуг; скорочення рівнів управління
Винесення за межі організації взаємозв'язаних функцій (бізнес-процесів)	Аутсорсинг бізнес-процесів	Децентралізація управління; декапіталізація; реструктуризація бізнесу



Рис. 1. Алгоритм застосування аутсорсингу у процесі досягнення конкурентних переваг

Залежно від конкретних видів діяльності, в яких спеціалізується аутсорсер, виділяють окремі види аутсорсингу:

- аутсорсинг інформаційних технологій (ІТ-аутсорсинг);
- аутсорсинг науково-виробничої діяльності;
- аутсорсинг логістичних функцій;- аутсорсинг функцій управління організацією;
- аутсорсинг фінансових і банківських операцій;
- аутсорсинг корпоративного навчання;
- аутсорсинг людських ресурсів тощо.

Висновки:

Впорядкований і систематизований понятійний апарат, що існує в економічній літературі, пов'язаний із застосуванням аутсорсингу: показані відмінності аутсорсингу від субконтрактації, яка є складовою частиною аутсорсингу, охоплюючи виробничу і науково - виробничу сферу.

Виявлені і систематизовані форми аутсорсингу в цілому (повний і частковий, аутсорсинг бізнес-процесів, функціональний аутсорсинг), та більш детальні (професійний, фінансово - адміністративний, виробничий - технологічний, географічний).

Література:

1. Baden-Fuller C, Target D., Hunt B. Outsourcing to outmanoeuvre: outsourcing re-defines competitive strategy and structure //European Management Journal. 2000. Vol. 18 (3). P. 285-295.
2. Bryce D. J., Useem M. The impact of corporate outsourcing on company value //European Management Journal. 1998. Vol. 16 (6). P. 635-643.
3. Cross J. IT Outsourcing: British Petroleum's competitive approach //Harvard business review. Vol. 73 (3). P. 94-102.
4. Hendry J. Culture, community and networks: the hidden cost of outsourcing //European Management Journal. 1995. Vol. 13(2). P. 193-200.
5. Ketler K., Walstrom J. The outsourcing decision//International journal of information management. Vol. 13(6). p. 449-459.
6. Lady M. C., Willcocks L. P., Feeny D. E. IT Outsourcing: maximize flexibility and control //Harvard business review. Vol. 73 (3). P. 84-93.
7. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М.: «Вильямс», 2004.- 176с.
8. П.В. Брінь Використання аутсорсінгу як санаційного заходу по зменшенню витрат на промисловому підприємстві / Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 33-1 – 2008. – С. 119-124.
9. Добронравов А.Н. Субконтрактация и аутсорсинг //Финансовый менеджмент №3 / 2003. – С.24-27.
10. Комиссаров Д. Привыкание к аутсорсингу //Сетевой журнал// - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.silicontaiga.ru/home.asp?artId=3362>.
11. Лосев С. Этот многогранный аутсорсинг //Сетевой журнал// - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.silicontaiga.ru/home.asp?artId=3362>.
12. Руснак А. Услуги по производству высокотехнологичной продукции – возможности аутсорсинга // www.eur.ru.
13. Шелухин И. Критерии перехода на аутсорсинг промышленных предприятий // Тезисы доклада на семинаре «Промышленная кооперация и аутсорсинг» //www.eur.ru.
14. Юрьев С.В. Аутсорсинг как новая форма инвестирования // Экономика и управление: Сборник научных трудов СПбГУЭФ. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. – 2007. – С. 23-26.
15. Офіційний сайт міжнародного інституту аутсорсингу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.outsourcing.com>.
16. Киселев А. Н. Информационная система субконтрактации – пример эффективного применения информационных технологий для развития малого бизнеса - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://subcontract.ru/Docum/DocumList_DocumFolderID_16.html.
17. Лозинский С.В. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bookers.ru/articles/art1.php>.
18. Фурщик А. «Инвестиции в России» № 11, 2002.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф., Лепю М.М. 10.02.09

Надійшла до редакції
19.01.09

УДК 330.322:330.341.1

Тарасова Г.О.

ПРИНЦИПИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ПРИ ВЕНЧУРНОМУ ФІНАНСУВАННІ: ВИКОРИСТАННЯ ПОКАЗНИКА IRR

В статті досліджується можливість адаптації показника IRR для оцінки ефективності венчурних проєктів, на основі аналізу співвідношення ризик-прибутковості. Визначено принципи оцінки ефективності інвестицій при венчурному фінансуванні.

In the article possibility of adaptation of index of IRR is probed for the estimation of efficiency of venture projects, on the basis of analysis of correlation there is a risk-profitability. Certainly principles of estimation of efficiency of investments at the venture financing.

Будь-яка економічна проблема зводиться до завдання якнайкращого розподілу ресурсів. Кожне з можливих рішень має безліч вимірювань певної якості - результат від різних способів інвестицій, час, на який інвестор розлучається зі своїми коштами і, нарешті, ризик, пов'язаний з тим або іншим рішенням.

Впровадження наукових результатів потребує стабільного фінансування, тому необхідно активно привертати і ефективно використовувати альтернативні джерела фінансування, такі як венчурний капітал. Вирішення цього завдання потребує розвитку досліджень суті венчурного капіталу, специфіки форм його інвестування в об'єкти інноваційної діяльності, що забезпечить взаємовигідну взаємодію між підприємствами і венчурними інвесторами.

Значний внесок в теоретичні і практичні розробки проблем венчурного капіталу і його форм здійснили зарубіжні учені: О. Ардішвілі, Д. Аром, О. Дагаєв, П. Друкер, Р. Кларк, Дж. Рівкін, Є. Рузавін, Д. Фреар, Р. Хофат та ін.

Незважаючи на те, що в Україні лише формуються умови для розвитку венчурного капіталу, теоретико-методологічні проблеми його становлення знайшли своє відображення в працях українських економістів. Серед них слід зазначити роботи Р. Андрощука, Л. Антонюка, І. Грозного, Є. Задорожного, В. Новікова, С. Покропівного, А. Поручника, І. Софіщенко та ін.

Та обставина, що наукою накопичений певний матеріал з перерахованих проблем, ще не означає достатню повноту і необхідний рівень їх розробки. Зокрема, більшість досліджень західних учених акцентує увагу на проблемах комплексного впливу венчурного капіталу на інноваційний процес економічного розвитку. Не менш важливим, на нашу думку, є обґрунтування конкретної вартісної оцінки венчурного фінансування етапів освоєння нововведень і взагалі вирішення проблем стабільності процесу інвестування.

Враховуючи, сказане вище і необхідність розвитку відповідного науково-методичного забезпечення, дана тема і була вибрана для дослідження, що визначило круг завдань і зумовило її актуальність.

Одже мета дослідження: адаптація показника IRR для оцінки ефективності венчурних проєктів, на основі аналізу співвідношення ризик-прибутковості.

Метод числення IRR дозволяє одночасно оцінити ефективність вкладень в часі, а також зміряти дохід, отриманий інвесторами. Інвестиційний комітет венчурного фонду або компаній вибирає внутрішню норму прибутковості, виходячи з найбільш відповідної (із їхньої точки зору) оцінки рівня повернення на зроблені інвестиції. Проте, менеджери компаній і інвестори можуть також використовувати додаткові методи оцінки

прибутковості, до яких, наприклад, відносяться: вимірювання валового повернення інвестиції і терміну окупності.

Слід зазначити, що точна величина IRR може бути визначена тільки у випадку, якщо всі інвестиції і доходи в кожен момент часу враховані, і різниця, що вийшла, скоректована (шляхом віднімання) на сплачені відсотки, виплати менеджерам і інші допоміжні витрати [1]. В результаті проведених коригувань, виходить "чисте повернення" інвесторові (акціонерам, засновникам). Проте користувачам інформації необхідно уміти співвідносити дану величину повернення з вибраним базовим показником. Таким чином, повернення на інвестиції є не більше ніж індикатором для визначення IRR. Чим більше продумана і прорахована концепція ефективності інвестицій, тим легше і з більшою упевненістю їх можна зміряти за допомогою додаткових методів.

Визначення валового повернення, може характеризуватися двома рівнями:

- можливістю визначення валового повернення на реалізовані інвестиції, окремо від валового повернення на всі інвестиції, які можуть бути оцінені;
- можливістю визначення кінцевого результату в цілому, а також окремо в частині реалізованих і нереалізованих інвестицій.

У країнах ЄС пропонують розглядати три можливі рівні повернення на інвестиції:

- 1 Валове повернення на реалізовані інвестиції.
 2. Валове повернення на всі інвестиції.
 3. Чисте повернення інвесторові (засновникам, акціонерам).
- 1). Валове повернення на реалізовані інвестиції враховує притоки (доходи від реалізації проекту, дивіденди і процентні виплати, виплати по позиці і так далі) і відтоки (інвестиції) грошових коштів інвестора. З метою коректного знаходження валового повернення на реалізовані інвестиції виявляються обставини, при яких повна реалізація інвестицій неефективна, і визначаються елементи доходу (element of gain), включення яких за даних обставин недоцільно.

При рішенні питання про включення того або іншого показника у валове повернення на реалізовані інвестиції необхідно керуватися наступними правилами:

- слід включати тільки ту частину доходу (realized gain), на отримання якого йде значна частина інвестицій (>30%). В цьому випадку всі притоки (inflow), пов'язані з даними інвестиціями, будуть включені;
- якщо інвестиції вимагають різних витрат в різні періоди часу, то при розподілі їх на одиницю доходу (gain) спираються на середні витрати на реалізовані інвестиції. Частину потоків не включають в цей розрахунок, і вони враховуються при використанні методу розрахунку валового повернення на всі інвестиції;
- слід провести повне розкриття даних по тих інвестиціях, які повністю реалізовані і включені в даний рівень.

- 2). Валове повернення на всі інвестиції. При розрахунку повернення цим методом слід враховувати всі грошові відтоки (інвестиції) і грошові притоки (реінвестиції, включаючи реалізовану вартість, дивіденди, процентні виплати, виплати по позиці і так далі), пов'язані зі всіма інвестиціями, включаючи:

- реалізовані інвестиції в повному обсязі;
- частково реалізовані інвестиції;
- взагалі нереалізовані інвестиції;
- вартість нереалізованого портфеля (що складається з повністю і частково нереалізованих інвестицій, але включаючи грошові і інші види активів, що містяться в портфелі).

Даний вид повернення не враховує проценти і виплати іншого роду, такі як винагороди, що отримуються інвесторами, адвокатами і бухгалтерами.

3). Чисте повернення інвесторові (засновникові, акціонерів). Ця модифікація повернення є доходом інвестора (засновника, акціонера), включаючи:

- фіксований відсоток винагороди, що виплачується венчурним фондом, що управляє, або компанією після повернення ними сум первинних інвестицій інвесторам і виплати обумовленого відсотка на вкладений капітал;
- інші професійні і допоміжні винагороди, що виплачуються керівниками венчурним фондом або компанією на користь інвесторів у разі інвестування, управління і аналізу інвестиційного портфеля;
- оцінку нереалізованого портфеля, що складається з повністю і частково нереалізованих інвестицій, але включаючи грошові і інші види активів, що містяться в портфелі після вирахування фіксованого відсотка винагороди.

Коли портфель повністю реалізован/распределен, то чистий прибуток є "cash-on-cash" грошовий прибуток інвесторів [2].

Керівник венчурним фондом і інвестори вважають за краще проводити оцінку повернення на інвестиції всіма трьома способами, що дозволяє проілюструвати вплив кожного елементу інвестицій на загальний результат. При розрахунку валового повернення на всі інвестиції важливо вести роздільний облік наступних складових: всіх реалізованих інвестицій, загальних нереалізованих інвестицій і оцінки нереалізованого портфеля. Здатність усунути вплив вартості нереалізованого портфеля на загальний результат може бути особливо важлива в тому випадку, якщо потрібне точне визначення внутрішньої норми прибутковості реалізованого портфеля.

Щоб мати можливість розрахувати повернення на інвестиції трьома описаними тут способами відповідно до бажань замовників, необхідно, щоб параметри, що відносяться до справи, мали зіставний вираз.

В цілях повної і послідовної оцінки інвестицій венчурного капіталу інвесторами, керівниками компаній і професійними оцінювачами використовуються загальні методи оцінки венчурного капіталу, які вже потім коректуються з урахуванням індивідуальних підходів кожного оцінювача, залежних від цілей, переваг і необхідних результатів.

Відмінними рисами загальних методів оцінки венчурного капіталу є:

- потреба інвесторів в точному аналізі і оцінці ефективності своїх інвестицій;
- збільшення кількості венчурного і розвиваючого капіталу;
- облік і перевірка специфічних особливостей кожної галузі промисловості;
- бажання керівників провести порівняння з компаніями – аналогами;
- стандартні методи оцінки венчурного капіталу;

Ці принципи служать основою для послідовної і точної оцінки.

Венчурні інвестиції, можна розділити на три категорії, відповідні етапам еволюції компаній, що приймають ці інвестиції:

1. Венчурні інвестиції в компанію, чиї акції не котируються на біржі, використовуються для оцінки молодих компаній, де інвестиції здійснюються на стадіях зародження ідеї, початки діяльності і первинних продажів.
2. Венчурних інвестиції на розвиток компанії, чиї акції не котируються на біржі, є інвестиції в зрілі компанії, що мають стабільний, значний прибуток.
3. Венчурні інвестиції в компанію, чиї акції котируються на біржі, тобто ті, які досягли виходу через IPO або продаж [3,4].

Всі методи, за допомогою яких відбувається оцінка ефективності інвестицій венчурного капіталу, вказані в оцінних документах, і є частиною залишкової методики, з можливою адаптацією до певних умов.

- 1). При оцінці проведених венчурних інвестицій в компанію, чиї акції не котируються на біржі, для розрахунку IRR слідє більше уваги приділяти оцінці ефективності зроблених інвестицій, чим ринковій вартості, внаслідок того, що остання невизначена [5]. Ймовірно, вищу оцінку можна дати інвестиціям, які мають:
 - нефіксовану величину витрат із-за нового круга фінансування;

- нефіксовану величину витрат унаслідок оцінки компанії, заснованої на чистій вартості матеріальних активів або чистої вартості всіх активів, включаючи нематеріальні, величина якої значно перевищує оцінку необхідних витрат; в цьому випадку оцінка розраховуватиметься в доречній пропорції від чистих активів;
- нефіксовані витрати унаслідок того, що компанія, в яку вкладають засоби, отримує значний прибуток, що підтримує відповідне значення коефіцієнта ціна акції/доход компанії, при мінімальному обліку неринкових чинників, пов'язаних з короткостроковим періодом.

Ймовірно, вартість компанії буде нижча в тому випадку, якщо:

- отримані результати значно нижче очікуваних, що і приводить до постійного скорочення вартості;
- компанія зіткнулася з безліччю проблем в довгостроковому періоді, унаслідок чого потрібне додаткове фінансування;
- відбулося збільшення витрат по незалежних від компанії причинах (кон'юнктура ринку, конкуренція, економічна або політична нестабільність).

2). При оцінці венчурних інвестицій, здійснених на етапі розширення, компанії, чії акції не котируються на фондовій біржі, для розрахунку IRR слід приймати до уваги наступне:

Для зрілої компанії, що повертає інвестиції для свого розвитку, доцільно проводити переоцінку таких інвестицій з орієнтацією на ринкову вартість в різні періоди часу. Проте даний метод не підійде для переоцінки компанії в перший післяінвестиційний період [6].

3). При оцінці венчурних інвестицій в компанію, чії акції котируються на біржі, для розрахунку IRR інвестиції повинні оцінюватися на основі їх курсової середньоринкової вартості, оскільки така оцінка рекомендується з погляду довгострокової природи інвестицій. При цьому необхідно враховувати, що для оцінки вартості інвестицій, будь-яке формальне або реальне обмеження ринкових котирувань приводить до необхідності застосування ставки дисконту.

Висновки:

Визначено принципи оцінки ефективності інвестицій при венчурному фінансуванні, які забезпечують оцінку доцільності фінансування інноваційних програм з різними ступенем ризику, рентабельністю проектів, доходами венчурного інвестора і підприємця. Визначено ситуації, у яких є можливість використання показника IRR, що підвищує ефективність венчурного інвестування за рахунок адекватної оцінки фінансових вкладень та виявлення потенційних ризиків.

Література:

1. . Грозний І.С. Аналіз та визначеність проектних ризиків як умова транспарентності інноваційно-венчурних проектів // Зб. наук. пр. ДонДУУ: „Методи оновлення та механізми фінансового розвитку підприємств”: Серія „Економіка”. - Т. V, вип. 41 – Донецьк: ДонДУУ, 2004 – С. 109-121
2. Заруба В.Я., Грозний І.С. та ін. Інновації: теорія та практика / колективна монографія. – Суми: Сумський державний університет - 2007р. – с. 190.
3. І. Грозний Обґрунтування стабільності механізму венчурного циклу // Схід. – 2005. - №5 (71). – С. 17-23.
4. Hellman T., Puri M. The interaction between product market and financing strategy: The role of venture capital // Review of Financial Studies. – 2000. – №13. – pp. 959-984.
5. Грозний І.С., Тарасова Г.О. Глибина реалізації інновації, як регулюючий параметр в визначенні оптимальної стратегії виведення капіталу з венчурного проекту / «Схід»: Донецьк: 2007. № 2 (80) - С. 24-28.
6. Rosemary R. Structural Cointegration Analysis of Private and Public Investment // International Journal of Business and Economics. – 2002. – Vol. 1, No.1. – pp. 59-67.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф., Лепюю М.М. 19.02.09*

*Надійшла до редакції
10.02.09*

УДК 005. 584

Безкоровайна Л. В., Пасенко Н. С.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто особливості та надано пропозиції по впровадженню управлінського обліку в діяльність вітчизняних підприємства. Подано авторський погляд на проблеми налагодження системи управлінського обліку, а саме функціонального методу обліку витрат.

It is considered features and on introduction of the administrative account offers are brought in activity of the domestic enterprises. The author's sight at problems of adjustment of system of the administrative account, namely a functional method of the account of expenses is submitted.

Існування управлінського обліку в нашій країні законодавчо визнано з моменту прийняття Закону України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999р. № 996-XIV, в якому було дане визначення внутрішньогосподарського (управлінського) обліку як системи обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1].

Питання формування та розвитку управлінського обліку досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених, економістів: Друрі К., Апчерч А., Бутинець Ф.Ф., Домбровська В.М., Голов С.Ф., Карпова Т. П., Лень В.С., Нападовська Л.В. та ін.

Однак і досі практичне використання елементів управлінського обліку, а тим паче впровадження системи управлінського обліку в діяльність вітчизняних підприємств є складним питанням, оскільки це потребує вирішення певного кола питань щодо адаптації зарубіжного досвіду. Спроба надати практичні рекомендації вітчизняним підприємствам щодо налагодження системи управлінського обліку представлена у даній статті.

Управлінський облік на підприємстві необхідний не сам по собі, а слугує меті обґрунтування управлінських рішень керівниками всіх рівнів, оперативно надаючи повну та достовірну інформацію. Сфера використання управлінського обліку – це планування та контроль [2].

Створення системи управлінського обліку передбачає виконання трьох етапів, на кожному з яких вирішуються специфічні завдання.

1. Формування управлінського рішення облікової задачі (аналіз та опис існуючого рішення).

На даному етапі необхідно визначити:

- саму управлінську задачу та її вирішення;
- дані, які потрібні для її вирішення, систему їх збирання та зберігання;
- результати, які планується досягти, а також осіб, відповідальних за їх досягнення, і відповідно систему управлінської звітності, планування та прогнозування результатів діяльності.

Всі рішення, прийняті у відповідності до схеми, описаної вище, повинні бути письмово зафіксовані та затверджені керівниками відповідного підрозділу підприємства.

2. Узгодження прийнятих рішень з системою організації збору даних.

Прийняті рішення необхідно поєднати з існуючими управлінськими рішеннями, обліковою політикою, бухгалтерською практикою та зі вже існуючими обліковими технологіями та програмними засобами. Так, існуючі схеми обліку можуть бути використані при формуванні управлінського обліку, а також потреби управлінського обліку можуть привести до змін у існуючих структурах даних. При цьому можуть змінитись вимоги до системи збору даних, в результаті чого важливо підтримувати

узгодження між різними обліковими схемами з метою ліквідації дублювання інформації, скорочення кількості звітних форм та підвищення актуальності даних, що надаються. Необхідно також узгоджувати отримані на першому етапі результати з вимогами бухгалтерського, фінансового та податкового обліку.

В управлінському обліку важливо правильно відносити здійснені витрати саме на ту продукцію, для якої вони були понесені, щоб мати коректні фінансово-економічні результати по ній. Справедливе віднесення витрат на конкретні фінансові періоди також відіграє важливу роль в управлінському обліку.

Розроблена технологія управлінського обліку може вимагати збереження специфічних даних або реалізації нових функцій у програмному забезпеченні, що використовується. У випадку його функціональної недостатності або несумісності з прийнятими положеннями облікової політики, необхідно змінити або положення облікової політики, або придбати інше програмне забезпечення. Придбання нового програмного забезпечення може бути пов'язане з певними труднощами, тому слід повернутися до етапу 1, уточнити управлінську задачу і привести її у відповідність до наявних можливостей отримання інформації.

Реалізація прийнятих рішень.

На цьому етапі необхідно всі прийняті рішення впровадити у діяльність, для чого, можливо, буде необхідним курс навчання персоналу. Важливо підтримати процес встановлення управлінського обліку організаційно-адміністративними заходами. Необхідно офіційно покласти відповідальність за збирання та аналіз даних на керівників і тим самим завершити формування системи збору управлінських даних, розробити посадові інструкції для виконавців, затвердити форми документів та правила документообігу, що разом зі звітними та аналітичними формами і створить систему агрегування облікових даних.

Важливо правильно представити облікову інформацію у формі, зручній для аналізу зацікавленим сторонам, у іншому випадку вона може бути не лише некорисною, але і стати джерелом невірних рішень.

Одна з основних проблем на вітчизняних підприємствах – невміння використати інформацію із вже існуючих інформаційних систем та налагодити на її основі систему управлінської звітності, яка буде придатна для прийняття оперативних рішень по управлінню бізнесом.

Практично всі західні програми підтримують описані схеми розподілу за „центрами витрат”. Під центром витрат розуміють всі організаційно виділені підрозділи підприємства, за якими ведеться облік витрат [3]. При цьому існують три стандартних механізми: віднесення (аналітичний облік на рахунках балансу) за центрами витрат; розподіл від рахунків балансового обліку до центрів витрат (у тих випадках, коли не використовується аналітичний облік за центрами витрат); розподіл за центрами витрат.

Комп'ютерні системи повинні підтримувати зберігання та реалізацію різних варіантів та схем розподілу за центрами витрат.

Вітчизняна ж система для використання у даних цілях повинна мати хоча б дві властивості:

1. можливість незалежного ведення аналітики за двозначною ознакою. Оскільки, як правило, центри відповідальності співпадають зі структурними підрозділами, то можна спробувати використовувати вже наявні дані, так як аналітика за підрозділами – розповсюджений вид аналітики;
2. можливість експорту даних в електронні таблиці. Маючи такі можливості, можна сформулювати прості схеми розподілу доходів та витрат. Значним недоліком такого

варіанту роботи з центрами витрат є неможливість отримання аналітики більш глибокого рівня, наприклад, розріз за статтями витрат по центру витрат, і суттєво більша трудомісткість підтримання такої системи у робочому стані. Однак навіть такий варіант реалізації системи управління може суттєво підвищити обґрунтованість рішень, що приймаються та управління підприємством в цілому.

Впровадження кожного конкретного методу потребує своїх підходів. Це може бути методика реалізації функціонального методу обліку витрат, яка реалізується з допомогою таких етапів.

Етап 1: Планування. Будь-яке підприємство не може миттєво прийняти рішення про вкладання коштів у новий підхід без консультації професіоналів. Спочатку необхідно залучити кваліфікованих, добре освічених консультантів для того, щоб навчити системі та допомогти у розробці планів. Процес планування є вирішальним для успіху нової системи обліку витрат.

На стадії планування вище керівництво визначає головні фактори:

- важливі проблеми підприємства;
- складні управлінські рішення;
- культура організації;
- існуючий підхід до управління діяльністю підприємства.

На початковій стадії вищому керівництву складно точно вказати, яка специфічна інформація може знадобитись. Увага постійно загострюється на доступних даних, з якими працюють.

Визначивши найбільш складні питання, з якими зазвичай стикається керівництво, можна визначити, яка інформація може знадобитись йому для підтримання рішень, особливо тих, які здійснюють вплив на проблеми компанії. Необхідно встановити рівень інформації, на основі якого створюється фундамент для діючої системи обліку витрат, що використовує дані про діяльність.

Етап 2: Вирішення проблем. Культура організації на великих вітчизняних підприємствах, як правило, досить консервативна, і сучасне керівництво чітко дотримується такої філософії.

З новою системою необхідно в першу чергу змінити погляд керівництва на можливість виконання робіт по-різному, а потім примусити його поглянути на витрати по-іншому. Адже для керівництва складно приймати нову інформацію як дійсну, навіть коли нові дані більш релевантні. Ця реакція типова, і вона ставить у глухий кут підприємства, що намагаються реалізувати систему управління витратами.

Крім того, на сьогоднішній день існуючі підходи до управління діяльністю на великих промислових підприємствах є результатом їх організаційної структури: головні бізнес-одиниці, декілька маленьких дочірніх компаній та декілька допоміжних підрозділів, кожне зі своєю функціональною організацією. У кожному підрозділі існує свій метод контролю та обліку витрат. Бізнес-одиниці мають тенденцію загострювати увагу на ефективності роботи одиниці, а не на ефективності роботи компанії у цілому.

Але різні не лише організаційні одиниці, але і функції. Виробнича сфера дотримується іншого методу обліку витрат ніж фінансова. Виробничі менеджери охороняють свої дії, побоюючись розширеного контролю з боку фінансових управлінців. З іншого боку, фінансові менеджери підтримують жорсткий контроль фінансового стану, побоюючись, що виробничі управлінці невірно будуть трактувати дані.

Для зміни культури організації та існуючого підходу до управління діяльністю необхідно знайти рішення, яке б задовольняло кожний господарський підрозділ та фінансову групу.

Спочатку необхідно створити керівний комітет, що складається з управлінців підприємства. На ранніх етапах проекту вони повинні часто збиратись для встановлення директив та прийняття рішень стосовно стратегічного використання даних. Ці керівники потім повинні призначити людей зі свого персоналу для обслуговування робочої групи системи. Робоча група допомагає у визначенні необхідних даних, встановленні оперативного використання даних, призначенні консультантами з проекту осіб, що знаходяться у їх підпорядкуванні.

Ця структура є головним фактором у переборюванні існуючих перепон. Вона служить для передачі стратегічних цілей системи і є засобом для демонстрації ускладнень вищого керівництва. І, нарешті, вона забезпечить зв'язок згори до низу, індивідуальну відповідальність за результати роботи системи.

Етап 3: Навчання. На ранніх стадіях реалізації необхідно навчити проектну групу. Необхідно зрозуміти, чим методологія системи відрізняється від традиційної системи розподілу витрат. Навчання проектною групою доцільно розбити на дві частини. У першій частині необхідно пояснити техніку процедурної документації. Консультанти повинні бути проінструктовані, як детально провести опитування керівників відділів для визначення функцій відділу, як отримати належну інформацію за діяльністю та видами витрат, як документувати інформацію та будувати графіки роботи відділу. Навчання на цій стадії відбувається без відриву від роботи, тому що на протязі даної фази консультанти з проектів оцінюють свій підхід, переоцінюють свої методи та визначають результати. Проектна група проходить стадії процедурної документації у всіх відділах, потім починається друга частина навчання. На протязі другої частини членам проектною групи потрібно показати процес аналізу витрат, навчити способам, необхідним для виявлення дійсних витрат за діяльністю. Ця частина проекту є найменш складною, тому що є більш об'єктивною і, звичайно, менш структурованою, ніж перша. На кожного із консультантів проектною групи повинна бути покладена відповідальність за певну групу центрів витрат. Від них вимагається досконало знати діяльність центру, види його витрат та джерела даних.

Етап 4: Процедурне документування. Після аналізу всіх відділів, визначення та затвердження діяльності, консультанти готують перелік всіх відділів та типів діяльності. Взагалі класифікуються 6 видів діяльності: діяльність по управлінню безпосередньо центром витрат; підтримка діяльності інших центрів витрат; діяльність, що викликає пропорційне зростання витрат та обсягу виробництва продукції; діяльність, що викликає непропорційне зростання витрат та обсягів виробництва; діяльність по підтримці продукту; діяльність по підтримці організації. Вид діяльності використовується для визначення методології розподілу витрат на основі даних про діяльність. Він також впливає на те, як вартість діяльності відображається на рівні витрат.

Діяльність по управлінню безпосередньо центром витрат – це діяльність, що відноситься до загального управління центром. Витрати, що виникають у центрі витрат головним чином виникають через здійснення управлінської та адміністративної діяльності. Підтримка діяльності інших центрів витрат – це діяльність, що здійснюється центром витрат, головним обов'язком якого є забезпечення обслуговування та сприяння центру витрат у виконанні його роботи. Цей вид діяльності не має відношення до виробу, на відміну від „внутрішнього” центру, для якого здійснюється діяльність.

Сума витрат підтримуючого центру відноситься на витрати внутрішнього центру.

