

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



3

2009

**Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал**

**3 (27) липень-вересень
2009**

**Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine**

**3 (27) July-September
2009**

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

Редакційна колегія:

Амоша О.І. – академік НАН України,
д-р. екон. наук
Вишневський В.П. – чл.-кор. НАН України,
д-р. екон. наук
Булєєв І.П. - д-р. екон. наук
Кузьменко Л.М. - д-р. екон. наук
Ляшенко В. І. - д-р. екон. наук
Новікова О.Ф. - д-р. екон. наук
Багрова І.В. - д-р. екон. наук
Вагонова О.Г. - д-р. екон. наук
Павленко І.І. - д-р. екон. наук
Паршина О.А. - д-р. екон. наук
Решетілова Т.Б. - д-р. екон. наук
Задоя А.О. - д-р. екон. наук
Петруня Ю.Є. - д-р. екон. наук
Швець В.Я. - д-р. екон. наук
Шевцова О.Й. - д-р. екон. наук
Форліч Ш. - д-р. екон. наук
Пономаренко П.І. - д-р. техн. наук
Прокопенко В.І. - д-р. техн. наук
Кочура Є.В. - д-р. техн. наук
Шаров О.І. – канд. г-м. наук
Пилипенко Ю.І. – канд. екон. наук

Відповідальний редактор

Єрмошкіна О.В. – канд. екон. наук

Літературні редактори

Цуркан І.М. (українська, російська мова)

Єрмошкіна О.В. (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

Гопкало О.І.

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

Телефон / факс: (056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,
пр. К. Маркса, 19

З а с н о в н и к и:

**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**

В и д а в е ц ь:

**Національний гірничий університет
National Mining University**

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
Національного гірничого університету
(протокол № 7 від 24.09.2009 року)

Журнал зареєстрований у Державному комітеті інформаційної
політики, телебачення і радіомовлення України.
Свідоцтво 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 30.09.2009 Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.

Тираж 300 прим. Зам. № .

© НГУ

З М І С Т

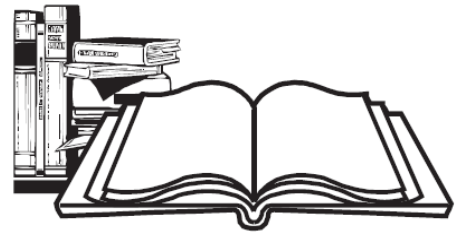
Економічна теорія	ФАІЗОВА О.Л. Середній клас в умовах становлення нової економіки	6
	ОСАУЛ А.О. Інституційні аспекти дослідження категорії природного капіталу	14
Економіка регіонів	KOPYSCIANSKI T. Strategic aims of local development in Lower Silesian communes	23
Економіка підприємства	БАГРОВА І.В., ЯРОВЕНКО Т.С. Доходність як фактор надійності інвестиційних проектів на промислових підприємствах	29
	КРИЛОВА О. В., ТИМОШЕНКО Л.В. Інновації як інструмент підвищення конкурентоспроможності гірничо – видобувного підприємства	38
	ЛАВРІНЕНКО Ю.М. Інноваційні механізми розвитку підприємств в умовах ринкової економіки	46
Фінанси галузі та підприємства	ПРОСКУРІНА Н.М., РОМАНЮК Н.С. Управління оборотними активами в умовах кризового стану підприємства	55
	ЧЕРЕП А.В., УСТИМЕНКО А.О. Аналіз фінансового стану підприємств та організацій Запорізької області	64
Економіка природокористування	САДЧЕНКО О.В. Концепції екологічного маркетингу	71
	ЛАЗАРЄВА О.В. Проблеми підвищення ефективності використання земельних ресурсів	80
	БАРДАСЬ А.В., БАБЕЦЬ Д.В. Побудова прогностичної моделі оцінки впливу природного середовища шахти на економічні показники	88
	ГАВРИЛОВ П.Є. Удосконалення економічного механізму регулювання процесів ресурсозбереження на рівні регіонів	97
Менеджмент	АНДРУШКІВ Б.М., ПАЛЯНИЦЯ В.А. Фінансові і валютні ризики як складова стратегії машинобудівного підприємства	104

Маркетинг	ДЕРГАЛЬ А.В., ГОЛИНСЬКА О.С. Маркетингова діяльність комерційних банків	113
Розвиток економічної освіти	ЛЮТИЙ І.О. Організація класичної університетської освіти на економічному факультеті Київського національного університету ім. Тараса Шевченка	120
	ВЕЛИЧКО О.Г., КОРОЛЬ Г.О., КУЦИНСЬКА М.В. Методичний підхід до удосконалення обліково-аналітичної системи підготовки інженерів для металургії	128
	ГЕЛЬМАН В.М. Моделювання оптимальної структури професорсько-викладацького складу випускової кафедри вищого навчального закладу	138

C O N T E N T S

Economic Theory	FAIZOVA O.L. Middle-class in conditions of formation of new economy	6
	OSAUL A.O. Institutional aspects of investigation of category of natural capital	14
Regional Economics	KOPYSCIANSKI T. Strategic aims of local development in Lower Silesian communes	23
Business Economics	BAGROVA I.V., YAROVENKO T.S. Revenue as a factor of reliability of investment projects on industrial enterprises	29
	KRYLOVA O. V., TYMOSHENKO L.V. Innovations as a tool of increasing the competitiveness of coal-extracting enterprise	38
	LAVRINENKO Y.M. Innovative mechanisms of enterprise development in conditions of market economy	46
Branch and Corporate Finances	PROSKURINA N.M., ROMANUK N.S. Current assets management in crisis conditions on an enterprise	55
	CHEREP A.V., USTYMENKO A.O. Analysis of the financial state of enterprises and organizations of Zaporizhzhia region	64
Rational Management of Nature	SADCHENKO O.V. Concepts of ecological marketing	71
	LAZAREVA O.V. Problems of increasing the efficiency of use of land resources	80
	BARDAS A.V., BABETS D.V. Creation of prognostic model of assessment of influence of nature environment of mine on the economic indexes	88
	GAVRYLOV P.Y. Improving the economic mechanism of regulation of resource saving on the regional level	97
Management	ANDRUSHKIV B.M., PALIANYTSIA V.A. Financial and currency risks as a part of strategy of machine-building enterprise	104
Marketing	DERGAL A.V., GOLYNS'KA O.C. Marketing activity of commercial banks	113

Economic Education	LUTYJ I.O. Organization of classical university education on the Economic faculty of Taras Shevchenko National University of Kyiv	120
	VELYCHKO O.G., KOROL G.O., KUTSYNS'KA M.V. Methodical approach to improvement of account- analytical system of educating the engineers for metallurgy	128
	GELMAN V.M. Simulation of optimal structure of department faculty of the university	138



УДК 65.012

Фаїзова О.Л.

СЕРЕДНІЙ КЛАС В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Аналізуються політ економічні аспекти становлення «середнього» класу, як головної складової соціальної структури «нової економіки». Розроблені наукові методи соціальної стратифікації трансформаційних систем. Дана оцінка макроекономічних складових соціальної реструктуризації, як фактору інноваційного розвитку.

Political and economic aspects of middle-class establishment as main making social structure of «new economy» are analyzed. The scientific methods of social stratification of transforming systems are developed. The estimation of macroeconomic making social restructuring, as factor of innovation development is given.

У сучасних соціально-економічних дослідженнях поняття „нова економіка” найчастіше кореспондується з економікою знань, постіндустріальною економікою, глобалізацією, інформаційністю та соціальністю. Критерій соціальності виходить з якісної зміни особистості, людини і суспільства в цілому, з панування соціального консенсусу і соціального партнерства на основі *соціальної глобалізації*. Йдеться, насамперед, про абсолютне планетарне домінування середнього класу і на його основі трансформацію суспільства від „економізованої” до „соціологізованої” моделі [1]. За прогнозними даними відносно високі темпи зростання світової економіки у сполученні із гальмуванням зростання населення приведуть до різкого прискорення приросту ВВП на душу населення (3,5% у 2011 – 2020 роки, проти 1,3 % у 1980-ті та 1,6% у 1990-ті роки). Тобто у 2020 р. майже половина населення Землі (3,6 млрд. чоловік) буде жити у країнах із середньодушовим ВВП більше ніж 10000 дол. за рік. У 2005 р. у таких країнах мешкало 23,2% (1,48 млрд.) населення планети. При збереженні значної диференціації у доходах чисельність середнього класу суттєво зросте до більш ніж 40% населення Землі [5, С. 14].

Виникнення та активне розповсюдження інформаційних технологій привело до широкого використання терміну «нова економіка» під якою розуміють економіку нових високотехнологічних галузей, або, такий вплив високих технологій на соціально-економічне середовище, яке трансформується у якісно нову відтворювальну структуру. В свою чергу відбуваються якісні зміни соціальної структури, яка тяжіє до певної уніфікації, до абсолютного

домінування середнього класу. Втім, досі не існує чіткого визначення сутності середнього класу. Аморфність трактування цієї категорії формалізується у варіативності її синонімів, саме: середній шар, середня страта, середній прошарок тощо. Зазвичай, навіть поняття середній *клас* дистанціюється від загальновідомих класоутворюючих ознак, сформульованих В. Леніним [4, С. 15]. Дослідження проблем соціальної стратифікації містять праці М. Вебера, Е. Дюркгейма, В. Парето, П. Сорокіна, Дж. Коулмена, А. Маслоу, К. Маркса, Р. Мертон, Т. Парсонса. Різні аспекти цих проблем, які стосуються сучасної трансформаційної до «нової» економіки, аналізуються у працях А. Бови, А. Бузгаліна, Г. Дилигенського, І. Діскіна, Я. Жаліло, Ю. Зайцева, Т. Заславської, А. Колганова, К. Кумара, Е. Лібанової, І. Мазур, І. Мостової, І. Разумкова, Р. Ривкіної, В. Рукавішнікова, В. Сікори, Ф. Фукуями, Г. Явлінського, В. Ядова. Метою роботи є аналіз ролі і значення соціальної реструктуризації трансформаційних систем у становленні «нової економіки». Реалізація поставленої мети передбачає рішення наступних задач:

1. Аналіз класоутворюючих ознак сучасної соціальної стратифікації.
2. Сутнісні модифікації типового суб'єкта середнього класу в умовах «нової економіки».

К. Маркс критерієм соціального положення людини вважав привласнення засобів і результатів виробництва, а критерієм соціального розшарування – рівень і спосіб отримання доходів. Втім критеріальні акценти зміщуються відповідно специфіці існуючої економічної системи, етапу соціально-економічного прогресу. В економічну епоху утилітарних цінностей і споживання домінують стратифікаційний та ідентифікаційний критерії визначення сутності середнього класу. Прагнення до багатства здебільшого притаманне людям активним, включеним у систему ефективної соціально-економічної діяльності, орієнтованим на одержання відповідного соціального статусу. Саме тому середній клас, як базова соціальна страта ринкової економіки і демократичної правової держави у так званих цивілізованих країнах, історично бере початок від дрібної та середньої буржуазії, тобто від особисто вільних громадян, які мають власність і самостійно ведуть підприємницьку діяльність.

Згідно стратифікаційного критерію, ключові ознаки середнього класу – особиста свобода та наявність власності – досить необхідні, але не достатні. Головна додаткова визначеність – це рівень доходу (відповідно, і якість життя, яка їм визначається: рівень освіти, стандарти споживання тощо), який забезпечує нормальне (середнє) для даної країни і даного періоду життя індивіду. По-перше, це відносно доступний статистичний показник. По-друге, він є надзвичайно ліберальним і демократичним, дозволяє розширити поняття середнього класу і перевести розгляд з області відносин виробництва і

власності до сфери споживання, у тому числі споживання соціально-культурних благ.

Використання рівня доходу (відповідних ідеалів та поведінкових норм), як основної класифікаційної ознаки, фактично ототожнює середній клас із серединними групами на шкалі доходів, які, на наш погляд, є скоріше номінальними, ніж реальними групами, носять міжкласовий характер. У нормальній (у економічному, політичному і соціальному планах) ситуації це спричинює додатковий стабілізуючий вплив, тому що доход дрібної та середньої буржуазії може бути доступним також висококваліфікованим найманим робітникам. Забезпечуючи відповідну якість життя, споживацькі уподобання, включаючи культурні, він сприяє розповсюдженню ідей, цінностей і соціально-етичних правил буржуазії щодо вказаного пласту робітників за наймом. Таким чином, у форматі економічної епохи, суспільства споживання середній клас виступає скоріше соціально-культурним шаром, соціальною стратою, ніж суспільним класом (групою людей, що їх виділяють за місцем і роллю в економічному житті) при явному гіпертрофуванні „ваги” ціннісних, світоглядних і соціально-етичних аспектів поведінки людей. В економічно розвинених державах з високим рівнем життя, а, отже, і відносно довгочасною стійкістю матеріального забезпечення вказаних аспектів, останні набувають визначеної самостійності, і починають розглядатися як атрибутивні характеристики. При цьому не тільки дослідниками (йдеться про ідентифікаційний критерій, згідно до якого, соціальна приналежність визначається самооцінкою респондента), але й особисто носіями цих характеристик: робітник-найманець з вищою освітою починає щиро відносити себе до середнього класу, незалежно від рівня доходу і наявності власності.

У форматі стратифікаційного підходу апіорі мається на увазі тотожність високих матеріальних стандартів життя ідеалам гуманізму, демократії, юридизму, соціально-економічної стабільності та інноваційності. Дослідження американського соціолога Р. Інглехарта демонструють пряму залежність значущості постматеріальних цінностей від стану економічної безпеки, від ступеню „суб’єктивного добробуту”, які відчуває на індивідуальному рівні основна (або більша) частина суспільства [3, С. 87], що акцентує на необхідності досягнення певної критичної маси одержувачів відносно високого рівня доходу. Проте, його наявність автоматично не забезпечує схильність до соціально-гуманістичних цінностей, про що, наприклад, свідчить ключова роль крамарів у історії єврейських погромів та нацизму.

Суспільство неоднорідно за своїм складом. При цьому переважна кількість людей, зазвичай, приймає заданий зовні ідеал, свідомо або несвідомо дистанціюючись від самостійних рішень. Суспільство прогресує, якщо цей ідеал кореспондується з ідеалом модернізації епохи, та існує соціальна сила, здатна до його реалізації. Ідеали, соціальна свідомість економічної епохи і

відповідного їй середнього класу історично висходять до еволюції ціннісних орієнтацій західної цивілізації, як індивідуалістичної цивілізації з притаманними їй антропоцентризмом та юридізмом. Ці риси формалізувалися в активну життєву позицію, свободу, відповідальність, раціональну суверенність та визнання примату договірного права буржуазії, як основної рушійної сили прогресивних трансформацій економічної епохи. У країнах з розвинутою ринковою економікою малий та середній бізнес був та залишається головним агентом модернізації минущої економічної епохи. У трансформаційних системах становлення середнього класу, як атрибут ринкових перетворень, передбачає реалізацію малим та середнім бізнесом його головної ролевої функції агента постсоціалістичної модернізації. Саме розвиток підприємництва в умовах конкурентного середовища створює імпульси для становлення розвинутої інституціональної, виробничої та ділової інфраструктури, високоякісного людського капіталу, стійкого економічного зростання та підвищення добробуту основної маси суспільства, перетворюючи її у середній шар між полюсами багатства та бідності.

Класова ідентичність середнього класу ускладнюється його розгалуженою структурою. Втім, саме масовість та гетерогенність канонічного середнього класу, представленого різними за інтересами групами, від творчої інтелігенції до „сантехніка Джо”, забезпечує його прихильність ідеям представницької демократії як атрибутивної ознаки середнього класу.

Глобалізаційна трансформація суспільства модифікує ціннісні, мотиваційні переваги індивідів та груп, породжуючи суперечливі тенденції. В умовах інформаційної, технотронної та фінансової цивілізації стрімко прогресує атомізація, індивідуалізація, егоцентричність суспільства. Замість ідеалів громадянського суспільства та раціоналістичних основ економічної поведінки утверджується ідеологія фінансового, спекулятивного успіху, примат анонімних, стихійних сил, функціонуючих поза меж свідомих намірів людей. Гонитва за досягненням все більш примхливої насолоди від споживання в умовах вакууму духовних цінностей, багаточисельні прояви антиінституціональних та антинормативних тенденцій, в тому числі і у цивілізованих країнах, основою стабільності яких вважається вроджена законослухняність середнього класу, свідчать про те, що він стає основою стабільності та саморозвитку, лише коли виражає та реалізує ідеологію модернізації суспільства.

Відповідно до цього, постекономічна трансформація світової економіки, становлення економіки знань модифікує сутність та структуру середнього класу. Йдеться про динаміку критеріальних ознак соціальної стратифікації і на цій основі поступове *оформлення середнього класу* як соціальної страти економічної епохи у *соціальний клас* епохи, трансформаційної до економіки знань.

Майнова класифікаційна ознака у соціальній стратифікації скоріше відповідає сучасному стану „західного” суспільства споживання, яке виходить з економічної епохи. Нижня межа середнього класу визначається рівнем середнього сімейного або індивідуального доходу всіх громадян даної країни. Проте верхня межа не піддається коректному визначенню, має національні відмінності, при тому, що матеріальні та духовні потреби представників середнього класу в умовах інформаційної глобалізації тяжіють до уніфікованого стандарту суспільства масового споживання.

Катаклізми постеконічної трансформації об’єктивно „стискають” розширене трактування середнього класу до економічно обумовлених меж, наголошуючи на функціональній критерій соціальної стратифікації. Згідно до цього критерію, середній клас „пізнього” капіталізму – це найбільш масовий шар сучасної ринкової економіки, з’єднаний у систему загальною модернізаційною функцією її різноманітних суб’єктів. Масовість та наявність рушійного механізму перетворюють середній клас в основну соціальну силу, у суб’єкта підвищення ефективності економічної системи, її самовідтворення та самоудосконалення. Відповідно, твердо до сучасного середнього класу належать представники малого і середнього бізнесу, бюрократія та управлінці середньої ланки, творча та технічна інтелігенція, висококваліфіковані робітники, самозайняті. Їх економічні функції зводяться до забезпечення ефективного функціонування капіталу, організації, управління і контролю виконання економічних функцій найманими робітниками, удосконалення виробничих процесів та технологій, їх інформаційного забезпечення, до генерації науково-технічних ідей та забезпечення фінансової основи нагромадження, інноваційно-інвестиційної діяльності. Таким чином саме середній клас стає реальним продуцентом безперервного економічного зростання. Реалізація економічних функцій середнім класом у сучасному, перехідному до економіки знань, суспільстві пов’язана не лише з власністю на засоби виробництва, речові та фінансові активи, а і з володінням креативними, кваліфікаційними та організаційними ресурсами. Знання, інформація перетворились у самостійний фактор виробництва. За словами П. Друкера, інтелектуальні робітники „володіють власними „засобами виробництва”, якими є їх знання” [2, С. 20]. Це якісно змінює економічне становище володаря знань, порівнюючи його до власника капіталу. Водночас, це маскує наявність класової структури сучасного суспільства, зводячи категорію середній клас до аморфного поняття, позбавленого класових ознак.

Особливого значення в умовах формування нової економіки набуває реалізація середнім класом своїх культурно-просвітницьких, духовних функцій, які полягають у відтворенні національної та цивілізаційної культури, відтворенні духовних благ та знань, формуванні у суспільній свідомості уявлень про можливість висхідної соціальної мобільності, дякуючи

інтенсивним трудовим зусиллям та високій якості людського капіталу, у генерації нової глобальної свідомості, орієнтованої на гармонію, рівність, збереження та творення єдиного для всіх крихкого соціально-економічного організму.

Глобалізація, у тому числі і соціальна, характеризується єдністю двох протилежних тенденцій – уніфікації (стандартизації) та диференціації. Тобто, в умовах ускладнення суб'єктної структури середнього класу, його стандартним актором стає творча людина, „*homo creator*” („людина-креатор”), *ролева функція якої зводиться до генерації знань, до модернізації економічної епохи в економіку знань*. Становлення неоекономіки супроводжується трансформацією економічної людини у неоекономічну. Соціальна глобалізація проявляється у перетворенні аморфного міжкласового утворення, яке прийнято називати середнім класом, у чітко визначену соціальну структуру, у „...велику групу людей, які розрізняються за їх місцем у історично визначеній системі суспільного виробництва, за їх відношенням ... до засобів виробництва, за їх роллю у суспільній організації праці, а отже, способами отримання та розміром тієї долі суспільного багатства, якою вони розпоряджаються” [4, С. 15].

Метою споживання людини-креатора стають загальні культурні цінності, які породжують інший світ потреб. Ці потреби якісно безмежні: людина завжди прагне до нового. Водночас ці потреби обмежені кількісно. У суспільстві матеріального виробництва, що має ринкову форму, людині завжди бракує грошей, для купівлі достатньої кількості благ, що не знімає актуальності відносно високого рівня матеріального достатку у якості основи відтворення людини-креатора. В світі культури, знань, людині належать одразу всі цінності, кожний є власником усього, але це все необхідно вміти споживати. Обмеженнями виступають якісні, інтелектуальні, духовні характеристики особистості (це вже сьогодні стосується загальнодоступної інформації, що є у бібліотеках, Інтернеті тощо). Відповідно, споживання перетворюється на „розпредмечування” культурних, інтелектуальних цінностей, передбачає складну творчу діяльність, що потребує адекватні здібності, часу, зусиль, енергії від суб'єкта споживання, надає йому визначальні якісні характеристики.

На відміну від традиційного найманого працівника, людина-креатор виступає суб'єктом не тільки репродуктивної, але і творчої діяльності. Атрибутом творчої діяльності стає її внутрішня мотивація – це саме праця плюс вільний час, який зростає з часом праці, стає часом творчої діяльності, спілкування, розвитку людини та рекреації його особистості у різноманітних формах. Людина-креатор – це не лише робоча сила, але й насамперед творчий потенціал, тобто особистісні якості людини. На відміну від підприємця, як ключового суб'єкта середнього класу в умовах економічної епохи, людина-креатор керується принципово іншими цінностями, мотивами та стереотипами поведінки.

В умовах постеконіомічної трансформації головним об'єктом привласнення-відчуження стає сама Людина, її креативні характеристики. Усвідомлення цього факту є головним фактором формування у представників середнього класу групової ідентичності з точки зору рівня самоорганізації, взаємодії, у тому числі і за захистом своїх власних інтересів. Саме ринковий погляд на власність історично складає основу соціально-економічних цінностей середнього класу.

Антагоністичний характер відтворення новаторського, інноваційного, професійного, освітянського потенціалу людини каталізується масованою експансією капіталу в сферу життєдіяльності, яка раніше була вільною від безпосередньої капіталістичної гегемонії. Йдеться про вільний час робітника, який все більше монополізується „превратним” сектором суспільного виробництва, що відтворює масову культуру та її продукти. Підпорядкування творчої праці капіталу створює для останнього цілком безмежні перспективи зростання експлуатації, бо творча праця створює безмежні цінності, ринкова вартість яких також безмежно велика, у тому числі і по відношенню до доходів творця.

Аналіз класоутворюючих ознак середнього класу в умовах постіндустріальної епохи свідчить про перетворення кількісних змін у нову якість, трансформацію масового міжкласового утворення, середнього „класу” економічної епохи у суспільний глобальний середній клас. Водночас соціальна глобалізація передбачає кристалізацію соціально-класової структури „пізнього” капіталізму. Її полярні полюси представлені класом олігархічного транснаціонального державно-монополістичного капіталу (в особі глобальної ділової, політичної та інтелектуальної еліти, верхнього шару менеджерів та глобальної бюрократії, організаторів інформаційних та культурних транснаціональних комунікацій), який безпосередньо здійснює та обслуговує глобалізацію, привласнюючи на основі експлуатації Людини глобальну квазірену, та класом традиційної найманої робочої сили, для якого відтворюється недосяжний відносний матеріальний добробут, відповідний рівень освіти і кваліфікації, соціально-політичної культури.

Становлення неоекономіки невід'ємне від структурних трансформацій відтворювального процесу. За прогностичними оцінками розподіл економічно активного населення на 80 – 90 відсотків зрушиться у сферу нематеріального виробництва, соціальну сферу, де відбувається виробництво наукових знань, створюється сама Людина. Відповідно, уніфікованим суб'єктом чисельного глобального середнього класу стає людина-креатор, яка персоніфікується у найману креативну робочу силу сфер матеріального і нематеріального виробництва, соціальної сфери, а також суб'єктів малого та середнього бізнесу. Креативні якості останніх органічно продовжують традиційні інноваційні риси

підприємництва. Втім малий та середній бізнес втрачає свої провідні позиції у структурі середнього класу.

Формування економіки знань справляє суперечливий вплив на становлення глобального середнього класу. Активне залучення робочої сили у глобальну павутину економічних та професійних зв'язків на базі новітніх інформаційних технологій та форм виробничої організації водночас забезпечує високий матеріальний рівень суб'єктів творчої праці, відповідну систему мотивацій та цілей, орієнтовану на самореалізацію, активну модернізаційну позицію, яка притаманна представникам середнього класу незалежно від національної або професійної приналежності. Водночас, показник доходу, як на мікро-, так і на макрорівні, залишається найважливішим фактором „підключення” до сучасної інформаційної цивілізації, фіксуючи елітарний характер сучасної глобалізації, антагоністичне соціально-економічне розмежування суспільства, яке нова економіка не усуває автоматично. Втім, саме соціальні антагонізми перешкоджають інтеграції людських інтересів, досягненню соціально-економічної ефективності, реалізації цільових функцій неоекономіки, рушійною силою якої виступає людина-креатор. Взаємодія громадянського суспільства, держави та ринку можуть створити той синергетичний ефект, який виведе суспільну систему на більш високу ступінь самоорганізації, дозволить більш адекватно реагувати на виклики глобалізації.

Література.

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл / Пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. М., 1999. – 391 с.
2. Drucker P. F. Management Challenges for the 21st Century. / P. F. Drucker / N. Y., Harper Business., 1999. – 207 p.
3. Inglehart R. Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Change in Societies. / R. Inglehart / Princeton, 1997.
4. Ленин В. И. Великий почин / В.И. Ленин // Полн. собр. соч. - Т. 39. – С. 1 – 29.
5. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / Под ред. акад. А. А. Дынкина. М.: Магистр, 2007.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тарасевич В.М., 22.05.2009

Надійшла до редакції
12.05.2009

УДК 330.1:330.14

Осаул А.О.

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ ПРИРОДНОГО КАПІТАЛУ

У статті представлено основні постулати теорії природного капіталу. Проаналізовано провідні підходи щодо тлумачення категорії природного капіталу. Надано характеристику основних станів природного капіталу у відповідності із інституційною методологією.

The main postulates of the natural capitalism theory are given in the article. The main approaches to the natural capital category arguments are analyzed. The key substances of natural capital are characterized according to the institutional methodology.

Не дивлячись на перетворення індустріальних держав на постіндустріальні і виділення інформації та знань в якості обмежувальних чинників розвитку господарських систем, спостерігаємо нарощування уваги до категорії «капітал» з боку фахівців різних спеціальностей. Капітал – це основоположна і більш, ніж важлива категорія. Вона відображає як матеріальні умови будь-якої форми діяльності – промисловості, сільського господарства, транспорту, сфери соціальних послуг, банківської і фінансової сфер, так і нематеріальні, духовні основи виробництва та організації бізнесу.

Друга половина 20 століття пов'язана з переходом розвинених країн до інформаційної форми суспільства. Посилення ролі знань, домінування інтелектуальної діяльності над фізичною працею, збільшення виробництва послуг є ознаками постіндустріального суспільства. Однак «невидима революція» не тільки не зменшила значимість поняття «капітал», але і почала нарощувати інтерес до різноманітних форм капіталу (соціального, культурного, людського, природного). Поступове переосмислення загальнолюдських цінностей переважно не змінили ставлення людини до природи, що гальмує перехід до постекономічних засад розвитку та ставить фізичні бар'єри на шляху розвитку людства.

Найбільшої уваги та критики здобула сучасна теорія природного капіталу, апологетами якої є Р. Костанца [1], Г. Дейлі [2], П. Хокен [3], Х. Ловенс [3]. Здебільшого вони погоджуються, що концепція природного капіталу ґрунтується на функціональному визначенні капіталу як засобу, який приносить потік цінностей товарів або послуг в майбутньому. Роботи Д. Макдоналда [4], П. Екінса [5], А. Холланда [6] містять теоретичні розробки з приводу природи природного капіталу, способів його вимірювання. Т. Гілфасоном [7] були запропоновані конвертаційні теорії щодо нових форм капіталу, в тому числі природного, які ґрунтуються на міждисциплінарних емпіричних дослідженнях.

Теорія природного капіталу є відносно новим напрямом в економічній науці (перші дослідження за вказаною проблематикою датуються 60-70pp. XX

ст.). Вона знаходиться на стадії формування, досі не має чіткого категоріального апарату, містить суперечливі поняття. Основоположні постулати даної теорії є приводом для подальшого теоретичного аналізу. Йдеться, наприклад, про визначення категорії природного капіталу, взаємозв'язок основних станів природного капіталу, вивчення процесів відтворення, нагромадження природного капіталу.

Метою написання даної статті є здійснення теоретико-методологічного аналізу підходів щодо визначення поняття природного капіталу, в тому числі на основі розкриття внутрішньої характеристики основоположних станів природного капіталу – інкорпорованого, об'єктивованого, інституційованого.

Динаміка розширення ролі людини в процесі суспільного відтворення поступово приводить раціонально мислячих людей до висновку, що позитивний зсув в масштабах випуску, торгівлі та доходах має і негативні часто незворотні наслідки. Безперечним є факт про тривалу еволюційну взаємодію людини та природи. Згідно позиції експертів ООН взаємовплив людини та природи слід трактувати як складну систему, в рамках якої навколишнє середовище приймається за екзогенний чинник, а людський ресурс – за ендегенний. Такий підхід дає можливість відповісти на два принципові питання: по-перше, як навколишнє середовище сприяє розвитку людини, по-друге, як взаємовплив людини з навколишнім середовищем підвищує або знижує її здатність створювати блага в поточному періоді та в майбутньому. Історія взаємовідносин людини та природи представлена в різних розробках. В. Санаєв аналізує вісім етапів взаємовідносин. Виконання людиною різних ролей створює підґрунтя для надання об'єктивної оцінки взаємовпливу людини та природи, захищає простір для майбутньої співпраці в рамках концепції сталого розвитку [8, С. 11]. Підхід Ю. Трусова зосереджує увагу на відносинах власності, які є спонукальним мотивом поведінки Людини [8, С. 13].