Діяльність, що викликає пропорційне зростання витрат та обсягу виробництва продукції – це діяльність, яка збільшується або зменшується у співвідношенні зі зростанням чи падінням обсягу виробництва на основі співвідношення 1:1. Наприклад,

коли вимоги отримані по традиційному каналу, дані цих вимог повинні бути відібрані. Сукупні витрати по цьому виду діяльності будуть зростати або зменшуватись у залежності від обсягу вимог, що знаходяться.

Діяльність, що викликає непропорційне зростання витрат та обсягів виробництва – це діяльність, яка збільшується чи зменшується у співвідношенні меншому, ніж 1:1. Приклад – переміщення партії замовлень. Партія зазвичай містить стандартну кількість замовлень. Якщо переміщається частина партії, то це потребує такого ж вкладення ресурсів, як і повна партія. Ці витрати розподіляються по одиницях продукції та мають тенденцію змінюватись на одиничній основі.

Інший тип діяльності – це діяльність по підтримці продукту. Ця діяльність підтримує повний продукт і не може бути прямо віднесена на одиницю роботи. Витрати на обслуговування і підтримку стосуються асортименту продукції, але розподіл витрат по будь-якому окремому продукту може бути дещо суб'єктивним. Тому для діяльності по підтримці продукту, де прямий розподіл використовувати неможна, повинно бути прийняте рішення про метод розподілу.

Діяльність з підтримки організації – це діяльність, що здійснюється для підтримки бізнес-одиниць. Вона виконується фінансовою сферою всередині бізнес-одиниці. Як і при діяльності по підтримці продукту, де прямий розподіл недоцільний, необхідно прийняти рішення про розподіл витрат.

Етап 5: Аналіз витрат. Аналіз витрат – це процес, що використовується для визначення витрат виробництва на одиницю продукції. Категорія організаційних та виробничих витрат з вищого рівня перерозподіляється у загальні виробничі фонди з допомогою баз розподілу. Для визначення собівартості продукції діяльність прослідковується по кожному виду продукту на основі баз розподілу та відноситься на продукт прямо чи опосередковано.

Початковий етап аналізу витрат – відбір даних про адміністративні витрати на рівні кожного центру витрат. Дані загальної бухгалтерської книги проходять через систему і потім приводяться у відповідність з переміщеннями персоналу або ресурсів. Місячні дані забезпечують розрахунок середньої ставки для кожного центру витрат, яка використовується для підрахунку результату записів в журналі та перерозподілу витрат трудових ресурсів на той центр, у якому задіяні ці ресурси. Джерелами інформації про витрати в системі управлінського обліку можуть бути:

- журнал реєстрації – документ, у якому відображаються всі поточні зміни у наявності відповідного ресурсу;
- звіт – це документ, у якому фіксується стан відповідного журналу на певний момент часу, наприклад, на початок кожного місяця (або тижня). Система управлінського обліку та звітності повинна охоплювати всі сторони діяльності підприємства, надаючи керівникам необхідну для управління інформацію. Тому журнали та звіти мають відображати: продажі, закупки, запаси готової продукції, незавершене виробництво, запаси сировини та матеріалів, зведені звіти, звіти про прибуток та маржинальний дохід [4].

У послідовному порядку підтримка іншого центру витрат розподіляється по відділам, що підтримуються. Діяльність по підтримці іншого центру витрат у першу чергу формує витрати і матеріально-технічне забезпечення, та адміністративні послуги, обробку даних та програмування. Сукупність даних для цього береться із обраної системи. Дані, отримані із цієї системи, використовуються для переміщення витрат підтримуючого центру на витрати центру діяльності з допомогою стандартної ставки, яка залишається постійною на протязі року. Витрати підтримуючого центру підвищують сукупні витрати центру діяльності та збільшують вартість діяльності, що здійснюється в цьому центрі.

Різниця між витраченою та фактичною сумою витрат у підтримуючому центрі переноситься на діяльність по підтримці організації, яка потім розподіляється по всім продуктам на основі попередньо обраної бази розподілу.

Витрати по підтримці лише однієї діяльності повинні бути прямо віднесені у фонд витрат. Непрямі витрати розподіляються по фондам діяльності на основі частки від баз розподілу. Надзвичайно важливо, щоб всі витрати були правильно віднесені на відповідні центри витрат, інакше розподіл за видами діяльності буде неправильним.

Етап 6: Збирання баз розподілу. Так як більшість витрат структурних підрозділів відносяться до трудових ресурсів, то використовуються відпрацьовані людино-години. Іншими словами, як персонал представляє свій час у діяльності, так і витрати переносяться на діяльність. Для встановлення даних баз відпрацьовані людино-години повинні бути виміряні та оцінені по кожному виду діяльності.

Загалом кожний центр витрат здійснює в середньому від 3 до 5 видів діяльності, завчасно визначені на стадії процедурного документування. Прямі витрати по діяльності слід прямо віднести у фонд по діяльності. Процес визначення прямих витрат у меншій мірі автоматизований і потребує аналізу та робіт вручну.

Визначені витрати по діяльності та обсяги проведених ділових операцій за конкретний період часу використовуються для обчислення собівартості виробництва одиниці продукції. Зазвичай обсяги операцій беруться з комп'ютерної системи або з паперового обліку. Вони розподіляються у фонд по діяльності для обчислення виробничої собівартості одиниці продукції.

Етап 7: Автоматизація процесу. Автоматизація процесу на підприємстві – складний процес створення системи, що виконує все те, що раніше робилось вручну. Розроблена система повинна бути надзвичайно гнучкою та динамічною.

Етап 8: Навчання керівництва. Всебічне навчання керівництва потрібно розпочати, коли будуть доступними суттєві дані з обліку витрат на основі даних про діяльність. Керівників необхідно навчити, як використовувати дані системи.

Запропонована методика реалізації системи управлінського обліку на підприємстві, хоча і пригальмована побудовою організаційної ієрархії, призведе до розробки системи обліку витрат, яка буде користуватись загальним визнанням в організації. Кожна бізнес-одинаця гарантує, що її дані про витрати релевантні та можуть використовуватись як виробничою, так і фінансовою сферою. Фінансовий відділ організації відповідає за підтримку системи, координацію потреб бізнес-одинаць та складання сумарних звітів про витрати для вищого керівництва.

Отже, можна зробити висновок, що запропоновані напрямки впровадження управлінського обліку в діяльність вітчизняних підприємств підвищать достовірність та своєчасність отримуваної керівництвом інформації, відповідальність керівників центрів витрат за формування показників діяльності; забезпечать зміну відношення керівників підприємств до релевантної інформації і, як наслідок, забезпечать зростання ефективності реалізації управлінських рішень.

Література:

1. Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16.07.99г. // Все о бухгалтерском учете. – 2000.-№86. –С.3-6.
2. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов. – М.: Экономистъ, 2003. – 618с.
3. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655с.
4. Дзебко И. Основные положения управленческого учета на предприятия. // Современный бухгалтер. – 2006. 0 № 43-44. – С. 22-28.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф.. Лепейко Т.І. 14.03.09*

*Надійшла до редакції
28.03.09*

УДК 330.322:622

Бардась О.В.

ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ПРОДУКТИВНІСТЮ ЕКСКАВАТОРНИХ КОМПЛЕКСІВ ТА АВТОСАМОСКИДІВ НА РОДОВИЩАХ ФОСФОРИТІВ В УКРАЇНІ

Стаття розглядає проблему відтворення та переозброєння основного фонду кар'єрного автогосподарства. Розглядаються основні питання планування продуктивності екскаваторно-автомобільних комплексів. Встановлено залежність змінної продуктивності автосамоскидів та екскаваторів від їх кількості. Запропоновані методи підвищення продуктивності роботи кар'єрного автогосподарства.

The problem of the capital assets recreation's of the quarry auto economy is considered. The basic questions of planning excavator - motor-car complexes and optimization of the motor-car park are examined. Dependences of the variable productivity of motor-car complexes on their number are defined. The methods of the productivity increase of work of auto economy of quarry are proposed.

Пріоритетною формою відтворення основних засобів гірничо-видобувних підприємств є технічне переозброєння діючих виробничих об'єктів. Кар'єрні автогосподарства є окремими дільницями гірничих підприємств і їх технічне переозброєння здійснюється відповідно до планів розвитку цих підприємств без розширення існуючих виробничих площ заміною фізично спрацьованих та технічно застарілих автосамоскидів та обладнання ремонтно-технічних баз. Але відтворити спрацьовану активну частину основних засобів, тобто замінити спрацьовані автосамоскиди на нові за рахунок довгострокових кредитів банку складно через високі відсоткові ставки за кредити, а використовуючи власні кошти на ці потреби підприємство опиняється під загрозою втрати темпів зростання у порівнянні із конкурентами по галузі. Складні гірничотехнічні умови експлуатації кар'єрних автосамоскидів обумовлюють інтенсивний їх знос, транспортні засоби потребують своєчасного ремонту у ремонтно-технічних базах автогосподарств. Велика вантажність автосамоскидів обумовлює наявність власної ремонтно-технічної бази автогосподарств гірничих підприємств, хоча припускається й можливість аутсорсингу окремих операцій.

Ефективність функціонування такої організаційної системи як кар'єр обумовлюється співвідношенням кількості працюючих автосамоскидів та екскаваторів. Але потреба кар'єру у необхідній кількості автосамоскидів забезпечується можливістю автогосподарства, що призводить до виникнення взаємного зв'язку між системами кар'єру та автогосподарства. Питання планування продуктивності екскаваторно-автомобільних комплексів та їх відтворення розглядалися в численних наукових працях вчених: [1] - в частині впливу режиму роботи кар'єрів на ефективність використання гірничотранспортного обладнання, [2] - в частині оцінки стійкості роботи комплексів обладнання глибоких кар'єрів, [3,4] - в аспектах оцінки продуктивності кар'єрного транспорту та оптимізації автомобільного парку для зменшення витрат та подовження термінів використання автотранспорту.

Мета даної статті полягає в узагальненні виконаного автором аналізу даних оперативного обліку роботи автомобільного транспорту та здійснених хронометражних спостережень за його роботою безпосередньо при розробці родовищ фосфоритів у Рівненській області для підвищення продуктивності екскаваторно-автомобільних комплексів та розробки рекомендацій до реалізації знайдених резервів.

Процеси навантаження, транспортування вантажу у кар'єрі та ремонт автосамоскидів обумовлені різноманітними чинниками. Гірничотехнічні умови експлуатації автомобільного транспорту безперервно змінюються із збільшенням обсягів видобутку (кар'єри поглиблюються, ускладнюються траси кар'єрних доріг, автосамоскиди працюють у глибинній частині кар'єру). Це відображається на результатах роботи кожного транспортного засобу, що призводить до зміни у необхідному робочому парку автосамоскидів. Особливістю при видобутку фосфоритів є маятниковий характер перевезень, коли послідовність окремих операцій визначена.

Будь-яке порушення ритму роботи автосамоскидів і пов'язаних з ними екскаваторів може призвести до загальної невідповідності вантажно-транспортного процесу, викликати простої суміжного обладнання та погіршення кінцевих результатів роботи усього кар'єру. Стохастичний характер параметрів процесів транспортування та екскавації, обумовлений зміною гірничотехнічних умов, призводить до порушень процесів екскавації та транспортування, наслідком чого є простої автосамоскидів та екскаваторів. Так, за даними проведеного нами поточного обліку та отриманими результатами хронометражних спостережень, втрати робочого часу справних автосамоскидів досягають 25-30%, а простої екскаваторів через відсутність автосамоскидів – 20% часу зміни.

Існує можливість поліпшення використання робочого часу екскаваторів та автосамоскидів за рахунок покращення організації вантажно-транспортного процесу. Це є основною частиною підвищення ефективності використання активної частини основних засобів кар'єрів і автогосподарств гірничих підприємств.

Отримані фотографії робочого дня екскаваторів дозволили визначити структуру робочого часу та встановити причини скорочення часу продуктивної роботи екскаваторів. Найбільшу частину втрат часу складають простої екскаваторів у очікуванні на прибуття автосамоскидів під навантаження (від 6,3 до 19,9% часу зміни). Звичайно, що для забезпечення певного завантаження екскаваторів необхідно, перш за все, організувати відповідне обслуговування їх транспортними засобами.

Проведений нами кореляційний аналіз даних первинного обліку роботи автомобільного транспорту на Милятинському родовищі фосфоритів дозволив встановити залежності змінної продуктивності автосамоскидів і екскаваторів від їх кількості, яка працює у кар'єрі та від відроблених автозмін. Визначені при цьому коефіцієнти кореляції свідчать про наявність середньої залежності, а величина μ – про незначну помилку (табл.1).

Таблиця 1

Коефіцієнти кореляції залежностей продуктивності автосамоскидів (Q_a) і екскаваторів (Q_e) від кількості автосамоскидів (n) та відроблених автозмін ($n_{азм}$)

Вид залежності	Коефіцієнт кореляції, r	Параметр надійності, μ	Кореляційне відношення, η
$Q_a = f(n)$	$(-0,4) \div (-0,59)$	$2 \div 4$	$(-0,4) \div (-0,6)$
$Q_a = f(n_{азм})$	$(-0,4) \div (-0,63)$	$2 \div 5$	$(-0,4) \div (-0,6)$
$Q_e = f(n)$	$0,5 \div 0,7$	$3 \div 10$	$0,75 \div 0,85$

Кореляційні залежності встановлювалися нами для різних умов: на видобувних роботах, у різних змінах роботи та різних відстанях транспортування.

У цілому було досліджено за допомогою кореляційного аналізу біля 50 залежностей. Як наслідок встановлено:

1. Залежність продуктивності екскаватора (Q_e) від кількості автосамоскидів, що його обслуговують (n) має рівняння параболи

$$Q_e = a + bn - cn^2, \quad (1)$$

де b , c — постійні коефіцієнти зростання Q_e залежно від n .

Графічно наведнена вище залежність має криволінійний характер, що і свідчить про нерівномірне зростання продуктивності екскаватора за умов збільшення кількості автосамоскидів, що його обслуговують.

2. Залежність продуктивності автосамоскидів Q_a від їх кількості, що обслуговують один екскаватор може бути лінійною

$$Q_a = a + bn, \quad (2)$$

або мати вид параболи

$$Q_a = a + bn + cn^2. \quad (3)$$

У рівняннях (2) та (3) “ b ” характеризує темпи зниження продуктивності автосамоскидів у наслідок збільшення їх кількості біля одного екскаватора (коефіцієнт має знак “-”).

3. Залежність $Q_a = f(\text{пазм})$ віддзеркалює поряд з іншими чинниками вплив втрат робочого часу автосамоскидів унаслідок впливу їх несвоєчасного виїзду у кар’єр на початку зміни та з кар’єра наприкінці робочого дня.
4. Для одних й тих самих умов темпи зниження продуктивності автосамоскида у залежності від “ n ” менші за “пазм”, що свідчить про зростання втрат робочого часу кожним автосамоскидом зі збільшенням їх кількості та про більшу неупорядкованість транспортного процесу протягом робочої зміни.

З результатів проведених нами досліджень зрозуміло, що зростання продуктивності екскаватора пропорційно кількості автосамоскидів, що його обслуговують, та спостерігається тільки на певній ділянці. Подальше збільшення кількості автосамоскидів уповільнює зростання продуктивності екскаватора та знижує продуктивність кожного автосамоскида.

Поступове зниження продуктивності кожного автосамоскида за умов збільшення їх кількості на один екскаватор (тобто виположування графіка продуктивності екскаватора при збільшенні кількості автосамоскидів) є наслідком нерівномірності процесів екскавації та транспортування, тобто спостерігаються простой автосамоскидів у черзі на навантаження та простой екскаватора у чеканні на прибуття чергових автосамоскидів.

Результати хронометражних спостережень у наведеному табл. 2, підтверджують це. Таким чином, важливого значення набуває питання про забезпечення необхідною кількістю автосамоскидів, що мають працювати у кар’єрі для виконання зазначених обсягів робіт, що у свою чергу є метою функціонування організаційної системи — автогосподарство.

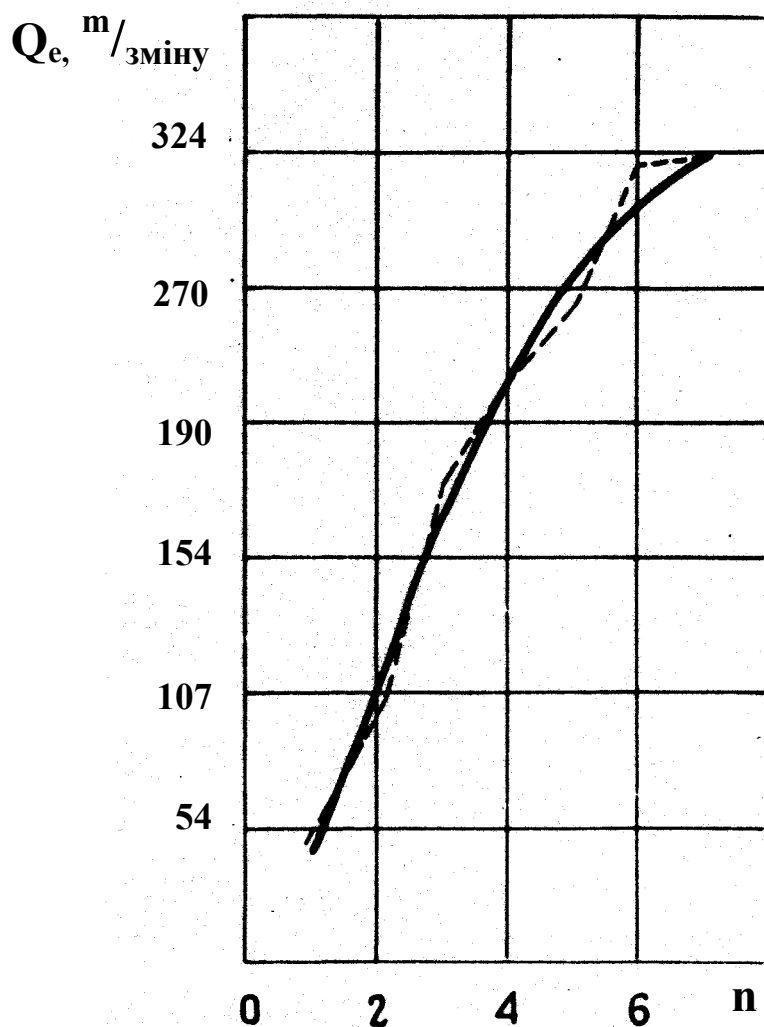


Рис.1. Продуктивність(Q_e) екскаватора ЕКГ – 4,6 залежно від кількості автосамоскидів КрАЗ - 65032 (n) на Милітинському родовищі при відстані транспортування 2,4 км

Проведений аналіз даних початкового обліку та результатів хронометражних спостережень за роботою груп екскаваторів та автосамоскидів, що їх обслуговують, на Милітинському кар'єрі дозволив встановити характер варіювання продуктивності вантажно-транспортного обладнання протягом зміни.

У разі різких коливань продуктивності обладнання середній рівень її визначається, головним чином, кількістю автосамоскидів, що працюють у кар'єрі.

Для процесів екскавації та транспортування характерні дві стадії [1]:

- сталий режим роботи вантажно-транспортного обладнання;
- перехідний період, обумовлений припиненням вантажно-транспортних робіт у зв'язку з закінченням зміни та поновленням робіт на початку наступної зміни.

На стадії сталого режиму роботи спостерігається найвища годинна продуктивність вантажно-транспортного обладнання, рівномірна робота, налагоджена організація та виконується основний обсяг роботи з перевезенням вантажів. Тривалість цієї стадії становить, як правило, 6,0 - 6,5 годин, рідко – менше 5 або більше 7 годин, коли

тривалість зміни дорівнює 8 годинам. Різкі коливання обсягів перевезень можуть виникнути внаслідок зупинки екскаваторів або автосамоскидів з причин технічної несправності, що потребує вирішення оперативних задач (наприклад, перерозподіл автосамоскидів за екскаваторами); організаційної неув'язки роботи суміжного обладнання або несвоєчасного здійснення заходів, спрямованих на упорядкування процесів екскавації та транспортування; виконання допоміжних операцій (підготовка ділянки, зачистка під'їзних доріг, пересування екскаватора та інше).

Таблиця 2

Характеристика простоїв гірничотранспортного обладнання впродовж зміни

Відстань транспортування , км	Кількість автосамоскидів, що обслуговують один екскаватор	Час простою екскаватора у чеканні прибуття чергових автосамоскидів, хвил.	Сумарний час простоїв автосамоскидів у черзі на навантаження , хвил.
1,6	3	12	48
1,6	4	29	90
1,6	4	22	58
1,4	5	16	63
2,4	4	29	120
2,4	4	29	55
2,4	4	35	77

Під час перехідного періоду припиняється робота вантажно-транспортного обладнання наприкінці попередньої та поновлюється на початку наступної зміни після визначеної режимом роботи перерви. Вантажно-транспортне обладнання повністю припиняє роботу за 0,5 години до закінчення зміни. У тих випадках, коли здійснюється підготовка вибухових робіт, перегін екскаваторів, бурових станків та іншого кар'єрного обладнання, електричні перемкнення та інше, обладнання зупиняється за 1 - 1,5 години до закінчення зміни. У цей період спостерігається різке зниження продуктивності екскаваторів - до 30 % від середнього рівня у сталому режимі. Виїзд окремих автосамоскидів з кар'єра починається значно раніше припинення роботи вантажного обладнання та викликаний їх технічною несправністю.

Під час підготовчо-заклучних операцій виконуються приймання та здача зміни, підготовка обладнання до роботи (огляд, змащування тощо), підготовка забою та під'їзних доріг, технічні переключення. На початку кожної наступної зміни виконуються основні організаційні заходи, що спрямовані на оновлення вантажно-транспортних робіт та швидке нарощування продуктивності обладнання.

На цій стадії вирішуються завдання перерозподілу автосамоскидів між екскаваторами, обумовлені короткочасними перервами у роботі одного або групи екскаваторів. Тривалість стадії дорівнюється 0,5 - 1,0, іноді 2 години, зниження продуктивності обладнання — 10-15 % від середнього рівня у сталому режимі, при цьому характерним є нерівномірне зростання кількості автосамоскидів у кар'єрі.

Колівання продуктивності вантажно-транспортного обладнання найбільш значні та обумовлені простоями екскаваторів і автосамоскидів.

Коефіцієнт використання робочого часу зміни автосамоскида складає 0,55-0,65; 10-18% часу зміни (ΔКч) втрачається у зв'язку з пізнім виїздом автомобілів у кар'єр, 8-25%

— передчасним виїздом з кар'єру за різними причинами, 8-14% втрачається на приймання та здачу зміни.

Як висновки з проведеного аналізу хронометражних спостережень можна виділити наступне:

- період наростання виїзду автосамоскидів в кар'єр і їх годинної продуктивності, а також виїзд автомобілів з кар'єру і зниження продуктивності обладнання співпадають у часі, режим роботи екскаваторів та автосамоскидів близький до найраціональнішого. Перехідний період за показниками продуктивності та нарощування виїзду автосамоскидів є характерним та чітко прослідковується. Сталий режим протягом зміни достатньо тривалий, коливання показників роботи обладнання має стаціонарний характер (годинні показники зберігаються майже на одному рівні);
- поряд з коливанням продуктивності у будь-який малий інтервал часу зміни середній рівень показників робіт вантажно-транспортного обладнання не сталий, відсутні чіткі межі перехідного періоду та сталого режиму роботи. Характерним є збігання змінювання кривої виїзду автосамоскидів у кар'єр та з кар'єру з показниками продуктивності вантажно-транспортного обладнання.

Література:

1. Фадеев Б.В., Федоров Е.А. Влияние режима работы карьеров на эффективность использования горнотранспортного оборудования. – Нерудн. строит. матер. Научн.-техн. сообщ. – 1964. - №13. – С. 10-14.
2. Прокопенко В.И. Устойчивость работы комплексов оборудования глубоких карьеров. – К.: УМК ВО, 1990. – 82 с.
3. Стеханова З.С., Рева В.П., Мороз С.В. Эффективность перевооружения технологического автотранспорта горнорудных предприятий Украины. Зб. наукових праць економіка: Проблеми теорії та практики. Вип. 81, Дніпропетровськ, ДНУ, 2001.
4. Стеханова З., Мороз С. Проблеми відтворення основних фондів кар'єрних автогосподарств гірничо – металургійного комплексу України // Схід. – 2001. – с.28-32.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 27.01.09*

*Надійшла до редакції
20.12.09*

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 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 сформулювати 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 поєдную вирішення технічних, організаційних, економічних, соціальних проблем, існує досить поширене коло класифікаційних ознак підприємств. На рис.1 наведені, на наш погляд, основні з них.

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.



Рис. 1. Види підприємств за класифікаційними ознаками

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 отождолення 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.Базиловича, 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 об'єднане 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 багатьма 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-розпорядчими 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), економно витрачати 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 з боку 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.

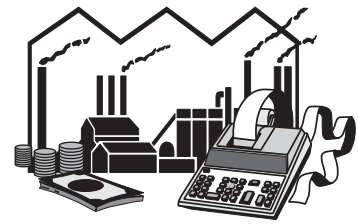
Література:

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. Вашишин 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. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – С.11.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 19.02.09*

*Надійшла до редакції
04.02.09*

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК: 336.763.152

Добровольський О.І.

АЛЬТЕРНАТИВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВКЛАДАННЯ ВІЛЬНИХ КОШТІВ ЗІ ЗРОЗУМІЛИМИ РИЗИКАМИ

Розглянуто можливості застосування теорії чутливості при пошуку альтернатив вкладення тимчасово вільних коштів, які здатні забезпечити суб'єкту господарювання дохід зі зрозумілими ризиками.

Questions of perceptible theory application are considered to estimate the options of temporarily free funds investment. Such an approach permits to economic players earn their revenue with apprehensible risks.

У зв'язку з набуваючою обертів всесвітньою фінансовою кризою, ринкова ситуація з попитом і пропозицією на ресурси зазнала значних змін. В цих умовах рівень довіри до фінансових установ різко падає, тому і вартість ресурсів більшою мірою зростає, а разом із нею і лояльність до клієнтів.

Телекомунікаційна галузь в цьому сенсі не є виключенням. Навіть, скоріше, підтверджує дану тезу. Укртелеком, займає монопольне становище в Україні як провідний оператор телекомунікаційної галузі. У зв'язку з цим, підприємство отримує чітко визначений додатний грошовий потік у вигляді платежів за надані послуги.

В межах даного твердження, Укртелеком можна розглядати як потенційного кредитора фінансової установи. Тобто, Укртелеком – це монополіст зі зрозумілою структурою додатного грошового потоку, який гіпотетично має визначену кількість вільного ресурсу в грошових одиницях. Для найбільш вигідного використання вільних коштів потрібно визначитися зі строком, сумою, відсотковою ставкою, прогнозними змінами кон'юнктури на кредитно-депозитному ринку.

Можливості математичного обрахунку альтернатив ефективності реалізації банком фінансових ресурсів розглянуті в статті Вагапова Д.З. та Сорокіної М.Г. «Система моделей та методи їх аналізу для обґрунтування ефективності реалізації банком фінансових операцій» [1,2]. В статті розкривається практичний досвід застосування загальної теорії чутливості професора Р. Томовича [3] та систематична викладка методів теорії чутливості і їх застосування до вирішення економічних задач М. Інтрилигатора [4]. Деякі розрахунки виконані за допомогою Excel [5], можливості пошуку альтернатив при обранні джерел фінансування відображені автором в статті [6].

Мета статті полягає в обґрунтуванні можливостей застосування теорії чутливості при розгляді альтернатив вкладення тимчасово вільних коштів, які забезпечать суб'єкту господарювання дохід зі зрозумілими ризиками.

Відомо, що фінансові установи знаходяться в постійному пошуку джерел залучення коштів для забезпечення своєї діяльності. Якщо в умовах внутрішньої кризи фінансові установи могли б позичати закордоном, то в умовах кризи всесвітньої така можливість зведена до мінімуму. Крім того, закордонний ресурс, природно, надходить у валюті, а економіка України потребує гривню.

Якщо в стабільній економіці саме фінансові інститути формували пропозицію і клієнтам не залишалося іншого, крім або погоджуватися, або шукати інші напрямки вкладення коштів, то в умовах браку позикових ресурсів ця прерогатива віднесена до клієнтів, що мають вільні кошти. При цьому, всі розрахунки будуть проводитися з потреб і фінансових можливостей суб'єктів, які мають тимчасово вільні кошти на прикладі Укртелекома.

Розглянемо можливість застосування теорії чутливості в умовах всесвітньої фінансової кризи. Припустимо, що ВАТ «Укртелеком» має вільні кошти (Π) у сумі 1 млн. грн., які планує вкласти у новий проект зі строком реалізації (τ) 6 місяців або 0,5 року. По закінченню проекту підприємство планує отримати додатній грошовий потік (β) у розмірі 10% річних. Таким чином, Укртелеком буде розглядати альтернативні вкладення коштів, які забезпечать плановий дохід зі зрозумілими ризиками.

Отже, можемо припустити, що український лідер телекомунікації готовий відкрити депозит у комерційному банку на 6 місяців зі ставкою 10% річних у сумі 1млн. грн. При цьому попит на кредити зі строком погашення (τ) 6 місяців або 0,5 року, відсотковою ставкою (α) 18% річних склався у сумі (A) 750 тис. грн. норматив формування резервного фонду (σ) становить 10%.

На основі наявних даних сформуємо модель задачі прийняття рішень і визначимо:

1. оптимальне значення параметрів, яке забезпечить максимальне значення операційного доходу.
2. коефіцієнти чутливості об'ємів залучаємих (x) і розміщуємих в кредити (y) ресурсів.
3. чутливість операційного доходу до зміни параметрів кон'юнктури грошового ринку.
4. зміну операційного доходу при одночасному зниженні платоспроможного попиту на кредити на 50000 грн. і збільшенню відсоткових ставок за кредитами та депозитами на 5%.

Запишемо модель для визначення операційного доходу:

$$OD(y, x) = \tau(\alpha y - \beta x) \xrightarrow{y, x \in X} \max, \quad (1)$$

Де: $X = \{(x, y) / x \leq \Pi, y \leq A, x = y\}$ - допустима множество значень об'ємів депозитів і кредитів, вибираємих менеджером на грошовому ринку; y, x - пропозиція кредитів і попит на ресурси зі сторони банку; A, Π - попит на кредити зі сторони позичальників і пропозиція ресурсів зі сторони вкладників. (α, β)- відсоткові ставки за кредитом і депозитом; ($OD(y, x)$)- операційний дохід отриманий банком в кінці строку (τ) при реалізації депозитно-кредитної операції.

В умовах всесвітньої фінансової кризи дана модель повинна розглядатися з позиції того, що пропозиція банку по депозитам повинна бути на рівні альтернативних пропозицій розміщення коштів потенційним вкладником, а пропозиція банків по кредитам обмежена постійно спадаючим платоспроможним попитом потенційних позичальників.

Для кращого розуміння проаналізуємо які коефіцієнти зростають, а які спадають: (x, A, α, β) - зростають, $y, \Pi, \tau, OD(y, x)$ - спадають.

Таким чином, автори вважають, що в умовах всесвітньої кризи попит на ресурси зі сторони банків збільшується, а пропозиція на ресурси зі сторони вкладників зменшується, як результат, підвищуються відсоткові ставки за депозитами; підвищений попит на кредити зі сторони позичальників, відсутність ресурсів у банках, підвищені ставки за депозитами спричиняють підвищення ставок за кредитами; негативні прогнози щодо стабілізації ситуації на ринку спонукають до того, що ринкові агенти тяжіють до короткострокових операцій; постійно знижуємі доходи потенційних позичальників,

здороження ресурсів призводить до того, що банки невзможі ефективно розмістити дорогий і короткий ресурс, які вони отримали від вкладників. Тому, операційний дохід банку тяжіє до зниження.

Не дивлячись на те, що вкладники в такій ситуації диктують «правила гри», їм необхідно правильно оцінити операційний дохід банку для того, щоб виробити для себе ефективну модель поведінки на ринку. Вирішення моделі (1) менеджером банку зводиться до вибору оптимального об'єму кредиту (y^0), депозиту (x^0), операційного доходу ($OD^0(y, x)$) з рівнянь:

$$x^0 = y^0 = \min [A, \Pi], \quad OD^0(x, y) = \tau(\alpha y^0 - \beta x^0) \quad (2)$$

За умови необхідного резервування під залучаємі ресурси по нормативу (δ), рівняння яким описується зв'язок між y та x , набуде вигляду:

$$y = (1 - \delta)x \quad (3)$$

Підставимо дані для обрахунку моделі прийняття рішення (1,3):

$$OD(y, x) = 0,5(0,18y - 0,1x) \xrightarrow{y, x \in X} \max$$

$$y \leq 750000 \text{ грн.}; x \leq 1000000 \text{ грн.}; y = (1 - 0,1)x = 0,9x$$

Запишемо модель (1) з урахуванням (3) і обрахуємо її з наявними даними:

$$\left\{ \begin{array}{l} y^0 = \min[A, (1 - \delta)\Pi], x^0 = \frac{1}{1 - \delta} y^0 \\ OD^0(x, y) = \tau(\alpha y^0 - \beta x^0) = \tau(\alpha - \frac{1}{1 - \delta} \beta) y^0 = \tau(\alpha(1 - \delta) - \beta) x^0 \end{array} \right.$$

$$y^0 = \min(750000, (1 - 0,1) * 1000000) = \min(750000, 900000) = 750000 \text{ грн.}$$

Відмітимо, що пропозиція на кредити зі сторони банків в оптимальній моделі повинна відповідати платоспроможному попиту на них з боку потенційних позичальників, а не бути орієнтованою на вільний ресурс, що може надійти до банку у вигляді вкладів з боку потенційних вкладників.

$$x^0 = \frac{1}{1 - 0,1} = 750000 \text{ грн.} = 833333,33 \text{ грн.}$$

Тобто, банк запитає з ринку 833333,33 грн., навіть при тому, що ринок в умовах кризи диктує умови більше цієї суми підприємство не зможе розмістити у вигляді вкладу при незмінній кон'юктурі.

$$OD^o(x, y) = \tau(\alpha y^o - \beta x^o) = \tau\left(\alpha - \frac{1}{1-\delta}\beta\right)y^o = \tau(\alpha(1-\delta) - \beta)x^o$$

$$= 0,5(0,18(1-0,1) - 0,1)833333,33 = 25833,33 \text{ грн.}$$

Так, при розміщенні 833333,33 грн. вкладних коштів зі ставкою 10% річних отриманих на півроку у піврічні кредити на суму 750000 грн. зі ставкою 18% річних оптимальний операційний дохід від депозитно-кредитної операції становитиме 25833,33 грн.

Чутливість об'ємів залучаємих ресурсів x і розміщуємих в кредити ресурсів y становить:

$$E_y^A = 1, E_x^A = \frac{1}{1-\delta} = \frac{1}{1-0,1} = 1,11, E_y^\Pi = E_x^\Pi = 0$$

Отже, чутливість розміщуємих в кредити ресурсів (y) потрібно аналізувати у співвідношенні з попитом на кредити зі сторони позичальників (A), описується рівнянням (1), та пропозицією на ресурси зі сторони вкладників (Π), описується рівнянням (2). Запишемо рівняння: (3):

$$E_y^A = \begin{cases} 1, \text{ якщо } A \leq (1-\delta)\Pi \\ 0, \text{ якщо } A > (1-\delta)\Pi \end{cases}$$

За наявними даними $E_y^A = 1$.

Запишемо рівняння (4):

$$E_y^\Pi = \begin{cases} 1-\delta, \text{ якщо } (1-\delta)\Pi \leq A \\ 0, \text{ якщо } (1-\delta)\Pi > A \end{cases}$$

За наявними даними $E_y^\Pi = 0$.

Чутливість об'ємів залучаємих ресурсів (x) проаналізуємо у такому ж співвідношенні, що і розміщуємих кредитів (y). Запишемо відповідні рівняння:

$$E_x^A = \begin{cases} \frac{1}{1-\delta}, \text{ якщо } A \leq (1-\delta)\Pi \\ 0, \text{ якщо } A > (1-\delta)\Pi \end{cases}$$

За наявними даними: $E_x^A = \frac{1}{1-\delta} = \frac{1}{1-0,1} = 1,11$.

$$E_x^\Pi = \begin{cases} 1, \text{ якщо } (1-\delta)\Pi \leq A \\ 0, \text{ якщо } (1-\delta)\Pi > A \end{cases}$$

За наявними даними $E_x^\Pi = 0$.

Звідси, можливо розрахувати чутливість операційного доходу. Запишемо відповідну формулу розрахунку для нашого прикладу ($A < \Pi$):

$$E_{OD}^A = \begin{cases} \tau\left(\alpha - \frac{1}{1-\delta}\beta\right), \text{ якщо } A \leq (1-\delta)\Pi \\ 0, \text{ якщо } A > (1-\delta)\Pi \end{cases}$$

в ситуації ($A < \Pi$):

$$E_{OD}^A = \tau(\alpha - \frac{1}{1-\delta}\beta) = 0,5(0,18 - \frac{1}{1-0,1}0,1) = 0,035.$$

$$E_{OD}^{\Pi} = \begin{cases} \tau(1-\delta)\alpha - \beta, & \text{якщо } \Pi(1-\delta) \leq A \\ 0, & \text{якщо } \Pi(1-\delta) > A \end{cases},$$

Тобто в умовах нашого прикладу: $E_{OD}^{\Pi} = 0$.

Розрахуємо чутливість операційного доходу за відсотковими ставками α, β .
Запишемо відповідні рівняння:

$$E_{OD}^{\alpha} = \tau y^o = 0,5 * 750000 = 375000 \text{ грн.}$$

$$E_{OD}^{\beta} = -\tau x^o = -0,5 * 833333,33 = -416666,67 \text{ грн.}$$

На основі коефіцієнтів чутливості визначимо зміну операційного доходу при одночасному зменшенні платоспроможного попиту на кредити на 50 тис. грн. ($\Delta A = -50000 \text{ грн.}$) і збільшенні відсоткових ставок за кредитами та депозитами на 5% ($\Delta \alpha = 0,05; \Delta \beta = 0,05$).

При одночасній зміні одразу декількох ринкових параметрів величина зміни операційного доходу визначається як сума змін від кожного параметру:

$$\Delta OD = E_{OD}^A \Delta A + E_{OD}^{\alpha} \Delta \alpha + E_{OD}^{\beta} \Delta \beta$$

$$\Delta OD = 0,035 * 50000 + 375000 * 0,05 - 416666,67 * 0,05 = -333,33 \text{ грн.}$$

Операційний дохід зменшиться на 333,33 грн. І складе:

$$OD = OD^o(y) - \Delta OD = 25833,33 - 333,33 = 25500 \text{ грн.}$$

Для визначення впливу параметрів кон'юнктури депозитно-кредитного ринку дослідимо коефіцієнти еластичності:

$$K_{ел. y}^A = E_y^A \frac{A}{y^o} = 1 \frac{750000}{750000} = 1$$

$$K_{ел. x}^A = E_x^A \frac{A}{x^o} = \frac{1}{0,9} \frac{750000}{750000} = 1$$

$$K_{ел. OD}^A = E_{OD}^A \frac{A}{OD^o} = \tau(\alpha - \frac{1}{1-\delta}\beta) \frac{A}{\tau(\alpha - \frac{1}{1-\delta}\beta)y^o} = \frac{A}{y^o} = \frac{750000}{750000} = 1$$

$$K_{ел. OD}^{\alpha} = E_{OD}^{\alpha} \frac{\alpha}{OD^o} = 375000 \frac{0,18}{25833,33} = 2,61$$

$$K_{el.OD}^{\beta} = E_{OD}^{\beta} \frac{\beta}{OD^o} = -416666,67 \frac{0,1}{25833,33} = -1,61$$

Висновки. Проаналізуємо отримані значення коефіцієнтів еластичності. Найбільший вплив має зміна процентних ставок α і β . при збільшенні ставки кредиту на 1% операційний дохід збільшиться на 2,61%. При збільшенні відсоткової ставки за депозитом на 1% операційний дохід зменшиться на 1,61 %.

Отже логічно припустити, що банк не зацікавлений у зменшенні операційного доходу, тому і ставки підвищувати йому не цікаво. Проте, в умовах всесвітньої фінансової кризи таке припущення є хибним. Брак ресурсів примушує банки йти на те, що вони готові радше залучити дорогі депозити за завищеними відсотковими ставками. Тому, конкурентна боротьба за «ресурсного» клієнта скоріше буде проходити в площині відсоткових ставок за депозитами.

Література:

1. Вагапова Д.З., Вагапов Э.Р., Сорокина М.Г. Оценка чувствительности результатов принимаемых решений к изменению параметров конъюнктуры депозитно-кредитного рынка. // Вестник СГАУ, №2, 2003, стр. 19-21.
2. Вагапова Д.З., Вагапов Э.Р. Оптимизация банковских депозитно-кредитных операций в условиях неопределенности на денежном рынке/ М.: Новые технологии, 2002. – 228 с.
3. Р. Томович, М. Вукобратович. Общая теория чувствительности. под ред. Цыпкина Я.З., М. : Советское радио, 1972 - 240 с.
4. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М.: Прогресс, 1975 - 364 с.
5. Смирнова О.Ю. «Техника финансовых расчетов на Excel»: учебн. пособ. - Спб.: ОЦЭи М., 2003 – 126 с.
6. Сьомченков О. А., Добровольський О.І., Адамкович М. М. Альтернативний підхід при обранні джерел фінансування. // Сборн. научн. работ. - Экономические инновации. .. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. Вып.31: Инновационные технологии мониторинга и регулирования поведением экономических систем. - Одесса, 2007. -234 с. (129-140).

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Петрунею Ю.Є. 11.02.09

Надійшла до редакції
21.02.09

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 330.15:504.03

Варламова І.С

СИСТЕМА ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Проведено аналіз теоретичних положень поняття «екологічний менеджмент». Визначено місце екологічного менеджменту в системі управління металургійним підприємством.

The analysis of theoretical positions of «ecological management» concept is conducted. The place of ecological management is certain in the control system of a metallurgical enterprise.

Домінуюче число фахівців стверджує, що менеджмент є типом управління, що найбільшою мірою відповідає потребам і умовам ринкових відносин, що формуються. З цим не можна не погодитися, оскільки абсолютно природно, що існують і інші типи управління. Це типологічна різноманітність управління визначається багатьма чинниками, серед найбільш важливих наступні: рівень розвитку об'єкту управління, чинники зовнішнього соціально-економічного середовища організації, роль людського чинника в управлінні, ступінь професіоналізму, соціально-організаційні традиції.

Теоретичну і методологічну основу дослідження системи екологічного менеджменту складають праці українських та зарубіжних вчених. Важливе значення мали праці Н. Пахомової, К. Ріхтера, А. Садекова, О. Балацького, Т. Галушкіної та інших вчених, присвячені вивченню екологічного менеджменту як типу управління сучасним металургійним підприємством, а також роботи В.О. Паламарчука, Г.В. Черевка, М.І. Яцківа, І.Г. Яремчука та ін., що розкривають економічний механізм природокористування. Особливу значущість мали дослідження О.І. Амоши, Г. Ісфорта і С. Шмідхейні, що розглядають проблеми взаємодії металургійних підприємств і навколишнього середовища, а також дослідження Г.А. Черниченка, Б.В. Буркинського, М.Г. Чумаченка, О.П. Веклич, Б.М. Данилишина, присвячені питанням еколого-економічної стійкості суспільства, економіки та регіонів.

Метою даної статті є проведення аналізу теоретичних положень поняття «екологічний менеджмент» та визначення місця екологічного менеджменту в системі управління металургійним підприємством.

В даний час під екологією розуміють “науку про взаємини між живими організмами, біологічними системами та місцем існування...” [2, с. 125]. Тим самим, “екологічним” можна вважати все те, що впливає на живі організми, біологічні системи і середовище існування в цілому. З цієї точки зору будь-яка діяльність підприємства може бути визнана як екологічна, незалежно від того, який вплив - негативний або позитивний – вона має на навколишнє природне середовище. В цьому випадку існує потреба в розмежуванні діяльності, яка сприяє збереженню якості навколишнього природного середовища і діяльності, яка веде до її деградації.

Різноманітні визначення і тлумачення поняття "менеджмент" пояснюються його багатоплановістю, тісним зв'язком теорії з практикою. Менеджмент є цілісною, комплексною системою, яка постійно розвивається і удосконалюється. Аналіз і узагальнення літературних джерел свідчить про те, що в сучасних умовах менеджмент розглядається як функціональна економічна діяльність; як наука, практика, техніка управління і контролю; як наука, практика і мистецтво управління; як діяльність, що забезпечує раціональне використання ресурсів і часу; як уміння досягати поставленої мети, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей; як процес планування, організації, мотивації і контролю [1, с. 79].

Ми повністю згодні з думкою більшості авторів, які стверджують, що менеджмент треба розглядати не просто як окрему дисципліну, а як міждисциплінарний комплекс знань, який акумулює досягнення теорії управління, економічної теорії, маркетингу, соціології і психології управління, підприємництва, кібернетики.

Менеджмент, як тип управління базується на системності підходу до постановки і вирішення завдань, а також (як функція і інститут) враховує всі аспекти людської діяльності всередині підприємства і в зовнішньому середовищі, у тому числі і екологічні чинники. Менеджмент представляється, тим типом управління, який утворює відповідні рамки для розгляду всіх питань, пов'язаних з екологією.

Менеджмент може реалізувати свої потенційні переваги за певних умов, які помітно відрізняються залежно від фази розвитку підприємства. Як справедливо відзначають А. та Е. Павлуцькі та О. Альохіна [5, с. 68] менеджмент можна розглядати з погляду еволюційного підходу. З позицій даного підходу, підприємство (організація) представляється таким, що розвивається, проходить "об'єктивно закономірні і послідовні фази еволюційного розвитку", в рамках яких змінюється як його структура, та структура управління, так і роль окремих підсистем підприємства відносно персоналу, клієнтів, маркетингу і менеджменту. До таких відносяться: піонерна фаза, фаза диференціації ("рання" або "пізня"), фаза інтеграції і асоціативна фаза. Потенційно великі можливості розгляду і включення екологічних питань, цілей і завдань в загальну концепцію розвитку підприємства є в асоціативній фазі розвитку підприємства, характерними рисами якої є причетність, соціальне партнерство і кооперація.

В даний час можна говорити про формування загального і спеціального менеджменту. Перший орієнтований на вивчення принципів і закономірностей управління соціально-економічними процесами, основним елементом яких є люди в організації і сукупність відносин між ними, а інший розглядає управління специфічними об'єктами, які далі можуть бути декомпозовані [3, с. 44]. Саме друга галузь менеджменту припускає існування такого його вигляду як екологічний менеджмент.

На думку авторів на розуміння суті екологічного менеджменту впливає і підхід до понять "охорона навколишнього середовища" і "природокористування". Деякі автори розглядають ці два поняття як самостійні, інші ж вказують на необхідність розгляду охорони навколишнього середовища, як елементу процесу природокористування. Звідси існує така думка, що екологічний менеджмент - це управління природою (природним середовищем) [7, с. 166]. Згідно такої думки, необхідно збільшувати можливості навколишнього природного середовища адаптуватися і протидіяти сучасному виробництву, тобто пристосувати тим або іншим способом природу до виробництва. Ми вважаємо такий підхід нераціональним, оскільки процес формування навколишнього природного середовища тривав мільйони років, і саме бурхливе зростання промисловості і збільшення чисельності населення призвели її до сьогоденного стану. Тому для нівеляції негативних наслідків, а потім і для гармонійного "співіснування", "коеволюції"

людства і природи необхідно шукати вихід не в можливостях навколишнього середовища, а в можливостях виробничого процесу, через відповідну еколого-прийнятну поведінку людини, як економічного суб'єкта.

В публікаціях українських фахівців ототожнюються поняття “охорона навколишнього середовища” і “екологічне управління”. На наш погляд, такий підхід є некоректним, оскільки перше визначення представляється ширшим, тобто розглядає всю сукупність заходів направлених на збереження, поліпшення, і відновлення параметрів навколишнього середовища. Тоді, як друге визначення характеризує процес управління названими заходами, процес включення питань охорони навколишнього середовища на будь-якому з рівнів управління. Термін “охорона навколишнього середовища”, на нашу думку, включає “екологічне управління”, будучи, таким чином, поняттям більш високого рівня.

Деякі автори розглядають екологічний менеджмент стосовно регіонального розвитку виробництва, іншими словами, перетворюючи його на різновид регіонального управління. Але екологічні проблеми - це проблеми, які неможливо вирішити суто на локальному, регіональному рівні. Дане твердження не заперечує того, що в будь-якому регіоні, як і на будь-якому металургійному підприємстві, зокрема, повинна проводитися екологічна політика. На нашу думку, екологічний менеджмент побудований на соціально-економічному і соціально-психологічному мотивуванні гармонії взаємин людини і природи.

Таким чином, екологічний менеджмент – це досить ємна і багатогранна діяльність, яку можна трактувати в широкому і вузькому змісті слова. У широкому змісті слова - це тип управління, принципово орієнтований на формування і розвиток екологічного виробництва і нової екологічної якості життєдіяльності людей, з метою збереження якості природного середовища, забезпечення здоров'я населення та економічного витрачання ресурсів. Визначення ж цієї діяльності у вузькому змісті включає виділення різних її аспектів, їх комбінацію і різні рівні управлінської ієрархії.

З приведених вище визначень природного навколишнього середовища виходить, що на підприємство покладається відповідальність управління середовищем, в якому воно функціонує, включаючи повітря, воду, землю, природні ресурси, ґрунт, флору, фауну, різні антропогенні об'єкти та їх взаємозв'язки. Насправді ж, мова повинна йти про формування і розвиток екологічного менеджменту, завдання і результати функціонування якого охоплюють екологічні аспекти діяльності підприємства, питання контролю впливу на навколишнє середовище. Мова йде про вдосконалення організації управління екологічно значущими виробничими чинниками, тобто про організацію управління загальною екологічною підсистемою підприємства.

Незважаючи на багатозначність цього поняття, у наш час семантично воно переважно означає управління локального рівня. Термін “екологічний менеджмент” розглядається переважно в таких значеннях:

- а) як діяльність громадських екологічних організацій;
- б) як сукупність заходів, методів і засобів управління природоохоронною діяльністю підприємства [6, с. 71];
- в) як система управління окремим природним комплексом, яка підлягає особливій охороні [4];
- г) як частина загальної системи управління, яка включає організаційну структуру, діяльність з планування, обов'язки, відповідальність, досвід, методи, методики, процеси і ресурси для формування, здійснення, аналізу та актуалізації екологічної політики конкретної організації.

Аналіз сучасної літератури вказує на наявність особливостей поняття “екологічний менеджмент” відносно поняття “екологічне управління”,

Визначення нами економічних суб'єктів, як суб'єкта екологічної діяльності, а саме підприємства, пояснюється наступним. Ми вважаємо, що поняття екологічний менеджмент може бути застосоване саме стосовно рівня металургійного підприємства, оскільки класичні умови виникнення та реалізації менеджменту припускають наявність приватної власності і матеріальної відповідальності за ухвалені рішення та заходів, які реалізуються.

При екологічному управлінні на підприємстві, як правило, відсутні чітко сформульовані політика, цілі і завдання в екологічній сфері, оскільки, як вже згадувалося вище, у нього немає зацікавленості в поліпшенні цих параметрів своєї діяльності через відсутність необхідних знань в даній сфері.

Принциповим є підхід до ліквідації забруднень. Якщо при екологічному управлінні відбувається ідентифікація дій на навколишнє середовище, результатом, якого є плата за збиток, що їй наноситься, то у разі екологічного менеджменту негативний вплив дій підприємства на навколишнє середовище передбачається, і воно здійснює плату за запобіжні засоби. Таким чином, значно зменшується можливість виникнення різних аварійних і непередбачених ситуацій. Більш того, як вже наголошувалося, сучасні дослідження вказують на те, що запобігання забрудненню навколишнього природного середовища в переважній більшості випадків обходиться для підприємств набагато дешевше ніж заходи, які направлені на усунення наслідків забруднення (у вигляді плати за забруднення або компенсації нанесеного збитку третім особам).

Позитивні результати екологічного менеджменту обумовлені також і співпрацею підприємств з зацікавленими особами, які в західній літературі розглядаються як: органи державного екологічного контролю; населення, яке проживає у зоні впливу підприємства; засоби масової інформації; освітні і науково-дослідні організації; екологічна громадськість (власне екологічна, а також наукова, політична, підприємницька, місцева територіальна і федеральна громадськість); добродійні організації; суміжники та постачальники; споживачі вироблюваної продукції і послуг; споріднені галузеві підприємства та підприємства конкуренти; зарубіжні партнери; інвестори; акціонери; міжнародні екологічні організації та міжнародна екологічна громадськість.

Те або інше ставлення зацікавлених осіб підприємства до екологічних проблем, тобто обговорення планів та результатів екологічної діяльності підприємств у взаємозв'язку з існуючою системою господарювання на основі розробки нових інструментів екологічної політики, переосмислення нових шансів та ризиків, забезпечує знаходження прийнятних для суспільства і підприємств варіантів вирішення еколого-економічних проблем.

Вищесказане дозволяє нам визначити наступне трактування поняття “екологічний менеджмент”: це економічно ефективне управління екологічною складовою підсистем металургійного підприємства, направлене на запобігання забруднення навколишнього природного середовища впродовж всього життєвого циклу самого виробництва і виготовленої продукції.

Екологічний менеджмент орієнтований на те, щоб всі підсистеми, складові частини металургійного підприємства відповідали, гарантували захист навколишнього середовища від їх негативної дії за допомогою управління їх екологічною складовою. Він розглядає і реалізує варіанти вирішення виробничих завдань з мінімальними негативними діями на навколишнє природне середовище.

Вивчення досвіду провідних підприємств в розвинених країнах показує, що без впровадження і розвитку системи екологічного менеджменту неможливо успішно діяти в умовах ринкової економіки. Якщо компанія здійснює стратегічне планування, не зважаючи на вирішення екологічних завдань, то її керівництво заздалегідь повинне розуміти можливість виникнення в найближчому майбутньому ряду проблем, пов'язаних в першу чергу з виживанням в умовах конкурентної боротьби, а також в тому, що посилюється суперечність між його приватним і загальним інтересом.

Таким чином, екологічний менеджмент здатний, з одного боку, забезпечити аналіз і вибір екологічно прийнятної варіанту реалізації його цільової функції, а саме: економічно ефективне виробництво продукції, в процесі якого не відбувається погіршення екологічних показників діяльності підприємства (скорочується, не збільшується навантаження підприємства на навколишнє природне середовище). З іншого боку, здійснення в рамках екологічного менеджменту заходів, що мають природоохоронний ефект, не приводить до погіршення (зниження) економічних показників діяльності підприємства.

Ми вважаємо, що екологічний менеджмент не припускає заміну існуючого державного адміністративного екологічного управління, він доповнює його, будучи самостійною, ініціативною діяльністю підприємства. Екологічний менеджмент активно використовує творчий потенціал підприємництва і можливості, які надаються ринковою економікою і, тим самим, є вдосконаленням існуючого екологічного управління на металургійних підприємствах. Разом з тим, те що це сприяє розвитку виробництва і отриманню додаткового прибутку, є характерним і значущим проявом виникнення і розвитку нових, сучасних форм екологічної культури у металургійному виробництві, підприємстві і у ринкових відносинах. Всі напрями дій підприємства у процесі екологічного менеджменту аналізуються одночасно з точки зору їх екологічності та економічної ефективності.

Література:

1. Галушкіна Т.П. Экологический менеджмент в Украине // Экономика Украины. – 1999. - №6. – С. 78-83.
2. Довідник з питань економіки та фінансування природо-користування і природоохоронної діяльності / В. Шевчук, М. Пилипчук, Н. Карпенко, О. Кулик та ін. – К.: Геопринт, 2000. – 411 с.
3. Лук'яніхін В.О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком: Монографія. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2002. – 314 с.
4. Національна програма екологічного оздоровлення басейну Дніпра та поліпшення якості питної води, затверджена постановою Верховної Зароди України від 27.02.97 р. № 123/97-ВР.
5. Павлуцкий А., Павлуцкая Е., Алехина О. Менеджмент третьего тысячелетия: системно-эволюционный подход к развитию организаций// "Управление персоналом". 2001. № 2. С. 66-69.
6. Синякевич І. Концепція щодо формування системи інструментів національної екологічної політики//Економіка України, 2002. - №7. – С.70-77.
7. Смірнова К.В. Деякі напрямки екологізації економіки України // Науковий вісник: Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища: Зб. наук. праць. - Львів, 2005. - Вип. 15.6. - С.165-169.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Гудзь П.В. 04.02.09*

*Надійшла до редакції
28.01.09*

УДК 622.014.3:504.05

Бардась А.В.

ДО ПИТАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПАСПОРТИЗАЦІЇ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ

В статті розглянуто особливості екологічної паспортизації вугільних шахт України. Визначено принципи проведення екологічної паспортизації. Рекомендовано створювати екологічні паспорти як джерело інформації для потенційних інвесторів вугільних шахт

The paper considers the specific issues of ecological categorization of Ukrainian coal mines. The main principles of issuing ecological passports are determined, too. It is proposed to use the ecologic passports as information source for potential investors to estimate the investment attractiveness of coal mines.

Видобуток вугілля супроводжується масштабним перетворенням навколишнього природного середовища, що має комплексний характер і проявляється по закінченні багатьох років після втручання людини в надра. Оскільки в сучасних умовах принципово неможливою є відмова від використання надр, а діяльність людини пов'язана із перетворенням природи, то особливо актуальним стає питання розробки дієвого механізму оцінки потенціалу вугільних шахт, із врахуванням економічної і екологічної доцільності експлуатації тих або інших вуглевидобувних підприємств у середньостроковому і довгостроковому періоді. На сьогодні в нашій країні не існує узгоджених об'єктивних критеріїв оцінки економіко-екологічного стану вугільних шахт, на основі яких можна було б прийняти управлінське рішення про перспективність або не перспективність підприємства. В той же час критерії економічної і екологічної оцінки родовищ корисних копалин існують, але в силу розрізненості підходів не використовуються для комплексного оцінювання вугільних шахт, або використовуються ще з радянських часів і є застарілими в силу зміни як економічних, так і природних умов.

Питанням оцінки впливу природних факторів на економічний стан вуглевидобувного підприємства присвячені роботи академіка НАН України Амоші О.І., Недодаєвої Н.Л., Александрова І.А. В роботі [1] академіка Амоші О.І. особливу увагу приділено методам оцінки впливу екологічних факторів на успішність функціонування промислових підприємств і можливість планування ними своєї діяльності, в роботах Недодаєвої Н.Л. [2] розглядаються аспекти економіко-екологічної політики в гірничому виробництві, в роботі [3] досліджено питання економіко-екологічної безпеки систем господарювання.

Завданням даної роботи є визначення основних принципів проведення екологічної паспортизації вугільних шахт України.