Природу як джерело багатства вчені системно досліджували з часів Р. Кантільона [9]. Вагомим є внесок представників школи фізіократів: У. Петті досліджував розмежування внеску праці та землі у формування багатства [10, С. 54]. На відміну від У. Петті, Кантільон розвивав «земельну теорію цінності». Він пропонував визнати землю в якості єдиної міри багатства. Земля є первинною по відношенню до праці, що пояснюється обмежувальним характером продукту землі для працівників [9, С. 52]. Ф. Кене писав, що нове багатство створюють лише люди, що працюють на землі [9, С. 54]. Згідно точки зору Ж. Тюрго, чистий продукт береться тільки із землі. Промислова праця лише додає продукту землі нову форму. Тільки земля народжує стільки, що відшкодовує всі витрати праці, матеріалів, насіння, робочої худоби і ще надає своєму власнику деякий надлишок продукту [11].

Традиційна економічна теорія поняття природного капіталу зазвичай ототожнює з фактором виробництва «земля». Історична розбіжність між

поняттями «земля» та «капітал» полягає в тому, що «земля» є тим, що надано людству від природи, а пропозиція землі є абсолютно нееластичною, тоді як «капітал» в своєму корінному значенні представлений як господарський ресурс, утворений діяльністю людини. Можливість існування поняття «природний капітал» ґрунтується на ширшому наповненні категорії «капітал», що охоплює поряд із традиційними чинниками виробництва також запаси, з яких формуються потоки первинних ресурсів та доходи. Таке розширене тлумачення категорії «капітал» було започатковано у працях Є. Бем-Баверка [12, С. 8].

Теорія природного капіталу є методологічною основою теорії природного капіталізму. Серед фундаментальних положень цього напрямку у науковій думці виділимо наступні: навколишнє природне середовище – це "оболонка", що містить забезпечення і стійкість всієї економіки; лімітуючим чинником для майбутнього економічного розвитку є наявність та функціональність природного капіталу; майбутній економічний прогрес в найкращому вигляді можливий в ринковій системі виробництва і розподілу, у якій всі форми капіталу повністю оцінені; одним із способів найбільш продуктивного використання людей, грошей та навколишнього середовища є радикальне збільшення продуктивності ресурсів; найкращим способом забезпечення добробуту людей є покращення якості та потоку життєвих благ; економічна та екологічна стійкість залежать від відновлення глобальної справедливості у розподілі доходів та матеріального добробуту [3, С. 31].

Вперше категорію природного капіталу розглянули на міжнародному рівні в 1972 році на конференції людського розвитку ООН у м. Стокгольм. Природний капітал був частиною питання про сталий розвиток. Першу найповнішу концепцію природного капіталу запропонували Р. Костанца і Г. Дейлі. Вони доводили, що природний капітал – це запас, який є джерелом потоку природних послуг і реальних природних ресурсів. Основою цього визначення став екосистемний рівень, на якому враховуються всі взаємозв'язки окремих елементів природного середовища. Структура та різноманітність екосистем є важливим компонентом природного капіталу [1, С. 253]. Т. Гілфасон визначає природний капітал як категорію, що включає в себе запаси природних активів (грунт, ліси), фауну та водні ресурси, біологічні види, ландшафт [7]. А. Холланд трактує природний капітал ширше, і включає до його складу генетичну інформацію, біорозмаїття, функції екосистеми, здатність відходів до асиміляції [6]. П. Екінс розкриває поняття природного капіталу через його функції. Функції постачання природних ресурсів, абсорбції відходів виробництва безпосередньо пов'язані з процесом виробництва. Функції життєзабезпечення (клімат, стабільність екосистем), «послуги краси» (краса дикої природи) можуть відтворюватися незалежно від людської діяльності. П. Екінс погоджується із Р. Де Грутом щодо конкретизації функцій природного капіталу. Природний капітал за Р. Де Грутом виконує регулюючу, виробничу,

інформаційну функції та функцію природного середовища [5]. Схожою є позиція Р. Солоу, який також розглядає природний капітал як деяке абстрактне поняття: «Варто змінити свій погляд на екосистему: подивитися на неї не на як сукупність пасивних природних ресурсів, а як на виробника екосистемних послуг» [13]. Слушним є висновок економіста Кривень О. про те, що природний капітал слід трактувати як природно-ресурсний запас наземних екосистем, з компонентів якого формується безперервний потік, що частково втягується в господарський оборот для створення благ для життєдіяльності суспільства, а частково забезпечує відтворення самої природи [12, С. 15].

Логіка традиційної економічної теорії нажаль мало відповідає реаліям сучасного життя. Розділяємо думку Дж. Хенсона про те, що «...економісти бачать у навколишньому середовищі підсистему економіки... природні ресурси є більше продуктом ринку, ніж навколишнього середовища». Слідування ідеї сталого розвитку загострює проблему відтворення природного капіталу. За Дж. Хенсоном всі форми капіталу в світі є природними, а поняття «капітал створений людиною» взагалі не існує [14]. Це означає, що сучасна логіка мислення має підпорядковувати організацію виробництва та споживання екологічним пріоритетам.

Сутність природного капіталу проявляється через розкриття його основних станів: інкорпорованого, об'єктивованого, інституційованого [15, С. 5]. В своєму інкорпорованому стані природний капітал представлений як ринковими вигодами від його використання, так і нематеріальними цінностями, які не мають ринкової оцінки по причині того, що вони не представляють предмету угоди між контрагентами на ринку. Нагромадження природного капіталу в інкорпорованому стані може здійснюватися завдяки таким взаємодіям між контрагентами, як конкуренція (наукове співробітництво) та антагонізм. Конкуренція тут розглядається як позитивне економічне суперництво, співробітництво як всередині країни, так і між країнами або групами країн з приводу більш ефективного використання природного капіталу. Наукове співробітництво, таким чином, трактуємо як вид економічної взаємодії, що проявляє себе в формі групових проектів по прогнозуванню майбутнього розвитку людства або сумісних досліджень, метою яких є розв'язання актуальної ресурсної задачі. Антагонізм є деструктивним видом взаємин між контрагентами на ринку, результатом якого може бути виникнення негативних зовнішніх ефектів.

Окремо виділимо підвид природного капіталу – екосистеми. Саме природні екосистеми та модифіковані людиною екосистеми є джерелом специфічних послуг людині, що включають в себе матеріальні та нематеріальні вигоди. По-перше, це послуги забезпечення продовольством. По-друге, послуги по регулюванню (клімату, рівня захворювань, очищення води тощо). По-третє,

культурні послуги (духовні та релігійні послуги, відпочинок, екотуризм, освіта, культурна спадщина) [16].

Вперше річна вартість природних товарів та послуг планети була визначена Р. Костанца у 1997р. у 33 трл. дол. США [1]. За висновками П. Хокена, Е. Ловенса та їхніх колег, така цифра свідчить про те, що світовий природний капітал слід оцінювати на рівні між 400 та 500 трл. дол. США. Десятки тисяч доларів у розрахунку на кожного мешканця землі роблять природний капітал практично безцінним багатством [3, С. 27]. Р. Костанца порівнював потоки природних товарів та послуг з процентами від інвестицій. Деградація екосистем зменшує величину природного капіталу та відповідний потік природних товарів та послуг. Компенсація вказаних втрат зменшує добробут, стандарти життя, збільшує економічно невиправдані витрати на промислові товари та інжинірингові послуги [17].

В об'єктивованому стані природний капітал виступає у речовій формі, яка доступна безпосередньому спостереженню та передачі його у фізичній формі. Згідно ресурсної класифікації Т.Тітенберга, природний капітал поділяється на виявлений та невиявлений. Вичерпні запаси ресурсів включають наявні ресурси, потенційні ресурси, ресурсний дар [18, С. 120-124]. Класифікація Беркеса та Фолька у складі природного капіталу виділяє ресурси, що не поновлюються, ресурси, що поновлюються, послуги навколишнього середовища. Подібні класифікації лежать в основі гіпотез щодо природного капіталу: гіпотези "вичерпання" та гіпотези "доповнення". Згідно першій гіпотезі об'єм запасів природного капіталу значно знизився протягом останнього сторіччя і більшою мірою унаслідок економічної діяльності людини. Друга гіпотеза розглядає природний капітал, як додатковий елемент соціуму та промислового виробництва [19].

Характерною особливістю природного капіталу є поступове збільшення ресурсного дефіциту в ринковій економіці. Саме зростання населення є одним з чинників, який впливає на збільшення попиту на природний капітал, динаміку ресурсів та погіршення стану навколишнього середовища. Прогнозуванню змін у забезпеченні природними ресурсами та послугами навколишнього середовища присвячені такі моделі розвитку як песимістична модель Д. Медоуза "Межі зростання" та оптимістична модель Г. Кана «Наступні 200 років: сценарій Америки та всього світу» [18, С. 14-20].

В світі існує ряд альтернатив, які зменшують загальний ресурсний дефіцит в економічній системі. Т.Тітенберг розглядає такі альтернативи, як дослідження та відкриття, науково-технічний (технологічний) прогрес, субституція [18, С. 308]. Схожої точки зору дотримуються А.Ендрес, І. Квернер, які на основі емпіричного матеріалу відстоюють думку про розширення пропозиції під безпосереднім та опосередкованим (проблема технічного прогресу) впливом цін, обмеження попиту завдяки процесам

субституції під безпосереднім та опосередкованим впливом цін, а також завдяки ефекту доходу [20, С. 166-176].

Інституційований стан природного капіталу – це об'єктивовані форми визнання даного виду капіталу в якості ресурсу. У формалізованому виді це права власності, сертифікати, екологічні ліцензії. Практика доводить, що інститут приватної власності дає можливість не лише зберігати природний капітал з метою можливості його використання майбутніми поколіннями у стані не гіршому за теперішній, але й нагромаджувати його. Е. Сото зробив висновок про те, що, коли населення розвинених країн зуміло поєднати всю інформацію про активи та їхній рух, всі норми та правила, воно отримало інституціональний процес, на якому ґрунтується створення капіталу. Якщо б капіталізм мав свідомість, то вона була б розташована в системі приватної власності [21, С. 71]. Однак, не всі види природного капіталу знаходяться у приватній власності. Існують ресурси, відомі як суспільні блага (гармонія ландшафтів, чиста вода, біорозмаїття). Розвиток біорозмаїття забезпечив людство новими джерелами енергії, продуктів харчування, сировини для промислового виробництва. Наразі UNEP та інші неурядові природоохоронні організацій розповсюджують данні про те, що в останні роки доля видів рослин та тварин, що зникають, у тисячу разів перевищує показник передбачений природою. Це переконливо доводить, що покладатися лише на ринковий механізм у розв'язанні поставленої проблеми необачливо. Подібна неефективність викликана тим, що кожен економічний суб'єкт, який бере участь у транзакціях із природними суспільними благами, робить власний вільний вибір, а також може впливати на внесок інших осіб у користування зазначеними благами. Крім того, непоодинокими є випадки користування природними суспільними благами за рахунок інших осіб. Наслідком такої егоїстичної поведінки є зниження рівня капіталовкладень у відновлення природного капіталу, потоки природних товарів та послуг. Т.Тітенберг звертає увагу на можливість нечесної конкурентної боротьби між власниками природного капіталу. Він зазначає: «проблеми охорони навколишнього середовища мають місце і тоді, коли один із учасників при обміні правами власності використовує неординарні зусилля для досягнення бажаного результату» [18, С. 60-67]. Ілюстрацією такої ситуації є протистояння крупних енергетичних монополій України («Укрнафтогазпром», «УкрАтом») розробкам та масовому розповсюдженню нових нетрадиційних технологій по теплозабезпеченню. Не дивлячись на досить розповсюджену інформацію про небезпечність та кінцевість природних енергоносіїв, нові нетрадиційні технології потерпають ігнорування, практично не отримують фінансування як на державному, так і на місцевому рівні. Це пов'язане не в останнє з дуже низькою поінформованістю суспільства щодо автономних систем виробництва тепла та електроенергії, консерватизмом представників традиційної науки.

Енергетичні монополісти практикують використання державних важелів з метою збереження непохитності свого положення на енергоринку. Отримання лобістськими групами бажаної ренти демонструє класичне розходження між індивідуальними та суспільними інтересами. Не дивлячись на те, що частими є випадки, коли абсолютна величина чистих доходів монополістів нижча за чисті доходи суспільства в цілому при ефективному розподілі ресурсів, структури, які зазнають економічних та психологічних втрат, рідко відстоюють свої інтереси. Надзвичайною перешкодою є слабка організованість представників вимушеної опозиції.

Таким чином, збереження природного капіталу у стані не гіршому за поточний не може покладатися лише на закріплення прав власності. Важливими детермінантами є культивування моральних інститутів (звичок та інстинктів). Історики економіки, в першу чергу, наголошують на вирішальній ролі релігії, яка детермінує ставлення суспільства до наявного природного капіталу. Так, Г. Франкфорт виділяє різницю не лише у концепціях монархії Месопотамії та Єгипту, але й у системах ставлення до природи. У Месопотамії ідеологічні уявлення людей були зосереджені на релігійних ритуалах для підтримки життя на Землі завдяки приведенню її у гармонію із природою. У Єгипті марнотратне ставлення до природних багатств пояснюється в першу чергу вірою у вічне життя. Це знайшло відображення у скульптурі, культурі муміфікації, оснащення поховань предметами першого вжитку [22, С. 42-43]. Історик Л. Уайт також вбачає, що в основі сучасної кризи у відношенні до природного капіталу, лежать релігійні вчення. Він наводить аргументацію на користь того, що проникнення ідей іудаїзму та християнства у західну культурну доктрину призвело до викривленого ставлення людей до природи. Домінантна роль людини пояснюється владою, даною Богом над рештою форм життя. Для розв'язання проблеми, Л. Уайт пропонує переглянути стару релігійну доктрину, або знайти нову [18, С. 66-67]. Якими б переконливими не були історичні дискурси, які висвітлюють взаємозв'язок долі цивілізацій минулого та екологічного колапсу, вони не містять такого способу економічного мислення, який би допоміг відповісти на екологічні виклики сьогодення. На нашу думку людство повинно прийняти нові цінності, а не покладати вирішення наявних проблем лише на науку та технології. Яскравим прикладом сучасного розуміння продуктивності ресурсів є ідея «товарів як послуг» вперше висунута у 1993р. М. Браунгартом та В. Макдонофом. Автори переконані, що права власності на продані товари тривалого користування мають належати виробникові, який нести відповідальність за їх повторне використання або переробку.

Новий тип розробок передбачатиме створення таких елементів товарів, які б мали цінність не лише на виході виробничого циклу, але й при поверненні виробникові після завершення строку експлуатації [23].

Аналіз категорії природного капіталу, його властивостей дозволив зробити припущення про те, що наявні розробки даної категорії є однобічними; мають враховувати неоднозначність впливу кожного структурного елементу природного капіталу на розвиток людини, а також демонструвати обернений зв'язок між навколишнім середовищем та впливом на нього з боку людини. Домінуюча неокласична економічна доктрина ігнорує визначальний вплив природного капіталу на добробут, стандарти життя. Помилковими є уявлення про незначну долю людського та природного капіталу у новоствореній вартості. Прагнення представників окремих неурядових організацій, прихильників наукових течій, шкіл сформувати соціальну структуру майбутнього шляхом розробки нових інститутів та обґрунтування доцільності їхнього існування, є приреченими, якщо не брати до уваги поступових мікрорівневих зсувів у способах ставлення до навколишнього середовища, зміни ціннісних орієнтирів.

Подальші теоретико-методологічні розробки в теорії природного капіталізму будуть здійснюватися паралельно із вказаними змінами, що дозволить вдосконалити категоріальний апарат, позбутися двоїстості у тлумаченні таких категорій як, наприклад, екосистемні (екологічні) товари та послуги, конкретизувати механізми переходу природних явищ у економічні. Це, у свою чергу, стане основою для розробки чітких кількісних оцінок ціни, цінності, вартості, ефективності природного капіталу.

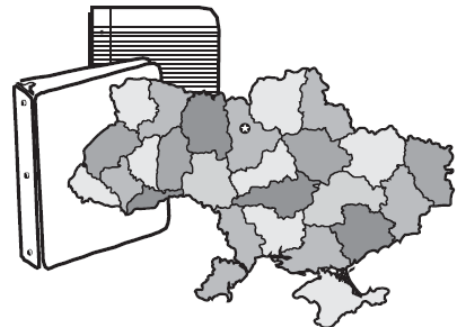
Література

1. Costanza R. Visions of alternative futures and their use in policy analyses // Ecology and society. – 2000. – 4(1): 5. – Режим доступу: <http://www.consecol.org/Journal/vol4/iss1/art5/index.html>
2. Daly Herman E. Sustaining our commonwealth of nature and knowledge. – Режим доступу: <http://www.publicpolicy.umd.edu/faculty/daly/Forum%20on%20Social..basic%20copy%201.pdf>
3. Хокен П. Естественный капитализм. – М.: УРСС, 2002. – 460с.
4. Macdonald D.V., Hanley N. and Moffatt, I. Applying the concept of natural capital to regional resource management Ecological Economics. – Режим доступу: http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6VDY-3WH64C2-H&_user=10&_rdoc=1&_fnt=&_orig=search&_sort=d&view=c&_acct=C000050221&_version=1&_urlVersion=0&_userid=10&md5=7bc4808a12526896f9a4b59a97b33a3d
5. Ekins P. A framework for the practical application of critical natural capital. – Режим доступу: www.scribd.com/.../Ekins-Framework-for-the-Practical-Application-of-the-Concepts-of-Critical-Natural-Capital-and-Strong
6. Holland A. The Thingmount working paper series on the philosophy of conservation. Four essays on ecological economics. – Режим доступу: www.lancs.ac.uk/depts/philosophy/awaymave/onlineresources/natural%20capital%20alan%20holland_.Pdf
7. Gylfason T. A mixed blessing. Natural resources and economic growth // Macroeconomic Dynamics. – 1999. – №3. – 204-225 pp.
8. Кашенко О.Л. Екологічна сутність економічних категорій. – Суми: Довкілля, 2001. – 132с.
9. Автономов В.О. История экономических учений. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
10. Петти В. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. – М.: Эконом-Ключ, 1993. – Режим доступа: <http://books.efaculty.kiev.ua/pdt/1/g1/>
11. Тюрго Ж. Избранные экономические произведения. – М.: Соцэкгиз, 1961. – Режим доступу: http://www.sotsium.ru/books/108/155/turgot10_on%20taxes.html

12. Кривень О.В. Природний капітал в системі формування екологічно збалансованої економіки. – Автореф. дис... к.е.н, спеціальність 08.01.01. – Львівський національний університет ім. І.Франка. – Львів, 2006. – 22с.
13. Solow, Robert M. The Economics of Resources or the Resources of Economics. – Режим доступу: zonecours.hec.ca/documents/H2007-1-1050415.Solow_Ressources_Economics.pdf
14. Hanson J. Five fundamental errors. – Режим доступу: <http://www.dieoff.org/>
15. Радаев В.В. Социальный капитал как научная категория // Общественные науки и современность. – 2003. – №2. – с.5-16.
16. Ecosystems and human well-being. A report of the Conceptual Framework. Working group of the Millennium Ecosystem Assessment. – Режим доступу: www.millenniumassessment.org/documents/document.353.aspx.pdf
17. Clewell, A. F. Editorial: Restoration of natural capital. Режим доступу: www.blackwell-synergy.com/doi/full/10.1046/j.1526-100x.2000.80001.x
18. Титенберг Т. Экономика природопользования и охрана окружающей среды / Под ред. А.Думнова. – М.: ОЛМА-ПИРЕСС, 2001. – 591с.
19. Клыгина И. Природный капитал в теоретических концепциях устойчивого развития. – Режим доступа: www.sovmu.spbu.ru/main/conf/man_nat_soc/2002/14-16.htm
20. Ендрес А., Квернер И. Экономика природных ресурсов. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.
21. Сото де Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем мире. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2004. – 272с.
22. Лал Д. Непреднамеренные последствия. Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты / Дипак Лал; пер. с англ. Т. Даниловой под ред. А. Куряева. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 338с. (Серия: «Экономика»)
23. Hawken P. Natural Capitalism: The "greening" of business // The Jobs Letter No. 61 / 30 May 1997. – Режим доступу: http://www.mojones.com/mother_jones/MA97/hawken.htm

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Дучинська Н.І., 27.03.2009

Надійшла до редакції:
11.03.2009



УДК 332.14:338.26

Dr. Tomasz Kopyściański

STRATEGIC AIMS OF LOCAL DEVELOPMENT IN LOWER SILESIAN COMMUNES

Підкреслена зростаюча роль місцевого самоврядування. Проаналізовані можливості, перспективи, загрози та проблеми цього процесу. В статті представлені результати дослідження щодо стратегічних цілей регіонального розвитку в Нижній Сілезії. Їх ідентифікація, опис та класифікація стали основою для обґрунтування доцільності функціонування регіональної стратегії розвитку.

Communal self-government has substantially increased its role since 1989. Although new chances and opportunities have been given, many new threats and problems had to be faced up. The article describes the results of the research concerning strategic aims of local development in Lower Silesian region. Their identification, as well as description and classification are the basis to draw conclusions considering the usefulness in implementation process of local development strategies

During the last twenty years of the economic transformation Poland has fundamentally changed its face. Democratic rules of the state's functioning and the market economy were introduced, the old fields of economy are being reorganized and the new modern ones are developing dynamically [3]. As a result of economic transformation the role of local governments in Poland has significantly grown. They are responsible particularly for supporting local development through financing projects aimed at improving quality of life in local environment. To reach this aim local governments formulate strategy, which defines goals and identifies areas recognized as the most important from the point of view achieving these aims, on which local government's activities will be concentrated.

The article presents some conclusions gathered during holistic empirical research of Lower Silesian communities. It describes the main directions of development resulting in strategic aims declared by communes in Lower – Silesian region. Their identification, as well as description and classification are the basis to draw conclusions considering the usefulness in implementation process of local development strategies.

Within the current territorial division commune (gmina) plays a very significant role. It is the lowest level of fundamental three-tier territorial division of the country (Local self government in Poland comprises: voivodships (the highest level of fundamental territorial division), poviats (middle level) and communes (currently,

there are 2478 units in Poland)). Commune is an administrative entity composed of a self-government community (*gmina* inhabitants) and the relevant territory. There are three types of communes:

- a) urban commune (*gmina miejska*) - consists of just one city or town,
- b) mixed (urban-rural) commune (*gmina miejsko-wiejska*) - consists of a town and its surrounding villages,
- c) rural commune (*gmina wiejska*) - consists only of villages.

Every commune has its own democratically elected leadership. A commune is typically governed by a mayor and a municipal council (city council). The municipal council is the legislative and controlling body of each commune. Executive power is held by the directly elected mayor, called *wójt* in rural communes, *burmistrz* in most urban and urban-rural communes, or *prezydent* in towns with more than 100,000 inhabitants and some others which traditionally use the title.

The most important aim of communal self-government is local development. To reach this aim communes are expected to solve problems of the local labour market, reduce areas of social exclusion advance the educational level and develop local infrastructure. Identification of main problems, regarding the process of local development that the local communities are dealing with, is only the starting point. Local authorities are expected not only to use its powers but to facilitate and inspire other local actors' actions as well. It raises the demands of more innovative ways of solving experienced problems. To be successful communes first of all need to introduce a strategic approach in management process.

The increasing role of a communal self-government triggers the need of new strategies enabling its proper functioning which can be achieved through a long-term analysis of the local social problems. This is reflected in a recently observed increased interest of communes in working out strategies for future development. In recent years local authorities try to go beyond one year budgeting and capital expenditure planning for a longer-term focus. These demands are met by strategic management, which can be defined as a process of specifying long-term objectives with the plan providing details how to achieve these objectives [2, 6]. First of all strategies should name the values that local authorities want to emphasize. These generate a vision bound by the time-frame adopted and the realistic appraisal of resources. As a result strategy is the principal document defining the goals and priorities of local development and the conditions that should ensure this development. It is the process of specifying the local development's objectives, developing policies and plans to achieve these objectives and allocating resources to implement those expectations.

Although not obliged by law, numerous units have undertaken actions to elaborate strategic planning in a form of documents with a long-term perspective. Local development strategy has numerous beneficial effects, such as [1, 4]:

- a) accumulation of limited funds and actions around the main expectations of local communities,
- b) Coordination of operations undertaken by local units to enable the planned development,
- c) Opening to new perspectives for financial support from the European Union Funds.

Strategy encompasses all development activities undertaken in order to improve the social and economic conditions. Its task is a courageous but at the same time realistic programming of development and modernization of the local territory, with special attention to the opportunities of using Poland's presence in the European Union and also all resources and advantages that communes in Lower Silesia possess, for the development and improvement of the level and quality of life. As a result strategy constitutes a foundation of an effective usage of the development funds for the achievement of the social and economic goals, and at the same time serves a basis for multiplying the volume of funds by a higher and more effective local economic growth.

It is only half of the success to develop a good strategy. Equally important is the implementation process, since it can "make or break" the best strategy. The key factor is a correlation of strategic planning with time perspective. Since the communal planning has its basis in a yearly prepared budget, all strategies have to be undertaken in correlation with this financial policy. The main question is how to transform long term objectives defined in a strategy into activities undertaken by local authorities in a yearly prepared budget. To find an answer the author of the article carried out the research in the Lower Silesian region. Research included:

- a) a questionnaire sent by email to all Lower Silesian communes,
- b) an analysis of the documents concerning local development strategies and budgets of the Lower Silesian communities,
- c) a local research including interviews with the representatives of local authorities,

The research showed that over 90% of the Lower Silesian communities have elaborated their development strategies. This has been done with the assistance of external experts as well as the representatives of local communities.

The creation of the local strategies has been preceded by a series of extensive consultations with experts who represented organizations and institutions that are most competent to express views on the issue of local development. Most frequently quoted strategic aims are presented in schedule 1.

As the schedule 1 presents the most frequently quoted strategic aim is supporting local economic growth. Local strategies assume a significant increase of competitiveness of both enterprises and communes, essential for reaching a high sustainable economic growth and an increase of employment and affluence of its citizens.

Strategic aims of local development in Lower Silesian communes

Strategic aim	In % of total
Supporting local economic growth	92,73%
Development of technical infrastructure	60,00%
Protection of the natural environment	52,73%
Raising the level and quality of life	52,73%
Development of tourism	40,00%
Restructuring of agricultural areas	32,73%
Housing infrastructure	18,18%
Social activation	16,36%
Development of education	14,55%
Investments in sport and cultural infrastructure	12,73%
Improving the efficiency of communal management	10,91%
Promote flexible and alternative forms of employment	10,91%
Promotion of the local territory	9,09%
Better access to medical services	9,09%

Source: Study on basis of own research

Conditions will be created for stimulating and using of internal sources of growth for the development of entrepreneurship and raising the technologic level of the economy.

In order to speed up the local economic growth communes strive to make efforts of building and modernizing infrastructure conditioning conducting a competitive activity by entrepreneurs and reaching by the citizens the European civilization level. Essential condition is availability of technical infrastructure, which requires at present modernization and expansion. The main aim of supporting investments in technical infrastructure is raising the quality of the transport system, as well as the development of the modern IT technologies broadly available for the public and business sector.

Another important strategic aim of Lower Silesian communes is protection of natural environment. In the scope of the environmental protection communes plan to undertake actions connected with purifying sewage, providing high-quality potable water, managing waste and reclamation of degraded lands. Therefore, construction of sewage treatment plans and sewerage will be supported to limit channeling of harmful substances to waters.

Raising the standard of living of the residents signifies, apart from investments in technical infrastructure, also the necessity to provide a sufficient access to education and medical, welfare and social services, as well as leisure infrastructure. Infrastructure of the social services is aimed at forming the level and the quality of life. It means an essential improvement of the feeling of safety among the citizens,

raising the qualifications of the citizens, participation in a democratic life, membership in integrated, helpful local community, enabling better harmonization of family and activity within civic society.

Among the others quoted strategic aims it is worth to pay close attention at development of tourism. In order to function and compete on the tourist market, Lower Silesian communes must have a rich range of services which require creation or extension of buildings of the following bases: accommodation, gastronomic, conference bases, recreation and entertainment infrastructure. Many Lower Silesian communes have at their disposal unique on the European scale natural endowment (habitats of birds, forests, lakes, mountains) that can form a basis for the development of specialized tourism as well as ordinary tourism. However, one of the basic factors behind the development of tourism is availability of the lands and buildings, but this depends first of all on condition of the transport infrastructure.

The analysis of the obtained data shows that local municipalities in predominant measure declare offensive aims, what on the one hand is desirable, but on the other raises question about reasons of such an approach and first of all about the chances of their implementation. These doubts are raised by financial difficulties observed in local municipalities of Lower-Silesian region.

The analysis of declared aims proved moreover, that the local governments only in exceptional cases take the risk of stressing its individuality based on local issues. Decisions made by local authorities extremely seldom run out apart from stereotypes, they also prove the lack of innovative character. The accumulation of faced problems, pressure of current needs and inert character of activities undertaken by local authorities result in schematic choice and do not favor reflection on new, more innovative ways of solving experienced problems.

To implement the local strategy, coordinated actions are required, as determined by documents prepared at local government level. The analysis of the obtained data showed that local strategies are not consequently realized. This is mainly due to the mistakes made at the strategy formulation process which renders its successful implementation difficult. A common fault is establishing too many targets which with limited financial capacity make their realization very unrealistic. And as a result local development strategies often remain to be the declarations on paper with a little possibility of implementation.

Further barrier concerns financial difficulties related to limited skills of communal staff to obtain external financial sources. Taking advantage of European Union funds is still rare in many communities. Besides, political matters can create serious problems in strategy implementation process. Changes in local government very often result in abandoning the policy initiated by the previous political option. In a long term it does not help in sustaining any continuity in operation or in consequent realization of the local development aims.

The analysis of the obtained data allows describing main factors which determine effective transformation of strategic intentions to the tasks realized in a current financial year. The most important suggestions for better functioning of the strategies as a realistic tool for shaping the changes in local territories comprises:

a) Establishing a form of cooperation between the local authorities and the private sector within the public-private partnership (PPP). The partnership should involve both: cooperation in implementation of particular elements of the strategy and harmonization of such undertakings in various spheres of the self-government's activity.

b) Raising the awareness and skills of the local authorities and staff to deal with local strategies. It would concern particularly the tools and planning techniques (such as multi-year financial prognoses) enhancing strategy implementation.

c) Introduction of necessary organizational changes in managing the communities in order to increase a motivation and involvement of the governing bodies and staff in the realm of strategy implementation.