Як було зазначено, зростання потреб матеріального виробництва викликає необхідність розширення сировинно-матеріальної бази національної економіки. Сучасне природокористування дослідники визначають [3] як природокористування техногенного спрямування, що характеризується значними відборами ресурсів та викиданням відходів у атмосферне повітря, воду, ґрунт, надра, а також низькою віддачею від використання природних ресурсів. Для налагодження дієвого економічного механізму в системі використання природних ресурсів, і в першу чергу – у вуглевидобувній галузі, необхідним є проведення незалежної еколого-економічної оцінки вуглевидобувних підприємств та забезпечення екологічної безпеки територій. Важливим чинником екологічної безпеки гірничовидобувного виробництва є рівень використання мало – та безвідходних технологій.

У зв'язку з цим, необхідно вести мову як про підвищення коефіцієнта вилучення корисних компонентів, так і про зниження матеріальних витрат, а також використання

супутніх природних ресурсів для запобігання втрати цінності вилучених корисних копалин. Для цього держава, на основі даних екологічної паспортизації шахт, повинна застосовувати адміністративні і економічні стимули для заохочення підприємств до розвитку маловідходних комплексних технологій використання ресурсів надр. Розробка таких методів економічного стимулювання вилучення корисних копалин базується на аналізі впливу конкретних техніко-економічних показників, які характеризують рівень вилучення та величину прибутку підприємства. Традиційно, в нашій господарській практиці витрати на охорону і відновлення природного середовища розглядалися як витрати, що в більшості випадків не будуть відшкодовані природокористувачу, а тому – економічно недоцільні. Це є однією з ознак відсутності у суб'єкта управління господарською одиницею повного уявлення про взаємний вплив на виробничу і індустріальну системи техногенного і природного середовища. Для уникнення такого стану речей необхідно визначитися як з поняттям «екологічна паспортизація вугільних шахт», так і з принципами її проведення.

Отже, по перше, що ми будемо розуміти під терміном екологічний паспорт? Відповідно до визначення [2], екологічний паспорт - це нормативно-правовий документ, що включає дані про використання природокористувачем ресурсів і характеристик впливу об'єкту природокористування на навколишнє природне середовище.

Основною метою введення екологічної паспортизації є необхідність інвентаризації основних джерел антропогенних впливів на території Донбасу і Львівсько-Волинського вугільного басейну, визначення впливу вугільних шахт на навколишнє природне середовище, дотримання ними природоохоронних норм і правил у процесі природокористування, міра використання шахтами ресурсів природного середовища і розробка на основі даних паспортизації природоохоронних заходів.

Гірничогеологічні умови на вугільних шахтах України 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, зокрема у Павлоградській групі шахт, деяких регіонах Луганської області (видобуток антрациту).

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.

Загальним для Львівсько-Волинського басейну й Західного Донбасу є полого залягання пластів, великі площі залягання, характер деформації земної поверхні внаслідок підробітку й способи рекультивації. У районах з високим рівнем стояння ґрунтових вод просідання земної поверхні слідом за посадкою покрівлі призводить до втрат родючого й потенційно родючого шарів ґрунту, скороченню площі лісових масивів. Запобігти втратам родючих площ можливо шляхом здійснення випереджальної рекультивації, що передбачає завчасне, ще до початку підробітку, зняття й складування ґрунту й родючого шару. Одночасно це пов'язане із проблемами через не врегульованість правових відносин землекористувачів і надрокористувачів. Відповідно до діючого законодавства, регулювання земельних відносин здійснюється «Земельним Кодексом», а гірничих відносин - «Кодексом про надра». У відповідності до останнього корисні копалини є

власністю народу України, а передача надр у користування відбувається на основі ліцензії й підтверджується актом про надання гірничого відводу. Відповідно до діючого земельного законодавства до земель промисловості належать ділянки, призначені для будівництва основних, підсобних і допоміжних будинків і споруджень гірничовидобувного підприємства, під'їзних колій до них і інженерних мереж відповідно до проектно-кошторисної документації. Площі, що підробляються в границях гірничого відводу не є землями промисловості, й гірничовидобувне підприємство не має пріоритетності при розгляді питання користування землею в межах шахтного поля. Земельне законодавство ставить за обов'язок гірничовидобувному підприємству попередити або ліквідувати негативні наслідки його діяльності за межами переданих йому у власність або наданих у користування ділянок. Невідповідність вимог законодавства можливості їхньої реалізації полягає в тім, що рекультивация повинна здійснюватися землевласником або землекористувачем. Якщо земля на площі підробітку не передана в користування шахті, остання не має права виконувати роботи на цих площах, у тому числі й роботи з рекультивации. Відвід земель, відповідно до земельного законодавства, здійснюється при наявності узгодження основного землекористувача, що ускладнює процес відчуження площ підробітку, а в ряді випадків робить це взагалі неможливим. Результатом цього стають втрати сільськогосподарських і лісових угідь, зміни умов живлення й розвантаження підземних вод, погіршує стан поверхневих водотоків і водойм.

Для узагальнення всієї зазначеної вище інформації для ознайомлення зі станом справ потенційних інвесторів, і є необхідним формування екологічних паспортів вугільних шахт. Інформація екологічних паспортів після введення в базу даних про екологічну обстановку може використовуватися в процесі прийняття рішень і здійснення заходів в області охорони навколишнього середовища і природокористування. В ідеальному випадку, екологічні паспорти мають створюватися на момент виникнення об'єкта природокористування й періодично оновлюватися при його реконструкції, удосконаленні технології чи інших змінах у його діяльності. Унікальність завдання екологічної паспортизації вугільних шахт є те, що дана роботи здійснюється для умов давно сформованого і значною мірою зношеного шахтного фонду, на територіях, де вже очевидними стають негативні наслідки промислової діяльності людини. В такому випадку, метою здійснення паспортизації є фіксація сучасного стану природних і техногенних систем, оцінка доцільності продовження функціонування вуглевидобувних підприємств, створення бази даних для потреб місцевих громад, державних органів і потенційних інвесторів.

Екологічний паспорт об'єкту природокористування повинний містити в собі:

- загальні дані про об'єкт природокористування (його найменування, ві-домчу приналежність, адресу, банківські реквізити і т.д.);
- короткі природно-кліматичні характеристики району розташування об'єкту природокористування, де приводяться дані щодо природного (фонового) стану основних компонентів природного середовища;
- опис технології, дані про вироблену продукцію, балансові схеми матеріальних потоків, із указівкою кількості споживаної сировини, вмісту в ній екологічно небезпечних речовин, схеми переміщення використаної сировини на всіх етапах її переробки;
- дані про використання земельних ресурсів, відводах земель, стану і ступеню порушення територій, схеми трубопроводів, комунікацій і інші дані з додатком картографічного матеріалу;
- характеристики сировини, використовуваних матеріальних і енергетичних ресурсів, із указівкою можливих втрат, у тому числі й у випадку відказу й аварії устаткування;
- кількісні і якісні дані про викиди забруднюючих речовин в атмосферу кожним стаціонарним джерелом і в цілому по об'єкту природокористування, дані про очищення викидів;

- характеристику водоспоживання і водовідведення, характеристику водозбору, дані по складах і обсягам сточних вод по всіх стаціонарних джерелах забруднення і по об'єкту природокористування в цілому, опис водоочисних споруд і водозворотних систем;
- кількісні і якісні дані про відходи, про наявність у них забруднюючих речовин, клас небезпеки, схеми їхнього знешкодження, утилізації, ділянках захоронення;
- дані про категорії порушених земель, методах їхньої рекультивациі, обсягах виконаних і запланованих робіт;
- характеристику транспортних засобів об'єкта природокористування з урахуванням можливих викидів ним забруднюючих речовин;
- дані про еколого-економічну діяльність об'єкта природокористування, що включають розміри, проведених ним платежів за викиди, скиди, розміщення відходів, штрафів за перевищення нормативів, витрат на природоохоронну діяльність, відрхувань на цілі екологічного страхування і т.д.
- дані про проживаюче на прилягаючих територіях населення, чисельність і професійний склад працюючого на об'єкті природокористування персоналу, що піддається екологічній небезпеці і ризику.

У випадку, якщо екологічний паспорт створюється для вже діючого об'єкту природокористування, то в паспорт вносяться дані про динаміку захворювання людей (у тому числі і професійних) за час їхньої роботи на даному підприємстві.

Враховуючи той факт, що основними результатами функціонування вугільної шахти є видача нею на поверхню вугілля, гірської породи, метану, шахтної води, наслідком чого є масштабна зміна природного середовища і погіршення його стану, принциповим положенням екологічної паспортизації вугільних шахт є використання співставних критеріїв оцінки впливу шахт на довкілля, а також – з економічної точки зору – визначення розміру платежів за зміну навколишнього середовища. При цьому самі платежі можуть мати як позитивне, так і негативне значення для підприємства, в залежності від суспільної цінності використовуваних природних ресурсів, так і від їх впливу на формування результату господарювання конкретної шахти. Так, для підприємства з високою концентрацією метану у підземному просторі платіж буде мати від'ємний характер в силу накладання обмежень на виробничу потужність видобувних комплексів; при цьому ж, можливість використання метану для опалення виробничих або побутових приміщень, використання породи з відвалів для потреб будівництва створює передумови для виникнення позитивного платіжного балансу, за рахунок зменшення витрат і покращення результату господарської діяльності, а також стану довкілля.

Як висновок, варто відзначити, що здійснення екологічної паспортизації вуглевидобувних підприємств має на меті визначення ефективності використання природокористувачем ресурсів і описання характеристик впливу об'єкту природокористування на навколишнє природне середовище. З метою економічної оцінки, екологічні паспорти вугільних шахт повинні надавати можливість порівняти ціну використання основного та супутнього природного ресурсу, а також вплив цієї ціни на господарський результат конкретної шахти.

Література:

1. Амоша А.И., Буркинский Б.В., Харичков С.В. Роль экологических факторов в выработке стратегии развития предприятий/Финансово-экономические проблемы промышленности. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – С.35-40.
2. Недодаева Н.Л. Моделирование использования исчерпаемых ресурсов горного производства//Наук. праці Донецького національного технічного університету. Серія Економіка. – Вип. 120. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – С. 83-88.
3. Александров И.А., Половян А.В., Красовская Н.С. Институциональная составляющая механизма экономики-экологической безопасности хозяйственных систем// Наукові праці ДонНУ. Серія економіка і право. – Т.2. – Донецьк: ДонНУ, 2006. - С. 122-127.

*Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф.. Салі В.І. 17.03.09*

*Надійшла до редакції
05.03.09*

УДК 332.142.6

Гаврилов П.Є

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОМЕНЕДЖМЕНТУ В РАМКАХ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена розвитку теоретичних та методичних положень по удосконаленню системи регіонального управління. В статті освітлені та узагальнені теоретичні основи формування системи екологічного управління в Україні; сформовані методичні підходи до визначення понять «екологічне управління» та «екологічний менеджмент». Досліджені особливості програмно-цільового підходу як інструменту екологічного управління; проаналізовано та систематизовано системи екологічного менеджменту на промисловому підприємстві. Розроблені науково-методичні основи створення екологічного трасту.

The purpose of the article consists in perfecting of aspects of ecological management in the system of regional administration. In the article the theoretical bases of shaping of a system of ecological management in Ukraine are analyzed and generalized. The methodical approaches to definition of concepts "ecological administration" and "ecological management" are generated. Peculiarities of the programming approach as the effective method of ecological management are investigated; systems of ecological management on the industrial enterprises are analyzed and systematized. The scientific-methodical bases of creation of ecological trust are developed.

Об'єктивна та суб'єктивна неузгодженість в діях державних та місцевих органах влади у галузі охорони навколишнього природного середовища обумовили збільшення масштабів екодеструктивного впливу господарської діяльності на довкілля. Об'єктивні причини такого процесу пов'язані з недостатнім правовим та нормативним забезпеченням, суб'єктивні – з відсутністю чіткої координації дій управлінських структур та повільним впровадженням наукових розробок в практику управління.

Покращення екологічної ситуації неможливе без впровадження комплексної системи організаційно-економічних перетворень, які б торкалися різних рівнів управління природокористування.

Актуальність теми дослідження у статті полягає в об'єктивній необхідності подальшого удосконалення існуючої у державі системи управління природокористуванням на різних ієрархічних рівнях – національному, регіональному, місцевому.

В фундаментальних роботах вітчизняних вчених досить ґрунтовно досліджені питання теорії та методології формування систем економічних відносин в галузі природокористування, запропоновані теоретичні та науково-методичні підходи до вирішення основних проблем охорони навколишнього середовища. Знайшли своє вирішення такі практичні питання як впровадження системи платежів за забруднення навколишнього середовища, формування екологічних фондів, екологічне страхування. Розроблені основні положення економічного механізму управління природокористуванням.

Разом з тим, в умовах трансформації економічних відносин, вдосконалення та адаптації до них системи управління суспільним виробництвом, об'єктивно виникає потреба у вдосконаленні методів фінансового забезпечення природоохоронної діяльності у формуванні адекватних і ефективних економічних механізмів управління природокористуванням та охороною навколишнього природного середовища.

Метою статті є розвиток теоретичних та методичних положень щодо вдосконалення існуючих систем екологічного управління територією шляхом узгодження інтересів суб'єктів управління різних ієрархічних рівнів.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі задачі:

- проаналізувати та узагальнити теоретико-методичні підходи до формування системи екологічного управління в Україні;
- проаналізувати науково-методичні підходи до визначення економічної сутності понять «екологічне управління» та «екологічний менеджмент»;
- дослідити особливості еколого-економічного програмування як інструменту вдосконалення екологічного управління на різних ієрархічних рівнях;
- розробити систему показників оцінки рівня екологізації регіонального управління;
- визначити структурно-функціональну модель організаційно-економічного механізму управління екологічною діяльністю регіону;
- обґрунтувати основні напрямки формування екологічно орієнтованої емісійної та девідентної політики і удосконалити механізм формування екологічної діяльності регіону.

Неефективна екологічна політика в Україні значною мірою обумовлена неузгодженістю управлінських рішень у різних сферах економіки, відсутністю практики комплексного урахування еколого-економічних збитків в господарській практиці, наявністю проблем впровадження систем екологічного менеджменту (СЕМ) на промислових підприємствах тощо.

Визначено, що існуючі інструменти екологічного, управління в Україні, зокрема, екологічні платежі суттєво знизили свій регулюючий вплив. Фактично частка екоресурсних платежів складає в межах державного бюджету 0,6-0,99%. Обґрунтовано, що реалізація екологічних програм території і запровадження систем екологічного менеджменту на окремих промислових підприємствах є одними з найважливіших складових державної екологічної політики.

При визначенні ролі та місця природоохоронної політики в загальнодержавній системі пріоритетів доведено, що питання про розвиток екологічного управління має загальнонаціональний характер. Порівняння наборів інструментів захисту інтересів, які використовує кожна з взаємодіючих сторін, зацікавлених у розвитку систем екологічного менеджменту, дозволило дійти висновку про недостатню їх узгодженість і необхідність підпорядкування їх загальній меті.

На територіальному рівні головною метою екологічного управління визначено комплекс заходів, спрямованих на оздоровлення довкілля всього регіону. Але на практиці підприємства переслідують інші, переважно економічні інтереси. При розв'язанні цього протиріччя було визначено різні точки взаємодії, які мають багатоаспектний характер: між рівнями (регіональним та локальним), між сферами діяльності (екологічною та економічною); між механізмами управління (адміністративним та ринковим).

Систему екологічного менеджменту слід розглядати як складову із трьох відносно відособлених, але разом з тим взаємопов'язаних підсистем: підприємство, територія та економіка в цілому. Такий підхід дозволяє виокремити три ієрархічні рівні управління та виявити еколого-економічні протиріччя, що виникають між ними. Якщо розглядати управління територією як досягнення збалансованих суспільних, екологічних, економічних, виробничих відносин, то система територіального екологічного менеджменту повинна бути спрямована на формування принципово нової державної екологічної політики виходячи з пріоритетів та цілей екологічно збалансованого соціально-економічного розвитку. Необхідно знаходити нові форми управління розвитком продуктивних сил, а також формувати ефективні регулятори екологічної орієнтації економіки.

На основі вивчення досвіду урядових, наукових та інших організацій, як розвинутих країн, так і країн з: перехідною економікою, було зроблено висновок, що найбільш обґрунтованим методом вирішення таких протиріч є системний підхід. Виходячи з положень загальної теорії систем, у сфері управління, поряд із початковою постановкою загальної мети, визначено необхідність врахування зворотного зв'язку, тобто застосування методу циклічності як інтегрування дедуктивного та індуктивного методів.

Екологічне управління - процес постійного впливу суб'єктів управління (державні органи, економічні суб'єкти, громадськість) на об'єкти управління (особистість, колектив, технологічний процес, підприємство, територіальні одиниці, держава), спрямований, головним чином, на дотримання вимог природоохоронного законодавства, розробку та реалізацію екологічних цілей, проектів та програм для досягнення оптимальних соціо-екологічних результатів при мінімізації економічних витрат.

Екологічний менеджмент — сукупність принципів, форм, методів, прийомів та засобів управління виробництвом та виробничим персоналом підприємства з метою досягнення високої еколого-економічної ефективності виробництва.

Для формування конкретних організаційних економічних основ екологізації регіонального управління повинна бути еколого-економічна оцінка його рівня й, відповідно, необхідна екологізація управління інтегрованими регіональними структурами, оскільки це великі промислові підприємства, фінансово-кредитні установи, які можуть у значній мірі визначити еколого-економічну ефективність функціонування господарських систем.

Екологізація регіонального управління визначається як процес перетворення системи управління регіоном у напрямку її орієнтації на вирішення екологічних проблем та забезпечення практичної реалізації екозбалансованої і екобезпечної виробничої діяльності регіону у взаємозв'язку з інтересами зовнішніх та внутрішніх суб'єктів його відношень.

У системі регіонального управління важливе місце відводиться економічному програмуванню, зокрема, розробці та упровадженню комплексних цільових програм як ефективного інструменту екологічного управління.

Екологічне програмування розглядається, з одного боку, як система державного забезпечення програм національного розвитку, а з іншого - як система розробки таких програм методами моделювання. Управління екологічною програмою визначається як процес вирішення екологічних і соціально-економічних проблем протягом тривалого проміжку часу, шляхом організації ресурсів і їх упорядкованого застосування для вирішення даної проблеми.

На рис. 1 зображено процес управління в системі «екологічна програма регіону».

Схема охоплює п'ять головних фаз процесу управління, який має циклічний характер:

- а) аналіз проблеми та її рішень: вивчення і докладне визначення проблеми; розгляд різних варіантів рішень;
- б) планування загальної політики та програми: визначення головних завдань програми та підготовка плану програми;
- в) планування управління: визначення шляхів, методів та особливостей реалізації програми;
- г) забезпечення: підготовка та організація ресурсів, необхідних для реалізації програми;
- д) реалізація програми: забезпечення товарів і (або) послуг за контрольованих умов.

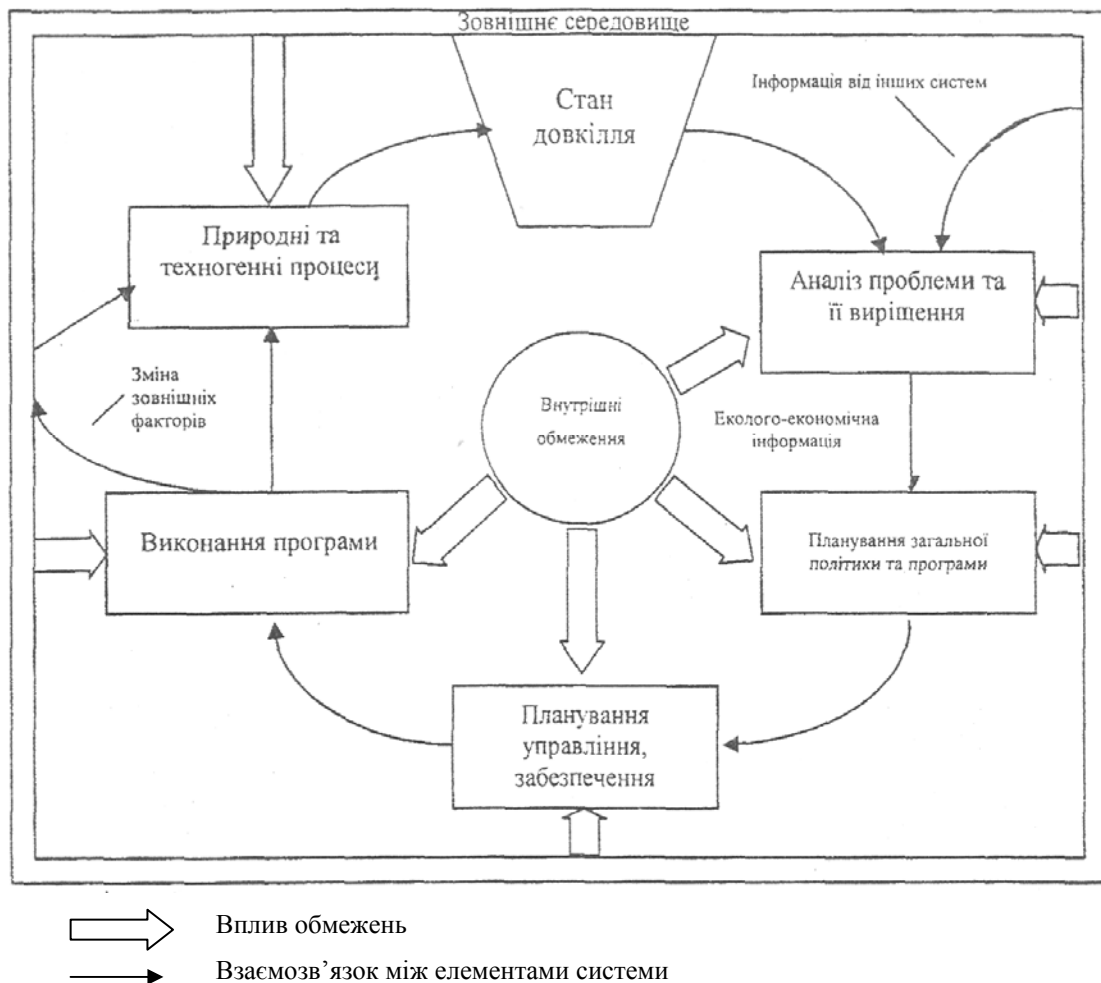


Рис. 1 Схема процесу управління в системі «екологічна програма регіону»

В системі територіального управління необхідно враховувати зовнішні обмеження, які впливають на всі компоненти системи. Внутрішні обмеження системи визначаються її станом і сприяють або заважають проведенню змін і впливають на процес управління. Прикладами внутрішнього обмеження є наявність або відсутність інформації, на якій повинен ґрунтуватися аналіз, та її якість; кількість і якість персоналу, задіяного при реалізації програми, позитивне чи негативне відношення до змін, звичних методів роботи, наявність організаційних структур і інші фактори, пов'язані зі стійким станом системи. Як зовнішні, так і внутрішні обмеження повинні або прийматися такими, якими вони є, або згодом змінюватися.

На рис. 2 представлена схема програмно-цільового управління розробкою та реалізацією екологічної програми території. Аналіз і розробка гіпотез програми для вирішення проблеми відіграють визначальну роль на етапі її планування. Інформація про масштаб проблеми і поширення можливих факторів впливу на стан довкілля, а також про характер, ефективність і відносну вартість наявних методів її вирішення складають основу, з якої можна почати планування загальної політики та програми.

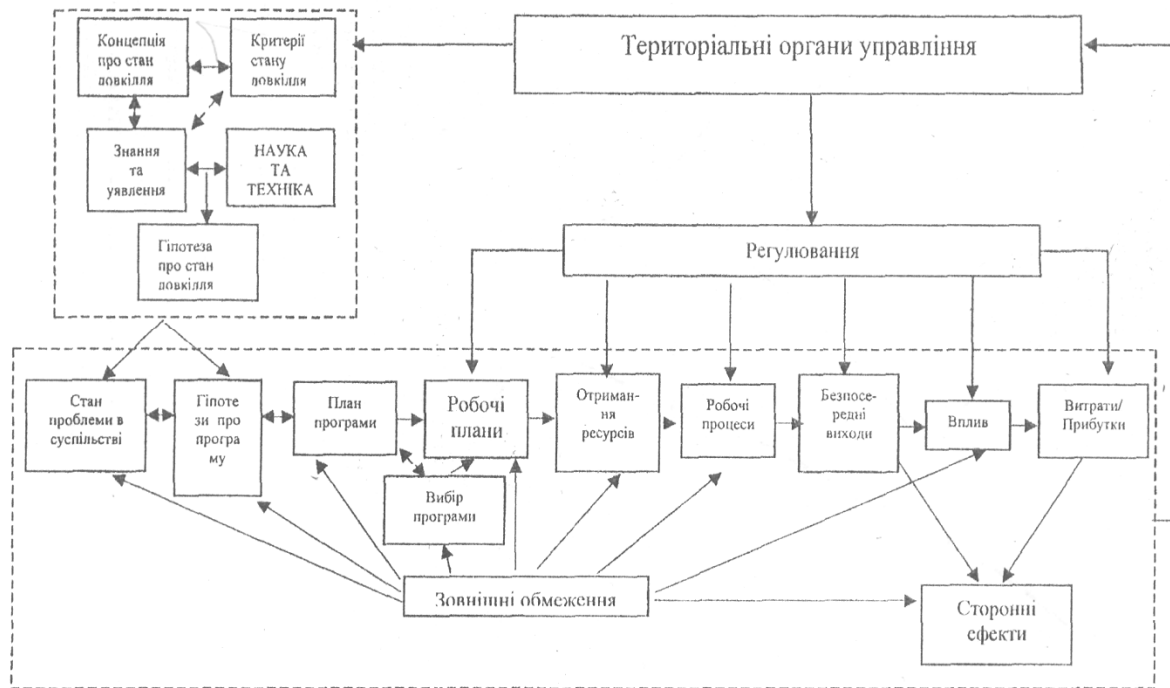


Рис. 2 Програмно-цільове управління розробкою та реалізацією екологічної програми території

Різні етапи цього процесу перекривають один одне, так що кожен починається перш ніж завершується попередній. Значення такого перекривання полягає в тому, що воно сприяє безперервності роботи і дозволяє підтримувати потік інформації між послідовними етапами. Крім взаємодій, зображених двосторонніми стрілками, існує також безліч зворотних зв'язків і можливе, циклічне повернення від більш пізніх до більш ранніх етапів.

Говорячи про удосконалення системи екологічного управління регіоном, серед нових, найбільш ефективних, інструментів екологічного управління пропонується до впровадження: системи екологічного менеджменту, що регламентуються стандартами серії ISO 14000, а також екологічний аудит і екологічне страхування.

Визначено, що будь-яке рішення певного суб'єкту еколого-економічної діяльності повинно носити комплексний характер. З одного боку, суб'єкт повинен враховувати народногосподарські інтереси, з іншого — діє за власною стратегією розвитку у ринкових умовах. Створення на підприємстві повноцінної системи управління якістю дозволяє вирішувати протиріччя, що виникають між загальною системою управління, якістю виробництва та системою управління якістю навколишнього середовища. Екологічний менеджмент є частиною цієї системи.

Для функціонування на довірчих засадах пропонується створення екологічної компанії «Екологічний траст», який допоможе створенню компанії, яка функціонує на довірчих засадах — "Екологічного трасту", який допоможе зняти найсуттєвіші протиріччя, що виникають в системі територіального екологічного управління, відіграючи роль процесора в цій системі, перетворюючи матеріальні, фінансові й інформаційні потоки, що надходять від підприємств, у конкретні результати, що впливають в остаточному підсумку, на всі елементи системи (див. рис. 3).

"Екотрасту" довіряється збір екологічних податків, платежів та штрафів, а також рішення щодо перерозподілу сформованого на їх основі екологічного фонду, відповідно до комплексної екологічної програми території. Такий механізм дозволяє використовувати кошти виключно за цільовим призначенням.

Екологічний траст має стати своєрідним екологічним центром, до якого надходять фінансові та формаційні потоки від суб'єктів господарської діяльності усього регіону. Така координуюча функція здатна внести певну прозорість та створити надійну базу для комплексного аналізу окремих екологічних питань.

В умовах перехідної економіки і недостатнього розвитку конкурентного середовища важливою складовою реалізації екологічно орієнтованого корпоративного управління є його мотивація. Під мотивацією екологічно орієнтованого корпоративного управління нами розуміється система факторів, які обумовлюють об'єктивну необхідність здійснення ефективної екологічної діяльності акціонерної компанії, з урахуванням корпоративних інтересів та фінансово-економічних параметрів розвитку. Здобувачем обґрунтована відповідна система мотиваційних факторів (внутрішніх, зовнішніх, негативних, позитивних).

У роботі визначено умови комплексної оцінки мотиваційних факторів та їх комбінацій, згідно з якими фактори внутрішньої мотивації екологізації корпоративного управління повинні переважати серед інших:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{ВПМ} > \text{ВНМ}, \\ \text{ВНМ} < \text{ЗПМ}, \\ \text{ЗПМ} > \text{ЗНМ}, \end{array} \right.$$

де ВПМ - внутрішня позитивна мотивація; ВНМ - внутрішня негативна мотивація; ЗПМ - зовнішня позитивна мотивація; ЗНМ - зовнішня негативна мотивація.

Оскільки прийняття управлінських рішень ґрунтується на певному аналізі, то і для визначення напрямків екологізації регіонального управління та механізмів її реалізації необхідно здійснювати оцінку його еколого-економічного рівня.

Слід відмітити, що при аналізі рівня організаційно-виробничої структури компанії необхідно приділяти вивченню ступеня сформованості системи екологічного менеджменту і маркетингу як форм реалізації екологічно орієнтованого управління. На етапі еколого-економічного аналізу рівня (ЕЕР) організації структури органів регіонального управління необхідно аналізувати функції, повноваження вищих органів управління акціонерною компанією з точки зору їх екологічної орієнтації. Аналіз ЕЕР інформаційно-технічного забезпечення корпоративного управління повинен характеризуватися показниками та якісними параметрами, які відображають достовірність і повноту еколого-економічної інформації, а також технічні засоби її збирання та перероблення, що значною мірою обумовлюють ефективність прийняття управлінських рішень та результативність реалізації екологічної політики компанії.

Отже, для реалізації напрямків екологізації регіонального управління виділені основні функції, повноваження та напрямки екологічної діяльності основних органів вищого управління, а також системно сформовані екологічні питання і проблеми, що мають загально регіональне значення.



Рис. 3. Складові системи еколого-економічного рівня регіонального управління у взаємозв'язку з напрямками екологічної політики компанії

Висновки:

Однією із причин низької ефективності процесів природокористування виступають недоліки в їх організаційних структурах. Рекомендовано підвищити статус підрозділів природоохоронного спрямування на цих підприємствах відповідно з основними положеннями ISO 1400. На основі визначення економічної сутності поняття «екологічне управління» - «екологічний менеджмент» підпорядкувати терміну «екологічне управління».

Удосконалена система показників еколого-економічного рівня управління є стосовною до акціонерної форми господарювання, що дозволяє визначити напрямки екологізації регіонального управління та їх безпосередню реалізацію. Запропонована структурно-функціональна модель організаційно-економічного механізму управління екологічною діяльністю у регіоні.

Розроблений методичний підхід щодо створення регіонального екологічного фонду надає можливість розширити вірогідність фінансування загально регіональних заходів щодо екологізації виробництва та раціоналізації природокористування і економічно стимулювати підприємства по реалізації ефективної діяльності в екологічній сфері.

Література:

1. Александров В., Бажал Ю. Экономические проблемы государственного программирования научно-технического развития // Экономика Украины. – 1999. - № 10. – С.29-36.
2. Бойко О.Ю. Механізми екологізації корпоративного управління // Методи вирішення екологічних проблем // Под ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми.: Університетська книга, 2001. – С.215-221.
3. Бойко О.Ю. Еколого-економічні аспекти управління корпораціями // Науковий вісник аграрної науки Причорномор'я Миколаївської державної аграрної академії. Спец. випуск 3(12) в 2-х т. – Миколаїв, 2001. – Т.1, С.108-111.
4. Бойко О.Ю. Екологізація корпоративного управління на підприємствах АПК // Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія «Економіка. Менеджмент». – 2001. – Вип. 2. – С.308-310.
5. Герасимчук З.В. Еколого-економічні основи формування та реалізації регіональної політики сталого розвитку (питання методології і методики): Дисерт.док.ekon.наук08.10.01. – Львів, 2002. – 444с.
6. Евдокимов А.В. Формирование еколого-економических показателей для моделирования процесса экологизации производства // Вісник технологічного університету. Поділля. Спеціальний випуск: Екологія. -1997. - № 2. - С. 110-114.

7. Лапин Е.В. Экологический менеджмент на промышленном предприятии: Диссерт. кан. экон. наук: 08.08.01. -Сумы, 1991. -185 с.
8. Лукьянихина Е.А. Методические основы формирования региональных целевых комплексных программ охраны окружающей природной среды // Вісник СумДУ Серія: Економіка. -1998. -№ 3 (11). - С. 120-127.
9. Лукьянихин В.А., Лукьянихина Е.А. Средства и методы экологического менеджмента // Вісник СумДУ Серія: Економіка та менеджмент. - 2001.- № 2.- С. 159-162.
10. Лукьянихина Е.А. Совершенствование системы экологического управления на региональном уровне // Вісник СумДУ Серія: Економіка. - 2002. - № 10 (40).- С. 158-183.
11. Мельник Л.Г., Шапочка Н.К., Нилова Н.М. Экономический механизм управления природопользованием в Украине // Екологічна економіка і управління. Праці учасників освітньої програми екологічного менеджменту для працівників адміністрації України. - Суми:ВВП "Мрія-1"ЛТД, 1997. - С.15-22.
12. Савченко В.П. Совершенствование управления природоохранной деятельности промышленных предприятий // Экономика Украины. -1997. - № 4. -С. 68-74.
13. Стадницький Ю.И. Экономические основы управления оздоровления окружающей среды: Дис... док. экон. наук. 08.08.01. - Львів,2001.-409 с.
14. Черкас А. Методические подходы к оценке экологической емкости региона // Экономика Советской Украины. -1991. - № 10. - С.10-16.

*Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Саллі В.І. 03.03.09*

*Надійшла до редакції
09.02.09*



УДК 330.322 (477)

Пілецька С.Т.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ОБГРУНТУВАННІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто методологічний підхід до формування критеріїв оцінки потенціалу підприємства на основі системи збалансованих показників

The article considers the methodological approach to the formation criteria estimation for potential of an enterprise the evaluation system of the balanced indexes

Успішна реалізація стратегії економічного розвитку підприємства значною мірою залежить від ефективності використання його потенційних можливостей, які можна виявити при проведенні стратегічного аналізу. Тривалий час стратегічний аналіз не виділявся із стратегічного менеджменту і був його невід'ємною складовою.

Над розробкою концептуальних основ стратегічного аналізу в контексті стратегічного управління економічним розвитком підприємства сьогодні працюють як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники, такі як: І.Х. Ансофф, Р.С. Капмен, Д. Нортон, Кліфф Боумен, П.Р. Нівен, Пітер Роуз, В.Д.Маркова, Р.А. Фатхутдінов і ін. Аналіз літератури свідчить про відсутність єдиного підходу до проведення стратегічного аналізу.

У зарубіжних джерелах використовується концепція формування і управління стратегією на основі збалансованої системи показників ефективності (ЗСП), що є засобом стратегічного управління на довгостроковій основі.

Метою статті є обґрунтування критеріїв відбору індикаторів, що входять в кожну з складових збалансованої системи показників з урахуванням сучасних умов функціонування підприємств.

Збалансована система показників (ЗСП) [1] поєднує в собі оцінку характеристики діяльності досвідчених і зацікавлених учасників процесу створення вартості, використану для вирішення принципових завдань процесу управління з фінансовими перспективами, як короткострокових проектів, так і успішної довготривалої діяльності в умовах конкуренції. Вона дозволяє підприємству вирішувати наступні задачі: оцінити результати діяльності; оцінити потенціал; встановити систему стратегічних цілей; здійснювати контроль за досягненням даної мети; реалізувати вибрану і обґрунтовану стратегію.

У основі збалансованої системи показників чотири складових, що дозволяють досягти «балансу між довгостроковими і короткостроковими цілями, між бажаними результатами і чинниками їх досягнення, а також між жорсткими об'єктивними критеріями і м'якшими суб'єктивними показниками» [1, 29]. Цими складовими є: фінансова, клієнтська, внутрішніх процесів бізнесу, навчання і розвитку персоналу.

Фінансова складова дозволяє оцінити економічні наслідки зроблених дій, є індикатором відповідності здійснення стратегії загального плану економічного розвитку підприємства в цілому. Клієнтська складова розглядається як споживча база і сегмент ринку, в якому конкурує підприємство, а також як результат діяльності в цільовому

сегменті ринку. Складова внутрішніх процесів бізнесу визначає внутрішні процеси бізнесу, які необхідно довести до досконалості. Постійна відповідність дій і можливостей пропозиції споживчої цінності клієнта є вирішальним чинником у втіленні стратегії в життя. Складова навчання і розвитку персоналу визначає організаційну інфраструктуру, яку необхідно створити для підтримки процесів створення вартості і досягнення довготривалого зростання і вдосконалення.

У наукових джерелах [1-5] зустрічаються рекомендації по кількості показників в кожній групі збалансованої системи показників. Так у фінансовій складовій вважається за доцільне використання від трьох до чотирьох показників фінансових результатів, залежних від фінансових цілей підприємства. Клієнтська складова охоплює від п'яти до восьми показників залежно від цінності готової продукції (товарів, робіт, послуг). Для оцінки внутрішніх процесів бізнесу пропонується використовувати від п'яти до дев'яти показників, що дозволяють оцінити вартість для клієнтів і зацікавлених осіб, що мають фінансовий інтерес до підприємства. Рівень навчання і розвитку персоналу оцінюється трьома - шістьма показниками, що відображають здатність змінювати і підвищувати професійні знання і навички.

Проблемою є обґрунтування критеріїв вибору показників, які включаються в сферу збалансованої системи показників. Вони повинні бути продумані з позиції галузі, специфіки діяльності конкретного підприємства, його життєвого циклу. При формуванні системи показників пропонується використовувати наступні критерії їх вибору: взаємозв'язок показників із стратегією підприємства; вибір показників з акцентом на етап його життєвого циклу; здатність логічно зв'язувати і повно відображати завдання різних підрозділів і підприємства в цілому; виключення показників, які створюють конфлікт інтересів структурних підрозділів підприємства; виключення мультиколінеарності між показниками.

На основі запропонованих критеріїв розробимо індикатори кожної складової з урахуванням сучасних умов функціонування підприємств.

Фінансова складова збалансованої системи показників повинна бути направлена на збільшення прибутковості, зменшення витрат і підвищення продуктивності, раціональне використання активів, скорочення впливу ризиків, що забезпечує взаємозв'язок всіх чотирьох складових.

Клієнтська складова: основа стратегії - визначає умови, які створюють цінності для конкурентів. Стратегія економічного розвитку підприємства вимагає специфічної споживчої пропозиції. У клієнтській складовій це означає, яким чином підприємство припускає створити споживчу стійку вартість для цільових сегментів ринку, направлену на економічний розвиток підприємства. При формулюванні клієнтської складової визначаються цільові сегменти споживчого ринку, в яких конкурує підприємство, і показники результатів його діяльності з погляду клієнтів. Пропозиції споживчої цінності визначають стратегію підприємства в рамках клієнтської складової, описуючи асортимент, ціну товару, умови обслуговування, взаємостосунки, які призначені цільовій групі клієнтів. Вона включає наступні напрями успішної діяльності підприємства (табл.

1): задоволення клієнтів в нових продуктах і послугах; збереження клієнтської бази; розширення клієнтської бази; прибутковість клієнтів; розширення частки ринку.

Таблиця 1

Основні напрями, цілі, методи і показники оцінки клієнтської складової

Напрямок	Мета	Метод оцінки, показник
Задоволення клієнтів	Оцінити ступінь задоволення запитів споживачів	На основі маркетингових досліджень і експертних оцінок. Основними показниками є термін постачання, якість і ціна продукції
Збереження клієнтської бази	Зберегти наявну клієнтську базу підприємства з метою зміцнення позицій на ринку	Коефіцієнт збереження клієнтської бази
Розширення клієнтської бази	Розширення клієнтської бази з метою завоювання цільових сегментів ринку	Коефіцієнт розширення клієнтської бази
Прибутковість клієнтів	Максимізувати чистий прибуток від клієнта	Коефіцієнт, що характеризує прибутковість клієнта
Розширення частки ринку	Збільшувати частку підприємства на даному ринку з погляду кількості клієнтів, об'єму реалізованих товарів	Частка підприємства на ринку

Складовою внутрішніх бізнес - процесів: інструмент створення вартості - визначає процеси, які трансформують нематеріальні активи в клієнтські і фінансові результати, тобто визначає, якими способами слід реалізовувати вибрану стратегію. Вона відповідає за два компоненти стратегії: розробку і надання споживачам бізнес пропозиції цінності, що дозволяють зберегти клієнтську базу в цільовому сегменті ринку; вдосконалення бізнес - процесів з метою підвищення фінансової прибутковості.

Складовою внутрішніх бізнес - процесів включає наступні процеси (табл. 2): інноваційні; управління виробництвом; управління відносинами з клієнтами.

Інноваційні процеси припускають розробку і просування нових продуктів і послуг, що сприяє завоюванню нових сегментів споживчого ринку. Управління інноваційними процесами полягає в наступному: у вивченні потреб клієнтів в нових продуктах і послугах; у дослідженні можливості застосування вже наявних технологічних процесів для виробництва нових товарів і послуг; у розробці нових продуктів і послуг; у просуванні нових продуктів і послуг на ринок. Процес управління виробництвом - основний процес, за допомогою якого здійснюється виробництво і постачання товарів і послуг клієнтам і включає наступні напрями: придбання сировини у постачальників; управління виробництвом; управління виробництвом товарів і послуг; управління якістю; доставка виробничих товарів послуг клієнтам. Процес управління відносинами з клієнтами - підвищує цінність пропозиції товарів і послуг для цільових груп клієнтів і припускає: завоювання цільового клієнта; збереження клієнтської бази; розширення бізнесу з клієнтами.

Таблиця 2

Основні напрями, цілі, методи і показники оцінки внутрішніх бізнес - процесів

Напрямок	Визначення мети	Метод оцінки показника
Інноваційний процес		
Вивчення потреб клієнтів в нових продуктах і послугах	Передбачати майбутні потреби клієнтів, пропонувати ефективніші товари і послуги	Питома вага інноваційних проектів, заснованих на пропозиціях клієнтів
Дослідження можливості застосування вже наявних тех-нологічних процесів для виробництва нових товарів	Скорочення тимчасового циклу процесу виробництва нових продуктів і послуг, зниження витрат	Чиста поточна вартість
Розробка нових продуктів і послуг	Задоволення потреб клієнтів в нових продуктах і послугах	Кількість нових продуктів і послуг, які першими були представлені на ринках
Просування нових продуктів і послуг на ринок	Ефективний маркетинг з метою завоювання нових сегментів ринку	Дохід, одержаний від продажу нового продукту
Процес управління виробництвом		
Придбання сировини у постачальників	Зниження витрат на придбання матеріалів, сировини	Рейтинги постачальників: якість, доставка, витрати. Кількість своєчасно доставлених замовлень від одного постачальника.
Виробництво товарів і послуг	Зниження витрат виробництва продуктів і послуг	Рентабельність товару.
Управління якістю	Постійне вдосконалення технології процесів	Число процесів, які були значні поліпшені. Число і частота скарг клієнта.
Доставка проведених товарів і послуг клієнтам	Зниження витрат обслуговування і доставки	Витрати зберігання і доставки клієнтам. Питома вага своєчасних поставок
Процес управління відносинами з клієнтами		
Завоювання цільового клієнта	Прийняття масового маркетингу до запитів цільового клієнта	Витрати на залучення одного клієнта
Збереження клієнтської бази	Забезпечення досконалого обслуговування	Рейтинги якості продукції і послуг з опитів цільових клієнтів
Розширення бізнесу з клієнтами	Партнерство з клієнтом як джерело отримання прибутку	Прибуток від післяпродажного обслуговування. Дохід від перехресних продажів

Розробляючи складову внутрішніх бізнес - процесів визначаються найбільш важливі процеси. При розробці стратегії економічного розвитку підприємства особливу увагу слід

приділяти вдосконаленню інноваційних процесів, але, зосередившись на одному з напрямів складової внутрішніх бізнес - процесів, необхідно здійснювати збалансований стратегічний курс і розвивати кожен з них. При розробці стратегії визначається один або декілька процесів в рамках управління виробництвом, у відношенні з клієнтами, інноваціями.

Збалансована система підкреслює важливість інвестування в розвиток мікроструктури, якщо підприємство хоче досягти високих довгострокових фінансових цілей.

Складова навчання і розвитку визначає нематеріальні активи, які необхідно привести в стратегічну відповідність і інтегрувати для створення вартості. Дану складову слід розглядати з погляду наявності і розвитку трудових і інформаційних ресурсів і управління мотивацією.

Складова навчання і розвитку включає наступні процеси: управління трудовими ресурсами; управління інформаційними ресурсами; управління організацією праці.

Цілі цих процесів повинні знаходитися в стратегічній відповідності з метою внутрішніх процесів бізнесу, оскільки основними напрямками процесу управління трудовими ресурсами є: задоволеність співробітника своєю роботою; збереження кадрової бази; ефективність роботи співробітника. Основним чинником, що дозволяють удосконалювати інвестиційні і організаційні процеси, є компетенція працівників підприємства. Знання, навички і уміння особливо важливі при комплексному управлінні інноваціями і якістю. Розглянемо цілі, методи і показники процесу управління трудовими ресурсами (табл. 3).

Інформаційні технології дозволяють понизити витрати, досягти високої якості, скоротити тимчасові витрати, які мають значення для процесу вдосконалення. Своєчасне надання подібної інформації є основою глибокого аналізу даних, причин їх зміни, впливають на поліпшення якості, зниження собівартості і скорочення тимчасових витрат. Інформаційні технології також сприяють зниженню витрат на процеси взаємодії з постачальниками і клієнтами.

Таблиця 3

Основні напрями, цілі, методи і показники процесу управління трудовими ресурсами

Напрямок	Мета	Метод оцінки, показник
Задоволеність працівника своєю роботою	Створити умови для задоволення співробітника, своєю роботою, що сприятиме досягнення високого рівня задоволення запитів і потреби клієнта	Оцінка здійснюється на основі щорічних опитів по кожному підрозділу, що дає можливість керівникам визначити відношення персоналу до виконаної роботи і підприємства в цілому
Збереження кадрової бази	Привертати і зберігати високопрофесійних співробітників	Коефіцієнт використання кваліфікації. Коефіцієнт стабільності кадрів.
Ефективність роботи співробітника	Підвищення ефективності роботи співробітників, що, з часом, приводить до підвищення прибутковості підприємства	Коефіцієнт прибутковості одного працюючого. Коефіцієнт стратегічного перенавчання.

В той же час має цінність тільки в контексті стратегії. Основними напрямками процесу управління інформаційними ресурсами є (табл. 4): управління технологічною інфраструктурою; управління програмними додатками.

Кваліфікований персонал не зможе внести повноцінний внесок в успішну діяльність підприємства, якщо відсутня його мотивація. Стратегічна відповідність компетенції і технологій буде неповною, якщо керівники не врахували необхідність розвитку мотивації, тобто здібності компанії мобілізувати і підтримувати процес змін, необхідних для реалізації довгострокових планів.

Таблиця 4

Основні напрями, цілі, методи і показники процесу управління інформаційними ресурсами

Напрямок	Мета	Метод оцінки, показник
Управління технологічною інфраструктурою	Підтримка ключових внутрішніх процесів підприємства, інновації, менеджмент клієнтів	ABC- аналіз
Управління програмними додатками	Забезпечення системи оцінки прибутковості клієнта, підприємства, можливість отримання інформації про сегментацію споживчого ринку	Коефіцієнт забезпеченості інформацією

Здатність управління мотивацією, співвідношенням особистих цілей із стратегією є однією з важливих передумов успішної реалізації стратегії. У наукових джерелах виділяють від трьох до п'яти напрямів процесу управління організацією праці. Вибір подібних орієнтирів залежить від рівня розвитку підприємства, його життєвого циклу. Не дивлячись на існуючу різноманітність підходів до проблеми виділимо наступні напрями процесу управління організацією праці (табл. 5): стимулювання ініціативності працівників; вдосконалення корпоративної культури; стимулювання роботи в команді.

Визначені і обґрунтовані основні показники кожної з складових збалансованої системи показників, що дозволяє проводити аналіз по окремих напрямках (фінанси, клієнти, внутрішні процеси бізнесу, розвиток і навчання).

Даний метод аналізу є достатньо гнучким, у разі потреби можна додати окремі складові і показники.

При достатньо повному обліку розглянутих показників створюється передумова до розробки моделі, що дозволяє проводити достовірну оцінку і прогноз діяльності підприємства. Оскільки неможливо точно визначити вид зв'язків між чинниками впливу і результатами діяльності підприємства, тому неможливо застосувати кількісні методи оцінки і прогнозування. Тому розробка багатовимірних (гетерогенних) нейросетевих моделей є актуальною.

Основні напрями, цілі, методи і показники процесу управління організацією праці

Напрямок	Мета	Метод оцінки, показник
1	2	3
Стимулювання ініціативності працівників	Вдосконалення діяльності, що дозволить знизити витрати, вивчити організацію виробництва, стимулювати інноваційні процеси, збільшити прибуток	Коефіцієнт ініціативності
Вдосконалення корпоративної культури	Стимулювати зміну у відносинах і типах поведінки працівників, засновані на розробленій стратегії. На основі анкетування визначається: інформованість персоналу; особисті цілі; оцінюється відповідність особистих цілей і стратегії підприємства.	Коефіцієнт корпоративної культури
Стимулювання роботи в команді	Розвиток можливостей кожного працівника і всього підприємства	Коефіцієнт стимулювання організаційних пропозицій

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989 – 560 с.
2. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.
3. Каплан Роберт С., Нортон Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп –Бизнес», 2005 – 512 с.
4. Нивен П.Р. Сбалансированная система показателей. Шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс – клуб, 2003 – 584 с.
5. Karlan Roberts. The strategy – focused organization: how balanced scorecard companies thrive in the new business environment / Roberts/ Kaplan, David P. Norton. – Harvard BPC, 2001 - 400 p.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 23.01.09*

*Надійшла до редакції
18.02.09*

УДК 336.71

Дєєва Н.Е.

**КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ У БАНКАХ: СПЕЦИФІКА,
ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Визначено сутність, складові, особливості корпоративного управління у банках як фінансових посередників. Систематизовано проблеми корпоративного управління у банках: загальні та специфічні, пов'язані з концепцією фідучіарних обов'язків. Означено особливості їх прояву в умовах фінансової кризи, запропоновано шляхи подолання.

The essence, constituents, features of corporate management in the banks as financial mediators are defined. The problems of corporate management in the banks are systematized: general and specific, related to conception of fiduciary duties. The features of their display in the conditions of financial crisis are marked, the ways of overcoming are offered.

Підвищення рівня корпоративного управління є однією з найгостріших проблем економіки України. Навколо неї останнім часом значно активізувалися різного роду ініціативи, у тому числі з боку Міжнародної Фінансової Корпорації (IFC), яка займає провідну позицію серед міжнародних фінансових установ у питаннях інтеграції корпоративного управління в усі фази інвестиційного процесу [1]. Основними цілями Проекту «Корпоративне управління в банківському секторі України», який було реалізовано протягом 2004-2007 рр., були: покращення існуючої практики корпоративного управління в українських банках; її використання під час здійснення кредитної оцінки корпоративних клієнтів; посилення ролі неурядових організацій у банківському секторі; сприяння діалогу між державним та приватним секторами щодо банківських реформ.

Важливість запровадження корпоративного управління в банківській сфері України в умовах вступу нашої країни до СОТ та виходу на ринок іноземних банків обумовлює підвищення уваги вчених до цієї проблеми. У статті Міщенко В. викладено загальні підходи до корпоративного управління у банках відповідно Принципів ОЕСР [2, с.14]. Міщенко С. обґрунтовує пропозиції щодо удосконалення фінансової звітності у контексті поліпшення корпоративного управління та підвищення рівня довіри до комерційних банків з боку ринку [3]. У працях Бутенко О. [4], Дзюблюка О. [5], Павлюка К.В., Кажана В.А. [6] Шелудько Н.М. [7] аналізуються позитивні і негативні наслідки проникнення іноземного капіталу в банківську систему України. Карпенко Г. [8], Чуб О. [9, 10], Шаповалов А., Міщенко В. [11] досліджують вплив процесів інтеграції та глобалізації, вступу до СОТ на банківську діяльність, правове поле, злиття і поглинання банків. Деревко О. [12], Диба М., Осадчий Є. [13], Марцин С. [14] розглядають капіталізацію окремих банків і банківської системи як запоруку ефективного функціонування економіки у цілому. Поставлені проблеми ув'язуються з питаннями конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи, розвитку нових операцій і послуг, управління ризиками банківської діяльності і лише побічно торкаються корпоративного управління.

Завдання статті – визначити специфіку і проблеми корпоративного управління в банківській сфері, окреслити шляхи їх вирішення.

Корпоративне управління у банківській сфері має свої особливості, які визначаються специфікою комерційного банку як фінансового посередника. Головне завдання функціонування фінансового сектору полягає у забезпеченні руху фінансових ресурсів від

кредиторів до позичальників та їх трансформації у часі із одних видів в інші з метою ефективного розподілу та спрямування на приріст інвестицій та економічне зростання, поглинання надлишкової грошової маси, перерозподілу ризиків, підвищення рівня ліквідності, досягнення фінансової та економічної стабільності [15].

Нормативні документи НБУ визначають корпоративне управління як систему організації діяльності та контролю банку, яка визначає розподіл прав і обов'язків між різними учасниками корпорації, а саме: спостережною радою банку (радою директорів), керівництвом (правлінням) банку, акціонерами та іншими зацікавленими сторонами (для банків - перш за все вкладниками та іншими кредиторами), а також правила та процедури прийняття рішень щодо справ банку [16]. Основна мета корпоративного управління - забезпечити чесний та прозорий бізнес, відповідальність та підзвітність усіх залучених до цього сторін.

Необхідність побудови ефективної системи корпоративного управління в банках визначається їх залежністю від довіри вкладників, більшою чутливістю до потенційних ускладнень у випадку неефективного управління. Відповідно до розробленого Базельським комітетом з банківського нагляду консультативного документа "Удосконалення корпоративного управління в банківських установах" банкам рекомендовано розробити стратегію своєї діяльності та неухильно її дотримуватися [17].

З урахуванням найкращих сучасних міжнародних практик корпоративного управління для застосування українськими банками розроблено методичні рекомендації НБУ [18]. Декларується, що чітке їх дотримання дасть змогу банкам забезпечити ефективне управління, приймати узгоджені рішення, посилити довіру і підвищити відповідальність, а також уникнути конфлікту інтересів, сприяти розкриттю інформації та її прозорості і у зв'язку з цим підвищити захист інтересів акціонерів банків та довіру вкладників, кредиторів і громадськості.

Однак реальні події свідчать про існування серйозних проблем у корпоративному управлінні у банківській сфері, які наочно продемонструвала ситуація з Промінвестбанком. За офіційною версією рішення щодо недоцільності проведення закритого (приватного) розміщення акцій додаткового випуску в період з 1 по 17 жовтня 2008 р. було прийнято Спостережною Радою та Правлінням банку у зв'язку із інформаційною атакою на Промінвестбанк з боку рейдерських угруповань та відповідно до ухвали Господарського суду м. Києва №30/329 від 26.09.2008 р. і постанови Державної виконавчої служби від 29.09.2008 р. [19]. Разом з тим у пресі існують інші версії ситуації: конфлікт між Правлінням Промінвестбанку і групою акціонерів, які намагалися відстояти свої права на участь в управлінні або викуп акцій за справедливою ціною; використання додаткової емісії як одного з етапів захвату банку групою осіб, пов'язаних з топ-менеджментом; наявність фактичної високої концентрації акціонерного капіталу при юридичній його розпорошеності [20, 21].

Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління НБУ пропонують банкам розділити повноваження і відповідальність між спостережною радою і правлінням банку, залучати до участі в спостережній раді незалежних членів, розкривати реальних власників, структуру операцій з пов'язаними особами і їх список, приділяти увагу та вирішувати конфлікти інтересів менеджменту банку та представників його власників, передбачають критерії складання Публічного річного звіту банку (рис. 1).

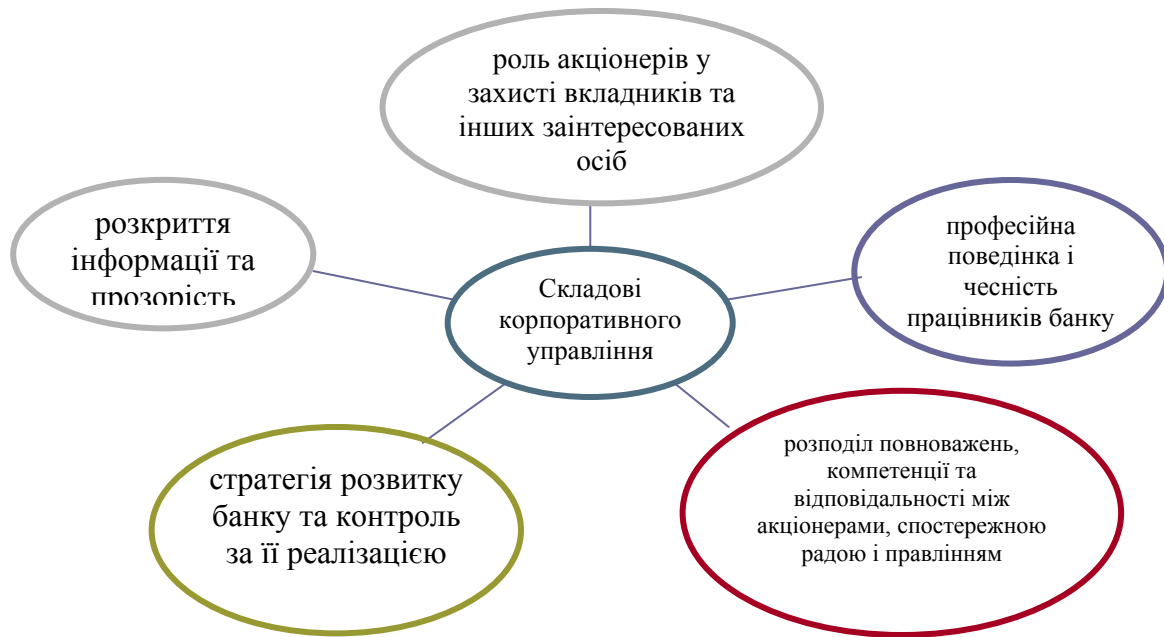


Рис.1. Складові корпоративного управління в банках

Однією з фундаментальних концепцій, що покладена в основу корпоративного управління в банках, є концепція фідучіарних обов'язків, яка застосовувалася в римському праві (фідучіарний від лат. *fiducia* - довіра). Фідучіарний обов'язок існує там, де одна особа, клієнт або власник покладає особливу надію або висловлює довіру іншій особі, фідучіару та покладається на нього, у той час як фідучіар діє на власний розсуд з використанням власного досвіду.