Usage of these factors significantly affects implementation process of local development strategies. It is obvious that the presented suggestions illustrate a very general outlook on future actions. However they should be treated as preliminary conditions whose fulfilling increases the probability of strategic changes of the local territories.

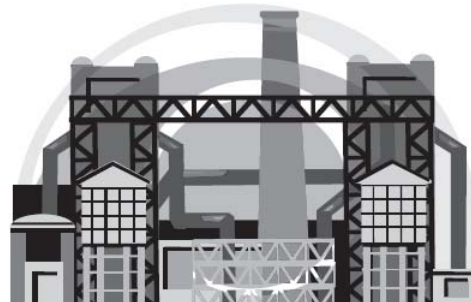
Strategy can play a very significant role for local communities since it has a big impact on local development. However, results have often fallen short of what strategic management is supposed to achieve. Practical observations show that communities have many problems with consistent realization of strategic objectives. Successful realization of the goals of the local strategies will require overcoming a range of weaknesses connected with bad condition of infrastructure, difficult situation in the scope of social benefits, low innovation, excessive regional diversification or insufficiently effective functioning of the local administration.

Bibliography

1. Brol R. *Ekonomika i zarządzanie miastem*, Wydawnictwo AE, Wrocław 2004,
2. Chandler A. D. *Strategy and Structure*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 1962,
3. *National Development Strategy 2007-2015*, Ministry of Regional Development, Warsaw 2006,
4. Pająk K., *Rola samorządu terytorialnego w kształtowaniu rozwoju lokalnego*, Wyd. AE Poznań 2005,
5. Sochacka-Krysiak H.(red.), *Zarządzanie rozwojem lokalnym*, SGH Warszawa 2006
6. Webber R. A., *Zasady zarządzania organizacjami*, PWE, Warszawa 1990.

Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Галушко О.С., 29.04.2009

Надійшла до редакції
16.04.2009



УДК 303.732.4:658.152

Багрова І.В., Яровенко Т.С.

ДОХОДНІСТЬ ЯК ФАКТОР НАДІЙНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Проведено аналіз фактору доходності, що впливає на рівень надійності інвестиційних проектів, удосконалено методичні підходи до аналізу і оцінювання цієї інвестиційної характеристики у сучасних умовах. Визначено напрями вдосконалення та подальшого розвитку у формування цілісної системи оцінювання інвестицій

The analysis of factor of profitability which influences on the level of investments projects reliability is conducted, methodical approaches of estimation and analysis of this investment description are improved in modern terms. Directions of improvement and further development of forming of the integral system of investments evaluation are certain.

У сучасних умовах в Україні, коли інвестиційна діяльність у багатьох випадках є економічно неефективною, правильна оцінка економічної результативності інвестиційних проектів набуває важливого значення. Як зазначалося вище, при аналізі інвестиційних проектів в умовах конкуренції головним чинником є їх доходність, або рівень прибутку, отриманий на вкладений капітал. При цьому доходністю буде не тільки приріст капіталу, а такий темп його зростання, який повністю компенсує загальну зміну купівельної спроможності грошей протягом досліджуваного періоду, забезпечує мінімальний рівень прибутковості і покриває ризик інвестора, який пов'язаний зі здійсненням проекту.

Доходність інвестиційного проекту є однією з складових, що формують його надійність. Але між цими поняттями не можна ставити знак рівняння, адже проект з найбільшою доходністю може виявитись не надійним, що обумовлено впливом на надійність інших інвестиційних характеристик - ліквідності та ризику.

Як зазначають провідні вітчизняні та закордонні вчені (зокрема І.О.Бланк [1]), співвідношення рівня доходності та ризику інвестицій – це одна з базових концепцій інвестиційного менеджменту, що визначається взаємозв'язком цих двох показників. В дисертаційному дослідженні, у випадку врахування доходності інвестиційного проекту, методами дослідження застосовано аналіз та синтез. Тому, судячи з визначеної концепції забезпечення надійності через

взаємозв'язок “доходність-ризик-ліквідність”, виникає саме поняття “доходності”, а не “ефективності”. Але інвестора цікавить не тільки ефект, а й ефективність, тобто інвестиційна привабливість. Судячи з вище згаданого, у випадку аналізу надійності інвестиційного проекту, поняття “доходності” доцільно розглядати у більш широкому розумінні інвестиційної привабливості, об'єднуючи його з поняттям “ефективності” (рентабельності). Такий підхід дозволяє розглядати більшу кількість показників, що можуть бути обмежені інвестором з точки зору цілей інвестування.

Метою даної статті є узагальнення і розвиток науково-методичних основ, розробка інструментарію та практичних рекомендацій щодо врахування фактору доходності в економічному механізмі забезпечення надійності інвестиційних проектів на промисловому підприємстві.

Методи оцінки доходності (економічної ефективності) капітальних вкладень, розроблені для командно-адміністративної економіки, не задовольняють сучасному стану розвитку економічних реформ, як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Закордонний досвід проведення інвестиційних розрахунків широко використовує як динамічні (засновані на аналізі фінансових потоків) методи оцінки, що дозволяють оцінити економічну доцільність реалізації інвестиційних проектів у цілому, так і статичні методи, що базуються на дослідженні фінансового стану [2-4]. Вибір методу оцінки доходності інвестицій значною мірою залежить від цілей інвестора, особливостей інвестиційних проектів та умов їх реалізації, але будь-які методики оцінки доходності інвестування мають свої переваги та недоліки.

Статичні методи інвестиційних розрахунків (норма прибутку на капітал, нагромаджене сальдо грошового потоку, терміну окупності інвестицій, тощо [2-4]) застосовуються при оцінці економічної ефективності (доходності) інвестицій, якщо проекти носять короткостроковий характер, інвестиційні витрати здійснюються на початку періоду, а результати проекту визначаються на його кінець. Вони є простими методами, що використовуються головним чином для грубої і швидкої оцінки привабливості проектів і рекомендуються для застосування на ранніх стадіях експертизи. Головний недолік таких методів полягає в ігноруванні факту нерівноцінності однакових сум доходів та витрат у різних періодах, що є особливо суттєвим для довгострокових проектів. Інші недоліки статичних методів: фактичне втілення ідеї безкоштовності ресурсів; здійснення вільного порівняння грошових потоків різних за часом надходження (витрачання); ігнорування доходів від можливого реінвестування капіталу; факторів інфляції та ризику, пов'язаного з реалізацією проекту. Тому використання даної методики, сьогодні, вважається малодоцільним, а її застосування виправдується простотою обчислення відповідних показників та ілюстративністю.

Динамічні методи [2-4] ґрунтуються на дисконтуванні грошових потоків

проекту (обчислення чистої поточної або дисконтованої вартості, внутрішньої норми прибутку, індексу прибутковості, дисконтованого терміну окупності інвестицій тощо) та, як правило, застосовуються для оцінки інвестиційних проектів, коли мова йде про довгострокові проекти, що характеризуються мінливими, в часі, доходами і витратами. Врахування фактору часу зумовлює підвищений інтерес до даного методу з боку українських промислових підприємств. Хоча і потребують більш ґрунтовної підготовки інформації та використання спеціального математичного апарату, оскільки оперують категоріями часових рядів.

Майбутню вартість грошей можна розрахувати шляхом нарощування поточної їх вартості за ставкою можливої доходності інвестицій. І навпаки: поточну вартість можна розрахувати шляхом дисконтування відомої майбутньої вартості грошей за тією ж самою ставкою. Ця методика враховує: концепцію альтернативної вартості ресурсів, згідно з якою витрати на використання ресурсів дорівнюють вартості останніх у разі альтернативного їх використання, період життя проекту та інфляційний вплив. Розглянута методика використовує, також, концепцію прогнозування грошових потоків на основі оцінки місткості ринків, майбутніх цін, ставок на фінансових ринках тощо, при чому ці прогнози укладаються із застосуванням різноманітних методів технічного і фундаментального аналізу (метод трендів, регресійний тощо).

Відзначимо, що сьогодні врахуванню одного з важливіших факторів - інфляції, приділяється недостатньо уваги. В де яких джерелах зазначається, що її врахування не є обов'язковим [5], крім того більша частина фірм західних країн не враховує інфляцію під час розрахунку ефективності інвестиції. Однак інфляція одна з реалій нашого життя та запорука виграшу. В інших джерелах приходять до висновку, що найбільш простим рішенням проблеми інфляції є проведення розрахунків у доларах США, як у найбільш стабільній грошовій одиниці. Цей підхід теж має деякі вади: конвертація здійснюється у кожний період часу за валютним курсом, що має схильність до динаміки та не може бути розцінений як статичний, та крім ризику інфляції потрібно брати до уваги ще й ризик зміни валютного курсу.

Інфляція впливає на показники проекту як у грошовому, так і в натуральному вимірі через можливу зміну планових величин запасів і заборгованостей, позикових коштів, обсягу виробництва і продажів тощо. Тому перехід до розрахунків у твердій валюті або навіть у натуральних показниках не скасовує необхідність врахування інфляції.

Одним з головних завдань аналітиків, що мають справу з оцінкою доходності інвестицій є грамотне, усебічне врахування втрати купівельної властивості національної грошової одиниці в процесі обороту грошових коштів. Подібний механізм повинен бути максимально наближений до зручного

використання в умовах обмежених ресурсів та, в свою чергу, формалізований та запрограмований з використанням сучасних досягнень науково-технічного прогресу.

Розглядаючи різні погляди на вирішення цього питання, приходимо до висновку, що існує два підходи до порядку обліку цього фактору [5], вибір яких залежить від виміру грошового потоку та від специфіки проекту.

Перший підхід - коректування на індекси інфляції надходжень та витрат, що передбачає коректування всіх факторів, що впливають на грошові потоки, з використанням різних індексів, оскільки індекси цін на продукцію проекту та використані ресурси відрізняються від загального рівня інфляції. Такий підхід є найбільш коректним, але більш трудомістким.

Другий підхід - коректування на індекс інфляції коефіцієнта дисконтування, в якому інфляція розглядається як підвищення загального рівня цін в економіці (середньозважений показник зростання цін). Тобто проводиться узагальнення усіх видів інфляцій, як на ресурси так і на продукцію в одному показнику інфляції. Він більш простий, але недостатньо формалізований. В рамках цього підходу найбільшими проблемами є складність вибору відповідних відсоткових ставок та непослідовність у користуванні ними.

У більшості випадків при аналізі проектів, що проводяться міжнародними організаціями, використовуються реальні показники вигод та витрат, навіть у разі відсутності прямих даних про реальні ставки на капітал.

Деякі вчені, наприклад Маховикова Г.А., Кантор В.Е. [5], стверджують, що реальні грошові потоки (в постійних цінах) після оподаткування уступають номінальним (в поточних цінах) та стійко зменшуються з плином часу. Пояснюючи це тим, що амортизаційні відрахування не змінюються під впливом інфляції (не залежать від неї), тому все більша частина прибутку стає предметом оподаткування.

В іншій літературі [6] значення показників ефективності, отриманих в результаті розрахунку у постійних цінах (реальний грошовий потік), перетворені в еквіваленті твердої валюти, значно перевищують отриманий у поточних цінах (номінальний грошовий) потік з врахуванням фактору інфляції. Це пояснюється врахуванням динаміки валютних курсів.

Взагалі питання про підвищення вартості основних засобів у інвестиційному аналізі не розглядається, що є одним з недоліків оцінювання інвестицій. У сучасній практиці прийняття рішень це питання практично не вирішується. Амортизаційні відрахування повинні відповідати підвищенню (або зменшенню) цін на основні фонди та нематеріальні активи в залежності від рівня інфляції, що відбиває реальну картину інвестування за допомогою індексації.

Таким чином, з одного боку, інфляція враховується - як однорідне явище з узагальненням усіх її факторів та видів в одному показнику, що характеризує

підвищення загального рівня цін на ринку. Але не дозволяє врахувати структурну інфляцію, тобто ситуацію де ріст цін на продукцію та ріст витрат (цін на матеріали) відбуваються різними темпами. Деякі вчені визнають цю методику простою у використанні, але при цьому ігнорують той факт, що вибір відповідних відсоткових ставок є суб'єктивним, подальше користування ними є непростю справою та потребує подальшого детального вивчення. Щодо формалізованого опису та програмування впливу цього фактору, то програмний продукт, що базується на використанні суб'єктивних оцінок, більш вірогідно не буде мати широку популярність та не може бути використаний в умовах інвестування, що не є ідентичними.

З іншого боку, врахування інфляції розглядається як динаміка цін на залучені у проекті ресурси та вироблену продукцію. Дана ситуація є найбільш реальною у сучасних умовах та відбиває особливості ринкового середовища. Зміна цін на продукцію може бути обумовлена різними факторами від змін у законодавстві до різного роду суб'єктивних факторів. При цьому зв'язок зі змінами цін на залучені ресурси (сировину, матеріали, основні фонди, земельні та трудові ресурси, тощо) може бути як прямим, так і непрямым, або взагалі може не спостерігатися. Не можна не погодитись, що дана методика є найбільш коректною відносно всебічного врахування ринкових умов. З положенням, що вона є в свою чергу більш трудомісткою - навряд. Трудомісткість розрахунків пояснюється тим, що вхідні показники проекту повинні розглядатися у динаміці з врахуванням інфляційних змін, отже, розрахунок потребує вміння прогнозувати ріст цін, що не завжди можливо зробити з бажаним рівнем достовірності. Але ж оцінювання ефективності прийнятих інвестиційних рішень ґрунтується саме на оперуванні прогнозними значеннями показників проекту, його достовірність взагалі обумовлена вмінням прогнозувати.

Якщо порівнювати такі розрахунки з підходом, де інфляційні зміни враховуються лише за допомогою одноразового включення в ставку дисконтування фактору інфляції, то вони справді є дещо складнішими, проте їх навряд чи можна назвати складними чи то з точки зору застосування, чи розуміння. Тому при аналізі фінансової привабливості проекту повинна враховуватись як номінальна, так і реальна його доходність. Високодохідні проекти більш чутливі до інфляційних процесів, їх номінальна доходність різко збільшується в умовах збільшення інфляції, однак при зниженні розвитку інфляції швидкість падіння доходності відбувається випереджаючими темпами.

Врахування зміни цін і коливання курсів валют реалізується таким чином: у показниках проекту, що прогнозуються, враховується базовий рівень цін та курсів валют (що використовуються в проекті); при оцінці (аналізі) ризиків беруться до уваги різні варіанти можливого відхилення від базового варіанта (імовірнісний розподіл) рівня прогнозування цін та курсів валют. Тут слід чітко виділяти врахування інфляції як зміну цін на відповідну продукцію і

послуги, що використовуються в проекті. Якщо інфляція не відбиває зміни цін конкретних видів продукції і послуг, а є середньозваженим показником зростання цін, – то вона повинна враховуватися у ставці дисконту.

Таким чином, рівень доходності проекту має залежність від часу реалізації, тривалості фаз та етапів.

Судячи з вище згаданого, для визначення чистого дисконтованого доходу можна використовувати один з чотирьох варіантів розрахунку: дисконтувати номінальний грошовий потік (в поточних цінах) за номінальною ставкою дисконту; дисконтувати номінальний грошовий потік (в поточних цінах) за реальною ставкою дисконту; дисконтувати реальний (в постійних цінах) грошовий потік за реальною ставкою дисконту; дисконтувати реальний (в постійних цінах) грошовий потік за номінальною ставкою дисконту. На перших етапах передпроектного обґрунтування, розробки проекту, торгів та укладання контрактів, чисті дисконтовані доходи, розраховані за чотирма методами, суттєво не відрізняються через: відсутність доходів (та інфляції на них), невеликий проміжок від початку реалізації проекту та приведення витрат до початку реалізації проекту. Протягом останніх років експлуатації, закриття та ліквідації проекту ці показники також не відрізняються. Основним проміжком, де відбуваються зміни, є період від початку будівництва (максимальний рівень витрат) до закінчення ефективної експлуатації (максимальний рівень доходів). Кожний проект має свої певні особливості, що характеризуватимуть співвідношення темпів інфляції доходів та витрат. Номінальний грошовий потік розрахований, як за номінальною так і за реальною ставкою дисконту перевищує реальний грошовий. Як номінальний так і реальний грошовий потік, розрахований за реальною ставкою дисконту, перевищує відповідні потоки, розраховані за номінальною ставкою. Тобто, більш впливовим (на доходність та ефективність даного інвестиційного проекту) чинником є рівень інфляції на основний вид продукції, а збільшення відсоткової ставки дисконту з реальної до номінальної призводить до зниження показника чистого приведенного доходу.

Таким чином, для аналізу інфляційних впливів на інвестиційний проект пропонується спрогнозувати: чи зростатиме вартість витрат та вигод від проекту у відповідності до темпів інфляції, чи ні. Далі - визначити грошові потоки за допомогою наступних підходів.

Перший підхід: коректування всіх факторів, що впливають на проект з використанням різних індексів інфляції (тобто підвищення цін на певний ресурс). В моделі інвестиційного проекту передбачається рівень інфляції кожного з вхідних параметрів. Під час розрахунку амортизаційної складової експлуатаційних витрат, враховується індексація вартості основних засобів (з коригуванням показників амортизації).

Другий підхід: визначення реальної доходності проекту - без урахування

інфляції (тобто грошові потоки розраховано у постійних цінах, річні виробничі експлуатаційні витрати та вигоди не збільшують на розмір інфляції). В моделі проекту ціни та тарифи розглядаються як статичні.

Третій та четвертий підходи: визначення номінальної та реальної доходності проекту – як з врахування інфляції (за допомогою включення темпу інфляції до ставки дисконтування), так і без неї. При чому величина премії за інфляцію коригується в залежності від стадій та етапів проекту.

Одним з методологічних принципів оцінювання інвестиційних рішень є принцип комплексності, що потребує розгляду реалізації інвестиційного проекту та його оцінки як досить складного процесу із різноманітними фазами здійснення, стадіями оцінювання, аспектами та етапами.

Оцінка доходності інвестиційних проектів пов'язана з деякими труднощами: велика кількість часткових показників доходності (економічної ефективності), кожний з яких характеризує свій окремий аспект, ускладнює оцінку й виділення проектів за доходністю. Проект може мати високий рівень одних показників доходності (фінансового результату), але низьке значення інших (наприклад, періоду окупності).

Судячи з вище згаданого, для вирішення даної проблеми доцільно використовувати системний підхід до оцінювання доходності інвестиційного проекту на промисловому підприємстві, що містить застосування методів оцінки з урахуванням їх переваг і недоліків та специфічності етапів життєвого циклу.

Отже, для аналізу доходності запропоновано: при оцінюванні ризиків брати до уваги різні варіанти можливого врахування фактору інфляції та вибирати найефективніше врахування з точки зору достовірності оцінювання та цілей розрахунку.

Рационально провести і аналіз чистих грошових потоків, визначивши: коефіцієнт достатності (як достатність коштів проекту для покриття витрат); коефіцієнт ліквідності (як синхронність додатного та від'ємного грошових потоків); коефіцієнт ефективності (як співвідношення додатних та від'ємних грошових потоків).

При чому дисконтовані потоки визначаються в залежності від виду залученого капіталу [1,2,4]:

- за традиційним методом: ставка дисконтування дорівнює середньорічній вартості капіталу з урахуванням його структури, тобто залучаються власні та кредитні кошти;
- за методом власного капіталу: ставка дисконтування дорівнює вартості власного капіталу, тобто фінансування відбувається лише за рахунок власних коштів.

Проблема, яка потребує визначення оптимального рішення, полягає у тому, що для застосування моделі забезпечення надійності необхідне

зіставлення показників (доходності, ризику та ліквідності) різних за ознакою та одиницями виміру. Для вирішення цього питання пропонуються методи розрахунку показників інвестиційних характеристик проекту з урахуванням відхилень між абсолютними значеннями відповідних показників за допомогою методу нормування. По-перше, необхідно визначити фактичне значення часткових показників доходності ($d_{\text{факт}}$). По-друге, визначити їх мінімальне та максимальне значення у відповідності з найбільш небезпечним та найбільш оптимістичним сценаріями реалізації проекту. Нормування показників відбувається з урахуванням позитивної динаміки окремих складових (напрямку оптимізації), що дає можливість говорити про адекватність моделі. Напрямок оптимізації для терміну окупності – мінімізація, для інших показників – максимізація. По-третє, визначаємо долю варіаційного розмаху, яка є складовою частиною відповідної формули визначення нормативного значення показників доходності (тобто $d_{\text{max}} - d_{\text{min}}$) та здійснюємо перехід від показників різних за ознакою та одиницями виміру до порівнянних показників, за допомогою формули:

$$d_{i \text{ норм}} = \frac{(d_{i \text{ факт}} - d_{i \text{ min}})}{(d_{i \text{ max}} - d_{i \text{ min}})} \quad \text{або} \quad d_{i \text{ норм}} = \frac{(d_{i \text{ факт}} - d_{i \text{ max}})}{(d_{i \text{ min}} - d_{i \text{ max}})} \quad (1)$$

Визначається значення інтегрального показника доходності за формулою:

$$d_{\text{інтег}} = \sqrt{\sum_{i=1}^n d_{i \text{ норм}}^2} \quad (2)$$

де i – показник доходності (ефективності) інвестиційного проекту ($i = 1..n$); n – кількість показників при розрахунку; $d_{i \text{ норм}}$ – нормовані значення показників доходності (ефективності) інвестиційного проекту; $d_{i \text{ min}}$, $d_{i \text{ max}}$ – їх мінімальне та максимальне значення у відповідності з найбільш песимістичним та оптимістичним сценаріями реалізації проекту; $d_{i \text{ факт}}$ – фактичне значення показників при найбільш ймовірному сценарію реалізації проекту.

Якщо середнє фактичне значення одиничного показника дорівнюватиме максимальному (мінімальному для терміну окупності), то його нормоване значення дорівнюватиме одиниці, якщо мінімальному (максимальному для терміну окупності) – нулю. Граничні значення інтегрального показника визначаються через кількість часткових показників, залучених до нього, тобто $d_{\text{інтег}} \in [0 \div \sqrt{1 \cdot n}]$.

Отже, показник доходності проекту в цілому (інтегральний показник), враховує всі часткові показники та встановлюється на основі попередніх результатів за методом нормування. Значення часткових показників зводяться до єдиної таблиці - матриці показників доходності. На практиці математична частина розрахунку реалізується за допомогою прикладних статистичних програмних пакетів, що дозволяє мінімізувати її трудомісткість.

З метою всебічного оцінювання та врахування доходності інвестиційного

проекту задля забезпечення його надійності, запропоновано та науково обґрунтовано залучення системи методів оцінки на основі системно-комплексного підходу. Такий підхід, що містить застосування методів з урахуванням їх переваг і недоліків та специфічності етапів життєвого циклу, є досить зручним й ефективним при використанні та надає цілком об'єктивну оцінку доходності проекту.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. - К.: Ника-центр, 2001. – 448с.
2. Салига С.Я., Салига К.С., Кирилова Л.І. Економічне обґрунтування інвестиційних проектів промислових підприємств. – Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2005.-170с.
3. Асанова Е.Р. Система показників ефективності інвестицій // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. – Т. 19 (58). - № 2. – С. 10-15.
4. Беренс В.Н., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. - М.: ЭКО, 1995. – 583с.
5. Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятии. - СПб. Питер, 2001.-176с.
6. Идрисов А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: Издательский дом ФилинЪ, 1996. – 290с.

Рекомендовано до публікації:

д.е.н., проф. Салига С.Я., 20.05.2009

Надійшла до редакції

12.05.2009

УДК 338.512:622.272

Крилова О. В., Тимошенко Л.В.**ІННОВАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ГІРНИЧО – ВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянуто сутність та методи оцінки конкурентоспроможності гірничо-видобувного підприємства. Визначені фактори, що впливають на їх конкурентоспроможність. Досліджено механізм впливу інновацій на підвищення конкурентоспроможності підприємства видобувної галузі.

Essence and methods of estimation of competitiveness of enterprise is considered. Factors which influence on a competitiveness of mining – extractive enterprise are defined. The mechanism of influence of innovations on the increase of competitiveness of enterprise of extractive industry is investigated.

Ринкові перетворення в економіці України тривалий час супроводжуються економічним спадом і кризовими явищами. В цих умовах важливе значення має розвиток інноваційної діяльності, оскільки економічні негаразди негативно відбилися на ефективності розробок і реалізації інноваційних проектів, що не сприяє залученню сучасних технологій, нововведень та інвестицій.

До основних чинників, які обумовлюють недостатній розвиток інноваційної діяльності, можна віднести недосконалість законодавства в частині державного стимулювання інноваційної діяльності; високий економічний ризик залучення інвестицій тощо. Для більшості існуючих виробництв, особливо гірничо – видобувного спрямування, використання інновацій не стало головним фактором розвитку. Головними причинами цього є брак вільних обігових коштів для модернізації виробництва та недостатньо ефективна державна політика у галузі підтримки інновацій. Тому метою даного дослідження виступає теоретичне обґрунтування та дослідження механізму впливу інновацій на підвищення конкурентоспроможності підприємства видобувної галузі.

Проблеми науково-технічного прогресу завжди знаходилися в центрі уваги провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, вони набули широкого висвітлення в працях таких відомих вітчизняних вчених, як Александров В.В., Александрова В.П., Амоша О.І., Бажал Ю.М., Бойко Є.І., Галуза С.Г., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Герасимчук М.С., Гончарова Н.П., Захарченко В.І., Крупка М.І., Кузьмін О.Є., Лапко О.О., Осика А.П., Пампура О.І., Пересада А.А., Петрович Й.М., Продиус І.П., Черваньов Д.М., Чумаченко М.Г., Чухрай Н.І., Яковлев А.І. Серед зарубіжних вчених, роботи яких набули широкого визнання, в області інноваційної діяльності працювали Бірман Г., Водачек Л., Завлін П.Н., Мединський В.Г., Менсфілд Е., Перлман М., Санто Б., Твісс Б., Фатхутдинов Р.А., Шерер Ф., Шумпетер Й. та інші.

У наукових працях цих вчених розглядається широке коло питань з проблематики інновацій, зокрема теоретичні основи інновацій, оцінка

ефективності інноваційних проєктів, формування інфраструктури інноваційної діяльності, фінансування та стимулювання інноваційних процесів, кадрове забезпечення інноваційної діяльності. Проте швидкі темпи розвитку науково-технічного прогресу спричиняють появу нових проблем в інноваційній діяльності. Все це вимагає постійного удосконалення методів їх вирішення шляхом підвищення ефективності управління інноваційними процесами в усіх галузях народного господарства, особливо в гірничій промисловості України, яка повинна нарощувати випуск продукції для задоволення потреб внутрішнього ринку і збільшення її обсягів на зовнішніх ринках.

Поняття «конкурентоспроможність підприємства» дуже багатогранне і розповсюджується на всі складові діяльності підприємства: організаційні, фінансові і виробничі. Визначено, що конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена тільки шляхом порівняння умов, ресурсів та результатів діяльності конкретного підприємства з певною групою підприємств, які визнані його конкурентами [1]. Можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність не є явищем, притаманним конкретному об'єкту, вона не витікає з його внутрішньої природи, а виявляється тільки за умов порівняння цього об'єкта з іншими. До того ж слід визначити, що конкурентоспроможність підприємств можливо оцінити шляхом порівняння найбільш суттєвих показників їх діяльності. Результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентоспроможності [2].

Досягнутий за окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності підприємства видобувної галузі не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності його діяльності. Конкурентоспроможність окремого підприємства на певному сегменті ринку виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг в питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання. Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно опиняється більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Важливим моментом в проведенні перетворень по підвищенню конкурентоспроможності підприємства являється вибір способу їх здійснення. Що стосується проблем впровадження інновацій, то Гриньова В.М. стверджує, що вони є однією з основних умов підвищення конкурентоспроможності. Проведене науковцем теоретичне дослідження дозволило автору визначити основні фактори низької інноваційності економіки України [3]:

- вкрай низька частка бюджетних витрат на наукові дослідження;

- низька частина інноваційної продукції в загальному обсязі продукції виробництва;
- застарілість найбільш розповсюджених технологій у провідних галузях промисловості: металургії та металообробці, контролі виробничих процесів, виробництві матеріалів, монтажу кінцевих виробів;
- відсутність спроможності підприємств щодо фінансування досліджень і інвестування розробок за рахунок власних фінансових накопичень;
- низька інноваційність безпосередніх зарубіжних інвестицій, які вкладаються у виробництво сучасних технологій і виробів;
- нерозвиненість інформаційної та сервісної інфраструктури щодо забезпечення розвитку інноваційного підприємництва;
- висока енергоємність української економіки;
- відсутність програми приватизації організаційних одиниць в сфері науки, недосконалість системи оцінки інтелектуальної власності [4].

На конкурентоспроможність гірничо – видобувного підприємства впливає система факторів, основні складові якої приведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Зовнішні та внутрішні фактори, що визначають конкурентоспроможність гірничо – видобувного підприємства.

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
1. Діяльність державних владних структур (фіскальна та кредитно-грошова політика, законодавство, тощо).	1. Діяльність керівництва та апарату управління підприємства (організаційна та виробнича структури управління, професійний та кваліфікаційний рівень управлінських кадрів, тощо)
2. Господарська кон'юнктура, що включає кон'юнктуру ринків сировинних та матеріальних ресурсів, ринків трудових ресурсів, ринків засобів виробництва, ринків фінансових ресурсів.	2. Система технологічного оснащення. Оновлення устаткування та технологій, тобто заміна їх на більш прогресивні, забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва.
3. Розвиток споріднених та підтримуючих галузей, тобто розвиток нових технологій (ресурсозберігаючих технологій, технологій глибокої переробки, нових матеріалів, джерел енергії). Впровадження цих досягнень підвищує науковий та виробничий потенціал підприємства.	3. Сировина та допоміжні матеріали. Якість мінеральної сировини, комплекtnість її перероблення та величина втрат при видобутку та відходів при переробці серйозно впливають на конкурентоспроможність підприємства.
4. Параметри попиту на продукцію гірничо – видобувної галузі (стан світової економіки, стабільність попиту на мінеральну сировину, вимоги споживачів до якості продукції, стан купівельної спроможності споживачів, тощо).	4. Збутова та цінова політика видобувного підприємства (маркетингові дослідження ринків збуту продукції, об'єми та витрати реалізації, ринкове стимулювання збільшення об'ємів продаж, тощо).