У табл. 1 наведено основні показники діяльності банків України. Основними тенденціями розвитку банківської системи України протягом 2002-2008 рр. були: збільшення кількості діючих банків із 154 до 184 при відносній стабільності їх загальної кількості, суттєве зростання кількості банків з іноземним капіталом (з 31 до 50), у т.ч. зі 100-% (з 7 до 18), що призвело до збільшення частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків з 13,3% до 35,9%. При цьому активне вливання іноземного капіталу відбулося в період 2005-2008 років. Найбільшу частку в загальній сумі іноземного капіталу становить капітал Австрії (20,3 %), Кіпру (20,3 %), Франції (12,5 %), Росії (9,7 %), Нідерландів (8,2 %), Польщі (7,9 %), Швеції (6,1 %) [23, с.14].

Перспективною формою проникнення іноземного капіталу в банківську систему України є відкриття філій та представництв. Ст. 24 Закону України «Про банки і банківську діяльність» визначає умови, за яких іноземний банк має право на відкриття філії в Україні. Акредитацію філій іноземних банків в Україні здійснює Національний банк України шляхом внесення відповідного запису до Державного реєстру банків та видачі банківської ліцензії. Акредитація філії іноземного банку є підставою для здійснення нею банківської діяльності [24].

Станом на початок 2007 р. переважна більшість українських банків була створена у формі акціонерних товариств (79,3%), на долю товариств з обмеженою відповідальністю приходилося 20,7% їх загальної кількості. На долю відкритих акціонерних товариств приходилося 67,9%, закритих – 32,1%. У 2006 р. у Закон України «Про банки і банківську діяльність» було внесено зміни [25], які вимагають їх створення у формі відкритого акціонерного товариства або кооперативного банку. Банки, створені у формі закритого

акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю, зобов'язані протягом трьох років привести свою організаційно-правову форму у відповідність з вимогами цього Закону. Мінімальний розмір статутного капіталу на момент реєстрації банку не може бути менше 10 мільйонів євро.

У 2007 році продовжував підвищуватися рівень транспарентності діяльності банків, як одного із найефективніших методів розвитку здорової конкуренції, підтримки високої дисципліни на ринку банківських послуг, захисту інтересів кредиторів і вкладників. Національний банк України за станом на 1 січня 2008 року вперше розмістив на своєму офіційному сайті в мережі Інтернет (www.bank.gov.ua) інформацію про власників істотної участі в банках України.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України протягом 2000-2008 рр. (станом на початок року) (побудовано за даними [22])

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	01.12.2008
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кількість банків за реєстром	195	189	182	179	182	186	193	198	197
Із загальної кількості: кількість банків, які мають ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій та надають звітність	154	153	157	157	160	163	169	175	184
- акціонерні товариства:	137	136	136	133	132	133	134		
відкриті	99	95	94	94	92	92	91		
у тому числі державні	2	2	2	2	2	2	2		
закриті	38	41	42	39	40	41	43		
- товариства з обмеженою відповідальністю	17	17	20	24	28	32	35		
- кооперативні	-	-	1	-	-	-	-		
- кількість банків з іноземним капіталом	31	21	20	19	19	23	35	47	50
у тому числі зі 100 % іноземним капіталом	7	6	7	7	7	9	13	17	18
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	13,3	12,5	13,7	11,3	9,6	19,5	27,6	35,0	35,9

Обсяг інформації про власників банків включає дані щодо найменування власника істотної участі, коду і назви країни та частки в статутному капіталі (пряма й опосередкована участь). Зазначена інформація розміщується на офіційному сайті Національного банку України щокварталу - протягом п'яти днів після закінчення місяця, наступного за звітним.

В Україні порядок розкриття банками інформації про свій фінансовий стан визначений статтею 70 Закону України "Про банки і банківську діяльність", яка, зокрема, передбачає, що банки зобов'язані публікувати квартальну і річну фінансову звітність, підтверджену аудитором у газеті «Урядовий кур'єр» чи «Голос України». Банки України також мають власні сторінки в мережі Інтернет, де розмішують обов'язкову до розкриття і додаткову інформацію про свою діяльність.

Підсумки діяльності банківської системи України за 9 місяців 2008 року свідчили про подальше зростання основних показників діяльності банків, проте темпи приросту більшості з них були майже вдвічі нижчими порівняно з показниками за відповідний період 2007 року.

За станом на початок жовтня 2008 р. банківська система мала досить значний запас ліквідності - обсяги ліквідних коштів банків удвічі перевищували їх потреби для проведення поточної діяльності [26, с.18]. Події, що сталися в Україні на початку жовтня 2008 року, почалися з «рейдерської атаки» на Промінвестбанк, що спричинило масовий відплив вкладів фізичних осіб з банківської системи і відповідно різке зменшення ресурсної бази банків. Так за 10 днів жовтня 2008 року загальна сума зобов'язань банків зменшилася на 18 млрд. грн. У таких умовах Національний банк був змушений ужити додаткових заходів, один з яких - уведення заборони на дострокове повернення строкових депозитів, запроваджене постановою Правління Національного банку України 11.10.2008 № 319, що уповільнило процеси відпливу коштів, але не зупинило їх [27]. Протягом останніх трьох місяців 2008 року (з 01.10.2008 до 01.01.2009) кошти фізичних осіб у національній валюті зменшилися на 19 млрд. грн. (на 15%), в іноземній валюті (доларовий еквівалент) - на 2 млрд. дол. США (майже 13%); кошти суб'єктів господарювання в національній валюті зменшилися на 11 млрд. грн. (майже 12%), в іноземній валюті (доларовий еквівалент) - на 0,3 млрд. дол. США (на 3,5%).

У зв'язку зі значним відпливом коштів з банківської системи, що негативно вплинуло на її стан, постановою Правління Національного банку України від 01.12.2008 № 405 був затверджений Спеціальний порядок здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків [28], у якому визначені особливості фінансового оздоровлення банків в умовах запобігання негативним наслідкам фінансової кризи: спрощено процедури та скорочено терміни погодження статутів банків і реєстраційних процедур банків; встановлено спрощені порядки збільшення статутного капіталу за рахунок коштів акціонерів (учасників) банку та інвесторів і реорганізації банків за рішенням власників; визначено процедури капіталізації банків за участю держави та заходи щодо фінансового оздоровлення банків в умовах запровадження тимчасової адміністрації.

Розроблені заходи мають неоднозначні оцінки. З однієї сторони прийняте рішення спрощує порядок надання фінансової допомоги банкам, з іншої – послаблює захист прав існуючих акціонерів і підвищує ризик рейдерської поведінки. Не передбачено також альтернативи процедурам капіталізації банків за участю держави у вигляді банкрутства. Попри негативність його соціально-економічних наслідків, інститут банкрутства виконує важливі функції: запобігання непродуктивному використанню активів, якнайповнішому задоволенню претензій кредиторів. Внесенням змін у Закон України «Про Національний банк України» передбачено, що НБУ «за підсумками року у разі перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами, затвердженими на поточний бюджетний рік, вносить до Державного бюджету України наступного за звітним року позитивну різницю, частина якої в обсязі 25 відсотків, але не менше 1 млрд. гривень, щорічно спрямовується на поповнення коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, капіталізацію банків та Державної іпотечної установи" [29]. Передбачено також

можливість надання кредитів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за обліковою ставкою, встановленою Національним банком України, і збільшення граничного розміру відшкодування у разі настання недоступності вкладів до 150000 гривень. На даний час сума коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб становить близько 3 млрд. грн. [26, с.43].

Тоді як для підтримання ліквідності Національний банк надав банкам кредитів рефінансування на загальну суму близько 105 млрд. грн., в тому числі і кредити овернайт - 43 млрд. грн. У своїй доповіді в.о. Голови НБУ А.Шаповалов наголосив на тому, що Національний банк повністю відкидає звинувачення у преференційному ставленні до окремих банків при наданні кредитів рефінансування [30].

Разом з тим слідча комісія Верховної Ради України відмічає, що НБУ не вдалося досягти необхідного рівня прозорості в роботі нагляду, зокрема щодо процедур рефінансування та стабілізації банків. Так, згідно неофіційних джерел (оскільки офіційну інформацію НБУ відмовився надавати), із загальної суми стабілізаційних кредитів станом на 15 грудня 2008 р., два приватних банка («Надра» та «Родовід Банк») отримали відповідно п'яту частину (7,1 млрд. грн.) та 5% (2,2 млрд. грн.) від загальної суми. В той же час, державний банк «Укресімбанк» отримав суму рефінансування, яка у 5 разів менша, ніж у банку «Надра» - 1,4 млрд. грн., а «Ощадбанк» - 4 млрд. грн. Навіть сума рефінансування «Промінвестбанку», який тривалий час знаходився на грані банкрутства є набагато меншою, ніж у банку «Надра» і становить 6,03 млрд. грн. Серед порушень виявлено: значне перевищення граничних нормативно встановлених обсягів рефінансування, надання кредитів банкам, які не задовольняють встановленим критеріям за організаційно-правовою формою і розмірами статутного капіталу [31].

Непрозорість взаємовідносин окремих банків і НБУ переходить у сферу корпоративних конфліктів. Збори акціонерів банку «Надра», заплановані на 24.01.2009 р., не відбулися з причини ненадання реєстратором, якого саме планували змінити, реєстрів акціонерів фінансової установи. На зборах планували також розглянути питання про входження до складу акціонерів співвласника "РосУкрЕнерго" Дмитра Фірташа. Реєстратора банку, який зірвав збори, пов'язують із депутатом зі фракції БЮТ. Національний банк, в свою чергу, звернувся до прем'єра і переклав всю відповідальність за майбутнє банку «Надра» на Уряд. Адміністративний суд Києва за позовом Кабінету Міністрів заборонив НБУ перераховувати банку три мільярди гривень для рефінансування. Секретаріат Президента - через значні обсяги рефінансування – виступив за введення у банк тимчасової адміністрації [32].

Висновки:

1. Сутність корпоративного управління в банках визначається специфікою банку як корпорації, діяльність якої спрямована не лише на отримання і максимізацію комерційного прибутку, але і на забезпечення схоронності коштів вкладників. Тому ефективність корпоративного управління є не лише чинником узгодження інтересів учасників банку, а передумовою самого його існування. Це наочно довела ситуація, яка склалася у банківській системі України у IV кв. 2008 р., коли масовий відтік коштів вкладників поставив на межу банкрутства ряд крупних банків.
2. В основу корпоративного управління у банках покладено концепцію фідучіарних обов'язків, коли одна особа, клієнт або власник покладає особливу надію або висловлює довіру іншій особі, фідучіару та покладається на нього, у той час як фідучіар діє на власний розсуд з використанням власного досвіду. Це обумовлює такі складові корпоративного управління, як роль акціонерів у захисті вкладників та інших заінтересованих осіб, професійну поведінку і чесність працівників банку.

3. Рівень нормативного регулювання корпоративного управління у фінансовому секторі значно вищий, ніж у реальному. Оскільки НБУ, видаючи ліцензії на діяльність депозитних корпорацій, має забезпечити стабільність їх функціонування і грошово-кредитної системи у цілому. Для комерційного банку встановлюються більш високі вимоги до розміру статутного капіталу, вибір організаційно-правової форми обмежується відкритим акціонерним товариством або кооперацією. Разом з тим діяльність НБУ в період загострення фінансової кризи показала, що перевищення адекватності регулюючих дій здатне деформувати внутрішні відносини у банках із зовні.
 4. Проблеми корпоративного управління у банках можна поділити на загальні, притаманні корпораціям усіх секторів економіки, і специфічні, властиві лише депозитним корпораціям. Загальна проблема розподілу повноважень, компетенції та відповідальності між акціонерами, спостережною радою і правлінням призвела до гучних скандалів навколо певних банків. Специфічні проблеми пов'язані зі стрімким проникненням іноземного капіталу у банківську систему України, кризою ліквідності, зниженням довіри до банківської системи, непрозорістю процедур рефінансування банків.
 5. Для подолання потенційних загроз від зростання частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків пропонується серед задач корпоративного управління у цій сфері визначити забезпечення фінансової безпеки держави. Вважається раціональним також змінити акценти у фінансовому оздоровленні фінансового сектора: перейти від «оптового» підходу вирішення проблеми шляхом надання кредитів рефінансування комерційним банкам у ручному режимі до «роздрібного» - створення потужної системи гарантування вкладів депозитів фізичних осіб і запровадження прозорих процедур банкрутства банків.
- Завданням подальших досліджень є визначення специфічних особливостей корпоративного управління у великих і малих банках.

Література:

1. О'мейнік, Д. Проект «Корпоративне управління в банківському секторі України»/ Д.О'мейнік // Круглий стіл. – 2005. - №5 (29). – С.3-6.
2. Міщенко, В. Удосконалення корпоративного управління в банківській сфері/ В.Міщенко // Банківська справа. – 2006. - №2 (68). – С.13-24.
3. Міщенко, С. Удосконалення фінансової звітності як передумова стабільності функціонування банківської системи [Текст] / С.Міщенко // Банківська справа. – 2008. - №1 (79). – С. 62-75.
4. Бутенко, О. Роль іноземних банків у формуванні інноваційних національних банківських систем/ О. Бутенко // Банківська справа. – 2008. - №1 (79). – С. 83-89.
5. Дзюблюк, О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи [Текст] / О.Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. - №2 (80). – С. 37-45.
6. Павлюк, К.В., Діяльність іноземних комерційних банків в Україні: тенденції та проблеми/ К.В. Павлюк, В.А.Кажан // Фінанси України. – 2006. - №6. – С.143-150.
7. Шелудько, Н.М. Іноземний капітал у банківському секторі України: проблеми і наслідки/ Н.М. Шелудько // Фінанси України. – 2006. - №7. – С.79-86.
8. Карпенко, Г.В. Кредитна діяльність вітчизняних банків та можливості їх інтеграції до світової фінансової системи [Текст] / Г.В. Карпенко // Фінанси України. – 2007. - №2. – С.89-96.
9. Чуб, О.О. Адаптація банківського законодавства України до права Європейського Союзу: стан, проблеми та перспективи [Текст] / О.О.Чуб // Фінанси України. – 2008. – №4. - С.57-67.
10. Чуб, О.О. Банківська діяльність у контексті інтеграції та глобалізації [Текст] / О.О.Чуб // Фінанси України. – 2008. - №1. – С.138-146.
11. Шаповалов, А.В., Міщенко В.І. Оцінка можливих наслідків вступу України до СОТ для банківського сектору [Текст] / А.В. Шаповалов, В.І.Міщенко // Фінанси України. – 2008.- №4. – С.45-56.

12. Деревко, О. Шляхи підвищення рівня капіталізації банківського сектору [Текст] / О.Деревко // Банківська справа. – 2008. - №1 (79). – С. 76-82.
13. Диба, М.І. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України [Текст] / М.І.Диба, Є.С.Осадчий // Фінанси України. – 2008. - №6. – С.77-88.
14. Марцин, В.С. Проблеми і шляхи підвищення капіталізації банківських установ в управлінні капіталом банку [Текст] / В.С.Марцин // Фінанси України. – 2007. - №2. – С.77-78.
15. Міщенко, С. Визначення основних факторів розвитку та ефективності функціонування фінансового сектору України [Текст] / С.Міщенко // Банківська справа. – 2008. - №4(82). – С. 31-47.
16. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Постанова Правління Національного банку України 15.03.2004 р. №104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0104500-04>>
17. Совершенствование корпоративного управления в банковских организациях: Консультативный документ Базельского Комитета по банковскому надзору [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.nccg.ru/site.xp/050050056056124.html>>
18. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України № 98 від 28 березня 2007 р. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Bank_Supervision/korp_uprav/METHOD40.pdf>
19. Заява прес-служби Промінвестбанку від 30 вересня 2008 р. – Режим доступу: <<http://www.pib.com.ua/pr/pressrelease.php.ua?08093001>>
20. Уманський, С. Промінвестбанк и акционеры: конфликт без правил? [Электронный ресурс] / С.Уманский // Зеркало недели. - № 35 (714). - 20-26 сентября 2008 р. – Режим доступа: <<http://www.zn.ua/2000/2245/64089/>>
21. Уманський, С. Промінвестбанк: полірування колод? [Електронний ресурс] / С.Уманський // Дзеркало тижня. - № 37 (716). - 4 - 10 жовтня 2008 р. –<<http://www.dt.ua/2000/2245/64260/>>
22. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Dynamics/2001-last.htm
23. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України у 2007 р.: інформаційні матеріали [Електронний ресурс]. – К., 2008. – 62с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/Of_vydan/Annual%20Reports%20Bank%20Supervision/Zvit_bank_nagladu_2007.pdf>
24. Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність»: Закон України від 16 листопада 2006 р. № 358-V [Текст] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2007. - № 2. - Ст.15.
25. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо форми створення банків та розміру статутного капіталу: Закон України від 14 вересня 2006 р. № 133-V [Текст] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. - №43. - Ст.414.
26. Дії Національного банку України в період загострення світової фінансової кризи [Електронний ресурс]: Аналітичний звіт НБУ. – Київ, 58с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/Analytical/Report_fin_kr.pdf>
27. Про додаткові заходи щодо діяльності банків: Постанова Правління НБУ від 11 жовтня 2008 р. № 319 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/inf_mat/Of_Pov/2008/11.10.2008_319.htm>
28. Про затвердження Спеціального порядку здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків: Постанова Правління НБУ від 1 грудня 2008 р. № 405 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.gdo.kiev.ua/files/db.php?st=3250&god=2008>
29. Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 31.10.2008 № 639-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>>
30. Позачергове пленарне засідання Верховної Ради України 26 січня 2009 року (Інформаційне управління) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/publish/article/news_left?art_id=141706&cat_id=33449
31. Попередній звіт Тимчасової слідчої комісії Верховної Ради України з питань перевірки діяльності Національного банку України в період фінансової кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=34092&pf35401=132695
32. Зірвано збори акціонерів банку "Надра" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://5.ua/newsline/247/0/56935/>

Рекомендовано до публікації
д.е.н., акад. Амошею О.І. 23.03.09

Надійшла до редакції
05.03.09

УДК 006.015.5:005.642

Варяниченко О.В., Карасьова Г.В.**СТАНДАРТИ ISO 9000: ЯКІСТЬ ЯК ПРИНЦИП ТА ОСНОВА ДОВІРИ
МІЖ ВИРОБНИКОМ ТА СПОЖИВАЧЕМ**

Досліджуються проблеми системного управління якістю на підставі впровадження міжнародних стандартів якості серії ISO, як інструмента самозбереження будь-якого підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища, основи конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішніх ринках та регламентації відносин між виробником та споживачем

Problems of system quality management on the basis of introduction of the international quality standards of series ISO, as a tool of self-preservation of any enterprise in conditions of an unstable environment, the basis of competitive ability on the internal and external markets and regulation of the relations between the manufacturer and the consumer, are investigated.

Ефективний менеджмент якості, що забезпечує високий рівень задоволення запитів і очікувань споживачів, є найважливішою передумовою успіху підприємства будь-якого виду діяльності і будь-якої форми власності. У всьому світі якість продукції перетворилася на основний важіль економічного розвитку окремих організацій і держав в цілому, досягнення високої якості продукції, що відповідає вимогам споживача, стало основним елементом економічної стратегії і важливим чинником ринкового і фінансового успіху. Проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної і екологічної безпеки і головним інструментом конкуренції. Успіхи економічної науки в дослідженні якості сприяли офіційному закріпленню визначення якості в стандартах ISO (Міжнародної організації зі стандартизації на базі ООН). Стандарти ISO серії 9000 встановили єдиний, визнаний в світі підхід стосовно договірних умов з оцінки систем якості і одночасно регламентували відносини між виробниками і споживачами продукції.

В даний час становище з якістю у всіх сферах економіки України винятково важке, розрив у якості продукції України і провідних промислово розвинених країн катастрофічно збільшується. Приєднання України до СОТ зобов'язує шукати шляхи подолання відставання в області якості для того, щоб вийти на світовий ринок з технічно складною, наукоємною продукцією. Тому впровадження і сертифікація системи якості, як сукупності організаційної структури, процедур, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва якістю, є інструментами самозбереження будь-якого підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища, основою конкурентоспроможності, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Питанням управління якістю присвячені дослідження вчених різних країн, накопичений значний досвід у області менеджменту якості. Великий внесок в розробку систем управління якістю, що застосовуються в даний час, зробили зарубіжні учені Ф.Кросбі, Джуран, Д. У. Етінгер, Б. Бергман, Л. Ноулер, А. Фейгенбаум, а також вітчизняні фахівці А.М. Довжин, В.С. Мхитарян, В.І. Сиськов, А.В.Васильєв, І.П.Данілов, В.П.Кузьмін, В.В. Окрепілов, З. Д. Ільєнкова, І. В. Цвигун [1-5, 7-9]. Ідея підходу до поняття якості продукту з позицій його відповідності вимогам споживача належить Д. У. Етінгеру. Ф. Кросбі, що є одним з провідних консультантів з якості зі світовим ім'ям, звернув увагу на важливість системи заохочення. Джерелом і загального менеджменту і менеджменту якості є система Ф.У. Тейлора, яка охоплювала поняття верхньої і нижньої меж якості, поля допуску, вводила такі вимірювальні інструменти, як шаблони і калібри, а також обґрунтовувала необхідність використання форм і методів впливу на якість

продукції [2,8]. Деякі дослідники (М. Х. Мескон, Ф. Хедоурі, М. Альберт) розглядають якість в трьох найважливіших аспектах: якість відповідності технічним умовам, якість конструкції та функціональна якість [8]. В.П.Кузьмін, І.В. Цвигун, В.А.Лапідус в своїх роботах досліджували поняття якості і системи якості відповідно до документів ISO [12]. Проте недостатня увага надавалася проблемам упровадження систем якості на підприємствах, способам їх адаптації. Дана область стала аналізуватися порівняно недавно, такими дослідниками у сфері якості як М.Г. Кругловим, В.Д. Мацута, К.М. Рахліним, М.З. Світкіним, Л.Є. Скріпко та ін.[13,15].

Мета даної статті - дослідження проблем системного управління якістю, побудови ефективної системи якості на підприємстві та виявлення значення міжнародних стандартів якості серії ISO в управлінні даною системою і впливі на діяльність підприємства.

Відповідно до норм, прийнятих в більшості промислово розвинених країн, - Європейським співтовариством, США, Канадою і ін., - підприємство-постачальник продукції повинне докласти зусилля по створенню відносин довіри між ним і споживачем, зокрема шляхом підвищення якості своєї продукції. Саме цей підхід був закладений в основу прийнятого Європейським співтовариством документа - Глобальної концепції законодавчого забезпечення якості товарів і послуг на європейському ринку, яка спирається в основному на три моменти: системи менеджменту якості у виробника; перевірку продуктів через випробувальні лабораторії; єдину оцінку відповідності якості (сертифікацію).

Крім сертифікації продукту (випробування типових зразків на завершальній стадії розробки продукції) глобальна концепція ЄС зобов'язує застосовувати системи менеджменту якості як гарантію стабільності якості вироблених продуктів. Система менеджменту якості (СМЯ) — це система, що забезпечує ефективну роботу підприємства, у тому числі і у сфері управління якістю продукції, що випускається. Найефективнішими при створенні СМК вважаються вимоги, зафіксовані в міжнародних стандартах ISO серії 9000.

В основному, норми ISO 9000 застосовуються в наступних чотирьох ситуаціях:

- як методичний матеріал при побудові системи якості на підприємстві; при цьому використання стандартів ISO 9000 дозволить підвищити конкурентоспроможність організації, економічну ефективність її діяльності;
- як доказ якості при укладенні контракту між постачальником і споживачем; в цьому випадку споживач може зробити застереження в контракті, щоб певні процеси на підприємстві-постачальнику і певні елементи системи якості, які впливають на якість пропонованої до поставки продукції, відповідали нормам ISO 9000;
- при оцінці споживачем системи якості підприємства-постачальника; в цьому випадку споживач оцінює відповідність побудованої постачальником системи певній нормі з сімейства ISO 9000; при цьому постачальник може одержати офіційне визнання відповідності певному стандарту;
- при реєстрації або сертифікації системи якості зареєстрованим органом з сертифікації; при цьому постачальник зобов'язується підтримувати відповідність системи якості нормам ISO 9000 для всіх споживачів; ця ситуація відповідає модулю Н глобальної концепції ЄС; як правило, для споживача це є достатнім доказом здатності постачальника до якості і оцінка системи якості споживачем вже не проводиться.

В даний час сімейство ISO 9000 включає: всі міжнародні стандарти з номерами ISO 9000 - 9004; всі міжнародні стандарти з номерами ISO 10001-10020; стандарт ISO 8402. Стандарт ISO 9000 — це комплекс вимог для забезпечення управління якістю продукції і послуг. Він включає базові принципи побудови роботи компанії, тобто має відношення не

до роботи окремих підрозділів, що відповідають за контроль якості, а до компанії в цілому. ISO 9000 об'єднує декілька документів: стандарти, за якими проводиться сертифікація, і керівництво з їх упровадження (табл. 1).

Визначальним достоїнством стандартів ISO є те, що в них на основі багаторічної світової практики узагальнені найраціональніші вимоги до системи якості і встановлені єдині правила, регулюючі взаємовідносини виробників і споживачів продукції з позицій рівня її якості і стабільності в умовах ринкових відносин.

Таблиця 1

Основні елементи сімейства стандартів ISO 9000

Найменування	Опис
ISO 9001	Модель управління якістю в конструюванні/розробці, виробництві, установці і обслуговуванні
ISO 9002	Модель управління якістю у виробництві, обслуговуванні і установці
ISO 9003	Модель управління якістю в остаточному прийманні і тестуванні
ISO 9000-1	Керівництво з вибору і застосування (систем забезпечення якості)
ISO 9004-2	Управління якістю і елементи системи контролю якості (керівництво)

Основною метою створення стандартів серії ISO 9000 була розробка вимог до діяльності організації, виконання яких свідчило б про здатність виробляти продукцію в точній відповідності з вимогами клієнтів. Стандарти містять ряд вимог, які організація найприйнятнішим для себе способом реалізує в своїй діяльності. Таким чином, система якості будується індивідуально під конкретну організацію відповідно до її цілей і задач, специфіки зовнішнього оточення і внутрішніх особливостей діяльності [14].

Наявність міжнародного сертифікату на систему якості виробничого підприємства істотно сприяє успіху в пошуку покупців продукції і партнерів, особливо в промислово розвинених країнах. Як вважають західні експерти, в найближчій перспективі на єдиному європейському ринку до 95% контрактів укладатимуться тільки за наявності у постачальника такого сертифікату. У багатьох країнах його відсутність використовується як митний бар'єр. Без цього документа підприємства все частіше не допускаються до участі в тендерах. Сертифікація СМЯ дозволяє в значній мірі поліпшити репутацію підприємства, підвищити його ринкову вартість (за оцінками міжнародного реєстра «Det Norske Verites», - в середньому на 10%). Згідно опитуванням керівників західних підприємств, що мають сертифіковані СМЯ, тільки 9% з них вважають, що їх очікування не виправдалися, решта керівників указує, що виправдалися, і навіть з надлишком [10,11].

Упровадження системи менеджменту якості передбачає залучення персоналу в діяльність з поліпшення якості, що дає можливість підприємству більш повно і ефективно використовувати здібності, знання, уміння і навички своїх співробітників, дозволяє зменшити витрати підприємства на виявлення і виправлення дефектів, а також зовнішні і внутрішні втрати, викликані дефектами і невідповідностями. Ефективна система менеджменту якості дозволяє також зменшити витрати на управління: документованість ключових процесів діяльності компанії забезпечує їх кращу керованість; контроль, аналіз і перегляд процесів забезпечує їх безперервне вдосконалення; розподіл повноважень і відповідальності персоналу дає механізми контролю виконання обов'язків і заходи попередження негативних результатів. Як результат, підприємство стає прозорішим для її

керівників і (при необхідності) для зовнішнього оточення, підвищується точність, якість і оперативність прийняття управлінських рішень.

Відповідно до ідеології стандартів ISO серії 9000 можна виділити чотири напрями діяльності у сфері якості, за допомогою яких система якості впливає на процес формування якості продукції і послуг на різних етапах їх життєвого циклу: планування; управління; забезпечення; поліпшення. Кожен напрям діяльності має свої особливості, і разом вони є чотирма основними функціональними підсистемами системи якості [13].

Планування якості включає діяльність по встановленню цілей і вимог до якості і застосуванню елементів системи якості. Планування якості продукції і послуг охоплює ідентифікацію, класифікацію і оцінку якості, встановлення цілей і нормування вимог до якості продукції або процесів. Планування якості процесів охоплює підготовку програми якості, вироблення пропозицій щодо поліпшенню якості, підготовку застосування системи якості, включаючи складання стандартних графіків її введення в дію і застосування. Управління якістю включає в себе методи і види діяльності оперативного характеру, використовувані для виконання вимог до якості. До складу процедур управління якістю входять контроль якості, розробка і реалізація заходів з коректування процесів. Основне призначення управління якістю в організації - виявляти кожне відхилення від встановлених вимог до якості продукції і послуг, застосовувати рішення з подальшого використання продукції, що має відхилення або дефекти, не допускати появи повторних відхилень або дефектів за рахунок своєчасної розробки і реалізації корегуючих заходів. Забезпечення якості включає всі заплановані і систематично здійснювані види діяльності в рамках системи якості, необхідні для створення і підтвердження достатньої упевненості у тому, що продукт, процес або послуга задовольняють встановленим вимогам до якості. Розрізняють внутрішнє забезпечення якості (діяльність зі створення упевненості у виконанні вимог до якості продукції або послуг у керівництва організації) і зовнішнє забезпечення якості (діяльність зі створення такої упевненості у споживача або інших осіб, наприклад, експертів-аудиторів систем якості, державних інспекторів з якості і т.д.). До складу процедур по забезпеченню якості входять внутрішні перевірки системи якості і інші застережливі дії, передбачені стандартами ISO серії 9000 або розроблені за ініціативою самої організації виходячи із специфіки продукції і виробничих процесів. Поліпшення якості включає всі заходи, здійснювані в організації в цілях підвищення ефективності і результативності діяльності і процесів для отримання прибутку організації і вигоди споживачів [5].

Важливим моментом в доведенні постачальником здібності до якості є документація системи якості. Стандарти ISO 9000 розглядають ряд типів документів, які повинні бути розроблені підприємством-постачальником і використовуватися в системі доказу здібності до якості (табл. 2).

На рис. 1 показана структура стандарту: після трьох ввідних розділів йде четвертий, в якому описується власне система якості. Цей розділ складається з 20 елементів, кожен з яких розділений на детальніші підпункти: елемент 4.1 відноситься до питань відповідальності керівництва; елемент 4.2 - до питань ідентифікації системи якості і її змісту; елементи 4.3 - 4.20 містять опис технічної сторони стандарту [16].

Таблиця 2

Документація системи якості

Охоплює	Розподіл	Документи СЗК	Опис
Все підприємство	У відкритій частині – всі працівники підприємства і можливі клієнти. У закритій частині – вище керівництво фірми.	Політика якості підприємства	Довгострокові, середньострокові і короткострокові плани з виконання політики якості. Містить маркетингове ноу-хау фірми
Все підприємство	Внутрішній: Керівництво підприємства, начальники підрозділів; Зовнішній: За абсолютної необхідності	Керівництво (довідник) з якості	Принципи забезпечення якості, оргструктура і порядок роботи, що охоплюють підприємство, взаємозв'язки, обов'язки, компетенції. Містить організаційне ноу-хау підприємства, вказівки на методологічні і робочі інструкції.
Підрозділи, відділи	Виятково внутрішній за відділами	Методологічні інструкції СЗК	Докладний опис часткових областей СЗК. Містить організаційне і технічне ноу-хау підприємства
Окремі види діяльності	Виятково за робочими місцями	Робочі інструкції СЗК	Докладний опис технології забезпечення якості на робочих місцях. Містить технічне ноу-хау підприємства
		Типові специфікації Специфікації постачальників	Передається виконавцю замовлення. Містить технічне ноу-хау підприємства

Модель забезпечення якості ISO 9001 розповсюджується на всі види діяльності підприємства, від проектування до виробництва, поставки продукції і післяпродажного обслуговування. Проте важливо відзначити, що в ній не наведені будь-які специфічні рекомендації щодо сегментації ринку, задоволенню очікувань споживача та інших видів маркетингової діяльності.

Як правило, сертифікувати систему менеджменту якості прагнуть компанії, що працюють на ринках з високою конкуренцією (виробництво програмного забезпечення і комп'ютерів, харчова промисловість, фармацевтика), а також ті, що відчувають необхідність в залученні значних іноземних інвестицій або ті, що торгують на міжнародних ринках.

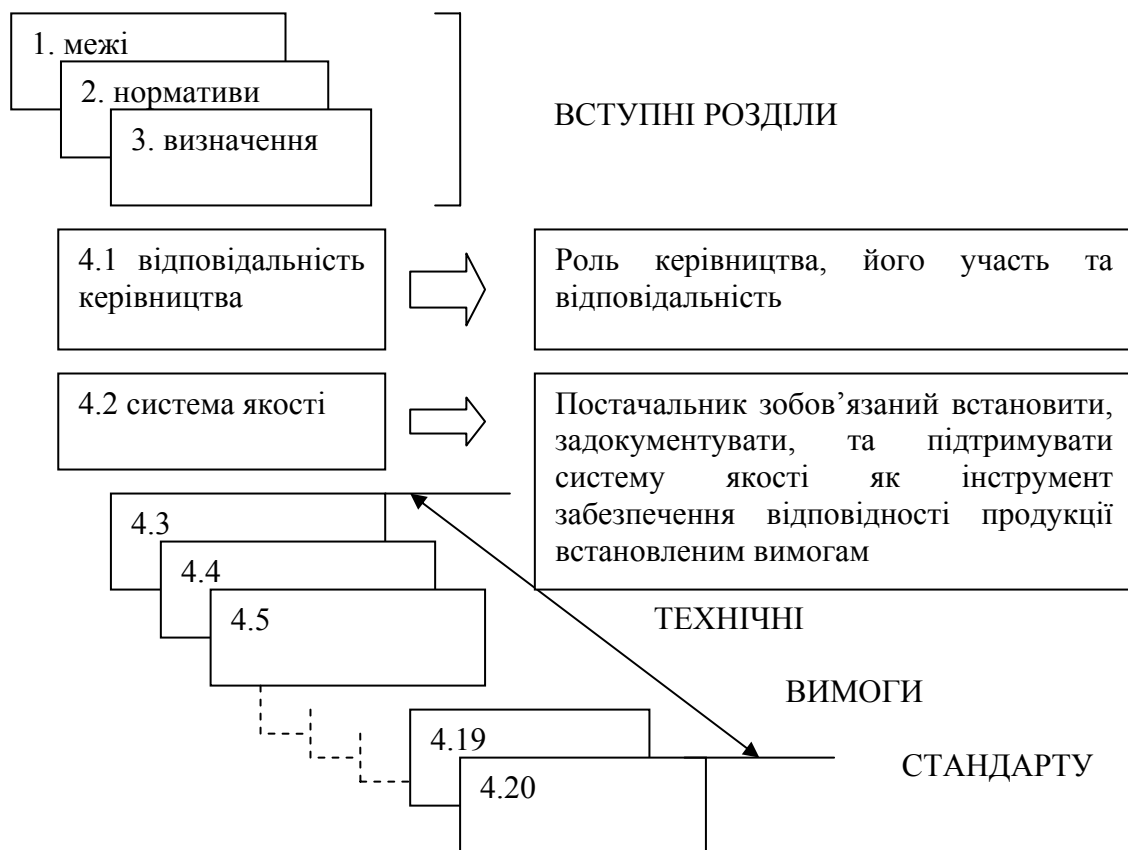


Рис. 1. Структура стандарту ISO 9001

Залежно від цілей, переслідуваних компанією, що сертифікується, одержати сертифікат можна в різних організаціях. Так якщо компанії потрібно представити свій сертифікат західним партнерам, то їй необхідний висновок авторитетного західного сертифікуючого органу. Наприклад, в країнах Європейського союзу прийняті декларації, згідно яким імпортер вважається надійним постачальником тільки у разі наявності у нього сертифікату на відповідність СМЯ вимогам стандарту ISO 9001. Якщо ж підприємство збирається працювати тільки з російськими партнерами, можна обмежитися сертифікатом, виданим вітчизняним органом з сертифікації.

Відомі західні сертифікуючі органи: Bureau Veritas Quality International (Великобританія) (www.bvqi.ru); BSI (British Standard Institute) Group (Великобританія) (www.bsi-global.com); Lloyd's Register Quality Assurance Ltd (Великобританія) (www.lrq.com); TUV CERT (Німеччина) (www.tuev-cert.de); Det Norske Veritas (Норвегія) (www.dnv.ru); Societe Generale de Surveillance (Швейцарія) (www.sgs.com); KEMA (Нідерланди) (www.kema.nl).

Для того, щоб побудувати систему менеджменту якості відповідно до стандартів ISO 9001, в компанії повинні бути створені наступні елементи СМЯ:

- документ, в якому необхідно сформулювати цілі і задачі СМЯ, а також принципи їх досягнення («політика у області якості»);
- відповідна «Політиці в області якості» система взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих процесів;
- нормативні документи, що описують і регулюють бізнес-процеси діяльності в межах СМЯ;

- ефективний механізм реалізації вимог, регламентованих нормативною базою;
- підготовлений персонал організації.

При формуванні всіх цих елементів повинні враховуватися основні принципи менеджменту якості, а саме: орієнтація на споживача; лідерство керівника; залучення працівників; процесний підхід; системний підхід до менеджменту; постійне поліпшення; прийняття рішень, засноване на фактах; взаємовигідні відносини з постачальниками [16].

Процес побудови СМК складається з семи етапів, які включають:

1. Рішення керівництва про початок проекту.
2. Навчання персоналу.
3. Формування програми впровадження СМЯ.
4. Опис і оптимізація бізнес-процесів.
5. Розробка нормативної документації СМЯ.
6. Тестування СМЯ і внутрішній аудит.
7. Отримання сертифікату.

Для того, щоб сертифікувати СМЯ, необхідно подати заяву до сертифікаційного органу, перелік яких представлений вище. Спочатку слід представити до сертифікаційного органу ряд документів: заява про сертифікацію; всі документи по СМЯ («Політику у області якості», «Керівництво з якості»; схему організаційної структури компанії, документовані процедури та інші розроблені документи СМЯ); перелік основних споживачів і постачальників підприємства.

Фахівці сертифікаційного органу протягом місяця проводять експертизу поданих документів. Експертиза може включати візит представників сертифікаційного органу на підприємство для перевірки системи якості у дії. За підсумками перевірки складається протокол, в якому фіксуються всі невідповідності між СМЯ і вимогами ISO 9001. Звичайно за результатами першого етапу перевірки знаходять більше ста невідповідностей, і задача підприємства щонайшвидше усунути їх і довести це сертифікаційному органу. Як правило, на дані операції витрачається 1—4 місяці.

Після цього проводиться власне сертифікація. Якщо всі значні невідповідності усунені, підприємству видається сертифікат (він оформляється близько місяця). Повторні (наглядові) аудити СМЯ сертифікаційний орган проводить з певною періодичністю. Вони підтверджують, що підприємство не тільки впровадило систему менеджменту якості, але і постійно покращує її. Вартість такого аудиту складає приблизно третину від витрат на первинну сертифікацію [9].

Надалі наявність сертифікату ISO дозволяє підприємству:

- удосконалити організаційну структуру управління і підвищити її ефективність;
- підвищити рівень якості продукції або послуг;
- збільшити об'єм збуту продукції;
- зменшити непродуктивні витрати (втрати під час виробництва, брак, рекламації);
- реалізовувати продукцію, що випускається, за світовими цінами;
- підвищити імідж компанії в очах іноземних і російських партнерів, інвесторів;
- перемагати в конкурентній боротьбі;
- надасть можливість отримання пільгових кредитів;
- формувати громадську думку про стабільне і міцне положення підприємства на ринку;
- одержувати державне, муніципальне або міське замовлення на виробництво робіт і послуг.

Отже, працююча система менеджменту якості може стати реальним інструментом безперервного вдосконалення діяльності підприємства і джерелом економічних вигід. За рахунок документованості, контролю, аналізу і періодичного перегляду ключових

виробничих і управлінських процесів відповідно до вимог міжнародного стандарту забезпечується прозорість, краща керованість і безперервне вдосконалення діяльності підприємства. Система менеджменту якості може бути використана як ефективний інструмент не тільки вдосконалення системи управління, але і її істотної реорганізації.

Неформальний підхід до впровадження систем менеджменту якості, лідерство вищого керівництва, залучення персоналу і залучення кваліфікованих фахівців у сфері якості допоможуть українським підприємствам максимально повно використовувати можливості, які закладені у вимогах міжнародного стандарту ISO 9001:2000. Адже наявність сертифікату стандарту ISO серії 9000 відкриває перед українськими виробниками широкі перспективи при веденні бізнесу. Наприклад, підвищуються шанси на успіх при участі в тендерах, з'являються можливості експорту продукції за вищими цінами (наявність сертифікату ISO у виробника звільняє партнерів від необхідності проводити дорогу експертизу якості товарів, що закупляються) і т.д. Таким чином, побудована з урахуванням вимог міжнародних стандартів ISO система якості дозволяє зробити роботу підприємства максимально ефективною і прибутковою.

Література:

1. Конти Т. Система заинтересованных сторон: стратегическая ценность // Методы менеджмента качества. 2003. №1. С. 4.
2. Харрингтон Д. Х. Управление качеством в американских корпорациях: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1990.
3. Захаров М.Г. Система качества – это инструмент самосохранения предприятия в условиях кризиса // Стандарты и качество. 2003. №2. С. 34-35.
4. Лааге У. Система управления качеством: российская перспектива // Персонал-Микс. 2006. №6. С. 19-22
5. Окрепилов В. В. Управление качеством. – М.: Экономика, 2003.
6. Российский бизнес под знаком качества // Методы менеджмента качества. 2003. №10. С. 4-8.
7. Управление качеством / Под ред. С. Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ, 2003.
8. Кривошеков В.И., Морозов Ю. Д. Маркетинговый менеджмент качества продукции Моногр.. — Д. : Наука і освіта, 2007. — 252с.
9. Система менеджмента качества. / С. Шарипов, Ю. Толстова - СПб: Питер, 2004. - 192 с.
10. Всеобщее управление качеством Total quality management (TQM) / Под ред. О. П. Глудкина. – М.: Лаб. базовых знаний и др., 2001.
11. Европейский фонд управления качеством // Европейское качество. 2003. №4. С. 5-8.
12. Лapidус В. А. Диалог консультанта с руководителем компании: О всеобщем качестве (TQM) и стандартах ИСО 9000 версии 2000 г. – Н. Новгород: Приоритет, 2005.
13. Менеджмент качества и обеспечение качества продукции на основе международных стандартов ИСО / Свиткин М.З., Мацута В.Д., Рахлин К.М. – СПб.: Питер, 2005.
14. Ревенков А.Н. Внедрение стандартов ИСО серии 9000 как фактор обеспечения конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке // Стандарты и качество. 2001. №6. С. 46-48.
15. Менеджмент качества и обеспечение качества на основе стандартов ИСО серии 9000: / Общество с ограниченной ответственностью "Конфлак" / М.З. Свиткин (сост.). — 6-е изд. — СПб., 2001. — 59с.
16. Беседы о международном стандарте ИСО серии 9000:2000 «Системы менеджмента качества» (По материалам лекций профессора МИСиС Ю.П. Адлера)/Под ред. С.И. Пинчук. – Днепропетровск: ГИПОпром, 2004. – 50с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагонова О.Г. 26.02.09

Надійшла до редакції
09.02.09

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ



УДК 543.01.08

Тимошенко О.В.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблемні питання формування та реалізації фінансового механізму системи вищої освіти України. Особлива увага приділена напрямкам удосконалення функціонування фінансового механізму закладів вищої освіти.

The article considers problems of development and implementation of financial mechanism of Ukrainian higher school. Special attention is paid to directions of enhancement of the mentioned mechanism in higher schools.

Розвиток ринкової економіки, реалізація інвестиційно-інноваційної моделі функціонування суспільства та орієнтація на євроінтеграцію можуть бути забезпечені лише високим інтелектуальним потенціалом нації. В сучасних умовах господарювання на вищу освіту покладаються завдання забезпечення потреб ринку праці та сфер економічної діяльності висококваліфікованими фахівцями. На сьогоднішній день система вищої освіти, як один із найважливіших соціальних інститутів суспільства, відіграє ключову роль у соціально-економічному розвитку країни. Слід відмітити, що ефективність діяльності системи вищої освіти в значній мірі залежить від рівня її фінансування, що в свою чергу, обумовлено специфікою формування та реалізації фінансового механізму. Дослідженням проблем побудови фінансового механізму в цілому, а також особливостей його функціонування в різних галузях і сферах економіки, в тому числі і в сфері вищої освіти займалися наступні вітчизняні науковці: Боголіб Т. М., Коваль П. М., Бойко Є. М., Василик О. Д., Опарін В. М., Даниленко А. І., Плахотнікова Л. О. Незважаючи на суттєві досягнення в цьому напрямку, існує низка невирішених питань, які потребують подальших наукових досліджень.

Слід зазначити, що більшість авторів, які вивчали фінансовий механізм функціонування вищої освіти, розглядали суб'єкти, об'єкти, джерела фінансування системи вищої освіти; досліджували вплив особливостей стану ринку освітніх послуг в Україні на реалізацію форм і систем його фінансування; характеризували специфіку використання різних форм фінансування освіти; розглядали роль держави в регулюванні фінансування вищої освіти. Таким чином, аналіз науково-методичних підходів до основ формування фінансового механізму системи вищої освіти дозволив нам виявити дискусійні аспекти його побудови, що, в свою чергу, обумовлює необхідність подальшого удосконалення моделі функціонування фінансового механізму системи вищої освіти.

Дослідження основ фінансового механізму системи вищої освіти ґрунтується на загальноприйнятих науково-теоретичних засадах побудови та реалізації фінансового механізму в цілому. В контексті розгляду сутності категорії «фінансовий механізм» слід відмітити, що в економічній літературі досить широко використовується це поняття. Водночас єдиної думки щодо визначення фінансового механізму та взаємодії його

елементів серед економістів не спостерігається. На сьогоднішній день найбільш поширеним підходом до визначення сутності фінансового механізму є розгляд його як сукупності форм і методів створення і використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різних державних структур, господарських суб'єктів і населення [2]. Незважаючи на значні досягнення у дослідженні даної категорії, на сьогоднішній день недостатньо розкритим залишається питання врахування галузевої приналежності та віднесення до сфер матеріального та нематеріального виробництва при побудові фінансового механізму. Отже, на нашу думку, фінансовий механізм повинен мати свої відмінності щодо застосування на рівні підприємств, установ і організацій різних форм власності та видів діяльності. Слід зазначити, що відповідно побудова фінансового механізму системи вищої освіти повинна бути підпорядкована, з одного боку, концептуальним основам функціонування фінансового механізму в цілому, а з іншого - відображати специфіку організації фінансових відносин у даній сфері. Значний внесок в осмислення сутності фінансового механізму системи вищої освіти було здійснено в працях Боголіб Т. М., яка зазначає, що фінансовий механізм вищих закладів освіти і наукових установ представляє собою сукупність елементів державного впливу на розвиток вищої освіти і науки, що ґрунтується на фінансовому забезпеченні, фінансовому регулюванні, системі управління, що полягає у взаємодії фінансових індикаторів і фінансових інструментів [1]. На нашу думку, таке визначення сутності даної категорії не в повній мірі відображає галузеву специфіку фінансових відносин. Тому, фінансовий механізм системи вищої освіти слід розглядати, як елемент реалізації державної політики в галузі вищої освіти, що представляє собою сукупність самостійних, але взаємопов'язаних форм, методів, інструментів та важелів впливу, які забезпечують створення і використання бюджетних та позабюджетних фінансових ресурсів для ефективного функціонування сфери вищої освіти.

Аналіз основних підходів щодо визначення складових фінансового механізму системи вищої освіти дав нам підстави виділити наступні його підсистеми: фінансове забезпечення, фінансове регулювання і систему важелів впливу. Дослідженням та характеристикою окремих складових фінансового механізму системи вищої освіти займалися вітчизняні науковці Боголіб Т. М., Коваль П. М., Бойко Є. М., Яременко Л. М. [1, 4, 7]. Як свідчать результати вивчення праць зазначених авторів фінансове забезпечення у сфері вищої освіти, як основи створення фінансових ресурсів, проявляється у визначенні джерел формування та напрямків їх використання і здійснюється у наступних формах: самофінансування, бюджетне фінансування та кредитування.

В Україні вищі навчальні заклади належать до державної, комунальної та приватної форм власності. Це обумовлює різні підходи до формування фінансового механізму закладів вищої освіти в цілому, та вибору форм фінансового забезпечення, зокрема. Для державних та комунальних вищих навчальних закладів та вищих навчальних закладів, заснованих на власності Автономної Республіки Крим, фінансування пов'язане, насамперед, із отриманням та використанням бюджетних коштів. Така форма фінансування передбачає виділення коштів на безповоротній основі із бюджетів різних рівнів для повного або часткового покриття витрат суб'єктів господарювання. Бюджетне фінансування вищих навчальних закладів ґрунтується на застосуванні нормативного методу формування та використання фінансових ресурсів. Для вищих навчальних закладів приватної форми власності, що функціонують на засадах комерційного розрахунку характерний фінансовий механізм, заснований на самофінансуванні, яке представляє собою забезпечення потреб простого і розширеного відтворення за рахунок власних

коштів. Окрім того, вищі навчальні заклади приватної форми власності при залученні фінансових ресурсів можуть використовувати кредити банківських установ.

Розвиток ринкових засад у сфері вищої освіти дозволив вищим навчальним закладам поєднувати бюджетне фінансування із залученням коштів у вигляді оплати за виконання робіт та послуг за договорами з підприємствами та організаціями. Тобто, вищі навчальні заклади різних форм власності отримали також право надавати освітні послуги на платній основі; встановлювати ціни на послуги таким чином, щоб вони відповідали завданню самоокупності та самофінансування вищих навчальних закладів; продавати, здавати в оренду іншим підприємствам і організаціям будівлі та споруди, транспортні засоби, інші матеріальні цінності; запроваджувати різні методи організації оплати праці науково-педагогічних працівників.

Вітчизняні науковці зазначають, що не менш важливою складовою (підсистемою) фінансового механізму є фінансове регулювання, яке здійснюється у двох напрямках: за допомогою фінансових інструментів встановлюються певні пропорції розподілу доходів, які впливають на забезпеченість фінансовими ресурсами; шляхом застосування методів розподілу фінансових ресурсів формується відповідна система реалізації економічних інтересів [3].

Організація фінансових відносин вищих навчальних закладів базується на використанні нормативного методу, сутність якого полягає в тому, що всі елементи розподілу визначаються за нормативами. При використанні даного методу, вважаємо за доцільне звернути увагу на те, що необхідно встановити оптимальне співвідношення між нормативним регламентуванням та самостійністю вищих навчальних закладів у використанні фінансових ресурсів.

Основними фінансовими інструментами, що впливають на діяльність вищих навчальних закладів є, з одного боку, платежі до бюджетів, фондів цільового призначення та амортизаційні відрахування, а з іншого - інструменти державної фінансової підтримки у вигляді бюджетних позик та дотацій. Кожен інструмент виконує певне економічне навантаження та має об'єктивні межі застосування [2].

Окрім того, функціонування фінансового механізму закладів вищої освіти ґрунтується на використанні відповідних важелів. Досліджуючи специфіку фінансового механізму вищої освіти, слід виділити такий важіль як ціна на освітні послуги. У більшості вищих навчальних закладів ціна за навчання формується виходячи з фактичних витрат. Таке ціноутворення на засадах затратного принципу затверджено спільним наказом Міністерства освіти та науки, Міністерства фінансів і Міністерства економіки України від 27.11.1997 р. № 383/239/131. Цей принцип полягає у тому, що на першому рівні формування ціни послуги встановлюється мінімальна межа величини вартості навчання, яка не може бути нижчою від суспільно-необхідного рівня валових витрат закладу освіти (заробітна плата, нарахування на неї, господарські, канцелярські витрати). Слід відмітити, що такий підхід не враховує попиту на освітні послуги та платоспроможність споживачів. Тому ціна на освітні послуги повинна відповідати потребам вищого навчального закладу, що дозволить забезпечити його ефективну діяльність.

Досліджуючи особливості фінансових відносин в системі вищої освіти, слід зазначити, що в сучасних умовах розвитку економіки фінансовий механізм повинен базуватися, на нашу думку, на поєднанні двох основних підсистем: державного регулювання та ринкового саморегулювання. Структурно-логічна модель організації фінансового механізму системи вищої освіти наведена на рисунку 1. Підсистема державного регулювання є визначальною, що пояснюється специфікою надання та

отримання освітньої послуги. Держава виступає важливим замовником спеціалістів, що, в свою чергу, впливає на формування попиту та пропозиції на ринку праці. Втручання держави в організацію освітньої діяльності здійснюються на основі відповідних інструментів державного регламентування, що являють собою сукупність універсальних та специфічних способів і прийомів, які застосовуються персоналом органів державного управління при виконанні його функцій або в процесі розробки, прийняття та реалізації рішень, спрямованих на досягнення визначених цілей щодо розвитку керованих об'єктів. До інструментів державного регулювання системи вищої освіти слід віднести: ліцензування освітніх послуг; акредитацію та атестацію вищих навчальних закладів; державне замовлення; державні стандарти вищої освіти; види платних послуг, що надаються вищими навчальними закладами; організацію навчального процесу; ціноутворення послуг; податкове та цінове стимулювання та інші.

Ефективне функціонування системи вищої освіти забезпечується через правове регламентування, що відображається в розробці та прийнятті законодавчих актів у сфері вищої освіти, зокрема, в частині її фінансування.

Правове забезпечення функціонування системи вищої освіти ґрунтується на наступних законодавчих актах: Конституції України, законах України «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», Указів Президента України «Про національну доктрину розвитку освіти» та «Про невідкладні заходи щодо забезпечення функціонування та розвитку освіти в Україні», актів Кабінету Міністрів України, Міністерства освіти і науки України, Міністерства фінансів та інших галузевих міністерств і відомств.

Фінансове регулювання, як самостійний елемент, підсистеми державного регламентування полягає у державному втручанні в організацію фінансових відносин у сфері функціонування системи вищої освіти в Україні і здійснюється державою за допомогою адміністративних методів управління сферою вищої освіти та включає загальноекономічні способи та інструменти. Фінансові методи державного регулювання передбачають заохочення суб'єктів системи вищої освіти до розвитку освітньої діяльності, підвищення її рівня та якості. Вибір і спосіб застосування тих чи інших інструментів фінансового регулювання має відповідати наявній макроекономічній ситуації в країні; узгоджувати цілі вищих навчальних закладів, замовників та споживачів освітніх послуг; забезпечувати максимальний рівень ефективності та результативності реалізації відповідних державних програм у сфері освіти.

Фінансове прогнозування в галузі вищої освіти спрямоване на визначення обсягів та джерел фінансових ресурсів і базується на розробці прогнозів грошових надходжень та витрат відповідно до пріоритетів державної політики. Реальність фінансового прогнозування досягається на основі об'єктивної оцінки потреб і наявності фінансових ресурсів у системі вищої освіти, детального обґрунтування розрахунків, взаємозв'язків обсягів фінансування з показниками діяльності вищих навчальних закладів. Здійснення фінансового планування спирається на науково-обґрунтуванні прогнози щодо потреб у коштах та джерелах їх залучення втілюється у складанні кошторису доходів і витрат установ системи вищої освіти. Процедури пов'язані з фінансовим плануванням, порядок складання кошторисів, їх розгляд та затвердження, основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ регламентуються відповідною Постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 року №228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» [6].

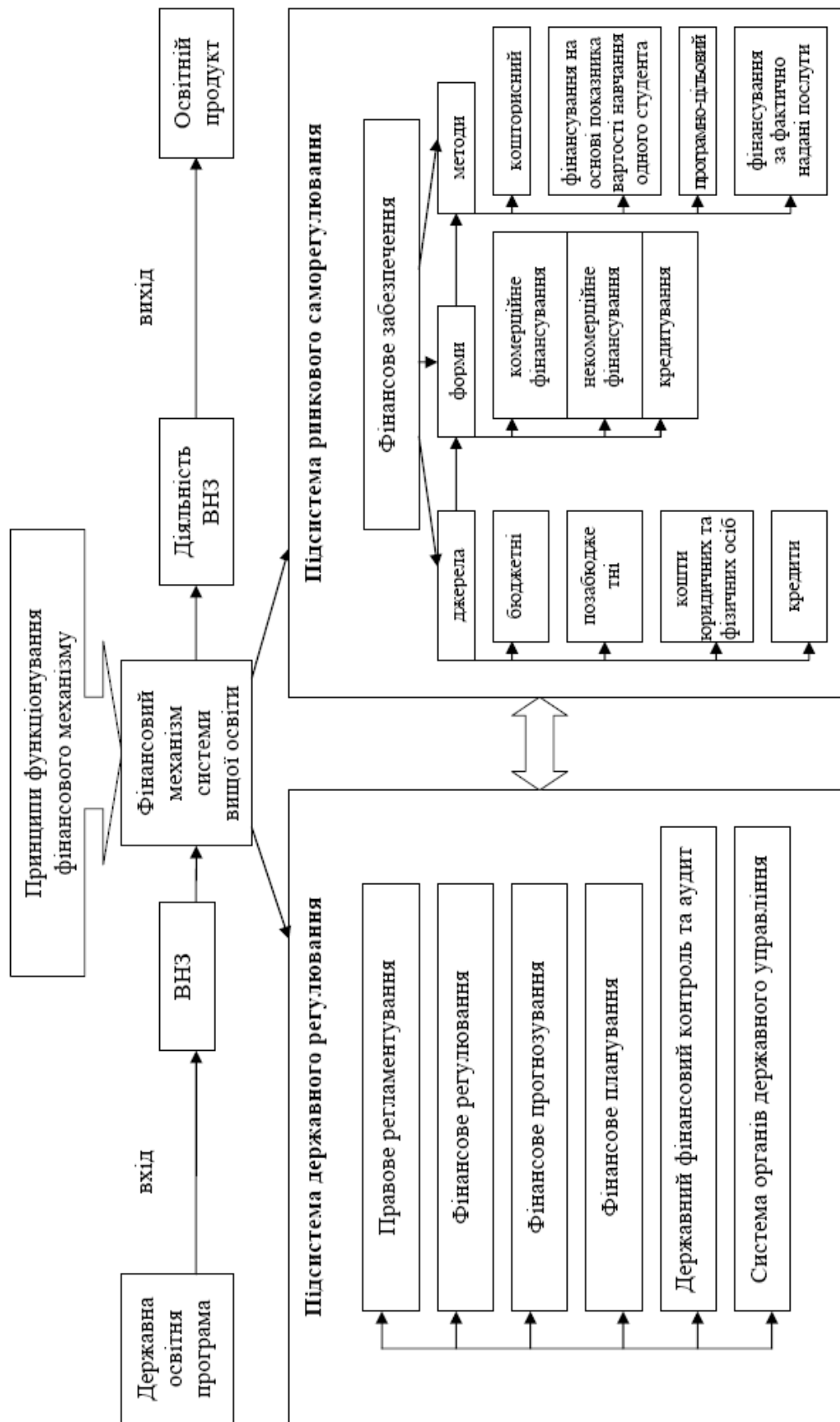


Рис. 1. Структурно-функціональна модель організації фінансового механізму системи вищої освіти

Державний фінансовий контроль та аудит є одним із важливих елементів підсистеми державного регулювання. За допомогою фінансового контролю відбувається перевірка уповноваженим суб'єктом стану фінансових потоків і фінансових результатів у системі вищої освіти та приведення їх до встановлених державою параметрів. Слід зазначити, що метою проведення державного фінансового контролю за функціонуванням вищих навчальних закладів є підвищення ефективності їх діяльності, об'єктивність оцінки реалізації ними єдиної державної політики у галузі вищої освіти. Нормативним документом, що регламентує здійснення державного фінансового контролю є Наказ Міністерства освіти і науки України від 25.01.2008 р. № 34 «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за діяльністю навчальних закладів» [5].