Слід зазначити, що виділені фактори взаємопов'язані та взаємообумовлені, і зміни конкурентоспроможності відбуваються під впливом їх сумісної дії. На прикладі закритого акціонерного товариства «Запорізький залізорудний комбінат» (ВАТ «ЗЗРК») проведемо дослідження механізму впливу інновацій на підвищення конкурентоспроможності підприємства видобувної галузі з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Гірничорудні підприємства в силу особливостей виробничого процесу характеризуються досить високим рівнем фондоемності. Для успішного функціонування на ринку видобутку корисних копалин гірничорудним підприємствам необхідно займатися своєчасним технічним переозброєнням виробництва, що потребує вагомих капітальних вкладень. Після поглибленого ретроспективного аналізу виробничо-господарської діяльності та з огляду на перспективи розвитку підприємства, а також після вивчення досвіду вітчизняних та зарубіжних підприємств в 1997 році було прийняте рішення про створення спільного підприємства з іноземними інвестиціями у формі закритого акціонерного товариства «Запорізький залізорудний комбінат».

Приступити до технічного переозброєння гірничого виробництва за рахунок придбання і використання імпоротної самохідної техніки з'явилася на комбінаті саме після утворення спільного підприємства. Словацька фірма «Minerfin», одна із засновників закритого акціонерного товариства, як свій внесок у статутний фонд спільного підприємства придбала для комбінату комплекс гірничих машин для впровадження нової технології з використанням самохідної техніки. Таким чином на підприємстві було уникнуто спад виробництва та забезпечена стабільна робота комбінату на перспективу, враховуючи розширення зовнішнього ринку реалізації продукції.

Слід зазначити, що створення спільного підприємства з іноземними інвестиціями у формі закритого акціонерного товариства дозволило комбінату:

- оперативно впроваджувати наукові відкриття щодо здійснення видобувних робіт для випуску конкурентноспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках продукції;
- забезпечувати зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції за рахунок підвищення обсягів видобутку залізної руди після технічного переозброєння процесу видобутку;
- поставляти на зовнішній ринок високоякісну мінеральну сировину - залізну руду, потреба в якій задоволена поки що не повністю;
- створювати нові робочі місця за рахунок нарощування обсягів виробництва, що особливо актуально для такого місто утворюючого підприємства як ЗАТ «ЗЗРК».

Ефективна збутова діяльність гірничорудного підприємства неможливе без досконалого аналізу та визначення перспектив розвитку внутрішнього та

зовнішнього ринку збуту продукції. Ринок збуту залізорудної продукції має цілий ряд характерних ознак та тісний зв'язок з тенденціями на світовому ринку залізної руди. Світовий ринок залізної руди в порівнянні з достатньо фрагментованим ринком сталі виглядає в значній мірі консолідованим. Видобуток цієї сировини здійснюється, приблизно, в 50 країнах, однак сім країн, а саме Китай, Бразилія, Австралія, Росія, Індія, США і Україна контролюють більше 80% світового ринку. Дотепер для світового ринку залізної руди була характерна наявність стійкої структури міжнародної торгівлі, обумовленої особливостями розміщення видобувних та чавуноплавильних потужностей. У зв'язку з наявністю довгострокових зв'язків, посиленних тим, що більшість плавильних заводів звикли закупати руду з чітко визначеними специфікаціями і не вільні в виборі постачальників, процес ціноутворення на світовому ринку має майже ритуальний характер. В цілому рух цін на руду повторює коливання світового ринку сталі, однак в останні роки це співвідношення порушилось. Одним з чинників, що зруйнував колишню рівновагу на світовому ринку залізної руди, визначено консолідацію у видобувній галузі, яка всього за кілька років стала самою концентрованою у світі.

Конкуренція на світовому ринку залізної руди не має жорстокого характеру, тому що у кожного постачальника є своє, визначене коло споживачів. Коливання, як правило, незначні і торкаються відносно невеликих споживачів, які купують руду не тільки у виробників, а і у трейдерів. Втім, про стабільність на світовому ринку залізної руди зараз можна говорити тільки в минулому часі не тільки в результаті світової фінансової кризи. За останні декілька років на ньому з'явився новий великий імпортер, доля якого зростає з неймовірною швидкістю – це Китай. По валовому об'єму видобутку залізної руди Китай займає перше місце в світі, проте весь матеріал досить низької якості (зміст заліза складає в середньому 33%, в той час, коли низьким сортом вважається сировина з менш ніж 62% заліза). При цьому, незначне число китайських видобувних підприємств може конкурувати з іноземними постачальниками щодо якості, різноманітності та вартості своєї продукції. Перехід на більш якісні сорти і продукцію високого переділу вимусило китайські металургійні компанії зробити ставку, переважно, на імпортну руду. Зі своєї сторони всі ведучі компанії, які мають потужності з видобутку залізної руди, прагнуть розширити поставки до Китаю.

«Запорізький залізорудний комбінат» і до перетворення його у спільне підприємство експортував залізну руду до Словаччини та близької до неї Чехії. Після утворення спільного підприємства, як і слід було очікувати, основними країнами-споживачами продукції комбінату стали саме Словаччина та Чехія. За період 1997 – 2007 роки по підприємству експортні постачання залізної руди домінують над потребами внутрішнього ринку.

Визначення середовища функціонування підприємства необхідно для встановлення його положення на ринку. Тут важливо виходити із максималізації тих можливостей підприємства, які відрізняють його від конкурентів. До форм та методів максималізації внутрішніх можливостей відноситься проведення технологічної політики, направленої, по-перше, на постійне внесення "ноу-хау" в технологію виробництва, по-друге, на забезпечення високої якості випускаємої продукції, по-третє, на постачання продукції в строк. Прагнучи до гнучкого використання своїх внутрішніх можливостей, підприємство повинно забезпечити собі технологічну та економічну ефективність не нижче галузевої.

Ускладнення гірничо-геологічних умов видобутку природних ресурсів вимагає значних капітальних вкладень для збільшення площ кар'єрів і глибини шахт. З кожним роком ці витрати ростуть, однак їх ефективність безперервно падає. На Запорізькому залізорудному комбінаті впроваджена новітня технологія, що водночас вирішує декілька проблем – підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємства, а також зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

Запорізький ЗРК є найскладнішим за гідрогеологічними умовами розробки гірничорудним підприємством України. Саме тому цей комбінат був обраний для випробування нової технології, яка дозволяє знизити вплив видобування на навколишнє середовище в гірничодобувному регіоні. Кутами зсувів поверхні можливо керувати за допомогою порядку відпрацювання покладів та способу підтримання вироблених просторів. Підтримання локалізованих вироблених просторів здійснюється закладкою як твердучими, так і гідравлічними, або просто відвальними породами. За такою технологією наступна рекультивация виявляється абсолютно непотрібною. Із зменшенням порушень вміщуючих порід знижуються водопритоки та засмічення ними руди, тому зростає доля вилучення копалин із надр.

Система видобутку залізної руди з твердучою закладкою на Запорізькому ЗРК дозволила за 30 років видобути понад 95 млн.т руди при мінімальних порушеннях земної поверхні. Втрати руди склали не більше 8%. Загальні водопритоки знизилися з 4500 до 1800...2000 кубометрів на годину. Неущкодженним залишився гідрорежим горизонтів підземних прісних вод, що використовуються для постачання регіону. З експлуатації не виключено жодної ділянки земної поверхні. Накопичений за роки видобування відвал пустих порід переорієнтовано на склад інертного заповнювача, що на 100% складається з відходів виробництва.

Вперше у гірничорудній практиці доведено економічну доцільність і ефективність застосування природоохоронних заходів безпосередньо у процесі видобутку руди. Технологія твердучої закладки виробленого простору дозволила: зберегти навколишнє середовище, отримати значний економічний

ефект, не знижуючи, а поліпшуючи металургійну цінність видобуваної сировини, і зробити підземні роботи безпечними. Одним з факторів, що впливають на ефективність застосування систем із твердуючою закладкою, є чистота корисної копалини й особливо коштовної сировини, що йде на переробку без попереднього збагачення. Роззубожування руди закладкою в розмірі 1,7% спричиняє зниження якості на 1%. З огляду на неминучість роззубожування руди, що добувається з вторинних камер, закладним матеріалом, він повинний розглядатися як один з елементів металургійної сировини, що попадає в рудну масу в кількості, обумовленій нормативним роззубожуванням. Тому при підборі закладного матеріалу необхідно прагнути до підвищення його основності. Впровадження шлако-вапняної закладки дозволило підвищити металургійну цінність залізорудної сировини. Тому що основність шлако-вапняної закладки в 10-15 разів вище основності шлако-піщаної закладки і складає 1,6-1,8. Застосування нового виду закладної суміші при фіксованому рівні роззубожування 1,8%, приводить до збільшення основності аглоруди від 0,05 до 0,13, не змінюючи змісту заліза в ній. Використання такої руди в агломераті при існуючих на аглофабриках видаткових коефіцієнтах забезпечує підвищення змісту заліза в агломераті на 0,5% і скорочення витрат вапняку флюсового на 11,6%. Таким чином, достатньо високою є конкурентоспроможність продукції Запорізького ЗРК за рахунок підвищення металургійної цінності залізорудної сировини.

На Запорізькому ЗРК рентабельність виробничої діяльності складає 18-22%. Витрати на закладні роботи досягають 15-19% у виробничій собівартості. Але собівартість видобутку руди на 9-11% нижче, ніж при застосуванні систем видобутку з обваленням. Блокування гірничого тиску зменшило витрати на гірничопрохідницькі роботи та підтримання виробок на 8-10%, а на водовідлив – у 2,5 рази. Повнота вилучення руди досягає до 92%. Все це свідчить про високу ефективність виробництва. До цього слід додати скорочення виплат за такі чинники, як втрата земель, накопичення відходів, забруднення водоймищ регіону мінералізованими водами. Отже отримані вагомі конкурентні переваги саме за рахунок впровадження інноваційних рішень.

Застаріла система видобутку з обваленням застосовується на шахтах Криворізького басейну. При цьому повнота вилучення руди складає 25%, засмічення гірничої маси вміщуючими породами 8%, а водоприток – 4250 кубометрів за годину. Порушення земної поверхні тільки одною Криворізькою шахтою складає не менше 160 гектарів. Своєчасне впровадження новітньої технології на ряді шахт Криворізького регіону дозволила б підвищити їх рівень конкурентоспроможності на підставі застосування основних положень системи видобутку руди із закладкою виробленого простору при комбінованій розробці залізних руд.

Таким чином, конкурентоспроможність є одним з вагомих показників стану підприємства як господарчої (виробничої) системи, який визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей та завдань. Аналіз поняття конкурентоспроможності гірничо - видобувного підприємства дає підстави вважати, що одним з важливих напрямів підвищення конкурентоспроможності видобувної галузі є орієнтація на інновації і прогресивні технології. Конкурентоспроможність гірничо – видобувного підприємства та інновації – це речі, які тісно пов’язані між собою: чим вищий рівень впровадження інновацій та розвитку новітніх технологій, тим більш конкурентоспроможним є підприємство. Вирішальне значення мають набуті конкурентні переваги, основою яких є позитивний вплив інноваційного фактора на розвиток технологій гірничого виробництва.

Література

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2000, - 283 с.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства. – К.: Центр навчальної літератури, 2006, - 384 с.
3. Гриньова В.М. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах. – Х.: Бізнес Інформ, 2005. – 200 с.
4. Перспективи інноваційного розвитку України. Збірник наукових статей. – К.: Альтпрес, 2002. – 312 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Ваговою О.Г., 27.05.2009

Надійшла до редакції
15.05.2009

УДК: 330.341.1:658

Лавріненко Ю.М.

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено та проаналізовано основні напрями інноваційної діяльності, деталізовано головні механізми інноваційного розвитку підприємств. Оцінено роль держави в забезпеченні інноваційного зростання економіки України

Basic directions of innovative activity are explored. Main mechanisms of innovative development of enterprises are analyzed. The role of the state in providing of innovative growth of economy of Ukraine is appraised

В умовах ринкової економіки функціонування і розвиток підприємств значною мірою обумовлені ефективною роботою їх інноваційного механізму. Оскільки інновації є найважливішим засобом забезпечення економічного зростання, конкурентоспроможності та фінансової стабільності будь-якого підприємства, то високих результатів вони можуть досягти лише за систематичного і цілеспрямованого здійснення інноваційної діяльності, яка спрямована на реалізацію нових можливостей. На даному етапі розвитку спостерігається серйозна криза в інноваційній сфері, головними причинами якої стали: відсутність коштів як у господарюючих суб'єктів, так і в держави; недосконалість законодавчо закріплених державних пріоритетів в інноваційній політиці, високий економічний ризик, недостатність інформації про ринки збуту та відсутність попиту на продукцію.

Виходячи з вищесказаного, рівень інноваційної активності підприємств є показником стабільності і конкурентоспроможності економіки України в цілому. Тому забезпечення інноваційного зростання підприємств є досить актуальним дослідженням і має безліч невирішених питань.

Наукові дослідження й практика функціонування підприємств показують, що ефективність управління інноваційними процесами визначається ступенем теоретичної й методичної обґрунтованості інноваційної політики об'єкта управління, фундаментом якої є його інноваційна стратегія. Наукові аспекти інноваційних процесів як основи розвитку інноваційної сфери економіки розглянуті в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них праці українських дослідників: Ю.М. Бажала, С.І. Кравченка, Н.В. Краснокутської, В.І. Ландика, А.А. Пересади, В.П. Сича та інші. Із зарубіжних вчених слід зазначити дослідження Й. Шумпетера, Б. Твісса, І.Т. Балабанова, С.Д. Ілленкової, К.П. Янковського.

Незважаючи на те, що більшість вчених виділяють надзвичайну важливість проблеми пошуку шляхів оптимізації інноваційного механізму розвитку українських підприємств, нові форми його деталізації розроблені недостатньо. Проблема удосконалення механізму управління інноваційними процесами на підприємствах має системний характер в умовах поглиблення

конкуренції й зростаючого ступеня ризику та невизначеності. Її розв'язання тісно пов'язане з вибором пріоритетних напрямів інноваційного розвитку і формування ефективної інноваційної політики підприємств та економіки країни в цілому.

При розумінні всієї важливості реалізації інноваційної моделі розвитку економіки основною метою даної статті є дослідження сучасного стану інноваційної сфери та визначення напрямів активізації інноваційної діяльності на сучасному етапі розвитку економіки України. Також постає необхідність в удосконаленні державної підтримки інноваційного середовища, яке покликане створити необхідні умови для створення інноваційної діяльності, орієнтованої на розвиток інтелектуальної сфери та підвищення конкурентоспроможності виробництва.

Теоретичні підходи до визначення інноваційної діяльності підприємства, розглянуті в роботах вітчизняних і закордонних вчених, було покладено в основу обґрунтування визначення поняття «інноваційна діяльність підприємства» як складної динамічної системи заходів з використання результатів закінчених науково-технологічних досліджень, організаційно-економічних розробок або інших науково-технічних досягнень, яка функціонує під впливом факторів середовища усіх рівнів (зовнішнього та внутрішнього) з метою задоволення постійно мінливого індивідуального попиту і потреб суспільства в цілому в конкурентоспроможній продукції (товарах, роботах, послугах). У результаті дослідження було згруповано та систематизовано фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та доведено, що на сучасному етапі значна роль у формуванні середовища підприємства належить факторам зовнішнього середовища, серед яких детермінуючу роль відіграють циклічні характеристики макро- та мезосередовища, а саме: економічний цикл і технологічна структура економіки країни (сукупність домінуючих укладів).

Інноваційна сприйнятливість є основною характеристикою, яка поєднує в собі сукупність визначальних властивостей інноваційної діяльності та здатність підприємства вигідно для себе використовувати вплив динамічного зовнішнього середовища, що дає можливість враховувати її у процесі прийняття управлінських рішень щодо інноваційної діяльності підприємства. Тому під інноваційною сприйнятливістю слід розуміти ступінь готовності, зацікавленості та можливості підприємства постійно оновлювати фактори внутрішнього середовища шляхом виявлення інновацій, їх розрізнення за визначеними ознаками та оцінки необхідності їх впровадження з метою підвищення конкурентоспроможності.

Інноваційна діяльність підприємства є складною системою, тому пропонується розглядати її в постійному взаємозв'язку з ланцюгом «виникнення, формування та активізації інноваційної діяльності», який

складається з: гіпотез її появи і розвитку; основних економічних умов для її здійснення; фундаментальних передумов її активізації (рис. 1).[1]

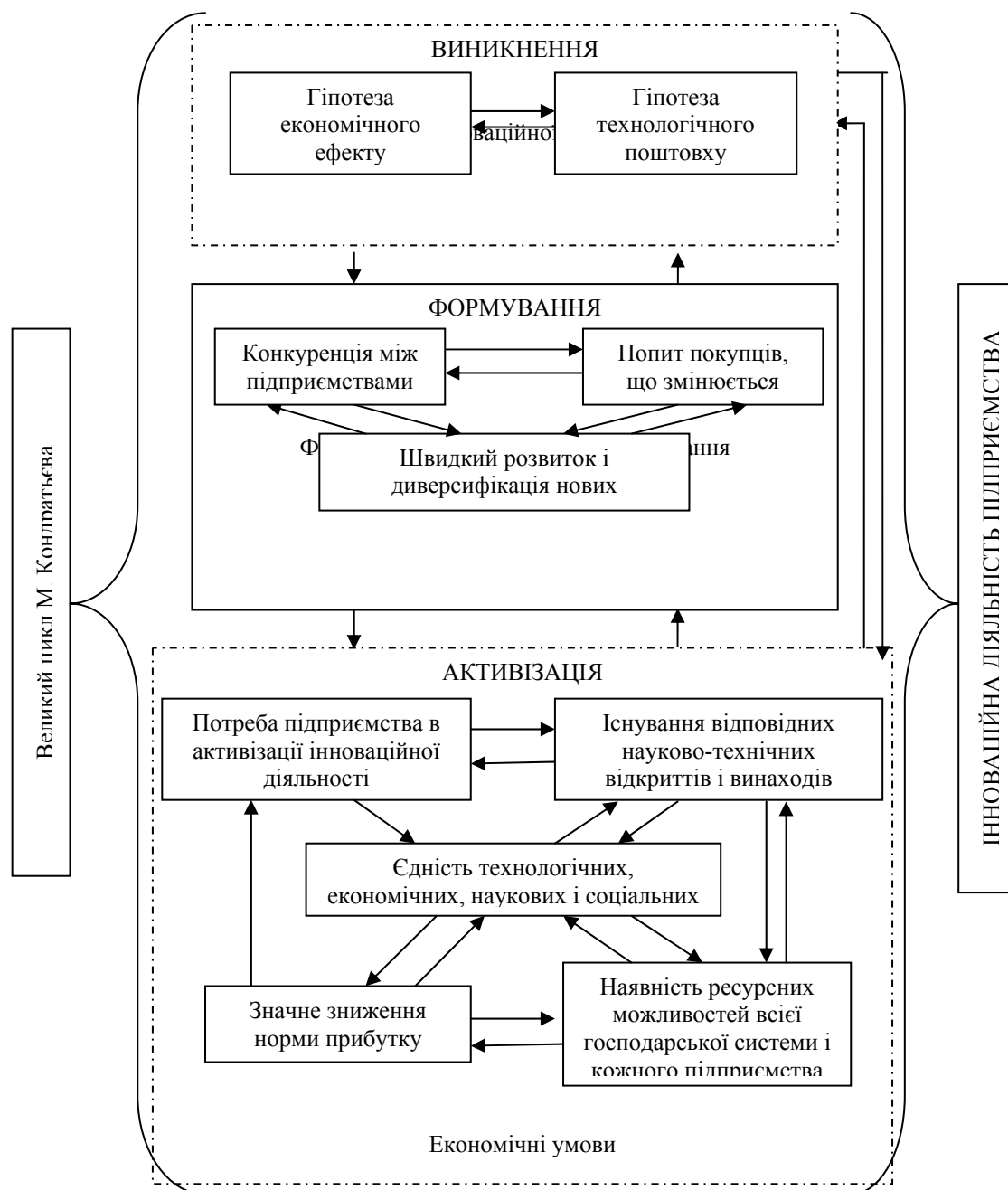


Рис. 1. Ланцюг «виникнення, формування та активізація інноваційної діяльності підприємства»

Інноваційна діяльність підприємства безпосередньо формується та здійснюється в умовах інноваційного середовища, під яким пропонується розуміти визначену і сформовану систему факторів: політичних, правових, економічних, виробничо-технологічних, демографічних, географічних,

ринкових, соціокультурних, природних, екологічних, міжнародних, що забезпечує (прискорює чи гальмує) розвиток інноваційної діяльності підприємства.

В Україні сьогодні інноваційна сфера знаходиться лише в стадії формування, тому детального аналізу потребує інфраструктура ринку інноваційного підприємства. Постійна орієнтація на підвищення конкурентоздатності за рахунок поліпшення якості продукції, мінімізацію товарно-матеріальних ресурсів, гнучкість і мобільність технологічних процесів потребує від підприємств запровадження нововведень, здійснення адаптованих до ринкових умов техніко-технологічних інноваційних перетворень.

Серед важливих показників економічної діяльності підприємств є їх інноваційна активність, але в Україні спостерігається негативна тенденція, з кожним роком кількість інноваційно активних підприємств скорочується. Так питома вага підприємств, що впроваджують інновації зменшилась і в останні роки становить 9,9%, якщо у 2006 році – 11%, 2005 – 12,3%, 2004 – 15,1%.

Для порівняння відмітимо, що серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія — 26% та Греція - 29%, тобто більш ніж у 1,5 рази вищі, ніж в Україні. А у порівнянні з країнами - лідерами у цій галузі, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), розрив становить у 3-4 рази.[2]. Такі невтішні результати потребують розв'язання проблем активізації інноваційної діяльності підприємств. Запорукою цього можуть стати науково обґрунтовані й розроблені питання стосовно спроможності суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності, наявності у них необхідних першочергових передумов.

Слід зазначити, що головна увага має приділятися їх вивченню на рівні підприємства як генератора новаторських процесів. Для того, щоб підприємство вважалось зорієнтованим на інноваційну діяльність, воно має відповідати низці критеріїв інноваційності. Дехто з авторів пропонує різний набір таких параметрів, але на нашу думку, найповніший їх перелік дав О.Длугопольський [3] (табл. 1)

Різке падіння інноваційної активності зумовлено не тільки поглибленням економічної кризи, а й недосконалістю нормативно-законодавчої бази щодо охорони інтелектуальної власності та несприятливими соціально-економічними умовами перехідної економіки. Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. Стабільне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу та відсутність дієвої державної науково-технічної стратегії не дають підстав для висновку про наявність реального підґрунтя для переходу до інноваційної моделі розвитку.

Таблиця 1

Комплекс параметрів інноваційності підприємства

№	Вид параметру	Показники, що характеризують параметри
1	2	3
1	Параметри наукомісткості виробництва	- чисельність науко-технічних кадрів у загальній кількості зайнятих (не менш як 15%); - обсяг фактичного проведення і нормативних витрат на НДДКР (не менш як 5% обсягу продукції); - частка прибутку, спрямована на НДДКР (не менш 5%).
2	Параметри якості й конкурентоспроможності	- якість і диференціація продукту; - чисельність каналів збуту та постачання готової продукції; - частка ринку, його структура.
3	Параметри техніко-економічного рівня продукції	- відповідність товарів національним і світовим стандартам; - фондоозброєність; - середній життєвий цикл інновацій (не більше як 3 роки).
4	Параметри оновлення продукції (технології)	- частка принципово нової продукції у загальному обсязі виробництва (не менш як 10%); - коефіцієнт оновлення продукції (не менше як 5% на рік).
5	Параметри експертоспроможності продукції, виробництва	- питома вага виробів, що знаходять збут за кордоном; - обсяги зарубіжних ринків, їх сегментація.

Інноваційну діяльність вітчизняних підприємств стримують такі фактори, як відсутність фінансування, високі кредитні ставки, недосконалість законодавства, високий економічний ризик, відсутність попиту на продукцію, недостатність інформації про ринки збуту тощо.

Серед важливих показників економічної діяльності підприємств — їх інноваційна активність. Загальний спад виробництва негативно вплинув на інноваційну діяльність. Зокрема, в 2005–2007 рр. простежується щорічне зниження кількості та питомої ваги підприємств, які впроваджували інновації в усіх видах економічної діяльності. Якщо 2005 р. інновації здійснювали 1705 підприємств, або 18% від кількості обстежених, то 2007 р. ця кількість становила 1359 одиниць, або 13,7%. Кількість промислових підприємств, що впроваджують інновацію наведено на рис. 2. В 2007 році відбулося абсолютне і відносне скорочення кількості підприємств, які активно впроваджували інновації. 2005 роком із обстежених підприємств лише кожне четверте впроваджувало інновації, а з таких напрямів, як проведення комплексної механізації та автоматизації виробництва — кожне 34, впровадження нових технологічних процесів — кожне 12, маловідходних ресурсозберігаючих та безвідходних технологій — кожне 30. Останні роки зумовлені зростанням обсягів фінансування інноваційної діяльності та зміни його структури за джерелами (табл. 2)

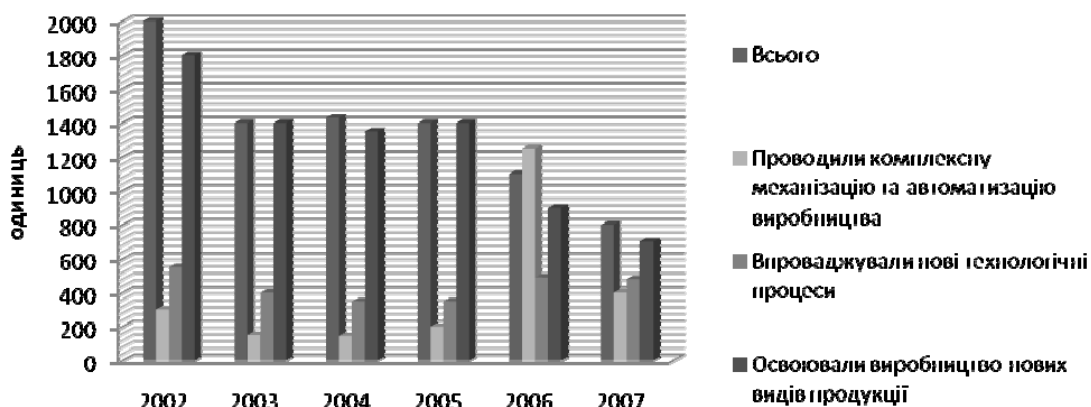


Рис. 2. Динаміка кількості підприємств, що впроваджували інновації

Таблиця 2

Обсяг і структура фінансування інноваційної діяльності за джерелами, млн. грн.

Структура фінансування інноваційної діяльності	2005 р.	2006 р.	2007 р.
У % до загального підсумку	100	100	100
зокрема власним коштом	1399,3	2148,4	3501,5
У % до загального підсумку	79,6	70,3	77,3
Із державного бюджету	7,7	93,0	63,4
У % до загального підсумку	0,4	3,0	1,4
Із місцевих бюджетів	1,4	3,1	1,6
У % до загального підсумку	0,1	0,1	0,0
Із позабюджетних фондів	33,4	0,5	0,6
У % до загального підсумку	1,9	0,0	0,0
Вітчизняні інвестори	49,4	112,0	10,6
У % до загального підсумку	2,8	3,7	0,2
Іноземні інвестори	133,0	130,0	112,4
У % до загального підсумку	7,6	4,2	2,5
Кредити	110,0	551,1	806,4
У % до загального підсумку	6,3	18,0	17,8
Інші джерела	22,5	21,7	38,2
У % до загального підсумку	1,3	0,7	0,8
Всього	1757,1	3059,8	4534,6

Упродовж останніх років основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств (див. табл. 2). 2005 р. вони становили 79,6%, 2007 р. — 77,3%. 2007 р. їх кількість зросла порівняно з 2005 р. на 150,2%. Незважаючи на те, що фінансування з бюджету становить незначну питому вагу — 0,4% у 2005 р., 1,4% — у 2007 р., темпи зростання бюджетного фінансування два роки тому порівняно з 2005 р. збільшилися у 8 разів, що свідчить про те, що останнім часом держава почала більше уваги приділяти фінансуванню інноваційної діяльності. 2007 р. зменшились обсяги фінансування з місцевих бюджетів та вітчизняних інвесторів.

Зросли обсяги кредитів майже в декілька разів. 2006 р. вони становили 18,0%, 2007 р. — 17,8% від загальних обсягів фінансування. Ця сума досягла в 2007 р. 806,4 млн. гривень. Отже, закладено грошову базу для успішного розвитку інноваційної діяльності.

Проведений аналіз обсягів фінансування та витрат на інноваційну діяльність в економіці України свідчить, що останнім часом вони зростають із року в рік. Попри значні темпи збільшення фінансування на інноваційну діяльність, вітчизняній економіці для переходу на інноваційну модель розвитку нині потрібні не сотні мільйонів гривень, а десятки мільярдів доларів. Тільки достатнє фінансове забезпечення дасть змогу здійснити цей стратегічний напрям розвитку економіки нашої держави. Дані про впровадження інновацій на підприємствах України подано в табл. 3.

Таблиця 3

Впровадження інновацій на підприємствах України

Види інноваційної діяльності	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Впровадження нових технологічних процесів	2936	1403	1142	1482	1727
із них маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних	1044	430	430	606	645
Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	11472	15323	22847	7416	3978
із них нових видів техніки	1000	631	520	710	769

Аналіз масштабів та результативності інноваційної діяльності в економіці України свідчить про відносно низьку активність використання на виробництві науково-технічних досягнень, їх слабе залучення до вирішення основних завдань відновлення вітчизняної економіки. Інновації ще не мають вирішального значення для розвитку видів економічної діяльності і забезпечення його економічної стабільності. Інноваційна діяльність є сьогодні чи не найважливішою умовою створення конкурентоспроможних товарів та послуг як фактора зростання економіки нашої країни.

Держава повинна здійснювати пряме фінансування інноваційних проектів, стимулювати інвестиції в інноваційні проекти з боку приватних і державних

підприємств через створення пільгових умов для тих підприємств, які впроваджують прогресивну техніку і технології, а також займаються науково-дослідною діяльністю.

Проведення інноваційних заходів у складних умовах сучасної економічної ситуації об'єктивно пов'язане зі значними труднощами та фінансовими ризиками. Органи Держкомстату України проводили оцінювання факторів, що стримують інноваційну діяльність на промислових підприємствах. Аналіз статистичних даних свідчить, що фінансові труднощі найбільше впливають на процес науково-технічного розвитку виробництва. На групу факторів, пов'язаних із низькою фінансовою спроможністю, вказують майже всі підприємства. Крім загальних причин нестачі власних коштів та неможливості залучення державних джерел фінансування, значне місце посідає високий рівень кредитних ставок, що також впливає на відсутність коштів у замовника. Значна кількість підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, указали на високі кредитні ставки як фактор, що її стримує.

Негативний вплив на інноваційну діяльність зовнішніх факторів посилюється дією внутрішніх недоліків господарювання. Це недосконалість системи управління, відставання організації виробництва від розвитку умов та потреб ринкового середовища.

В Україні відсутні достовірні схеми оцінювання інноваційного потенціалу. Через це багато наших підприємств у процесі приватизації можуть втратити вдвічі, а то і втричі від своєї реальної вартості. Тут потрібно закласти гарантії для підприємств, які б, з одного боку, унеможливили недооцінку нематеріальних активів, а з іншого — стимулювали надходження інвестиційних проектів, спрямованих на модернізацію та розвиток інноваційного потенціалу підприємств.

Для утвердження ефективної національної інноваційної моделі необхідно зробити таке:

а) передбачити державні гарантії послідовної і відповідальної інноваційної політики; розвивати вже існуючі інноваційні структури і сприяти виникненню нових, особливо в регіонах;

б) створити ефективну систему інноваційного кредитування та інвестування, прийняти необхідні законодавчі документи щодо її правового і фінансового функціонування.

Важливо зрозуміти, що інноваційний розвиток — це довготривалий національний проект. Його реалізація не повинна залежати ні від політичних, ні від будь-яких інших коливань. Таким чином, ефективне функціонування інноваційної моделі економічного розвитку ґрунтується на відповідному інституційному забезпеченні, передбачає виважену державну інноваційну політику, поєднану з визначеними напрямками активізації інноваційної

діяльності, дозволяє досягти поставлених цілей інноваційного розвитку і зайняти вищі позиції у світовому постіндустріальному економічному просторі.

Література:

1. Близнюк Т.П. Теоретичні аспекти теорії довгих хвиль М. Кондратьєва // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 89-2. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – с. 186-193.
2. Офіційний сайт Держкомстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Длугопольський О. Інноваційна діяльність як невідемна складова політики структурних перетворень в індустріальному виробництві: світовий досвід та українська специфіка // Вісник Тернопольської академії народного господарства.- 2001. - № 6. – с. 75.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність», № 40–IV від 04.07.2002 р.
5. Базюк С.В. Сучасний стан та умови активізації інноваційної активності промислових підприємств в Україні/ С.В. Базюк, А.Г. Оленець;/Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки. – Дніпропетровськ, 2008. - № 1(19).- с. 106-108.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Ткаченко А.М., 23.03.2009

Надійшла до редакції
10.03.2009

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК: 658.153:658.168.5

Проскуріна Н.М., Романюк Н.С.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено основні критерії вибору ефективного методу управління оборотними активами на основі підходів формування та фінансування оборотних активів у забезпеченні фінансової стійкості та платоспроможності промислового підприємства в кризовий період.

Certainly basic criteria of choice of effective method of management of circulating assets on the basis of approaches of forming and financing of circulating assets, in providing of financial firmness and solvency of industrial enterprise in a crisis period.

У сучасних умовах господарювання значна частина вітчизняних промислових підприємств зіштовхнулась з проблемами як фінансового, так і виробничого характеру й знаходиться в кризовому стані. Підприємства функціонують в умовах дефіциту оборотних активів, мають значні диспропорції в їхніх джерелах фінансування, зіштовхуються з труднощами в забезпеченні безперервності процесів постачання, виробництва та реалізації продукції, нездатні підтримувати платоспроможність та фінансову стійкість. Стратегія і тактика подолання кризи та фінансового оздоровлення підприємства обов'язково включають розробку методів управління оборотними активами як найбільш мобільної частини майна, що дозволяє швидко реагувати на сигнали зовнішнього середовища і зміну внутрішньої ситуації. Що призведе до вирішення фінансових проблем та забезпечення загальної ефективності функціонування промислових підприємств.

Різним аспектам управління оборотними активами та джерелами їх фінансування присвячено роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, як О. Алимов, В. Андрійчук, І. Балабанов, І. Бланк, Є. Брігхем, Ван Хорн Дж. К., О. Галушко, О. Гусєва, А. Кабанов, Г. Кірейцев, В. Ковальов, Б. Коласс, Е. Куліш, М. Марченко, С. Покропивний, Л. Соляник, Є. Стоянова та ін.

Вітчизняними та зарубіжними ученими зроблено значний внесок у дослідження питань управління оборотними активами. Разом із тим слід відзначити, що ще існують методичні, теоретичні та практичні питання, які

потребують удосконалення та розвитку. До таких питань слід віднести відсутність системності у підходах до формування та фінансування оборотних активів та розробки політики управління ними.

Управління оборотними активами займає велику частину управлінського часу. Багато в чому це пов'язано з великою кількістю елементів внутрішнього матеріального і фінансового складу оборотних активів, що вимагають індивідуалізації управління, та відрізняються високою динамікою трансформації їхніх видів, високою роллю в забезпеченні безперервності процесів постачання, виробництва і реалізації продукції, платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості, та ін.

Основними задачами управління оборотними активами є:

1) визначення обґрунтованої потреби в оборотних активах, необхідної для здійснення безперервності процесів постачання, виробництва і реалізації продукції;

2) оптимізація обсягу і структури оборотних активів;

3) забезпечення оборотних активів джерелами фінансування;

4) визначення оптимального співвідношення між різними джерелами фінансування оборотних активів;

5) організація поточного і перспективного управління оборотними активами, що забезпечує заданий рівень платоспроможності та фінансової стійкості;

6) використання можливих низько затратних способів поповнення оборотних активів в процесі господарської діяльності підприємства;

7) підвищення ефективності використання оборотних активів.

Для рішення цих задач на підприємстві необхідно обрати раціональну політику формування оборотних активів і визначення джерел їх фінансування, та контролювати її роботу в практичній діяльності.

З метою забезпечення найбільш ефективного управління оборотними активами необхідно враховувати особливості оборотних активів і фактори, що створюють складності в їхньому управлінні.

Оборотні активи з позиції управління мають як позитивні особливості, так і недоліки [1].

Виділимо наступні позитивні особливості оборотних активів:

- здатність швидко пристосовуватися до змін товарного і фінансового ринків;
- високий ступінь структурної трансформації;
- легкість управління;
- висока ліквідність.

Також оборотним активам властиві й недоліки:

- тимчасово вільні (зайво сформовані) оборотні активи практично не генерують прибуток (крім вільних коштів, що можуть бути вкладені в

короткострокові фінансові інструменти); при цьому, зайві виробничі запаси не тільки не генерують прибуток, але і є джерелом додаткових витрат по їх збереженню);

- частина оборотних активів, що знаходиться в грошовій формі та в формі дебіторської заборгованості піддана втраті вартості внаслідок впливу інфляції;
- виробничі запаси у всіх їхніх формах піддаються постійним втратам у зв'язку з природними збитками.

Виділимо фактори, що ускладнюють управління оборотними активами [2], до яких відносяться:

Тривалість експлуатаційного і збутового циклів значно впливає на розмір оборотних активів. Чим швидше сировина перетворюється в готову продукцію, а готова продукція – у грошові кошти, тим менше іммобілізація коштів у запасах сировини, готовій продукції, дебіторській заборгованості.

Галузева специфіка значно впливає на управління оборотними активами, оскільки підприємства різних галузей промисловості (і навіть підприємства однієї і тієї ж галузі) мають неоднакові потреби в оборотних активах, мають різні можливості в залученні кредитних ресурсів і т. ін.

В умовах інфляції вартість виробництва будь-якої продукції згодом зростає. На той час, коли підприємство дістане грошові кошти від більш ранніх продажів, вартість виробництва більш пізньої за часом продукції зростає. Якщо підприємство не зможе призначити на цю продукцію ціну з достатнім коефіцієнтом прибутковості, воно, можливо, не зможе покрити наступні витрати на виробництво доходами від продажу попередньої продукції. Крім того, в умовах інфляції багато підприємств створюють солідні запаси сировини і матеріалів, щоб не переплачувати за них після чергового підвищення цін.

Вплив росту обсягу виробництва на потреби в оборотних активах майже таке ж, як і у випадку з інфляцією. Тільки тут проблема полягає не в рості ціни за одиницю продукції, а в збільшенні кількості товарів, оскільки більший обсяг випуску вимагає і великих витрат коштів на сировину, матеріали, енергоносії та інше.

В результаті впливу фактора сезонності виробництва і реалізації продукції може відбутися невідповідність термінів надходжень і платежів, що може привести до відсутності засобів для здійснення розрахунків по виконанню зобов'язань.

Стан кон'юнктури ринку також впливає на управління оборотними активами. Так, при зростаючому і високо конкурентному ринку, щоб не залишитися без товару для якнайшвидшого постачання споживачеві необхідно підтримувати запаси готової продукції на розумному рівні. Нарощування обороту звичайно приводить до збільшення дебіторської заборгованості

підприємства, оскільки конкуренція змушує продавця залучати споживачів все більш вигідними умовами комерційного кредиту.

Однією з задач управління оборотними активами є забезпечення платоспроможності, тобто здатності підприємства вчасно відповідати по поточних зобов'язаннях. Для промислових підприємств платоспроможність – одна з найважливіших характеристик стабільності виробничо-господарської діяльності, оскільки відсутність платоспроможності чревате збоями процесів постачання, виробництва і реалізації, аж до цілковитої зупинки роботи підприємства.

В працях Ковальова В.В. [3] розглядається ризик втрати платоспроможності при різній кількості оборотних активів стосовно поточних зобов'язань, рис. 1. Якщо сума оборотних активів підтримується на відносно низькому рівні в порівнянні з поточними зобов'язаннями, то імовірність неплатоспроможності велика. На рисунку видно, що з ростом суми оборотних активів ризик втрати платоспроможності зменшується.

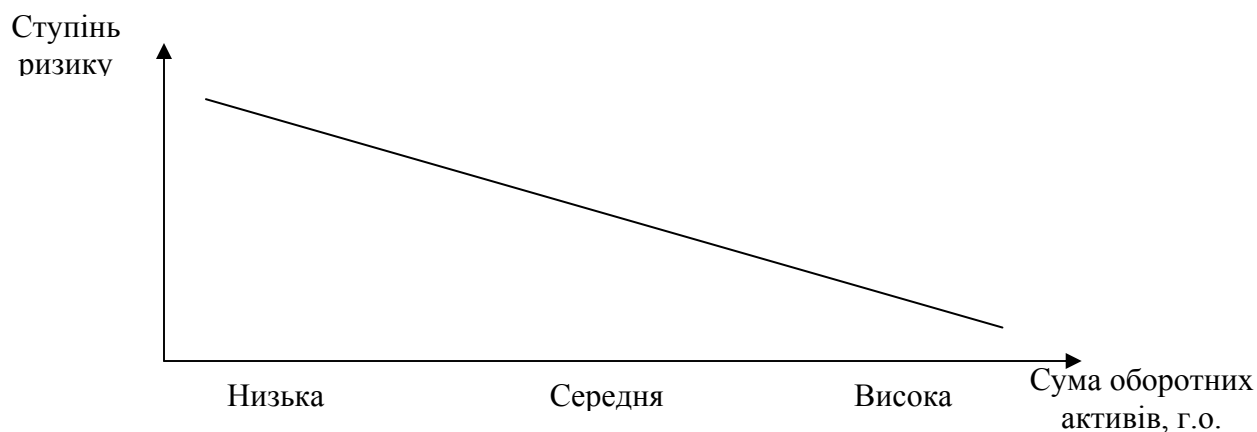


Рис. 1. Ризик втрати платоспроможності при різних сумах оборотних активів відносно поточних зобов'язань

Необхідно відзначити, що даний взаємозв'язок, в силу того, що не всі оборотні активи в однаковій мірі позитивно впливають на рівень платоспроможності, має більш складний характер. Однак на підставі розглянутого взаємозв'язку можна сформулювати принцип управління оборотними активами: чим більше перевищення суми оборотних активів над поточними зобов'язаннями тим вище платоспроможність підприємства.

Таким чином, з позиції забезпечення платоспроможності, підприємству вигідно мати велику суму оборотних коштів, чим меншу (при тій же сумі поточних зобов'язань).

Брігхем Ю. [4] розглядає зовсім іншу залежність між сумою прибутку і сумою оборотних активів, що представлена на рис. 2.

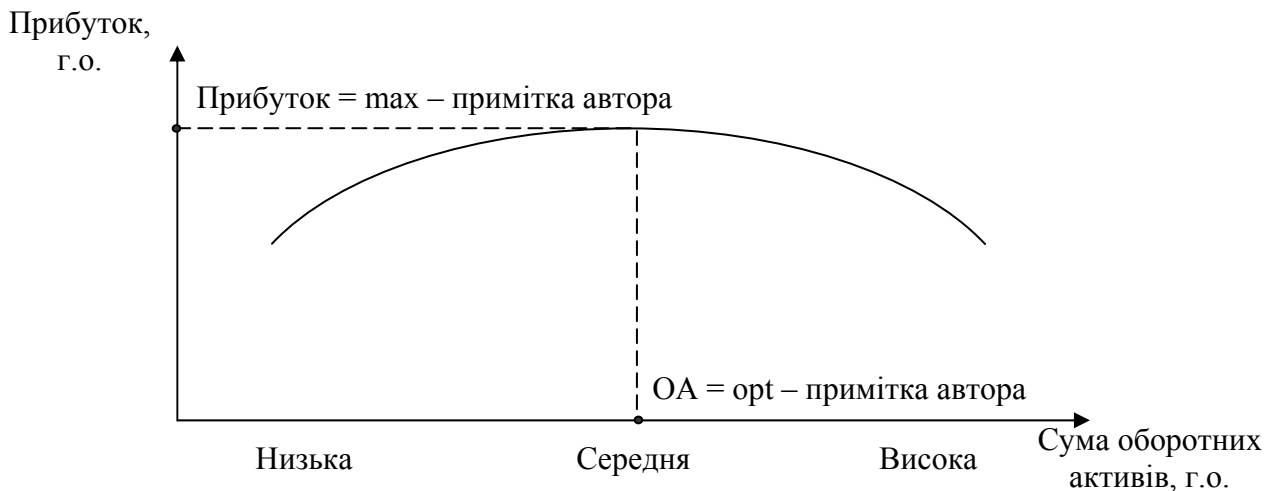


Рис. 2.-Взаємозв'язок між сумою прибутку і сумою оборотних активів

Відповідно до такої залежності при низькому рівні оборотних активів виробничо-збутова діяльність не підтримується належним чином, звідси – втрата ліквідності, збої в роботі, низький прибуток. При деякому оптимальному рівні оборотних активів і його елементів, що дозволяє забезпечувати необхідний рівень ліквідності і платоспроможності, а також безперервність виробничо-збутової діяльності, прибуток стає максимальним. Подальше збільшення суми оборотних активів приведе до того, що підприємство буде мати зайві, бездіяльні оборотні активи. До того ж будуть збільшуватися витрати фінансування, що в комплексі призведе до зниження прибутку.

Таким чином, політика управління оборотними активами повинна забезпечувати пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності й ефективністю роботи.

Політика управління оборотними активами представляє собою комплекс дій, що виражається, з одного боку, у визначенні достатнього рівню і раціональної структури оборотних активів (підходи до формування оборотних активів), а з іншого боку – у визначенні величини і структури джерел їх фінансування (підходи до фінансування оборотних активів). Тобто політика управління оборотними активами – це певна комбінація підходів до формування та підходів до фінансування.

В економічній літературі виділяють три підходи до формування оборотних активів [5, 6]: консервативний, агресивний і помірний (рис. 3).

Вибір того або іншого підходу ґрунтується на прийнятному співвідношенні рівня прибутковості і ризику вкладення.

<u>Консервативний підхід</u>	<u>Агресивний підхід</u>	<u>Помірний підхід</u>
передбачає не тільки повне задоволення поточної потреби у всіх їхніх видах, необхідних для нормального ходу виробничої діяльності, але і створення значних розмірів їхніх резервів на випадок непередбачених складностей в процесах постачання, виробництва і реалізації продукції.	полягає в мінімізації всіх страхових резервів по окремих елементах оборотних активів. В умовах відсутності збоїв у виробничій діяльності такий підхід дозволяє одержати найбільш високий рівень ефективності використання оборотних активів.	полягає в забезпеченні повного задоволення потреби у всіх видах оборотних активів і створення середніх страхових їхніх розмірів на випадок найбільш типових збоїв в ході виробничо-збутової діяльності підприємства.
гарантує фінансову стійкість, платоспроможність, мінімізацію операційних ризиків.	гарантує при збоях в процесах постачання, виробництва і реалізації продукції можуть привести до істотних фінансових втрат.	гарантує при такому підході й економічній рентабельності активів, і ризик неплатоспроможності, і період оборотності оборотних активів знаходяться на середніх рівнях.
<u>негативно</u> позначається на ефективності використання оборотних активів (рентабельність, оборотність), а також, у результаті відволікання значних сум з обороту в запасах, дебіторській заборгованості і коштах – на прибутковості підприємства.	<u>Негативність</u> Серед всіх підходів до формування оборотних активів імовірність неплатоспроможності в агресивного підходу найбільша.	

Рис. 3. Підходи до формування оборотних активів

Ці підходи істотно відрізняються різними сумами оборотних активів, що використовуються для підтримки заданого обсягу виробництва, збуту, ліквідності, платоспроможності і фінансовій стійкості.

Питання фінансування оборотних активів пов'язане, з одного боку, зі співвідношенням постійних (частина оборотних активів яка може бути визначена як мінімум коштів, необхідних для здійснення виробничої діяльності [3,4]) і змінних (частина оборотних активів, що варіює) видів цих активів, а з іншого боку, із принциповим вибором довгострокових або короткострокових джерел фінансування оборотних активів.

В економічній літературі найчастіше виділяється чотири підходи до фінансування оборотних активів в залежності від вибору різних джерел фінансування: ідеальний, агресивний, консервативний і компромісний [7].

Розглянемо сутність зазначених підходів до фінансування оборотних активів.

Ідеальний підхід до фінансування оборотних активів заснований на суті категорій "оборотні активи" і "поточні пасиви" і їхній взаємній відповідності. Модель означає, що оборотні активи по сумі збігаються з поточними пасивами, тобто робочий капітал підприємства дорівнює нулеві.

З позиції ліквідності такий підхід є найбільш ризикованим, оскільки при несприятливих умовах (наприклад, необхідно розрахуватися з більшістю кредиторів одночасно) підприємство може зіштовхнутись з необхідністю залучення додаткових кредитних ресурсів або продажу частини необоротних активів для покриття кредиторської заборгованості. Сутність даного підходу полягає в тому, що довгострокові пасиви використовуються винятково як джерело покриття необоротних активів.

Виходячи з принципів агресивного підходу до фінансування, сума необоротних активів і системна частина оборотних активів покривається за рахунок довгострокових пасивів. У цьому випадку частина оборотних активів, що варіює, покривається за рахунок поточних пасивів.

З позиції ліквідності агресивний підхід до фінансування оборотних активів також досить ризикований. На практиці обмежитися тільки мінімумом оборотних активів представляється дуже небезпечним, оскільки в піковий сезон у підприємства може не знайтися вільних коштів для фінансування додаткових потреб у виробничих запасах. Тому, в силу мінімальних витрат на підтримку поточних запасів тут має місце відносно високий поточний прибуток.

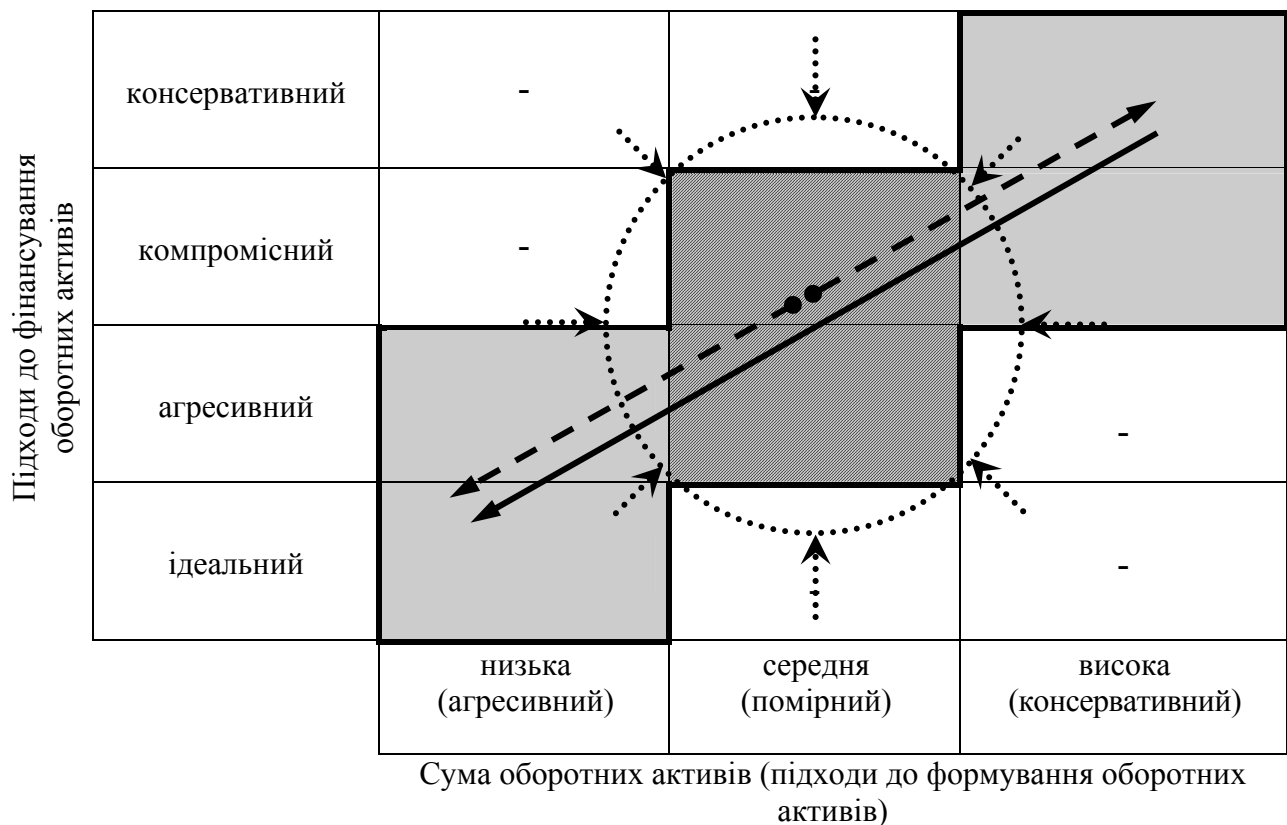
Консервативний підхід до фінансування оборотних активів припускає, що необоротні активи, а також повна сума оборотних активів покривається за рахунок довгострокових пасивів. В цьому випадку кредиторська заборгованість відсутня, а, отже, відсутній і ризик втрати ліквідності.

Консервативний підхід до фінансування оборотних активів економічно не вигідний, оскільки підприємство як би відмовляється від кредиторської заборгованості (по суті, безкоштовного джерела фінансування).

Виходячи із змісту зазначених підходів найбільш реальним для підприємства є компромісний підхід. В цьому випадку необоротні активи, постійна частина оборотних активів і приблизно половина частини змінних оборотних активів фінансується за рахунок довгострокових пасивів.

В результаті використання такого підходу підприємство в окремі моменти часу може мати зайві оборотні активи, що негативно позначиться на прибутку [7], однак це розглядається як плата за підтримку ризику втрати ліквідності на заданому рівні.

Політика управління оборотними активами передбачає певну комбінацію підходів до формування та підходів до фінансування оборотних активів. Розглянемо можливі комбінації підходів до формування та підходів до фінансування як матрицю формування політики управління оборотними активами (рис. 4).



- допустимі комбінації підходів до формування оборотних активів;
- недопустимі комбінації підходів до формування та фінансування оборотними активами;
- напрям збільшення ризику втрати прибутковості підприємства;
- напрям збільшення рівня ризику втрати фінансової стійкості та платоспроможності;
- комбінації підходів до формування та підходів до фінансування оборотних активів, що забезпечують компроміс між ризиком втрати прибутковості та ризиком втрати фінансової стійкості та платоспроможності;
- напрям управлінського впливу щодо формування та корекції політики управління оборотними активами

Рис. 4.-Матриця формування політики управління оборотними активами

Якщо оцінити ризик втрати фінансової стійкості та платоспроможності, то він найбільший у агресивної політики управління оборотними активами,

оскільки їй відповідають низькі суми оборотних активів та превалювання поточних пасивів у джерелах фінансування оборотних активів.

У консервативній політиці управління оборотними активами, навпаки, ризик втрати фінансової стійкості та платоспроможності найменший, оскільки їй відповідають високі суми оборотних активів та превалювання довгострокових пасивів у джерелах фінансування оборотних активів.

Компромісній політиці управління оборотними активами відповідають відносно середній ризик втрати фінансової стійкості та платоспроможності.

Таким чином, ризик втрати фінансової стійкості та платоспроможності буде збільшуватись у напрямку консервативна-компромісна-агресивна політика управління оборотними активами (див. рис. 4).

Політика управління оборотними активами значно відрізняється по галузях і видах діяльності, може приймати різні форми. Усвідомлення цього факту має прикладне значення: як правило, неможливо скористатися чужим досвідом, запозичувати чийсь готові схеми. Розробка політики управління оборотними активами — в значній мірі творчий процес, і кожна фірма повинна пройти його самостійно.

Література

1. Бланк И.А. Управление активами.—К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 702 с.
2. Финансовое управление компанией / Дж. В. Смит, Е.В. Кузнецова, С.К. Курочкин, К. Дж. Уолтерс; Под ред. Е.В. Кузнецовой. — М.: Фонд "Правовая культура", 1995. — 384 с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 768 с.
4. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т. / Пер. с англ.; Под ред. В.В. Ковалева. — СПб.: Экономическая школа, 1998. — Т.1. — 497 с.
5. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. — К.: КНЕУ, 2001. — 387 с.
6. Ван Хорн Джеймс К., Вахович (мл.) Джон М. Основы финансового менеджмента, 11-е издание.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. — 992 с.
7. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1997. — 1120 с.
8. Познаховський В.А. Облік та аналіз оборотних активів господарських товариств Дис. канд. екон. наук: 08.06.04. / Тернопільська академія народного господарства. — Тернопіль. — 2005. — 184с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., доц. Семеновим А.Г., 26.03.2009

Надійшла до редакції
19.03.2009

УДК 336.64

Череп А.В., Устименко А.О.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проаналізовано основні показники діяльності підприємств та організацій Запорізької області. Виявлено фактори, що становлять загрозу фінансовій стабільності регіону.

The basic indexes of enterprises and organizations activity of the Zaporozhia region are analyzed. Factors which present threats for financial stability of the region are exposed.

За умов ринкової економіки, коли підприємства мусять самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, значно зростає роль фінансів підприємств, найважливішим завданням яких є забезпечення стабільності економіки та суспільного життя в цілому.

Негативно вплинули на економіку області результати діяльності збиткових підприємств, ними отримано 918,7 млн.грн. збитку, що нижче на 11,0% показника попереднього року [2]. Незважаючи на зменшення питомої ваги збиткових підприємств в цілому по промисловості на 2,2 в.п., окремі види промислової діяльності мають досить велику кількість підприємств, які одержали збиток. Тому одним із важливих напрямів вирішення цієї проблеми є зміцнення фінансового стану, шляхом підвищення ефективності функціонування фінансів підприємств.

Для того, щоб розробити план дій, спрямований на удосконалення управління фінансами підприємств, важливим є аналіз сучасного стану теоретичних і практичних основ у цій області, та врахування різних точок зору з відібраних літературних джерел. Роль фінансів підприємств як важливого інструменту економічного стимулювання, контролю за станом економіки країни та управління, відзначають у своїх працях В.А. Василенко [8], А.М. Поддєрьогін [7], В.І. Оспіщев [6]. Аналіз статистичних показників дає можливість визначити стан і тенденції розвитку підприємств та організацій у Запорізькій області. Як джерело інформації використано державну статистичну звітність, одержану безпосередньо від підприємств усіх організаційно-правових форм господарювання [5].

Мета статті – проаналізувати фінансовий стан підприємств та організацій Запорізької області; визначити фактори, що становлять загрозу фінансовій стабільності. І на основі проведених досліджень, запропонувати конкретні заходи, спрямовані на удосконалення управління фінансами підприємств та підвищення рейтингу Запорізької області за фінансовими показниками серед регіонів України.

За підсумками 2007 року в Запорізькій області функціонувало 14798 суб'єктів господарської діяльності (з них 12625 малих підприємств), що на 1020 підприємств, або на 7,4% більше, ніж у попередньому році.

Із загальної кількості підприємств, що функціонували у 2007 році, фактично реалізовували продукцію, виконували роботи та надавали послуги 11007 підприємств, або 74,4% загальної кількості. Проти 2006 року їх частка зменшилась на 4,0 в.п.

Середня кількість найманих працівників на підприємствах області за 2007 рік становила 386,5 тис. осіб, що на 2,2% менше порівняно з попереднім роком. Більше половини з них (55,8%) працювали на промислових підприємствах. За рівнем оплати праці область займає 4 місце серед регіонів України [4].

Номінальна середньомісячна заробітна плата у 2007 році, нарахована на одного працівника, збільшилась в порівнянні з попереднім роком на 29,6% і становила 1314,08 грн., що значно перевищує державні соціальні стандарти, встановлені з 1 січня 2008 року: у 2,6 раза - мінімальну заробітну плату (515,0 грн.) та у 2,1 раза - прожитковий мінімум для працездатної особи (633,0 грн.).

Передумовами для ефективного, стабільного соціально-економічного розвитку країни є систематичне надходження коштів до бюджетів різних рівнів, функціонування прибуткових підприємств, постійний прилив інвестицій [2].

Підсумки діяльності підприємств у 2007 році свідчать про зростання доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг), сума якого склала 113857,5 млн.грн. і збільшилась проти 2006 року на 29,4%. Найбільший дохід отримали промислові - 68239,0 млн.грн. (59,9% загальної суми по області) та торговельні - 34834,0 млн.грн. (30,6%) підприємства.

Ефективність виробничої діяльності підприємств оцінюється фінансовими результатами. За 2007 рік фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування по області (крім установ, що утримуються за рахунок бюджету та банків) склав 4939,9 млн.грн., що на 1599,3 млн.грн., або на 47,9% більше обсягів 2006 року. При цьому, 67,2% підприємств були прибутковими і одержали 5858,6 млн.грн. прибутку, що на 34,0% більше, ніж у попередньому році. Збитково спрацювали 32,8% підприємств, якими допущено збитків на суму 918,7 млн.грн., що складає 89,0% торішнього показника.