Система органів державного управління у сфері вищої освіти включає, насамперед, Кабінет Міністрів України, який через систему органів виконавчої влади здійснює державну політику в галузі освіти, у межах своїх повноважень видає нормативно-правові акти з питань вищої освіти та забезпечує контроль за виконанням законодавства про вищу освіту. Безпосередньо оперативне управління в галузі вищої освіти в межах своєї компетенції здійснює Міністерство освіти і науки України, Державна акредитаційна комісія, Вища атестаційна комісія та інші галузеві міністерства та відомства.

Отже, застосування механізмів державного регулювання розвитку системи вищої освіти в Україні повинно бути спрямовано на забезпечення дотримання критеріїв ефективності її функціонування, а саме: доступності послуг у системі вищої освіти; якості освітніх послуг; раціонального використання наявних ресурсів.

Виділення у складі фінансового механізму функціонування вищої освіти підсистеми ринкового саморегулювання обумовлено, з нашої точки зору, перетвореннями, що відбуваються у даній сфері, які пов'язані з необхідністю її реформування відповідно до вимог базових принципів реалізації Болонської декларації, змінами у фінансуванні та можливостями забезпечення автономії вищих навчальних закладів.

У складі підсистеми ринкового саморегулювання фінансового механізму функціонування системи вищої освіти нами пропонується виділити основним її елементом фінансове забезпечення, яке може бути представлено як сукупність джерел, форм і методів формування фондів фінансових ресурсів з метою здійснення витрат у даній сфері. Джерелами акумулювання фондів фінансових ресурсів системи вищої освіти, на нашу думку, можуть бути: бюджетні та позабюджетні ресурси, кошти юридичних та фізичних осіб, кредити. До форм фінансового забезпечення слід віднести фінансування та кредитування, при цьому необхідно зазначити, що фінансування може бути здійснено у наступних напрямках: державне фінансування та самофінансування. В свою чергу, самофінансування необхідно розмежовувати в залежності від форми власності вищих навчальних закладів. Так, для державних та комунальних вищих навчальних закладів самофінансування можна розглядати з точки зору надання ними платних освітніх послуг, що не суперечить законодавству України, і його логічно віднести до некомерційного самофінансування. Що стосується приватних вищих навчальних закладів, то спосіб акумуляції грошових надходжень від здійснення ними освітньої діяльності можна класифікувати як комерційне самофінансування.

До методів слід віднести кошторисний метод; бюджетне фінансування на основі показника вартості навчання одного студента (нормативне); програмно-цільовий метод та метод фінансування за фактично надані послуги.

Фінансовий механізм функціонування системи вищої освіти України повинен базуватися на відповідних принципах, які визначають характер дії як окремих елементів, так і фінансового механізму в цілому.

Ключовим принципом побудови фінансового механізму системи вищої освіти, на нашу думку, є принцип стратегічної орієнтованості, який вимагає розробки чіткої стратегії організації фінансових відносин, яка б забезпечувала ефективне функціонування системи вищої освіти з метою реалізації державної політики у сфері освіти відповідно до соціально-економічних пріоритетів суспільства. Важливим принципом також є принцип системності, який передбачає цілісність, структурність і взаємозалежність системи вищої освіти та зовнішнього середовища. Для фінансового механізму системи вищої освіти притаманна складність структури, наявність різноманітних елементів, існування функціональних підсистем, динамічність всього механізму в цілому та його окремих складових. На менш значимим принципом функціонування фінансового механізму системи вищої освіти є принцип узгодженості, що означає комплексне функціонування фінансового механізму як єдиного цілого, що забезпечує взаємозв'язок усіх його елементів. Інтереси учасників освітнього процесу – держави, вищих навчальних закладів та споживачів послуг відрізняються за змістом та характером, тому повинен підтримуватися між ними необхідний баланс, за що і відповідає принцип збалансованості інтересів. Запровадження університетської автономії передбачає децентралізацію й демократизацію управління вищих навчальних закладів, як основної ланки системи вищої освіти, що сприятиме підвищенню результативності та їх відповідальності за якість освіти, в чому і полягає сутність принципу децентралізації. В умовах ринкової економіки особливу роль відіграє принцип диверсифікації джерел фінансування системи вищої освіти, що проявляється у можливості поєднанні різних форм фінансового забезпечення функціонування системи вищої освіти. Принцип ефективності освітньої діяльності передбачає досягнення запланованих цілей, задекларованих у державній освітній програмі за рахунок необхідних фінансових ресурсів.

Таким чином, слід зазначити, що сукупність розглянутих принципів формує єдиний комплекс, що має на меті забезпечення ефективної організації фінансового механізму функціонування системи вищої освіти і дозволяє розглядати його як відкриту та динамічну систему.

Висновок. Ефективне функціонування фінансового механізму системи вищої освіти повинно ґрунтуватися на наступних вимогах до взаємодії його елементів: цілеспрямованості кожного елемента фінансового механізму системи вищої освіти на виконання властивого йому завдання; спрямування дії всіх елементів фінансового механізму на процес отримання передбаченого обсягу фінансових ресурсів з метою покриття витрат освітньої діяльності; зворотного зв'язку елементів фінансового механізму вертикального та горизонтального рівнів; своєчасності реагування складових фінансового механізму функціонування системи вищої освіти на зміни макро- та мікросередовища. Отже, фінансовий механізм системи вищої освіти як складова частина економічного механізму політики в галузі вищої освіти є комплексом організаційних та інституціональних заходів, спрямованих на фінансове забезпечення формування та реалізації державної освітньої політики відповідно до соціально-економічних пріоритетів щодо якості освітньої діяльності та освітніх послуг.

Література:

1. Боголіб Т. М. Удосконалення фінансового забезпечення розвитку вищої освіти // Фінанси України.- 2005.- № 2.- С.106-114.
2. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС. – 2003. – 416 с.
3. Опарін В.М. Фінанси. (Загальна теорія): навчальний посібник.- 2-ге вид., доп. і перероб.- К.: , 2002.- 240 с.
4. Плахотнікова Л. О. Удосконалення умов фінансування вищої освіти як основного чинника підготовки фахівців // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2008.- № 1.- С.141-146.

5. Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за діяльністю навчальних закладів. Затверджено Наказом Міністерства освіти і науки України від 25.01.2008 р. № 34 // <http://www.uapravo.net/data2008/base12/ukr12347.htm>.
6. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 року №228 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=228-2002-%EF>.
7. Яременко Л. М. Напрями вдосконалення механізму фінансування вищої освіти в Україні // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2007.- № 7.- С.153-157.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 31.03.09

Надійшла до редакції
12.03.09

НАШІ АВТОРИ

Пілецька Саміра Тимофіївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Донбаської державної машинобудівної академії (м. Краматорськ)
Тарасова Ганна Олександрівна	викладач кафедри економіки підприємства Донецького інституту міського господарства Державної академії житлово-комунального господарства (м.Донецьк)
Грозний Ігор Сергійович	завідувач відділу впровадження інформаційних комплексів у НДЦІТ ІЕП НАН України (м. Донецьк)
Метеленко Наталія Георгіївна	кандидат економічних наук, завідувач кафедри фінансів і бухгалтерського обліку Запорізького інститут економіки і інформаційних технологій (м. Запоріжжя)
Зухба Даур Сергійович	кандидат економічних наук, доцент, докторант, заступник директора інституту економіки і менеджменту Донецького національного технічного університету з міжнародних зв'язків (м. Донецьк)
Варяначенко Олена Володимирівна	кандидат економічних наук, асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Черченко Олександр Лукіч	кандидат економічних наук, доцент Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Шевченко Борис Олексійович	аспірант кафедри політекономії Полтавського державного педагогічного університету ім. В.Г.Короленка
Черкавська Тетяна Михайлівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії і основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Баранник Лілія Борисівна	кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедрою фінансів Дніпропетровської державної фінансової академії (м. Дніпропетровськ)
Дєсва Наталія Едуардівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та господарського права Донецького національного технічного університету (м. Донецьк)
Добровольський Олександр Ігоревич	аспірант Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова (м. Одеса)
Бардась Ольга Вадимівна	аспірант кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м.Дніпропетровськ)
Гаврилов Петро Єгорович	науковий співробітник Кременчуцького державного політехнічного університету ім. М. Остроградського (м. Кременчук)
Литвиненко Світлана Василівна	асистент кафедри фінансів, обліку та аудиту Інституту безперервної фахової освіти Придніпровської державної академії будівництва та архітектури (м. Дніпропетровськ)
Литвинова Ольга Миколаївна	старший викладач кафедри політекономії Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Судік Євгенія Василівна	асистент кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Четверик Тамара Михайлівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри політекономії Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Безкоровайна Лідія Василівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку підприємницької діяльності Харківського національного економічного університету (м.Харків)

Пасенка

Наталія Сергіївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку підприємницької діяльності
Харківського національного економічного університету (м.Харків)

Бардась

Артем Володимирович

кандидат економічних наук, доцент, заступник декану факультету менеджменту
Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)

OUR AUTHORS

Pilet'ska Samira Tymofievna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Finance of the Donbas State Machine Building Academy (Kramators'k)
Tarasova Hanna Oleksandrivna	Lecturer of the Chair of Business Economy of the Donetsk Institute of Municipal Services of the State Academy of Housing and Communal Services (Donetsk)
Groznyi Igor Sergiyovych	Head of the Department of Data Complexes Implementation at IT R&D Centre of Institute of Industrial Economy of the NAS of Ukraine (Donetsk)
Metelenko Nataliya Georgiena	Candidate of Economic Sciences, Head of the Chair of Finance and Accounting of Zaporizzhya Institute of Economy and IT (Zaporizzhya)
Zukhba Daur Sergiyovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Deputy Director of Economic and Management Institute of Donetsk National technical University (Donetsk)
Varyanychenko Olena Volodymyrivna	Candidate of Economic Sciences, Lecturer of the Chair of Foreign Economic Activity Management of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Cherchenko Oleksandr Lukich	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the National Metallurgic Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Shevchenko Borys Oleksiyovych	Post Graduate Student of the Chair of Political Economy of Poltava State Pedagogic University named after V.G. Korolenko
Cherkavs'ka Tetyana Mykhailivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Economic Theory and Fundaments of Business of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Barannyk Liliya Borysivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Chair of Finance of Dnipropetrovs'k State Finance Academy (Dnipropetrovs'k)
Deyeva Nataliya Eduardivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Management and Business Law of the Donetsk National Technical University (Donetsk)
Dobrovols'kiy Oleksandr Igorevych	Post Graduate Student of Odessa National Academy of Communications named after O.S. Popov (Odessa)
Bardas Olga Vadymivna	Post Graduate Student of the Chair of Management of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Gavrylov Petro Egorovych	Scientist Worker of the Kremenchuk State Polytechnical University named after M.Ostrogradsky (Kremenchuk)
Lytvynenko Svitlana Vasylivna	Lecturer of the Chair of Finance, Accounting and Audit of Professional Continuing Educational Institute of Prydniprov'ska State Academy of Building and Architecture (Dnipropetrovs'k)
Lytvynova Olga Mykolaivna	Chief Lecturer of the Chair of Political Economy of National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Sudik Evgeniya Vasylivna	Lecturer of the Chair of Economic Theory and Fundaments of Business of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Chetveryk Tamara Mykhailivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Political Economy of the National Metallurgic Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Bezkorovayna Lidiya Vasylivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Business Audit of the Kharkiv National Economic University (Kharkiv)

Pasenko Nataliya Sergievna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Business Audit of the Kharkiv National Economic University (Kharkiv)
Bardas Artem Volodymyrovych	Candidate of Economic Sciences, Deputy Dean of the Management Faculty of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)

Шановні колеги!

Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ, Україна) започаткував випуск науково-теоретичного й інформаційно-практичного журналу “Економічний вісник Національного гірничого університету” (“Economic Messenger of the National Mining University”).

Програмні цілі (основні принципи): висвітлення проблем, питань та пріоритетних напрямків розвитку економічного механізму забезпечення ефективного використання виробничого та підприємницького потенціалу гірничо-збагачувальних підприємств та підприємств, що мають з ними технологічні та кооперативні зв'язки за **тематичною спрямованістю**:

- **економічна теорія** (теоретичні питання трансформації економіки в умовах розвитку ринкових відносин та входження України у світове економічне співтовариство);
- **економіка регіонів** (економічний та соціальний розвиток регіонів розташування гірничодобувної промисловості);
- **економіка промисловості** (теоретичні питання розвитку економіки галузі та інформування фахівців з питань розвитку економіки паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексів країни та досвіду зарубіжних країн з цих питань);
- **економіка підприємства** (економічні проблеми та питання забезпечення ефективного функціонування підприємств гірничодобувної та пов'язаних з нею галузей в умовах розвитку ринкових відносин і посилення внутрішньої та міжнародної конкуренції);
- **фінансовий ринок** (фінансово-кредитна підтримка підприємств та розвиток можливостей підвищення прибутковості підприємств за умови функціонування фінансового ринку);
- **фінанси галузі та підприємства** (проблеми підвищення ефективності використання фінансових ресурсів галузі та підприємств паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексу);
- **економіка природокористування** (проблеми та питання підвищення ефективності використання природних ресурсів, питання обґрунтування ефективності ресурсозбереження, пошуку та обґрунтування доцільності використання тих чи інших джерел отримання сировини, обґрунтування податкової політики, стимулюючої ресурсозбереження та охорону навколишнього середовища);
- **економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень** (розвиток методів, що підвищують наукову обґрунтованість прийняття управлінських рішень в економіці галузі та підприємства);
- **менеджмент** (результати економічних досліджень з організації ефективного менеджменту на рівні галузі, регіону та підприємства);
- **маркетинг** (теоретичні та практичні питання розвитку маркетингового підходу до розвитку галузі та підприємства);
- **розвиток економічної освіти** (актуальні питання фахової та мовної підготовки економічних кадрів).

Мова видання: **українська** (для іноземних громадян можлива публікація **англійською** та **російською** мовами).

Вимоги до статей:

Під час подання статті до опублікування в журналі автори, відповідно до вимог ВАК України, повинні висвітлити у ній такі питання (обов'язкові елементи наукової публікації):

1. Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.
2. Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких розпочате вирішення даної проблеми і на які спирається автор.
3. Виділення невирішених раніше питань загальної проблеми, яким присвячується дана стаття.
4. Формулювання цілей статті (постановка задачі).
5. Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів.
6. Висновки за даними дослідження.
7. Перспективи подальших пошуків (розробок) у даному напрямку.

Просимо Вас також звернути увагу на такі моменти:

До публікації в журналі “Економічний вісник НГУ” приймаються не опубліковані раніше роботи, які відповідають його теоретичному та практичному профілю.

Стаття повинна відрізнятися науковою новизною та практичною цінністю. Викладені у ній наукові положення повинні бути обґрунтовані, а також повинні бути запропоновані конкретні напрямки поліпшення існуючого стану економіки підприємств, регіонів, економіки України в цілому, можливі напрямки використання викладених у статті результатів наукових досліджень.

Рукопис, підготовлений за допомогою редактора Microsoft Word, повинен бути поданий українською (російською або англійською для іноземних громадян) мовою у двох примірниках, якісно надрукованих на білих аркушах паперу формату А4 (210×297 мм). Рукопис також може бути надісланий електронною поштою. Шрифт – Times New Roman, 14 pt, з інтервалом 1,5. Якщо рукопис поданий на паперових носіях, до нього необхідно додати електронну версію статті на дискеті 3,5 дюйма. Орієнтація сторінки – книжкова, відступи: зверху та знизу – 3 см, лівий і правий – 2 см, від краю до верхнього і нижнього колонтитулів – 1,25 см.

Обсяг рукопису – 10–12 пронумерованих сторінок разом із таблицями та рисунками.

Стаття починається з індексу УДК у верхньому лівому кутку сторінки без відступу, вирівнювання по лівому краю сторінки.

З нового рядка – автори статті. Попереду прізвище, потім ініціали через крапку. Якщо авторів декілька, їх прізвища розділяються комами, після останнього прізвища крапка не ставиться.

З нового рядка – назва статті – розмір 12 pt, без абзацу, вирівнювання по центру, великі літери, шрифт жирний, інтервал між рядками – 1, переноси не припустимі, наприкінці назви крапка не ставиться.

Після назви статті, через 2 інтервали в таблиці з двох колонок із схованою рамкою подаються 2 анотації (українською /російською/ та англійською мовами). Розмір – 10 pt, відступ – 0,5, вирівнювання по ширині. Анотації не повинні перевищувати 8 рядків.

Після анотацій через подвійний інтервал друкується текст статті. Формули друкуються за допомогою редактора Equation Editor (MathType v. 4–5).

Рисунки, які входять до статті, повинні бути зроблені як "Об'єкт" Microsoft Word, тобто жодний графічний елемент рисунка не може бути вільним – вони повинні бути згруповані та вставлені в окреме вікно, створене як "Напис" (в Word "Надпись"), або "Рисунок Word". Вони не повинні бути кольоровими, а лише відтінками сірого кольору або заливкою візерунком. Графіки припустимо виконувати в програмі Microsoft Excel або в звичайних графічних редакторах (наприклад Corel Draw, Adobe Illustrator та ін.), а в текст вставляти як об'єкти. Якщо використовуються наведені графічні редактори, то можна в тексті вказати місце розташування рисунка, а сам рисунок подавати в окремому файлі, зробленому в графічному редакторі. Растрові графічні об'єкти слід подавати в форматі TIFF без компресії, розподільна здатність не менш 300 dpi. Не слід намагатися зменшити об'єм за допомогою форматів JPEG або GIF, бо втрата якості зображення неминуча (ці формати застосовують лише в Internet). Схеми, які містять вікна з тестом, можна виконувати також в наведених графічних редакторах або в самому редакторі Microsoft Word. Якщо вони виконуються в Microsoft Word, тоді кожне вікно з текстом треба готувати як "Надпис", з'єднувати при необхідності з іншими стрілками або лініями, після цього групувати (командою "Дії ("Действия", рос.)" \ "Групувати ("Группировать", рос.)). Шрифт, використаний на рисунках, не повинен бути менший за 10 pt. Підпис також бажано згрупувати з рисунком. Шрифт підпису – 12 pt.

Перелік літератури подається наприкінці статті і формується у порядку посилань у тексті. Список літератури друкується шрифтом 10 pt, через 1 інтервал після слів "Література".

Після переліку літератури без відступу українською мовою вказується: "Рекомендовано до публікації", прізвище та ініціали рецензента, науковий ступінь, дата рецензії. Розмір 10 pt, курсив, вирівнювання по лівому боку.

Разом із статтею в редакцію необхідно подати відомості про автора (авторів) статті з його особистим підписом і датою. У відомостях про авторів необхідно вказати: прізвище, ім'я, по батькові автора, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посаду, службову адресу, адресу для листування, телефони, факс, E-mail. Треба вказати необхідність пересилки журналу, у якому буде надрукована стаття автора, поштою (вказавши кількість примірників, що необхідно надіслати).

У тому випадку, якщо стаття не відповідає викладеним вимогам, вона може бути відправлена на доопрацювання.

Шановні автори, радьтеся з фахівцями редакції. Вони завжди допоможуть порадою як оптимально підготувати статтю для видавництва.

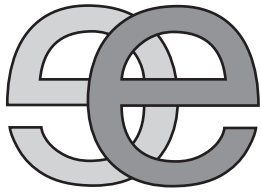
Адреса редакції:

Кафедра економічного аналізу і фінансів,
Національний гірничий університет,
пр. К. Маркса, 19, м. Дніпропетровськ,
Україна,
49027.

Телефон для довідок та факс: (056) 744–61–91.

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Редакційна колегія журналу "Економічний вісник НГУ"



НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ І Н С Т И Т У Т ЕКОНОМІКИ

Прагни кращого –

досягнеш більшого!

Місія інституту економіки – сприяти становленню високоефективної економіки України та її інтеграції у світове співтовариство шляхом підготовки економістів і менеджерів для економіки з рівнем кваліфікації, що відповідає міжнародним стандартам.

Спеціальності: Менеджмент організацій. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Фінанси. Облік і аудит. Економіка підприємства. Економічна кібернетика. Маркетинг.

Кваліфікаційні рівні підготовки: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Форми навчання: очна, заочна, друга вища освіта заочно, екстернат.

Умови навчання: за рахунок коштів державного бюджету, за рахунок позабюджетних коштів фізичних та юридичних осіб.

Інститут економіки для Вас має означати:

- **висококваліфікований професорсько-викладацький склад** (20 професорів, більш ніж 50 доцентів);
- **довірені методики навчання** (на основі досвіду провідних економічних шкіл США, Німеччини, Польщі);
- **сучасна матеріальна навчальна база** (більш ніж 120 сучасних ПЕОМ у 5 комп'ютерних класах, аудіо-відеотехніка, проектори та ін.);
- **глибина і якість навчального процесу** (постійне відновлення і широкий набір навчальних програм);
- **ефективні контакти з закордонними вузами** (навчання в Німеччині, стажування в США, спільні проекти з університетами США, Польщі);
- **розвиток інтелектуальних і творчих здібностей** (можливість активної наукової діяльності, участь в олімпіадах, робота і навчання в численних центрах академії та ін.);
- **глибоке вивчення новітніх комп'ютерних і Internet- технологій, досконале освоєння декількох іноземних мов** (одержання сертифікатів референта-перекладача, програміста та ін.);
- **участь у навчальному процесі закордонних професорів і вітчизняних професіоналів-практиків;**
- **гарантії захисту на ринку праці та впевненість у майбутньому** (на основі глибоких теоретичних знань та практичних навичок).

Навчання в Інституті економіки сьогодні – надійний фундамент життя завтра

Задумайтесь про своє майбутнє!

Не обіцяючи миттєвого результату, ми гарантуємо, що Вам не буде соромно за свої знання.
Ми піклуємося про Ваше майбутнє!

Не пропонуючи нічого надприродного, ми гарантуємо професіоналізм викладачів і комплекс новітніх навчальних матеріалів. **Ми робимо Ваше майбутнє!**

Не заспокоюючись на досягнутому, ми гарантуємо Вам розвиток професійної компетентності, лідерського потенціалу, комунікабельності, заповзятливості, формування Вашого ділового іміджу.
Ми даємо майбутнє Вам і Вашим дітям!

Майбутнє створюється сьогодні! Не упустіть свій ШАНС!

Основні принципи управління в Інституті економіки:

1. Ми – структурний підрозділ Національного гірничого університету і наші дії спрямовані на зміцнення його престижу.
2. Ми орієнтуємо нашу діяльність на потреби економіки України.
3. Ми ведемо підготовку економістів і менеджерів для підприємств із різноманітними формами власності в сфері виробництва, комерційної та фінансової діяльності, у тому числі для гірничодобувної промисловості.
4. Наша мета – досягнення результатів, що відповідають найвищим вимогам.
5. Базуючись на наших компетенції, традиціях, прагненні до постійного вдосконалювання, ми прагнемо бути в числі кращих економічних навчальних закладів України.
6. Ми пропонуємо широкий спектр освітніх і науково-дослідних послуг із найкращим сполученням якості і ціни.
7. Ми надаємо студентам можливість самим визначати рівень засвоєння знань у залежності від своїх індивідуальних здібностей.
8. Ми завжди і в усьому є надійним партнером.
9. Наша етика виявляється в наших діях.
10. Нашою метою є забезпечення співробітників винагородою, відповідно їхньому внеску в загальну справу.

Професійне призначення і посади фахівців

Менеджмент організацій: професійні управлінці усіх рівнів організаційної структури підприємства чи організації. Побудова та удосконалення організаційної структури, прийняття управлінських рішень у сфері виробництва, кадрової роботи, стратегічного планування, досліджень і розробок, а також у сфері фінансів, інвестування. Повний комплекс питань роботи з персоналом. Співробітник, керівник відповідних підрозділів, менеджер, економіст, експерт або радник з питань економіки, співробітник або керівник економічних відділів місцевих органів влади, науковий співробітник, викладач ВУЗу.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: спеціаліст-менеджер у сфері ЗЕД здатний: спланувати та організувати роботу підприємства, у т.ч. у сфері ЗЕД, здійснювати управління валютно-фінансовими відносинами підприємства, страхові операції та бухгалтерський облік у цій сфері. Менеджери за даною спеціальністю можуть займати посади економіста, менеджера ЗЕД, митного брокера, комерсанта, наукового співробітника та викладача ВУЗу.

Маркетинг: управління суб'єктами господарювання у відповідності до потреб ринку. Магістр з маркетингу здатний виконувати у якості керівника комерційної фірми або неприбуткової організації та їхніх підрозділів таку роботу: розробку та прийняття рішень щодо підвищення ефективності роботи капіталу; формування товарної політики фірми; організацію оптового розподілу та роздрібного збуту; рекламну діяльність і стимулювання збуту; формування цінової політики; маркетингові дослідження.

Фінанси: здійснення фінансових операцій та виконання функцій управління фінансами різних суб'єктів господарювання; працюють у фінансових або бухгалтерських відділах підприємств різних галузей господарства, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів влади.

Облік і аудит: здійснення управління обліковими операціями з грошового обігу в процесі виробничо-господарської діяльності різних суб'єктів господарювання; проводять аналітичну і ревізійну роботу; працюють у бухгалтерських відділах підприємств різних галузей, в установах фінансово-банківської системи, аудиторських фірмах, податковій адміністрації.

Економіка підприємства: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики господарювання, використання економічних методів управління виробничою, господарською, інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємств та їх підрозділів; працюють у планово-економічному, фінансовому, оплати праці, бухгалтерському, кошторисному відділах підприємств, установах фінансово-банківської системи, податковій адміністрації, економічних відділах місцевих органів влади, науково-дослідних організаціях.

Економічна кібернетика: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики діяльності підприємств за допомогою кібернетичних методів; працюють у планово-економічних відділах, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів управління; науково-дослідних організаціях.

Система цінностей Інституту економіки:

1. Здійснювати пріоритетну орієнтацію на загальнолюдські цінності, патріотизм та інтелігентність.
2. Виховувати соціально мислячих людей, спроможних приймати відповідальні і зважені стосовно суспільства рішення.
3. Акцентувати увагу на розвиток професіоналізму, лідерського потенціалу, заповзятливості та творчих спроможностей.
4. Постійно піклуватися про престиж свого факультету.
5. Відмінно вчити, відмінно вчитися.
6. Домагатися досконалості у всьому, постійно прямувати до успіху.
7. Орієнтуватися на перспективу, змінюватися до того, як цього зажадають обставини.
8. Допомогати кожному в його прагненні досягти більшого.
9. Забезпечувати збіг задач, компетентності та відповідальності.
10. Стимулювати появу різноманітних ідей, надавати можливість кожному відчутти свою значимість.



***Інститут економіки – це місце,
куди тягне!***

Шановний Друзе!

Якщо Ви хочете отримати престижну спеціальність за напрямами “Економіка” або “Менеджмент” з поглибленим вивченням сучасних економічних методів управління, комп’ютерних технологій обробки інформації, однієї-двох іноземних мов, паралельно – вищу військову освіту або за бажанням (за оплату з 40 відсотковою знижкою)
другу спеціальність,
запрошуємо в

***Інститут економіки
Національного гірничого університету!***

Адреса університету:

49027, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19, корп. 4.



приймальна комісія: (0562) 45-05-60
служба маркетингу: (0562) 47-03-16
деканат Інституту економіки: (0562) 47-14-32
кафедра менеджменту: (0562) 45-99-36, 47-39-97
кафедра маркетингу: (0562) 45-85-55, (056)744-62-10
кафедра економічного аналізу і фінансів: (0562) 45-85-23
кафедра обліку і аудиту: (0562) 45-99-68
кафедра економіки підприємства: (0562) 45-85-15
кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій: (0562) 47-05-67.

***Директор Інституту економіки
професор Шаров Олександр Іванович***