За рівнем отриманого прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за 2007 рік (табл. 1) серед підприємств та організацій України область займає 3 місце [4].

Найбільшу питому вагу в загальній сумі фінансових результатів по області, як завжди, займає промисловість - 75,6% (в цілому по Україні - 35,9%). Її підприємствами одержано 3735,2 млн.грн. прибутку, що на 46,0% більше показника попереднього року. З найбільшими прибутками спрацювали ВАТ: "Запоріжсталь", "Запоріжтрансформатор", "Дніпроспецсталь", "Мотор Січ", "Дніпроенерго", ЗАТ "Запорізький автомобілебудівний завод".

Таблиця 1

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування по підприємствах східного регіону [4], млн. грн.

Регіон	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Україна	121593,6	67,5	168690,1	32,5	47096,5
області					
Дніпропетровська	14621,9	64,7	18949,2	35,3	4327,3
Донецька	40278,1	70,3	45353,7	29,7	5075,6
Запорізька	4939,9	67,2	5858,6	32,8	918,7
Луганська	1247,0	69,8	3137,2	30,2	1890,2
Харківська	4608,0	63,1	7278,9	36,9	2670,9

Найбільша частка підприємств з негативним результатом спостерігалась у діяльності транспорту та зв'язку (39,2%), готелів та ресторанів (39,0), а також по операціях з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданню послуг підприємцям (38,4%).

За підсумками 2007 року рівень рентабельності операційної діяльності підприємств області, розрахований як відношення фінансового результату від операційної діяльності (основна та інша діяльність підприємств, крім фінансової та інвестиційної) до відповідних витрат, становив 6,7%, що вище попереднього року на 0,1 в.п. (в цілому по Україні - 6,8%).

Наявність достатніх оборотних активів дає можливість підприємствам здійснювати стабільну господарську діяльність. Так, на кінець 2007 року вартість оборотних активів підприємств області становила 36189,7 млн.грн., у тому числі в запасах товарно-матеріальних цінностей - 12110,6 млн.грн., що відповідно на 36,2 та на 44,1% більше, ніж на початок року.

Розширення, реконструкція, технічне переобладнання, підтримка діючих потужностей потребує значних капіталовкладень.

За 2007 рік у розвиток області спрямовано 7196,9 млн. грн. капітальних інвестицій. Найвагомішу частку з них (89,0% загального обсягу) становлять інвестиції в основний капітал (у капітальне будівництво та придбання машин і обладнання).

За 2007 рік суб'єктами господарювання за рахунок усіх джерел фінансування було освоєно 6406,6 млн.грн. інвестицій в основний капітал, що на 45,0% більше, ніж у 2006 році (табл. 2). Найбільшу частку інвестицій в основний капітал (73,1%) освоєно за рахунок власних коштів підприємств та організацій, порівняно з 2006 роком вона знизилась на 3,2 в.п.

Таблиця 2

Напрями освоєння капітальних інвестицій [1]

Напрями освоєння	Освоєно капітальних інвестицій		Освоєно за 2006р. у % до загального обсягу
	тис.грн.	у % до загального обсягу	
Всього	7196907	100,0	100,0
у тому числі			
інвестиції в основний капітал	6406619	89,0	85,7
витрати на інші необоротні матеріальні активи	180944	2,5	2,4
витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта	519545	7,2	10,7
інвестиції в нематеріальні активи	68100	1,0	0,8
витрати на формування основного стада	21699	0,3	0,4

Серед видів економічної діяльності більшу частку (56,5%) усіх інвестицій в основний капітал області спрямовано у розвиток промисловості.

Для розвитку економіки області вагоме значення має надходження прямих іноземних інвестицій для розширення, збільшення потужностей та модернізації виробництва з метою отримання прибутку та досягнення позитивного соціального ефекту [8].

Станом на 1 січня 2008 року обсяг прямих іноземних інвестицій в економіці області склав 698,4 млн.дол. Проти обсягів на початок 2007 року капітал нерезидентів зріс на 15,1%.

Можливість оплатити свої зобов'язання та здійснювати стабільну господарську діяльність на підприємствах часто залежить від величини оборотного капіталу (різниця між поточними активами та зобов'язаннями). Зростання цього показника в динаміці являється позитивним знаком розвитку регіону. На кінець 2007 року цей показник склав 11373,2 млн.грн., що на 4278,5 млн.грн., або на 60,3% більше, ніж на початок року.

Достатність оборотного капіталу оцінюється коефіцієнтом поточної ліквідності (відношення поточних активів до поточних зобов'язань) пороговим значенням вважається коефіцієнт 1-1,5 і більше, а оптимальним - 2 і більше (табл. 3).

Значення коефіцієнта поточної ліквідності в цілому по області відповідає пороговому значенню, що позитивно характеризує діяльність підприємств з позиції ліквідності їх активів. Значно покращився стан сільськогосподарських підприємств, але в будівництві цей показник на кінець 2007 року зменшився і опинився нижче порогового значення (0,99). Таким чином кожна гривня поточних зобов'язань забезпечена лише 99 коп. поточних активів.

Таблиця 3

Коефіцієнт поточної ліквідності [4]

Сектор економіки	На початок року	На кінець року
Всього	1,36	1,46
у тому числі		
сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1,77	2,13
промисловість	1,38	1,59
будівництво	1,01	1,11
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1,18	1,18
діяльність готелів та ресторанів	1,01	0,99
фінансова діяльність	3,64	2,97
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1,35	1,26

Платоспроможність підприємств характеризує коефіцієнт абсолютної ліквідності, який розраховується як відношення грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень до поточних пасивів. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності по підприємствах області дорівнював 0,24, що відповідає пороговому значенню.

Ілюструє ліквідність або платоспроможність підприємств області також і коефіцієнт швидкої ліквідності, який дорівнює відношенню швидколіквідних активів до поточних зобов'язань.

В цілому по області коефіцієнт швидкої ліквідності склав - 0,87, тобто на кожну гривню поточних зобов'язань приходилось 87 коп. швидкої ліквідності активів.

Коефіцієнт фінансової стійкості характеризує частку власного капіталу та довгострокових зобов'язань у складі валюти балансу і складає 0,67, що свідчить про невисоку фінансову стійкість підприємств області.

Коефіцієнт автономії або фінансової незалежності характеризує питому вагу власних коштів у загальному підсумку балансу і складав по області 0,56 (при нормі 0,5-0,7), це говорить про те, що величина власного капіталу підприємств області перевищує суму джерел їх існування.

Низька платоспроможність, дефіцит грошових коштів (10,9% у структурі оборотних активів) призводять до труднощів із розрахунками.

Упродовж 2007 року залишилась нерозв'язаною проблема взаємних неплатежів підприємств, утримувалась тенденція щодо зростання обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості, які порівняно з початком року збільшилися відповідно на 27,1 та на 27,3% і на кінець року становили 16826,5 та 19281,7 млн. грн.

Питома вага поточної простроченої заборгованості в загальних обсягах становила: дебіторської - 10,3%, кредиторської - 7,7%. Як і раніше, домінуючою часткою в простроченій заборгованості (54,1% дебіторської та 38,5% кредиторської) залишилась заборгованість по розрахунках за товари, роботи і послуги.

За видами економічної діяльності в структурі обсягів заборгованості найбільші суми припадали на підприємства промисловості (дебіторська - 53,6%, кредиторська - 49,3) та торгівлі (26,6 та 30,1%) [5].

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямку. Проведений аналіз фінансових показників підприємств свідчить про задовільний фінансовий стан у цілому по Запорізькій області. За підсумками 2007 року на Запорізьку область припадало 3,9% сукупності підприємств, які звітували по Україні [4]. За основними фінансовими показниками, такими як, фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування та чистому прибутку, область стабільно займає четверте та п'яте місця відповідно [5].

За рівнем оплати праці область займає четверте місце серед регіонів України. Середньомісячна заробітна плата нарахована на одного штатного працівника, у 2007 році вдвічі більше прожиткового мінімуму [2].

Протягом останніх років зберігається тенденція щодо зменшення кількості збиткових підприємств.

Як завжди, найбільші суми прибутків в області отримали промислові підприємства. Разом з тим, підприємства області не в змозі повністю і в строк погасити свої зобов'язання. Діяльність підприємств в цілому фінансується за рахунок власних коштів. Загрозу фінансовій стабільності несе і зростання дебіторської заборгованості [5].

Одним із вагомих чинників підвищення ефективності управління фінансами підприємств є їх концентрація на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку. Обов'язковою процедурою будь-яких механізмів розподілу фінансів є витрати, стратегічно важливими напрямками здійснення яких є внутрішні науково-дослідні роботи (включаючи розробку програмного забезпечення; капітальні витрати на споруди та обладнання для виконання науково-дослідних робіт); придбання результатів науково-дослідних робіт, виконаних іншими організаціями для розробки нових або вдосконалених продуктів та процесів; придбання машин, обладнання та комп'ютерної техніки чи програмного забезпечення; придбання інших зовнішніх знань; інші витрати, пов'язані з впровадженням технологічних інновацій [3].

Література

1. Головне управління статистики у Запорізькій області. Інвестиції в Запорізькій області у 2007 р./Економічна доповідь. – Запоріжжя, 2008 – 12с.
2. Головне управління статистики у Запорізькій області. Основні фінансові показники діяльності підприємств області за 2007 р./Статистичний збірник. – Запоріжжя, 2008 – 116 с.

3. Головне управління статистики у Запорізькій області. Технологічні інновації промислових підприємств Запорізької області у 2007р./Економічна доповідь. – Запоріжжя, 2008 – 13 с.
4. Головне управління статистики у Запорізькій області. Фінансовий стан підприємств та організацій Запорізької області за 2007 р./Комплексна економічна доповідь. – Запоріжжя, 2008 – 16 с.
5. Державний комітет статистики України. Статистичний бюлетень. – Запоріжжя, 2008 – 267 с.
6. Фінанси: Навч. посібник/За ред. В.І. Оспіщева. – К.: Знання, 2006. – 415 с.
7. Фінанси підприємств /Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – К.:КНЕУ, 2008. – 552 с.
8. В.А.Василенко. Методологія економічної діагностики регіонів//Економіка України. – 2008. – №9 – с.4–10.
9. Данілов О.Д., Вдовиченко А.М. Структура інвестицій, інновацій та випуску промислової продукції в Україні. – 2008. – №5 – с.115–123.
10. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні. – 2008. – №11 – с. 64–73.
11. Скрипник А.В. Інноваційні перспективи України. – 2008. – №5 – с.103-114.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., доц. Двігун А.О., 15.05.2009

Надійшла до редакції
24.04.2009

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 338:502.3

Садченко О.В.

КОНЦЕПЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Розглядаються теоретичні питання екологічного маркетингу. Розроблено поняттєво-категоріальний апарат екологічного маркетингу. Досліджується новий концептуальний підхід, який дозволяє зважити та розробити структуру системи виживання та її робочі механізми. Автором запропоновані шість концепцій екологічного маркетингу та виявлена їхня сутність.

The article is dedicated to theoretical questions ecological marketing. Conceptual-categorical instrument of ecological marketing has been developed. A new conceptual approach it gives an ability to develop survival system structure and its mechanisms are investigated. Six concepts of ecological marketing have been offered and discovered by the author.

Метою будь-якої комерційної діяльності є одержання прибутку, а одержання прибутку і його збільшення протягом життєдіяльності підприємства досягається різними способами. У цей час маркетинг є одним з тих ключових моментів, що дозволяє зорієнтуватися на ринку, не упустити можливість успішної діяльності на ньому. Реформування економіки країни, перехід її до ринкових відносин неминуче торкнувся сфери природокористування. Питання взаємодії підприємництва та навколишнього природного середовища означають екологізацію інноваційної й економічної діяльності, а також внесок ділових структур у рішення даного питання. У цей час маркетингова діяльність придбала універсальність і впливає на теоретичні підходи до управління природокористуванням, особливе значення при цьому здобувають дослідження, спрямовані на стимулювання всіх видів природоохоронної діяльності й ресурсозбереження. Головна мета маркетингових підходів до управління природоохоронною діяльністю спрямована на забезпечення раціонального використання асиміляційного потенціалу природного середовища. Так, для рішення багатьох економіко-екологічних проблем варто використати новий вид людської діяльності в області природокористування - екологічний маркетинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій [1-7 та ін.] в яких, розглядаються проблеми створення і розвитку екологічного маркетингу, показав, що недостатньо повно пророблено поняттєво-категоріальний апарат, немає системного підходу до концепції екологічного маркетингу, не досконалий маркетинговий механізм управління охороною навколишнього середовища, яка роль екологічного аудита й екологічної звітності в системі маркетингу.

Дослідження в області екологічного маркетингу одержали широкий розвиток лише порівняно недавно, про що свідчить відсутність в економіко-екологічній літературі загальноприйнятого поняття екологічного маркетингу і його дефініції. Дотепер у науковому співтоваристві й серед широкої громадськості домінує вузьке (рекламно-розподільна) трактування екологічного, або так званого «зеленого» маркетингу, що зводить його втримувannya лише до просування і реклами товарів з екологічними характеристиками. У дійсності концепція екологічного маркетингу набагато ширше, і як об'єкт у ній можуть розглядатися практично все ланки процесу суспільного відтворення включаючи відтворення середовища перебування. Лише така широка інтерпретація екологічного маркетингу дозволяє найбільше повно й системно використати маркетингову концепцію як інструмент реалізації планів стійкого суспільного розвитку на локальному, регіональному й глобальному рівнях.

Аспекти екологічно орієнтованого маркетингу у світовому співтоваристві пов'язані зі швидким розвитком технологій і процесів, що знижують вплив на навколишнє середовище, а також із прискореним формуванням ринку екологічних послуг, що вимагає відповідного розвитку маркетингових коштів керування цим ринком.

Метою даної статті є розробка теоретичних основ екологічного маркетингу як поліфункціональної й багатовекторної системи підходів, прийомів, методів і інструментів формування ринкових механізмів управління й контролю дотримання еквівалентності угод, щоб підсумовуючий вплив на природу не збільшився. Досягнення поставленої мети припускає рішення наступних завдань:

- розробити поняттєво-категоріальний апарат,
- сформуувати концептуальні положення екологічного маркетингу,
- визначити функціональне співвідношення концепцій екологічного маркетингу.

Незважаючи на недосконалість вітчизняних ринків товарів, послуг і природних ресурсів, існують об'єктивні фактори, що сприяють розвитку й використанню екологічного маркетингу в Україні.

Ефективність впровадження в компанії екологічного маркетингу й систем екологічного управління виражається в прямих вигодах, які пов'язані з можливістю розширити ринок збуту продукції, але для цього необхідно підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товарів з метою їхнього просування як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Справа в тому, що в цей час світовий ринок розвивається в напрямку посилення уваги до екологічних властивостей товарів і послуг. Із цим необхідно вважатися й українським товаровиробникам, якщо вони хочуть на рівні конкурувати із закордонними фірмами. Також дозволить уникнути непотрібних видатків,

знизити витрати, зберегти основні фонди, одержати інвестиції. Існують і непрямі вигоди, що включають поліпшення мотивації співробітників компанії, відносин з місцевим населенням, підвищення загального рівня екологічної культури населення країни, репутацію компанії.

Партнерство та співробітництво в області розвитку екологічно прийняттого підприємництва, а також становлення галузі екологічних послуг припускає: по-перше, вивчення світового досвіду в області законодавчо-нормативних документів, правил і своє екологічне законодавство та екологічну практику Україна повинна привести у відповідність зі стандартами й вимогами Європейського Союзу; по-друге, формування фахівців зі створення систем управління керування екологічною діяльністю підприємств і екологічно орієнтованих підприємств; по-третє, проведення екологічного аудиту.

Маркетинг, у класичному його розумінні, у цілому має яскраво виражену соціальну спрямованість, що проявляється в тім, що саме завдяки ідеології маркетингу вдається розв'язати протиріччя суспільства: протиріччя між інтересами виробника-продавця, що прагне як можна більшу кількість товару (продукту) реалізувати й споживача-покупця, що прагне придбати якісний і екологічно безпечний товар (продукт або послугу). Так, класичний маркетинг сприяє розв'язання зазначеного протиріччя, виконуючи найважливішу соціальну функцію - приведення у відповідність суперечливих ринкових інтересів продавців і покупців. Виникає інша сторона протиріч - це проблема впливу маркетингу на навколишнє природне середовище в результаті задоволення екологічних запитів і потреб споживачів, споконвічна проблема між економічними інтересами підприємств і еколого-соціальних потреб суспільства, тобто протиріччя виробництва і породжувані ними екологічні проблеми. Хоча чисті природні ресурси, умови діяльності й проживання людей - це і є потреби, запити й потреби людей. Кінцевою метою екологічного маркетингу є розв'язання цих протиріч.

Здійснення екологічного маркетингу повинне бути засноване на принципах екологічної нешкідливості. Ціль екологічного маркетингу - створити такі економічні умови для підприємств при яких вони повинні змінювати технології виробництва й прагнути раціонально використати, зберігати й відновлювати природно-ресурсний потенціал країни або компенсувати суспільству заподіяний збиток, а також стимулювати виробника створювати й поширювати екологічно чисті товари, послуги й екологічно безпечні умови. Для маркетингу характерно те, що його діяльність орієнтується на потреби, а для екологічного маркетингу - на екологічні нестатки, потреби й запити. Саме екологічні потреби є основним об'єктом уваги виробників екологічно чистих товарів, послуг і умов. Так, метою системи екологічного маркетингу повинні бути не максимальний ріст споживання, розширення споживчого вибору й забезпечення споживчої задоволеності, а максимальний ріст якості життя, тому

що якість життя - це не тільки наявність високоякісних товарів і послуг, але й сталий, збалансований розвиток територій і збереження високої якості навколишнього природного середовища.

Розширення трактування поняття екомаркетингу («зеленого» маркетингу) здійснювати треба в наступних напрямках:

- шляхом включення в концепцію екологічного маркетингу розширеного трактування поняття «товар», що дозволило застосувати екомаркетинговий підхід до таких нетрадиційних видів товару, як регіон, територія, природні ресурси, знання, організації (інституціональні аспекти), а також шляхом введення поняття «екологічний товар (послуга)»;

- шляхом застосування екомаркетингового підходу до нових напрямків маркетингу - некомерційному (non-profit) і зустрічному (counter-marketing) маркетингу;

- шляхом перенесення екомаркетингового підходу на другу (нетрадиційну) сферу маркетингової діяльності - активне формування екологічних потреб і переваг споживачів;

- шляхом включення й адаптації до екомаркетингового підходу сучасної тенденції світової економіки - процесу її «сервізації» і підвищення ролі екологічних послуг.

Поняття екологічного маркетингу доцільно розглядати через призму певної системи і повинне бути структуроване у вигляді концепцій, кожна з яких акцентує увагу на одному із ключових аспектів екологічного маркетингу. При цьому міняється роль і значимість базових понять класичного маркетингу (суб'єкт, товар, зовнішнє середовище, мета) у його екологічній інтерпретації.

Виходячи з розроблених концепцій, дане визначення екологічного маркетингу - це система планування та управління підприємницької діяльності, що ефективніше пристосовує виробництво, розподіл, обмін і споживання до екологічних вимог ринку для більш вигідного продажу екологічних товарів, послуг і умов. Це не тільки забезпечення максимального росту споживання, розширення споживчого вибору і споживчої задоволеності, а також максимальний ріст якості навколишнього природного середовища, це й підтримка сталого, екологобалансованого розвитку територій, раціональне використання, збереження й відновлення природно-ресурсного потенціалу країни (регіонів) з урахуванням майбутніх поколінь. У якості «прибутку» екологічний маркетинг пропонує краща якість життя. Визначення екологічного маркетингу фіксує принципова відмінність авторського трактування від існуючих підходів. Ми розглядаємо як предмет екологічного маркетингу всі можливі елементи суспільного відтворення (виробництво, розподіл, обмін, споживання), на відміну від існуючих вузькоутилітарних підходів (наприклад, концепції «зеленого» маркетингу), у яких акцент робиться винятково на торгово-розподільні відносини й, відповідно, можливі функції екомаркетингу.

Використовуючи такий підхід, ми виділяємо наступні концепції екологічного маркетингу:

Екологічний маркетинг I («екологічний» маркетинг) - маркетинг товарів і послуг (класичний маркетинг) з урахуванням екологічних нормативів і обмежень як найважливішого фактору зовнішнього середовища. У цьому випадку метою маркетингу є задоволення звичайних нестатків і потреб за допомогою такого обміну, при якому максимально дотримуються існуючі екологічні нормативи, а діяльність суб'єктів маркетингу відповідає вимогам природоохоронного законодавства. Як приклад такого маркетингу можна розглядати маркетинг, що задовольняє вимогам Хартії сталого розвитку для бізнесу, прийнятої в 1991 році Міжнародною Торговельною Палатою.

Екологічний маркетинг II (маркетинг екологічних товарів і послуг) – специфічний вид маркетингу, викликаний появою екологічних потреб населення в зв'язку з погіршенням якості довкілля і підвищенням екологічної свідомості громадськості. Основою цієї концепції екологічного маркетингу є поняття «екологічний нестаток», «екологічна потреба», «екологічний товар», «екологічна послуга». Дана концепція відрізняється від попередньої концепції тим, що тут з'являються специфічні товари і послуги (екологічні), і виробник вже з самого початку має орієнтувати свою виробничу і маркетингову діяльність на їхнє задоволення. Зрозуміло, що цей вид екологічного маркетингу має бути «екологічним», тобто на нього поширюються всі особливості екологічного маркетингу першої концепції. Важливим моментом цієї концепції екологічного маркетингу є розширене поняття потреби людини в екологічній безпеці. Тому важливим є вивчення механізмів формування екологічних потреб і їхньої залежності від рівня соціально-економічного розвитку регіонів (держав, макро-, мезо- і мікрорегіонів).

Автором запропоноване нове трактування поняття „екологічний товар” - це створена працею корисність, призначена для продажу на ринку, причому виробництво, споживання, розподіл і обмін повинні сприяти екологобалансованій рівновазі навколишнього природного середовища тобто за допомогою якого можуть бути задоволені екологічні потреби. Це товар, послуги ефективні з позиції споживання природних ресурсів і енергії, що не роблять несприятливих екологічних впливів і що є екобезпечними в процесі їхнього цільового використання.

Географічне середовище регіону розглядається як екотовар з метою залучення інвесторів для розвитку регіонального народногосподарського комплексу. Навколишнє природне середовище є товаром і має споживчу і мінову вартість.

Екологічний маркетинг III (маркетинг природних ресурсів і умов, маркетинг природокористування) – корпоративний вид екологічного маркетингу, суб'єктом якого є місцеві органи влади і національні уряди –

юридичні хазяї природних ресурсів, що перебувають на території регіонів і держав. Як товар тут виступають природні ресурси і умови, що мають реальне або потенційне комерційне значення. Місцеві органи влади, як суб'єкт екологічного маркетингу даної концепції, зацікавлені в «екологічному» (екологічно збалансованому) просуванні ресурсо-товарів до споживачів. Кінцевою метою цього виду екологічного маркетингу є одержання корпоративного прибутку, яка буде використовуватись для забезпечення сталого розвитку регіону.

Специфічним видом екологічного маркетингу в рамках даної концепції є маркетинг квот на забруднення конкретних територій (сертифікати на викиди і скидання забруднюючих речовин певного простору).

Екологічний маркетинг IV (маркетинг природоохоронної діяльності та відтворення навколишнього середовища) – некомерційний вид екологічного маркетингу, метою якого є збереження довкілля і генофонду біосфери, а також проведення відповідних заходів щодо відновлення порушених екосистем і окремих компонентів природного середовища. Суб'єктом у цьому випадку можуть виступати місцеві та регіональні органи влади, національні уряди, міжнародні громадські організації, політичні партії та рухи. «Товаром» тут є екологічні об'єкти (рідкі та вимираючі види флори і фауни, території з унікальним складом біорозмаїття, екологічно уразливі природні комплекси, що забезпечують важливі біосферні функції і та ін.). «Ринок» формують потенційні спонсори і донори, що могли б фінансувати відповідні природоохоронні програми і проекти. У деяких випадках він може бути прибутковим, якщо, наприклад, у результаті природоохоронної діяльності виникають об'єкти, що представляють інтерес із погляду екотуризму.

Маркетинг екологічних знань, технологій і інновацій (*п'ята концепція екологічного маркетингу - V*) – різновид маркетингу ідей. Концепція цього виду екомаркетингу тісно пов'язана з концепціями екологічного маркетингу I-IV, тому що він забезпечує необхідний екологічний ноу-хау в процесі маркетингової діяльності (у широкому сенсі, включаючи організацію наукових досліджень з метою одержання нових екологічних знань, розробку екологічно безпечних технологій, аналіз і моніторинг екологічного законодавства, екологічну експертизу, екологічний аудита та консалтинг). Суб'єктами маркетингу є наукові організації, університети, фірми по виробництву ноу-хау, окремі учені, дослідники та експерти. Товаром у цьому випадку визначено інтелектуальний продукт. Ринок екологічного маркетингу цієї концепції складають суб'єкти, що були визначені у розглянутих концепціях екологічного маркетингу I-IV (підприємці, місцеві органи влади, уряди, міжнародні організації, політичні партії, громадські організації, навчальні заклади і окремі громадяни). Ефективність діяльності підприємств, значною мірою визначається функціонуванням маркетингової системи інновацій у природокористуванні.

Інноваційна стратегія в природокористуванні та природоохоронній діяльності націлена на досягнення максимально високого рівня якості життя.

В рамках концепції мережного екомаркетингу (*шоста концепція екологічного маркетингу - VI*) - маркетингу в системі відносин сталого суспільного розвитку, розглядається не який-небудь окремий процес суспільного відтворення або фрагмент руху ресурсо-товара за одним циклом, а як єдиний ланцюг, що охоплює весь природо-ресурсо-відходно-товарний циклічний процес з урахуванням побічних екологічних ефектів. У своїй роботі Кастельс М. [8, стор. 354] пише про соціальне значення простору і часу, та що в мережному суспільстві простір організує час. І простір, і час трансформуються під спільним впливом інформаційно-технологічної парадигми та соціальних форм і процесів, викликаних, як показано в цій книзі, процесом історичних змін що протікає. Саме складність взаємодій між технологією, суспільством, простором і екологією привела до розгляду екомаркетингу як мережної концепції. Ціль даної концепції обрисувати профіль нового просторового процесу, простору потоків: ресурсо-товарів, товарів-регіонів, ресурсо-відходів, що обумовлюють просторове структурування домінуючих економіко-екологічних функцій і соціальної практики. Мережі просторових потоків контролюються багатьма факторами: еколого-інноваційно-інвестиційними, економіко-екологічними, цінової політики, конкуренції, кон'юнктури ринку.

Економіко-екологічні (природо-ресурсо-відходно-товарні) потоки пов'язуються у мережі на основі інформаційних потоків, одночасно утворюючи зв'язок з різними рівнями (глобальним, міжнародним, національним, регіональним і локальним).

Новий техногенний простір, організований навколо нових потоків економіко-екологічної інформації, трансформує виробничі потоки і створює систему глобальних індустріальних мереж, включаючи екоінноваційне середовище. З одного боку, це сприяє створенню територіально-просторових екорегіонів, біорегіонів та екомегаполісів, а з іншого - веде до відокремлення регіонів щодо впровадження там органічного землеробства, збереження традиційних форм природокористування, біорозмаїття. Нова глобальна економіка та інформаційне суспільство мають нову просторову організацію, що формується у тому числі і під впливом різноманітних екологічних факторів.

Екологічний маркетинг VI - ця концепція базується на понятті так званого «мережного» або «ланцюгового» ефекту в процесі виробництва, маркетингу й споживання екологічних товарів і послуг. Виділяються три типи таких «екомереж»:

- мережі, що формуються в процесі технологічної кооперації і комбінування;
- мережі, що формуються в результаті «екологічної» поведінки споживачів (покупців), коли споживання якого-небудь одного окремого

екологічного продукту стимулює попит на інші екологічні продукти;

- мережі, що виникають у результаті поширення екологічних знань і росту екологічної свідомості населення завдяки сучасним засобам масової інформації.

У результаті аналізу стану наукових досліджень в області екологічного маркетингу ми прийшли до висновку, що в рамках однієї концепції неможливо представити все різноманіття можливих екомаркетингових ситуацій, і в першу чергу це ставиться до таких базових категорій маркетингу, як об'єкт, суб'єкт і мети.

У випадку екологічного маркетингу ці категорії можуть змінюватися самим радикальним образом, що робить необхідною теоретизацію такого маркетингу у вигляді різних концепцій. Крім того, об'єктивною причиною наявності декількох концепцій екологічного маркетингу є той факт, що ми перебуваємо лише на початку процесу поглибленого теоретичного вивчення можливостей маркетингового підходу в сфері екології й природокористування. У міру подальшого розвитку теорії екологічного маркетингу цілком можливе скорочення числа й зміна складу цих концепцій.

В умовах ринкових відносин екологічний маркетинг відіграє важливу роль як інструмент впровадження сталого (екологічно збалансованого) бізнесу. Крім того, він дає можливість місцевим громадам організувати стійкий розвиток відповідних територій в умовах адміністративно-територіальної реформи.

Розширення прав і зростання самостійності місцевих органів влади в Україні визначають необхідність переходу від територіального керування, що фактично виконує лише функції адміністрування з територіальними ознаками, до територіального менеджменту, що містить у собі такі додаткові функції як територіальне планування, екологічну експертизу й аудита, а також екологічний маркетинг.

Екологічний маркетинг може бути ефективними коштами реалізації концепції стійкого розвитку на місцевому й регіональному рівнях. Екологічний маркетинг є інструментом, що забезпечує стійкий розвиток на основі поширення екологічно збалансованих видів виробництва й розподіли в умовах появи нових екологічних потреб (потреба в екологічній безпеці).

Литература:

1. Садченко О.В., Харічков С.К. Маркетинг екологічно спрямованої інноваційної діяльності // Проблеми управління інноваційним підприємництвом екологічного спрямування / За загальною редакцією О.В. Прокопенко. – Суми: Університетська книга, 2007. – С. 225- 233.
2. Садченко Е.В. Принципы и концепции экологического маркетинга: Монография. – Одесса: Астропринт, 2002. – 400 с.
3. Вічевич А.М., Вайданич Т.В., Дідович І.І., Дідович А.П. Екологічний маркетинг:

- Навч. посібник. – Львів: УкрДЛТУ, 2002. – 248 с.
4. Садченко Е.В., Харичков С.К. Экологический маркетинг: понятия, теория, практика и перспективы развития. – Одесса, ИПРЭИ НАН Украины, 2001. – 146 с.
 5. Хачатуров А.Е., Гусева Т.В., Кретов И.И., Панин Г.С. Экологический маркетинг // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 4, С. 23-30.
 6. Ottman J.A. Green marketing: challenges and opportunities for the new marketing age, - 1994: www.green-marketing.com.
 7. Эндрюс А. Экономика окружающей среды. – К.:Лыбидь, 1995. – 320 с.
 8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Харічковим С.К., 31.05.09

Надійшла до редакції
14.05.2009

УДК 322.234:631.1

Лазарєва О.В.

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Проведено комплексний аналіз ефективності використання земель сільськогосподарського призначення, їх інтенсифікації, обґрунтовані пріоритетні напрямки розв'язання проблем ефективного використання земельних ресурсів

The complex analysis of efficiency the uses of land of the agricultural setting is conducted. The priorities directions of decision of problems of the effective use of the landed resources are proposed

Земельні ресурси завжди були основним і незамінним джерелом багатства націй, оскільки вони забезпечували суспільство продуктами харчування, тваринництво – кормами, а промисловість сировиною.

Але внаслідок високої господарської освоєності земель, екстенсивного використання ріллі, посилюються процеси їх деградації, ґрунти втрачають свою родючість, в результаті чого знижується урожайність культур, погіршується екологічна ситуація і ін. Свідченням цьому є те, що за останні 15 років натуральні показники ефективності земельних угідь знизились майже втричі. У зв'язку з цим стратегічний напрям розвитку аграрного сектора повинен бути орієнтований на ефективне використання земельних ресурсів.

Саме тому дослідження проблем ефективності використання земельних ресурсів є невідкладними та вимагають негайного вирішення, що і зумовило вибір теми статті.

Питання, що відображають ефективне використання земельних ресурсів, знайшли своє відображення в наукових працях відомих вітчизняних вчених. Так, в працях А.С. Даниленка розглядаються питання удосконалення земельних відносин в контексті проведення аграрної реформи [1]. А.М. Третяк [2] досліджує пріоритетні напрямки розвитку земельних відносин, які базуються на регулюванні відносин власності. В.Я. Месель-Веселяк [3] проблеми підвищення ефективності використання земельних ресурсів розглядає крізь призму вдосконалення форм господарювання на селі. В.М. Кривов [4] в своїх працях також приділяє увагу питанням раціонального використання землі на основі економічних важелів. Праці В.В. Горлачука та А.Я. Сохничя [5] висвітлюють теоретико-методичні засади та методологічні положення управління землекористуванням. В працях Д.С. Добряка [6] акцентується увага на формуванні концепції еколого-безпечного використання землі.

Узагальнюючи результати наукових досліджень цих науковців, спрямованих на розв'язання проблем раціоналізації землекористування, відзначимо, що низка питань, що розкривають шляхи підвищення ефективності

використання земельних ресурсів залишаються дискусійними і потребують подальших досліджень. Особливо гостро ця проблема стоїть у період формування ринкових відносин у землекористуванні, коли питання ефективності використання землі стоїть на першому місці. Тому авторські дослідження, присвячені цій проблемі і представляють актуальність роботи.

Виходячи з вищесказаного, метою статті є аналіз сучасного рівня використання земельних ресурсів та обґрунтування напрямків підвищення його ефективності.

Методологічну основу проведеного дослідження склали теоретичні положення економічної науки, наукові праці вітчизняних вчених, присвячені проблемам раціонального землекористування, звітні матеріали Державного комітету статистики України. Методика дослідження являє собою систему, утворену з сукупності логічних прийомів, методичних правил з використанням статистичного методу (при оцінці сучасного стану використання земельних ресурсів), порівняльного аналізу (при обґрунтуванні тенденцій розвитку землекористування регіону) та методу наукового узагальнення (при обґрунтуванні шляхів підвищення економічної ефективності використання земельних ресурсів).

Основою розвитку сільського господарства і збільшення виробництва сільськогосподарської продукції є високоефективне використання землі завдяки підвищенню її продуктивності. Саме ця обставина виділяє методологію визначення ефективності використання землі у контексті порівняльного аналізу регіонів, виходячи з якісних параметрів землі, що формують її ціну (табл. 1).

Аналіз ефективності використання сільськогосподарських угідь свідчить про чітку залежність вартісних показників економічної ефективності від грошової оцінки сільгоспугідь. Так, в Херсонській області грошова оцінка сільськогосподарських угідь станом на 01.01.2009 року складала 12072,89 тис. грн., що на 3064,31 тис. грн. або на 34% більше, ніж грошова оцінка одного гектара відповідних угідь Миколаївської області. При цьому, як і виробництво валової продукції, так і прибуток на один гектар сільськогосподарських угідь Херсонської області більші за аналогічні показники Миколаївської області відповідно на 50% та на 48%. Водночас співвідношення між виробництвом валової продукції, отриманої з одного гектара сільськогосподарських угідь і їх грошовою оцінкою складало у Миколаївській області 10,5% та у Херсонській області – 11,8%. Це свідчить про те, що кількість одержаної продукції в повній мірі залежить від грошової оцінки угідь, на яких ця продукція вироблена.

Що стосується натуральних показників ефективності використання землі, які характеризують рівень використання певних видів сільськогосподарських угідь при виробництві окремих видів продукції рослинництва і тваринництва, то в Херсонській області вони теж більші, ніж на Миколаївщині (див. табл. 1).

Таблиця 1

Економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь
Миколаївської та Херсонської областей станом на 01.01.2009 р.

Показники	Адміністративно-територіальна одиниця (область)	
	Миколаївська	Херсонська
Грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь:		
- станом на 01.07.95	2981	3995
- з урахуванням коефіцієнта індексації 3,022 станом на 01.01.2009	9008,58	12072,89
Валова продукція в розрахунку на один гектар, грн.	946,87	1420,67
Прибуток на один гектар, грн.	81,09	120,15
Вироблено на 100 га сільгосподарських угідь, ц:		
- молока	188,6	162,92
- приросту великої рогатої худоби	5,4	10,5
Вироблено на 100 га ріллі, ц:		
- зерна	377,4	455,7
- цукрових буряків	31,3	0,2
- приросту свиней	7,7	10,9
Вироблено на 100 га посіву зернових:		
- приросту птиці, ц	9,2	4,4
- яєць, тис. шт.	417,1	403,6
Урожайність, ц/га:		
- зерна	12,3	16,0
- соняшнику	9,5	5,7
- цукрових буряків	124,3	233,8
- картоплі	47,5	90,4
- овочів	93,8	121,0
Рівень рентабельності (+), збитковості (-), %:		
- зерна	0,2	8,3
- соняшнику	52,0	33,8
- цукрових буряків	-23,5	-
- картоплі	2,7	52,7
- овочів	-8,9	2,2

Порівнюючи їх, слід зазначити, що рівень виробництва приросту великої рогатої худоби більший на Херсонщині майже в 2 рази, а свинини – в 1,4 рази. Причиною цього є спад загального обсягу виробництва тваринницької продукції в Миколаївській області, зумовлений зменшенням поголів'я великої рогатої худоби, свиней і ін. Така ситуація пояснюється, перш за все, погіршенням кормової бази тваринництва в результаті досить низької питомої ваги кормових культур в загальній площі посіву сільськогосподарських культур, низькими закупівельними цінами на тваринницьку продукцію.

Про економічну ефективність виробництва продукції рослинництва свідчать і показники ефективності по окремих культурах. За результатами табл. 1 можна зробити висновок, що найбільш рентабельними культурами для Херсонської області є зерно, соняшник та картопля, а для Миколаївської – соняшник, хоча останній у контексті збіднення ґрунтів на вміст у них гумусу накладає обмеження його площі у структурі посівів. Принаймні такої думки притримуються і інші дослідники [7, с. 31], в працях яких надаються аргументовані докази стосовно збитковості вирощування соняшника. В цілому по Україні, співвідношення між прибутком з одного гектара соняшника та витратами на його вирощування на аналогічній площі становить 0,49.

Що стосується низької урожайності сільськогосподарських культур, то причиною цього відсутність системи сівозмін, науково обґрунтованих технологій вирощування культур, матеріальних і фінансових ресурсів, ігнорування фактору ґрунтового покриття тощо.

Водночас, урожайність всіх культур, крім соняшника, вища в Херсонській області, порівняно з Миколаївською. Це свідчить, що грошова оцінка сільськогосподарських угідь справляє значний вплив на ефективність використання земельних ресурсів, підвищення родючості ґрунтів і, внаслідок цього, збільшення виробництва продукції.

Результативність сільськогосподарського виробництва значною мірою зумовлена структурою земельних угідь та посівних площ (табл. 2).

Таблиця 2

Показники використання земельних ресурсів в
Миколаївській та Херсонській областях станом на 01.01.2009 р.

Показники	Миколаївська обл.	Херсонська обл.
Коефіцієнт господарського використання землі (с-г освоєність)	0,82	0,69
Коефіцієнт розорюваності території	0,69	0,65
Коефіцієнт розорюваності сільськогосподарських угідь	0,85	0,90
Коефіцієнт використання ріллі	0,78	0,76
Питома вага культур, що вимагають інтенсивного обробітку	35,7	27,8

Дані табл. 2 свідчать, що коефіцієнт господарського використання землі, який характеризує відношення площі сільськогосподарських угідь до всієї земельної площі регіону, в Миколаївській області перевищує Херсонську на 18%. Відношення ріллі до загальної земельної площі в середньому складає 0,67 при майже однаковій площі ріллі в згадуваних областях. Коефіцієнт розорюваності сільськогосподарських угідь більший на Херсонщині, що пояснюється меншою площею сільгоспугідь.

Коефіцієнт використання ріллі, який представляє відношення площі посівів до площі ріллі коливається від 0,78 до 0,76. Питома вага культур, що вимагають інтенсивного обробітку, в Миколаївській області перевищує аналогічний показник на Херсонщині на 28,4%, що зумовлено недосконалістю структури посівних площ, яка значною мірою впливає на ефективність використання земельних ресурсів (табл. 3).

Таблиця 3

Структура посівних площ основних сільськогосподарських культур по всіх категоріях господарств станом на 01.01.2009 р.

Посівна площа	Миколаївська обл.		Херсонська обл.	
	тис. га	%	тис. га	%
Всього	1323,9	100,0	1345,8	100,0
Зернові:	807,2	60,9	688,1	51,1
Озимі зернові:	416,2	31,4	375,8	27,9
в тому числі				
- пшениця	316,6	23,9	343,9	25,6
- жито	1,5	0,1	4,6	0,3
- ячмінь	98,6	7,4	27,3	2,0
Ярі зернові:	390,5	29,5	312,3	23,2
в тому числі				
- пшениця	5,2	0,4	3,2	0,2
- ячмінь	307,9	23,3	243,0	18,1
- овес	3,6	0,3	7,0	0,5
- кукурудза	34,3	2,6	25,8	1,9
- просо	8,9	0,6	8,0	0,6
- гречка	5,4	0,4	1,4	0,1
- рис	-	-	5,8	0,4
- зернобобові	20,5	1,5	9,0	0,7
Технічні культури:	395,9	29,9	473,4	35,2
в тому числі:				
- цукрові буряки	5,8	0,4	0,1	-
- соняшник	307,1	23,2	308,1	22,9
- соя	29,0	2,2	84,4	6,3
- ріпак	46,7	3,5	52,5	3,9
Картопля і овоче-баштанні культури:	42,6	3,2	101,8	7,6
в тому числі				
- картопля	22,2	1,7	24,0	1,8
- овочі	17,3	1,3	39,8	3,0
Кормові культури:	78,2	6,0	82,5	6,1
в тому числі				
- кормові коренеплоди	3,3	0,2	3,1	0,2
- кукурудза на силос і зелений корм	30,6	2,3	10,7	0,8
- однорічні трави	17,1	1,3	36,4	2,7
- багаторічні трави	24,2	1,8	24,2	1,8

Так, у посівах сільськогосподарських культур найбільшу частку становлять зернові та технічні культури. Якщо в Херсонській області питома вага зернових складає половину від загальної площі, то в Миколаївській – майже 61%. Хоча, як свідчать дані табл. 1, зернові культури мають низьку рентабельність, що зумовлено нестабільною ринковою ситуацією в аграрному секторі. Серед зернових культур найбільша питома вага припадає на озимі зернові - відповідно 31,4% та 27,9% у Миколаївській та Херсонській областях. Проте враховуючи ризик загибелі озимих зернових у зимовий період на Півдні України та з метою стабілізації продовольчого ринку зерна, існує практика заміни посіву ярими культурами, які мають не тільки продовольче, а й промислове значення. В першу чергу це ярий ячмінь пивоварних сортів. Так, на Миколаївщині, ярий ячмінь в структурі ярих зернових займає майже 80%, що продиктоване умовами ринку, враховуючи наявність в області пивзаводу «Янтар», який виробляє пиво для Півдня України.

В групі технічних культур цукрові буряки, соя та ріпак значно поступились соняшнику, питома вага якого в цій групі культур становить на Миколаївщині та Херсонщині відповідно 77,5 та 65,1%. З цього приводу зазначимо, що у структурі посівів питома вага площі соняшнику повинна займати не більше 10-14%, хоча фактично займає 23% посівної площі.

Недоліком структури посівних площ в аналізованих областях є низька питома вага посіву картоплі та овочевих культур, що складає відповідно 3,2 та 7,6%. Мотивація до скорочення цих площ через значні матеріальні затрати і затрати праці на їх вирощування є не виправданою, оскільки ринок потребує цих культур як джерело основних продуктів харчування.

Негативні тенденції, що існують в землекористуванні, спричинені у значній мірі екстенсивним характером використання землі, недостатньою кількістю внесення добрив та інших засобів інтенсифікації, що є основним напрямком підвищення ефективності використання землі (табл. 4).

Таблиця 4

Основні показники інтенсифікації використання землі в
Миколаївській та Херсонській областях станом на 01.01.2009 р.

Показники	Миколаївська обл.	Херсонська обл.
Припадає на 1 га ріллі:		
- основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, грн.	1674,2	2024,7
- виробничих витрат, грн.	683,6	613,9
- затрат живої праці на виробництво продукції сільського господарства, люд-год.	29,6	29,1
Припадає на 1 га посівної площі:		
- внесених органічних добрив, т	0,1	0,1
- мінеральних добрив, кг діючої речовини	29	33

Аналіз табл. 4 дозволяє зробити висновок, що фондабезпеченість Херсонської області перевищує аналогічний показник по Миколаївській області на 20,9% при майже однаковій площі ріллі, що свідчить про переваги розвитку матеріально-технічної бази Херсонщини та вдосконалення її технологічної структури. Тому очевидним є той факт, що зростання оснащеності господарств основними виробничими фондами підвищує рівень використання і продуктивності земельних ресурсів. Маючи поліпшену технічну озброєність сільського господарства, в Херсонській області затрати живої праці на виробництво продукції є дещо меншими, що в свою чергу підвищує продуктивність праці. Аналогічно цьому, і виробничі витрати на один гектар мають відповідну тенденцію.

Практика світового землеробства дозволяє зробити висновок, що основними факторами інтенсифікації рослинництва виступають добрива. Водночас аналіз даних табл. 4 свідчить, що використання мінеральних добрив на Миколаївщині та Херсонщині не відповідає вимогам землеробства: при обсязі внесення близько 30 кг діючої речовини на гектар посівів не забезпечується потреба сільськогосподарських культур у поживних речовинах для формування запланованого врожаю та відтворення родючості ґрунтів. З цього приводу зазначимо, що за підрахунками науковців, щорічний недобір сільськогосподарської продукції в перерахунку на зерно через дефіцит добрив становить понад 18 млн. т [7, с. 33]. Незадовільний стан хімізації землеробства спричинений зростанням цін на мінеральні добрива, зниженням купівельної спроможності споживачів та відсутністю сприятливої кредитної політики для аграріїв.

З метою компенсації недостатньої кількості гною, який вноситься в Миколаївській та Херсонській областях на рівні 0,1 т на гектар, в якості органічних добрив на полях необхідно залишати нетоварну частку врожаю: соломі, подрібнені стебла соняшника та інші післяжнивні рештки, які після приорювання забезпечать умову підвищення родючості ґрунту.

Отже, за результатами аналізу процесу інтенсифікації, яка є умовою ефективного використання землі, можна зробити висновок, що підвищення інтенсивності сільськогосподарського виробництва забезпечує не тільки збільшення виходу продукції з одного гектара земельної площі (див. табл. 1), але й скорочує затрати праці і коштів на її одиницю (табл. 4), в чому і виражається сутність інтенсифікації.

Комплексний аналіз сучасного рівня використання земельних ресурсів засвідчив, що показники економічної ефективності використання земельних ресурсів у великій мірі визначаються розміром грошової оцінки сільгоспугідь, а рівень сільськогосподарського виробництва зумовлений структурою земельних угідь та посівних площ. Значною мірою на ефективність використання земельних ресурсів впливає інтенсифікація виробництва.

Одним з основних критеріїв ефективного використання земельних ресурсів є продуктивність угідь, яка визначається урожайністю культур у сівоzmінах та продуктивністю тварин, рівень технологічного оснащення сільського господарства та система ведення виробництва.

Серед причин, що зумовлюють невідповідність між величиною природного потенціалу земель і рівнем його використання в регіонах є висока розораність агроландшафтів.

Одним з напрямків підвищення ефективності використання земельних ресурсів є впровадження екологічно обґрунтованих систем ведення сільського господарства, адаптованих до місцевих умов.

З метою підвищення ефективності використання земельних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах необхідно впроваджувати заходи з вдосконалення структури посівних площ, застосування ґрунтозахисної системи землеробства, раціональної організації території, угідь, сівоzmін, удосконалення технологій виробництва сільськогосподарських культур. Для ефективного використання земельних ресурсів необхідна така агротехнічна система ведення сільського господарства, яка повною мірою відповідає природно-екологічним умовам та ресурсам території тієї чи іншої області.

Впровадження запропонованих заходів підвищення ефективності використання землі є запорукою розвитку всіх галузей сільського господарства, підвищення добробуту населення і зміцнення економіки країни.

З метою реалізації сформульованих цілей необхідна державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників на основі формування ефективної регуляторної політики в аграрній сфері.

Література

1. Даниленко А.С. Роль реформування земельних відносин у розв'язанні соціально-економічних проблем розвитку українського села і сільських територій / А.С. Даниленко // Землевпорядний вісник. – 2005. – № 1. – С. 3-7.
2. Третьак А. М. Зміна пріоритетів земельної реформи у зв'язку з удосконаленням економічних відносин власності на землю / А. М. Третьак // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 2. – С. 5-9.
3. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми) / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 34-41.
4. Кривов В. М. Сучасні проблеми землекористування через економічні важелі / В. М. Кривов // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 3. – С. 65-67.
5. Горлачук В. В. Управління земельними ресурсами : [навчальний посібник] / В. В. Горлачук, В. Г. В'юн, А. Я. Сохнич – Миколаїв: Вид-во МФ НаУКМА, 2002. – 316с.
6. Добряк Д. С. Класифікація та екологобезпечне використання сільськогосподарських угідь / Добряк Д. С., Канаш О. П., Розумний І. А. – К.: Ін-т землеустрою УААН, 2001. – 308 с.
7. Микитенко І.А. Як працює гектар українських чорноземів / І.А. Микитенко // Землевпорядний вісник. – 2002. – № 4. – С. 30-34.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Горлачук В.В., 30.03.2009

Надійшла до редакції:
19.03.2009

УДК 622.014.3:504.05

Бардась А.В., Бабець Д.В.

ПОБУДОВА ПРОГНОСТИЧНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ШАХТИ НА ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

Обґрунтована доцільність використання методу групового урахування елементів для побудови прогностичних моделей визначення витрат на видобуток вугілля. Запропоновано розглядати шахту як природно-техногенну систему. Визначено основні елементи природного середовища шахти, які впливають на її економічну ефективність.

Practicability of application of the method of group calculation of elements in building the forecasting models to define coal mines' costs is based. Coal mine is considered both as anthropogenic and natural system. The basic elements natural environment, that have an influence on coal mine economic efficiency are determined.

Гірниче виробництво, у тому числі й пов'язане з видобутком вугілля, впливає на навколишнє середовище. В Україні основним енергоносієм, що має стратегічне значення, на сьогодні є вугілля, розробка якого здійснюється переважно підземним способом. Шахти використовують різні види природних ресурсів, перетворюючи їх у процесі виробничої діяльності: воду для зрошувальних і протипожежних систем, а також у процесах збагачення, чисте повітря для вентиляції вибоїв, лісові матеріали для виготовлення кріплень і поверхню землі для розміщення промислових споруджень і відвалів. У той же час будь-яка шахта крім вугілля видає відпрацьоване, насичене газами й мінеральними частками повітря; шахтні води, що містять хімічні, біологічні й механічні домішки; гірські породи; низькопотенційне тепло, які забруднюють і засмічують природне середовище. За обсягами викиду забруднюючих речовин і за ступенем впливу їх на природне середовище гірнича промисловість посідає четверте місце після хімічної й металургійної галузей промисловості й сільського господарства. Забруднення природного середовища при підземному способі видобутку вугілля відбувається: породним і вугільним пилом, отруйними газами, вуглекислим газом, метаном, поліциклічними ароматичними вуглеводнями, сірчистими газами, сірковуглецем, теплом, підземними водами, породами й іншими речовинами. Шахта є виробничою системою, яка одночасно впливає на три оболонки Землі - літосферу, гідросферу й атмосферу, а сам процес її експлуатації супроводжується масштабними й часто незворотними змінами природних екосистем.

Для вирішення практичних задач, пов'язаних з управлінням природно-економічними системами вугільних шахт, доцільним є виявлення закономірностей впливу параметрів природного та навколишнього середовища шахти на результати її економічної діяльності, в першу чергу на рівень виробничих витрат. Дослідження зв'язків між природними параметрами та рівнем собівартості вугільної продукції дозволило б оцінити стійкість економічної системи шахти до зміни елементів оточуючого середовища, а

також міру залежності від кожного із таких елементів; отримання подібних функціональних залежностей, в свою чергу, було би корисним для прогнозування майбутніх станів шахти як природно-економічної системи.

Проте, серйозною перешкодою при дослідженні такої залежності є надзвичайна складність оточуючого середовища шахти, наявність в ньому великої кількості взаємопов'язаних і незалежних факторів, кожен з яких певною мірою впливає на результуючий стан виробничої системи.

Питанням математичного моделювання стану шахт присвячені роботи таких вчених як О.І. Амоші, В.І.Саллі, О.М. Шашенка, О.О. Сдвижкової, О.С. Галушко, І.І. Павленко, В.Я.Швеця, Варави Л.М.

На думку авторів [2], вугільна шахта представляє собою стохастичну систему. Для дослідження характеру залежності між факторами оточуючого середовища шахти - природними умовами, з одного боку, та економічними результатами діяльності шахти, з іншого боку, необхідно обрати методику дослідження стану економічної мінісистеми, яка функціонує у стохастично неоднорідному масиві. Можливості використання такої методики були описані в роботах [2,3,5]. Для використання даної методики необхідно узагальними розрахунки, виконавши попередньо достатню кількість варіантів розрахунків із різними значеннями варіації вихідних даних та різними способами їх генерації датчиком випадкових чисел.

Метою даної статті є дослідження характеру впливу факторів природного середовища шахти на економічні результати її діяльності із застосуванням методу групового урахування аргументів (МГУА)

При розгляді питання про ступінь впливу факторів природного середовища на діяльність вуглевидобувного підприємства особливий інтерес викликає можливість встановлення функціональних залежностей між розглянутими вище факторами та економічними результатами діяльності шахти. Під економічними результатами діяльності шахти пропонується розглядати собівартість. Це пояснюється тим, що виручка від реалізації вугільної продукції значною мірою залежить від кон'юнктури ринку вугільної продукції. Прибуток шахти також не вважається за доцільне приймати в якості показника економічного результату діяльності шахти в силу двох причин. По-перше, значна частина вітчизняних вуглевидобувних підприємств є збитковими, а по-друге, рівень прибутку буде залежати від попиту на продукцію шахти з боку споживачів та від пропозиції аналогічної продукції конкурентами. Причиною обрання результатом діяльності шахти собівартості видобутку вугілля є те, що саме в собівартість, на нашу думку і думку дослідників [], закладено диференційну гірничу ренту. Іншими словами, більший або менший рівень витрат на видобуток однієї тонни вугільної продукції значною мірою визначається тим, наскільки сприятливими або

несприятливими для ведення виробничої діяльності є природні гірничо-геологічні умови.

Завданням дослідження є визначення залежності собівартості вугільної продукції від основних характеристик породного масиву - категорії газонасності вугільної шахти G , глибини відпрацювання запасів корисної копалини D , середньодинамічної потужності вугільних пластів S , дебету води в шахті Q_w , а також показника, що характеризує забезпеченість шахти запасами вугілля - коефіцієнта геологічної надійності K_r . Оскільки виробничі витрати шахти залежать від її продуктивності, а остання визначається пропускною здатністю технологічних ланок шахти, до моделі доцільно включити показник технологічної надійності системи шахти K_t .

Ще одним важливим питанням є вибір шахт, які будуть виступати в якості об'єктів дослідження. Вибір провідних підприємств галузі, так само як і вибір найгірших вугільних шахт може призвести до отримання викривлених результатів, тому найбільш доцільним буде включення до вибірки шахт, які представляють різні вуглевидобувні регіони України та видобувають як коксівне, так і енергетичне вугілля.

Таким чином, структура залежності матиме вигляд

$$U = f(\eta_G, \eta_D, \eta_S, \eta_{Q_w}, \eta_{K_r}, \eta_{K_t}) \quad (1)$$

Для оцінки значимості впливу кожного із компонентів залежності (1) в умовах, коли міра цієї залежності є невідомою, найбільш ефективним є використання методу групового обліку аргументів.

Рішення про вибір структури моделі залежить від вимог до дослідження; зазвичай припускають, що $y(x) = f(x_1, x_2, \dots, x_m, a_1, a_2, \dots, a_n)$ - це неперервна функція факторів, яку можна апроксимувати поліномами. Дуже імовірно, що деякі із членів, що входять до складу моделі, незначним чином впливають на зміну $y(x)$, оскільки їх значення a , будуть близькими до нуля. Тому відкидання таких членів не повинно призвести до погіршення прогностичних властивостей моделі чи до втрати нею адекватності. Проте сама модель за цих обставин стає більш економічною, оскільки це дозволить покращити її структуру.

Для визначення ступеня поліному починають з оцінювання коефіцієнтів найпростішої моделі (лінійної стосовно факторів). Згодом перевіряють, чи достатньо добре передбачені по моделі функції $y(x)$ узгоджуються із результатами спостережень. Якщо від початку обрана модель виявиться неадекватною, тобто передбачені по ній значення не узгоджуються із результатами спостережень достатньо добре, то структуру моделі можна змінити, зокрема збільшивши ступінь багаточлену, а дані обробити знов для отримання нових оцінок коефіцієнтів a ,-. Ця процедура перевірки адекватності

моделі та її оптимізація продовжується доти, доки не буде отримане задовільне узгодження даних спостережень і значень, отриманих по моделі.

Вся множина вихідних точок спостережень, представлених матрицею X розмірністю $(m \times n)$ і результуючий вектор $Y(n \times 1)$ позначимо вибіркою Ψ . При обчисленні критеріїв може бути використана вся вибірка Ψ або її окрема частина A і B , причому якщо $A+B = \Psi$, то $N(A) + N(B) = N$.

Всі критерії умовно можна поділити на дві групи: ті, що використовують всю вибірку даних та ті, що засновані на розбитті вибірки на частини. При обчисленні більшості критеріїв найчастіше використовується значення залишкової суми квадратів:

$$RSS(s) = \sqrt{\sum_n [y(x) - f(x, \bar{\theta}(s))]^2} \quad (2)$$

де s - складність моделі, тобто число параметрів, що підлягають оцінюванню; n - кількість спостережень.

Критерій RSS може застосовуватися для обрання структури моделі, однак при збільшенні складності моделі s відбувається все більш точне наближення до експериментальних даних, а це є припустимим лише у випадку відсутності помилок вимірювання.

На основі критерію залишкової суми квадратів побудований критерій дисперсійного співвідношення

$$RR(s) = \frac{n}{n-s} \cdot \frac{RSS(s)}{\|y - y'\|^2} \quad (3)$$

Це співвідношення дозволяє застосовувати класичний апарат перевірки гіпотез для обрання статистично достовірних підмножин з s регресорів, а по мінімуму RR - найкращу структуру. Однак, критерій RR неприйнятний для порівняння моделей, він може використовуватися лише для оцінки достовірності окремо взятої регресії.

Інші критерії розглянутої групи основані на обчисленні оцінок параметрів і значень критеріїв на різних частинах вибірки. Це перш за все зовнішній критерій регулярності (середньоквадратична похибка попередження при $N_b=I$):

$$AR(s) = \|y_B - f(X_B, \bar{\theta}_A(s))\|^2, \quad (4)$$

Зовнішній критерій регулярності (4) має мінімум по s , а його математичне очікування дає незміщену оцінку прогнозу на підвибірці B .

Критерій «ковзного контролю» (відомий також як «передбачена сума квадратів» та «опосередкований критерій регулярності»), має вигляд:

$$YKP(s) = \frac{1}{N} \sum [y_i - f_i(x_i, \bar{\theta}_i(s))]^2 \quad (5)$$

де (y_i, x_i^T) - i -та точка спостережень, $\bar{\theta}$ - оцінка параметрів з вибірки W із виключеною i -ю точкою.

Більшість відомих методів розв'язання задачі поділяються на дві групи - підбору і ітераційні. Методи підбору призначені для розв'язання задачі перебирання моделей із кінцевої множини Ω та працездатні при невеликих значеннях m ($m < 30$).

Ітераційні методи, які більш відомі у теорії під назвою «метод групового обліку аргументів», засновані на аналогії з біологічною селекцією організмів. Ускладнення моделей від ряду до ряду селекції відбувається завдяки «схрещуванню» кращих моделей попереднього ряду. Ітераційні методи працездатні й при великих m ($m > 100$), навіть коли $N < m$, вони дозволяють отримувати як лінійні, так і нелінійні моделі. Існують також методи змішаного типу, які використовують одночасно перебірні і ітераційні схеми ускладнення моделей [1].

В ітераційних алгоритмах методу групового обліку аргументів на вхід подається деякий вектор вхідних змінних $X = x_1, x_2, \dots, x_n$. На першому ряду селекції утворюються конкретні описання, які об'єднують вхідні змінні попарно (для лінійних алгоритмів) чи по три елементи (для нелінійних). Тоді для лінійних алгоритмів це виглядатиме наступним чином:

$$y_1 = f_{11}(x_1, x_2), y_2 = f_{12}(x_1, x_2), \dots, y_s = f_{1s}(x_{n-1}, x_n), \quad (6)$$

Із них обирають деяке число F , яке найбільшою мірою задовольняє зовнішньому критерію селекції.

На другому рядку утворюються конкретні описання другого ряду:

$$z_1 = f_{21}(y_1, y_2), z_2 = f_{22}(y_1, y_3), \dots, z_{2p} = f_{2p}(y_{s-1}, y_s). \quad (7)$$

З них відбирається F найкращих для використання в наступному, третьому ряду тощо. Для кожного ряду знаходиться найкраща (за критерієм селекції) модель. Ряди селекції зростають, доки оцінка критерію зменшується. Для спрощення комп'ютерної реалізації алгоритму будемо варіювати число F окремих описань, що найбільш відповідають зовнішньому критерію селекції, та переходять до наступного ряду, в залежності від того, наскільки точне отримане наближення по найліпшому окремому описанню попереднього ряду.

Алгоритм дозволяє за даними спостережень визначити структуру та оцінити коефіцієнти залежності результуючої змінної від набору вихідних змінних в умовах, коли апріорно є невідомим, які саме з набору вхідних змінних беруть участь у формуванні результуючої змінної, а також невідома дисперсія шуму в спостереженнях результуючої змінної.

Залежності можуть бути лінійними за коефіцієнтами або нелінійними за вхідними змінними. Генерація, порівняння і відбір моделей відбуваються за

багатоетапною схемою, в якій номер етапу визначає максимально можливе число членів в моделях.

На першому етапі аналізуються всі можливі, а на другому - двочлени. На наступних етапах алгоритму структура і складність генерованих моделей залежать від структури найкращої моделі попереднього етапу.

Клас моделей, згенерованих за допомогою алгоритму багатоступеневого групового урахування аргументів має в загальному випадку наступний вид:

$$y = \sum_{q=1}^s a_q * \prod_{j=1}^m x_j^{\alpha_j}, \quad (8)$$

де: y - результуюча змінна; q - номер члена в моделі, $q=1,2,...,m$; S - число членів в моделі; a_q - коефіцієнт при q -му члені; x_j - j -а вхідна змінна, $j=1,2, ...,m$; m - число вхідних змінних; α_j - показник ступеню, в якому j -а вхідна змінна входить до q -го члену.

Цей клас моделей в окремому випадку лінійної залежності результуючої змінної від вхідних даних матиме вигляд:

$$y = \sum_{q=1}^s a_q * x_q \quad (9)$$

Маючи вектор спостережень результуючої змінної та матрицю спостережень вихідних змінних: y_i , x_{ij} , $i=1,2,...,N$, $j=1,2, ...,m$, і припускаючи існування залежності результуючої змінної від набору вихідних змінних в зазначених класах, можна за алгоритмом методу групового врахування аргументів визначити структуру моделі та оцінити коефіцієнти a_q , $q=1,2,...,S$.

Для побудови ітераційного алгоритму методу групового обліку аргументів необхідно зазначити початкову матрицю окремих спостережень Z^0 , визначити оператор R , який здійснює відображення $Z^{r-1} \rightarrow Z^r$, де $r = 1,2,...$ - це номер ітерації; зазначити правило завершення ітерацій.

Обчислення завершуються на ітерації y' , якщо виконується умова:

$$Z^r - Z^{r-1} < \delta, \text{ где } \delta - \text{ задане число.}$$

Побудова модифікованого ітераційного алгоритму методу групового обліку аргументів для розв'язання задачі структурної ідентифікації завершено.

В попередніх розділах мова йшла про існування залежності між економічними показниками діяльності вугільної шахти та умовами природного середовища, в якому сама шахта функціонує.

Початкова таблиця з матиме наступний вигляд (табл. 1)

Таблиця 1

Вихідні дані для аналізу залежності собівартості вугільної продукції від
природних умов

№	Шахта	K _т	G, м ³ /т	D, м	K _г	S, м	Q _w , м ³ /год	Собівартість, грн./т
1	Алмазна	0,79	25	810	0,5	1,7	341	91,95
2	Піонер	0,85	15	550	0,5	1,6	260	91,95
3	Білецька	0,76	20	420	0,5	1,9	332	91,95
4	Новодонецька	0,9	15	670	0,5	1,9	750	91,95
5	Добропольська	0,9	25	594	0,5	1,8	590	91,95
6	Білозерська	0,85	25	900	0,5	2,3	547	101,25
7	Ровеньковська 1-2	0,7	1	914	0,6	1,3	380	123,88
8	Ворошиловська	0,85	1	520	0,12	0,87	1100	112,06
9	Дзержинського	0,8	1	1200	0,15	1,1	350	87,71
10	Київська №81	0,91	1	620	0,25	1,0	812	98,57
11	Космонавтів	0,82	1	840	0,2	1,1	600	105,78
12	Вахрушего	0,88	1	1115	0,24	1,6	887	92,8
13	Фрунзе	0,73	1	910	0,3	1,62	637	126,28
14	Горького	0,52	30	882	0,5	0,65	1550	169,85
15	Капітальна	0,55	0	380	0,2	0,77	248	169,8
16	Наклонна	0,6	25	559	0,3	0,83	95	169,8
17	Абакумова	0,78	25	760	0,5	0,9	460	128,48
18	Челюскінців	0,6	25	998	0,5	1,4	450	110,14
19	Бутовська	0,62	30	794	0,5	1,65	363	142,45
20	Чайкіно	0,73	30	976	0,5	1,6	100	312,31
21	Північна	0,4	30	860	0,5	0,9	238	185,1
22	Советська	0,4	30	650	0,4	0,82	650	101,6
23	Постніковська	0,82	5	1025	0,25	1,2	200	116,5
24	Шахтарська	0,55	10	909	0,2	0,9	305	178,2
25	Вінницька	0,5	25	374	0,25	1,1	340	109,7
26	Засядько	0,89	25	1350	0,2	1,67	574	105,3
27	Новгородівська 2	0,65	5	535	0,5	1,6	300	448,1
28	Должанська Капіт	0,83	5	900	0,5	1,18	1100	100,79
29	Свердлова	0,6	1	1100	0,5	0,83	580	241,27
30	Баракова	0,85	30	850	0,45	1,9	76,5	123,04
31	Благодатна	0,5	15	260	0,35	1,02	240	128,26
32	Дніпровська	0,83	15	340	0,5	0,85	187	70,23
33	Героїв Космосу	0,91	25	395	0,5	0,9	41,2	91,43
34	Павлоградська	0,92	15	245	0,24	1	240	68,47
35	Самарська	0,83	15	196	0,5	0,92	448	69,79
36	Степова	0,78	10	390	0,5	0,77	903	70,34
37	Тернівська	0,73	25	258	0,35	1,14	291	121,71
38	Ювілейна	0,78	10	370	0,5	0,94	756	75,64

Використовуючи критерії *RSS* і *AR* з даних таблиці 1 отримаємо наступні прогностичні моделі:

а) на основі критерію *RSS*

$$y = 2,93x_2 + 0,04x_5x_6, \quad \text{Похибка } E=7,88\% \quad (10)$$

б) на основі критерію *AR*

$$V = 137,36x_1x_3 - 0,0116x_5x_6 - 0,8x_2x_4 \quad E=9,26\% \quad (11)$$

Як видно, до лінійної моделі на основі критерію *RSS* не увійшла глибина шахти, оскільки ці значення варіювалися меншою мірою порівняно з іншими характеристиками середовища шахти. На практиці, глибина шахти є одним із найважливіших показників, що визначають рівень витрат на видобуток вугілля, оскільки із збільшенням глибини проведення гірничих робіт, як правила, відбувається ускладнення гірничо-геологічних умов.

При побудові лінійної моделі на основі критерію *RSS* малозначимими факторами виявилися коефіцієнт технічної надійності шахти, глибина проведення гірничих робіт і коефіцієнт геологічної надійності шахти. Визначена залежність визначає, що собівартість видобутку вугілля значною мірою визначається дією газонасиченості, потужності вугільного пласту та притоком води.

Незначна потужність пласта та великий приток води будуть призводити до збільшення витрат на видобуток вугілля так само, як і висока газонасиченість.

При побудові моделі на основі критерію *AR* залежність має наступний характер: зростання витрат на видобуток вугілля зростає по мірі зменшення коефіцієнту технічної надійності шахти і збільшення глибини відпрацювання запасів; зменшення пропускної здатності може бути зумовлено незначною потужністю пласту (менші обсяги видобутку вугілля призведуть до резервування частини пропускних потужностей та до збільшення умовно-постійних витрат), великим притоком води (різке збільшення його дебету може викликати необхідність відмови від відпрацювання частини запасів або викликати додаткові витрати з водовідведення), зростання газонасиченості виробки може виступити обмеженням навантаження на лаву; висока газонасиченість може навіть призвести до неможливості відпрацювати частину запасів у випадках, коли існують значні запаси вугілля в надрах (показник геологічної надійності).

Таким чином, використання багатфакторного аналізу дозволяє виявити прогностичний вплив параметрів середовища шахти на рівень витрат з видобутку

вугілля, визначити характер взаємодії факторів природного середовища та результати їх комбінованого впливу на економічні результати діяльності шахти. На детальну увагу заслуговує дослідження впливу глибини відпрацювання запасів вугілля, оскільки цей показник не був включений до однієї із встановлених функціональних залежностей. Для розуміння цього явища необхідно більш уважно дослідити саме поняття «глибока шахта», яке означає не лише відпрацювання запасів на певній глибині, а також сукупність несприятливих факторів природного середовища, що впливатимуть на ефективність та результативність діяльності вугільної шахти. Таким чином, шахта з несприятливими умовами (тектонічні порушення, великий приток високомінералізованих підземних вод, газонасиченість) вважатиметься «глибшою» порівняно із шахтою, яка відпрацьовує на більшій глибині, але не відчуває впливу вищезазначених чинників природного середовища. Запропонований в роботі метод є корисним інструментом для дослідження закономірностей зв'язків між різними показниками функціонування шахти, що характеризують її технологічний стан, економічні результати і гірничо-геологічні умови, в яких здійснюється видобуток. Подальшого розвитку заслуговують можливості застосування методів групового урахування аргументів на основі спостережень за зміною основних показників шахти протягом певного періоду, що дозволить збільшити достовірність побудови прогностичних моделей.

Література:

1. Амоша О.І. Проблеми реструктуризації промисловості в контексті сталого розвитку//Проблеми сталого розвитку України. – К.: БМТ, 1998. – С. 344-353.
2. Салли В.И., Райхель Б.Л., Швець В.Я. Економічні проблеми підтримки потужності малоефективних вугільних шахт України. – Дніпропетровськ, 2002. – 229 с.
3. Варава Л.Н. Оценка эффективности инвестиционных решений в условиях неопределенности// Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – С. 204-209.
4. Амоша А.И., Буркинский Б.В., Харичков С.К., Андреева Н.Н. и др.. Роль экологических факторов в выработке стратегии развития предприятия/Финансово-экономические проблемы промышленности. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – С. 35-40.
5. Павленко І.І. Природна база у формуванні економіки вугільних шахт та оцінка її впливу// Схід. – 2006. - №4 (76). – С. 38-41.

Рекомендовано до публікації:

д.е.н., проф. Кабановим А.І., 26.04.2009

Надійшло до редакції:

17.03.2009

УДК 502.33:658.18:620.9.

Гаврилов П.Є.

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА РІВНІ РЕГІОНІВ

Визначено сутність та значення ресурсозбереження в економічному механізмі охорони навколишнього природного середовища. Запропоновані методичні підходи щодо оцінювання ресурсозберігаючого потенціалу. Розроблено методичні підходи до обґрунтування пріоритетності ресурсозберігаючих заходів на рівні підприємства і регіону. Запропоновані підходи щодо оцінювання екологічних наслідків реалізації проектів ресурсозбереження

The article explains an importance of resource saving for economic mechanism through the implementation of environmental protection. Methodical approaches to evaluation of resource saving potential are proposed. Step-by-step plan to illustrate preference of resource saving actions for enterprise and regional levels is detailed. An evaluative framework for assessing ecological consequences and the potential of resource saving projects are proposed.

Ресурсозбереження та охорона навколишнього середовища - поняття, які визначають пріоритетні напрямки економічного та соціального розвитку на перспективу. Вирішення екологічних проблем, що постійно загострюються, а також проблем стійкого забезпечення виробництва сировинними та паливно-енергетичними ресурсами вимагає реального підвищення їх соціально-економічного статусу та розробки на цій основі довгострокової стратегії перебудови народного господарства з метою кардинальною зниження природомісткості суспільного виробництва і зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Економічний і соціальний прогрес у сучасному суспільстві базується на трьох основних компонентах: матеріально-енергетичних ресурсах, технологіях та людських факторах.

Стурбованість передової громадськості поглибленням економічної та екологічної кризи в державі, вичерпністю природних ресурсів спонукає до цілеспрямованого пошуку шляхів зниження обсягів використання ресурсів, які надходять до економічної системи та залишають її. Це має бути головною метою і концепцією розробки та реалізації ресурсозберігаючих програм.

Незалежна Україна отримала в спадщину енергоємну та матеріаломістку економіку: ресурсомісткість продукції нашої країни перевищує світовий рівень у 2-3 рази, а енергоємність - у 6-9 разів. Останні оцінки показують, що за допомогою впровадження сучасних технологій у галузі раціонального природокористування, ефективність використання природних ресурсів підвищується у 4 рази.

Еколого-економічним проблемам ресурсозбереження багато уваги приділялось в роботах наших вітчизняних дослідників. Проте перехід до

нової стратегії вирішення екологічних проблем можливий тільки тоді, коли між державою та підприємництвом установлюється консенсус, заснований на усвідомленні економічної доцільності інвестування в екологічноприйнятні проекти.

Завдяки детальному науковому аналізу взаємозв'язку головних складових системи "людина - суспільство - природа" було виявлено найбільш важливу умову їх взаємодії, тобто: природне середовище тільки тоді задовольнятиме потреби розвитку національного господарства, коли розвиток господарства буде відповідати потребам природно-ресурсного потенціалу.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розробка теоретичних та методичних положень щодо еколого-економічного регулювання процесів ресурсозбереження на мікрорівні та рівні регіону.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання дослідження:

- визначити пріоритетні напрямки та шляхи ресурсозбереження;
- сформулювати методичні підходи щодо оцінки ресурсозберігаючого потенціалу;
- розробити науково-методичні підходи до обґрунтування пріоритетності ресурсозберігаючих заходів на рівні підприємства і регіону;
- розвинути теоретичні положення щодо економічної оцінки екологічних наслідків виробництва (відтворення) різних видів ресурсів та еколого-економічної ефективності реалізації проектів ресурсозбереження;
- удосконалити систему управління процесами ресурсозбереження на мікроекономічному рівні та рівні регіону.

Дослідження принципів та методичних положень сталого розвитку і раціонального використання природних ресурсів дозволили сформулювати дефініційну основу ресурсозбереження.

Поняття "ресурсозбереження" необхідно тлумачити як наукову, практичну, організаційну, комерційну та інформаційну діяльність, спрямовану на раціональне, комплексне використання та економне споживання всіх видів ресурсів, виходячи з існуючого рівня розвитку техніки та технології, з одночасним зниженням техногенного навантаження на навколишнє середовище.

Ефективна політика заощадження ресурсів в Україні може бути реалізована тільки за умов існування економічного механізму регулювання ресурсозбереження.

На основі науково-методичних положень обґрунтовується необхідність створення механізму управління процесами ресурсозбереження на основі врахування еколого-економічної ефективності заощадження відповідних ресурсів.

Цей механізм має передбачати врахування комплексного впливу економічних, екологічних та соціальних ефектів ресурсозбереження, а також дію мотиваційного інструментарію, який би створював адекватні умови заохочення в ресурсозберігаючій політиці для окремих господарських суб'єктів. Необхідність розробки теоретичних та практичних засад забезпечення дії такого механізму і обумовлює актуальність теми дослідження у статті.

Показник еколого-економічної ефективності заощадження певного виду ресурсу пропонується визначати за формулою (1):

$$Y_{e.e} = \frac{E_{\text{повн.е.е.}}}{B_{p.z.}} \quad (1)$$

де $B_{p.z.}$ - повні витрати на реалізацію заощадження даного виду ресурсу; $E_{\text{повн.е.е.}}$ – повний еколого-економічний ефект заощадження даного виду ресурсу, який у свою чергу визначається за формулою (2):

$$E_{\text{повн.е.е.}} = E_{\text{пр}} + E_{\text{неп}} \quad (2)$$

де $E_{\text{пр}}$ - прямий ефект ресурсозбереження (може визначений ціною відповідного виду ресурсу); $E_{\text{неп}}$ - непрямий еколого-економічний ефект ресурсозбереження.

При розробці стратегії ресурсозберігаючого розвитку конкретних господарських суб'єктів повинна враховуватися дія факторів зовнішнього середовища. Взаємодія мікро- і макрорівнів управління здійснюється через систему інформаційного забезпечення (рис. 1).

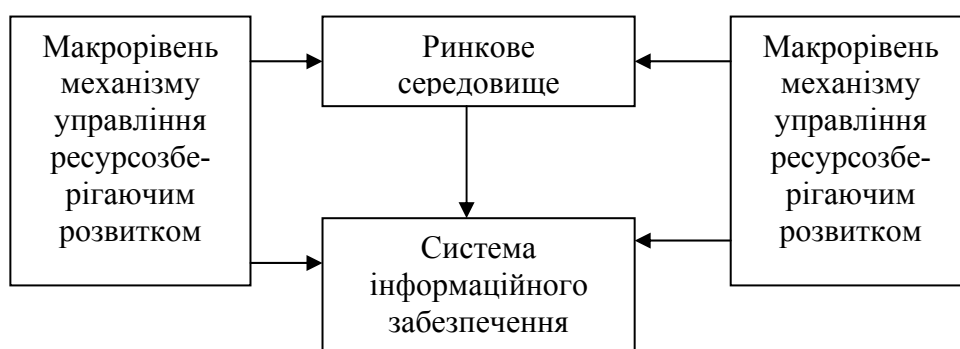


Рис.1 Схема взаємодії рівнів механізму управління процесами ресурсозберігаючого розвитку

Комплексний характер проблем ресурсозбереження потребує комплексного державного і регіонального управління цими процесами. Основні функції такого управління наведені на рис. 2.

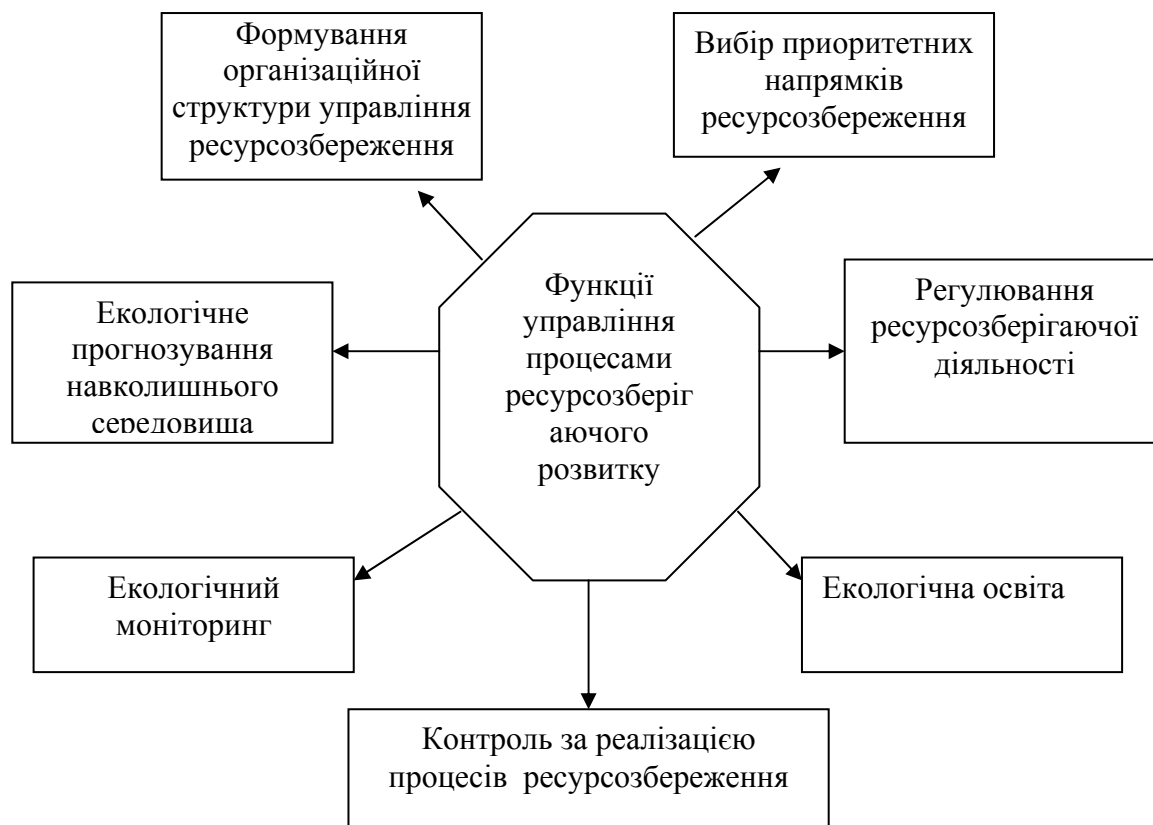


Рис. 2 Основні функції управління процесами ресурсозберігаючого розвитку

Перехід до ресурсозберігаючого розвитку України сприяє забезпеченню стійкого розвитку як її регіонів, так і в цілому національної економіки. Це передбачає формування ефективної просторової структури економіки країни при дотриманні балансу інтересів усіх регіонів, що обумовлює необхідність розробки і реалізації програм ресурсозбереження для кожного регіону, а також подальшу інтеграцію цих програм при проведенні державної політики у сфері ресурсозбереження.

Проблеми, які розв'язуються в кожному регіоні, значною мірою повинні відповідати державним завданням, але при цьому необхідно враховувати місцеві особливості, які зокрема передбачають:

- формування регіонального господарського механізму, що регулює соціально-економічний розвиток, у тому числі природокористування і ресурсозбереження;
- реконструкцію регіональної промислової системи з урахуванням ємностей локальних екосистем;

- здійснення заходів для розвитку соціальної інфраструктури з урахуванням санітарно-епідеміологічного стану.

Орієнтувати діяльність підприємства на ресурсозберігаючий шлях розвитку визначає економічний механізм, формування якого має базуватися на таких принципах:

- системність (реалізує докладне вивчення всіх процесів та явищ з метою виявлення сильних та слабких сторін ефектів ресурсозбереження);
- комплексність (необхідно враховувати технічні, екологічні, організаційні, соціальні, психологічні аспекти управління ресурсозбереженням та їх взаємозв'язок);
- нормативний підхід (доцільно управляти енергозбереженням на основі встановлення нормативів для всіх підсистем управління з урахуванням вимог комплексності, ефективності, обґрунтованості);
- довгострокова перспектива (необхідно враховувати ефекти довгострокової перспективи, у тому числі віддалені в майбутнє, а також такі, що виникають внаслідок акумулювання екологічних наслідків);
- взаємозалежність (передбачає таку організацію процесів ресурсозбереження, яка б давала користь усім учасникам цього процесу);
- урахування вартості упущених можливостей (при використанні обмеженого ресурсу потрібно враховувати його вартість і вартість невикористаної альтернативи);
- підтримання балансу (має на меті відновлення природних ресурсів для підтримування балансу між споживанням та відновленням);
- "користувач сплачує" (користувач відповідного природного ресурсу має повністю сплачувати його використання і подальше відновлення); застосовується в тих випадках, коли не існує екологічно досконалих технологій виготовлення суспільно необхідного ресурсу;
- "забруднювач сплачує" (забруднювач повинен сплатити за проведення заходів екологічного оздоровлення); застосовується в тих випадках (або межах виробництва), коли існують, але не повною мірою використовуються екологічно досконалі технології виготовлення певного ресурсу.

Результуючим показником буде інтегральний коефіцієнт пріоритетних заходів:

$$K_{int} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^5 \alpha_j \cdot \beta_{ij}}{n} \quad (3)$$

де α_j – вагомість j -го показника за десятибальною шкалою; β_{ij} – оцінка i -м експертом; $j=1,2,\dots,5$ – кількість параметрів, що оцінюється; $i=1,2,\dots,n$ – кількість експертів.

Значення інтегрального коефіцієнту пріоритетності заходів знаходиться в

інтервалі:

$$91 \leq K_{\text{інт}} \leq 330$$

На основі інтегрального коефіцієнту пріоритетності заходів визначається рівень пріоритетності проекту (рис.3).

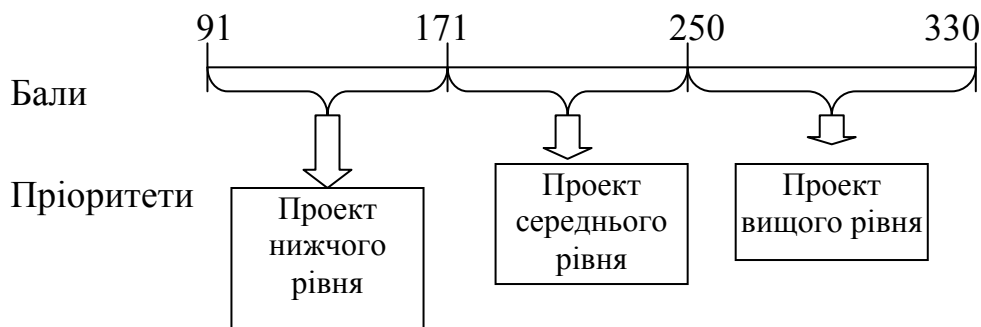


Рис. 3. Схема визначення рівня пріоритетності проектів ресурсозбереження на основі інтегрального коефіцієнту пріоритетності заходів

Результати досліджень, викладені в статті дозволяють зробити такі висновки:

- у сучасних умовах дефіциту ресурсів сформульовані теоретичні та методичні підходи щодо оцінки ресурсозберігаючого потенціалу мають стати основою здійснення інвестування проектів з ресурсозбереження;
- ключовим чинником економічної оцінки ефективності ресурсозбереження має бути величина комплексного еколого-економічного ефекту, який забезпечують ресурсозберігаючі заходи;
- у складі комплексного ефекту ресурсозбереження доцільно враховувати такі еколого-економічні та соціально-економічні складові: ефект запобігання економічним збиткам від впливу на людину та довкілля на стадіях виробництва (відтворення) самого ресурсу або засобів, необхідних для його отримання чи після реалізаційної утилізації; ефект запобігання еколого-економічним збиткам від можливих надзвичайних ситуацій, процесів виробництва або утилізації продуктів, отриманих із первинних ресурсів; ефект, викликаний феноменом замикаючих витрат; ефект вивільнення від необхідності створення допоміжної інфраструктури; зовнішньоекономічні ефекти; ефекти додаткового потенціалу економічного зростання;
- за умов обмеженості інформації для обґрунтування рішень про впровадження ресурсозберігаючих заходів на мікроекономічному рівні може бути застосований експертний метод еколого-економічного оцінювання проекту на основі інтегрального коефіцієнту. Метод дає можливість визначити пріоритетність рішень і вибрати найбільш ефективний варіант;

- важливим фактором прийняття рішень щодо вибору оптимального варіанта фінансування ресурсозберігаючого заходу є врахування рівня пріоритетності, до якого відносять проект. На основі цього показника доцільно розраховувати рівень пріоритетності ресурсозберігаючих заходів;

- ефективна реалізація всіх переваг ресурсозбереження можлива за умов переведення зовнішніх (екстернальних) для господарчих суб'єктів (підприємств або територій) ефектів ресурсозбереження у внутрішні (інтернальні) для цих суб'єктів ефекти за допомогою адекватних економічних інструментів;

- заощадження ресурсів є найбільш ефективним способом забезпечення відповідних потреб, ніж їх первинне виробництво з використанням природних ресурсів. За більшістю видів ресурсів ефект їх заощадження співвідноситься з ціною самого ресурсу, а за деякими (водні, лісові) - перевищує їх ціну в декілька разів.

Література

1. Аверченко А. А., Шевчук А. В., Грошев В. Л. Економіка природокористування. - М.: «АОВВЦ», 1994. - 419с.
2. Актуальні питання економіки природокористування: теоретичні і практичні аспекти / О. Ф. Балацький, А. Г. Дегтяренко, О. Н. Дутченко та ін.: під ред. О. Ф. Балацького. - Суми: ОТВЕО, 1990. - 171с.
3. Базові нормативи плати за забруднення навколишнього природного середовища. Наказ Міністерства охорони навколишнього середовища та ядерної безпеки України від 26 грудня 1996р.: №157.
4. Бем И., Федорищева А. Технологічний прогрес і природокористування // Економіка України. - 1993. - №10 - с.3-9.
5. Борейко В. И., Положий В. М. Удосконалення методики розрахунків ефективності природоохоронних заходів // Економічність продукції АПК: економіка та технолоія. - том 2. - Суми. - 1999. - с.316-325.
6. Бурнинский Б. В., Ковалева Н. Г. Экономические проблемы природопользования.-К.: 1995.
7. Веклич О. Совершенствование экономических инструментов экологического управления в Украине. // Экономика Украины. - 2000. - №9 - с.65-74.
8. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба применяемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды.- М.: Экономика, 1996. - 92с.
9. Ландар Г.И., Новосад В.А. Экономические проблемы экологизации промышленности на основе энергосбережения //Вісник Сумського державного університету.-1998.-№3(11).- С.33-35.
10. Скоков С.А. Эколого-экономическое регулирование процес сов ресурсозбережения. Дис. канд. економ. наук. 08.08.01. –Сумы: 2002.-С.152.

Рекомендовано до публікації:
д.т.н., проф. Саллі В.І., 14.05.2009

Надійшло до редакції
22.04.2009



УДК 330.131.7

Б.М. Андрушків, В.А. Паляниця

ФІНАНСОВІ І ВАЛЮТНІ РИЗИКИ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.

Розглядаються питання управління фінансовим і валютним ризиками на підприємствах у сучасних умовах. Запропонована піраміда ризиків. Дається критичний аналіз визначення сутності ризиків. Пропонується загальна система управління ризиками.

Problems of financial and currency risks management on the enterprises in modern conditions are considered. The Pyramid of risks is proposed. The critical analysis of defining the essence of risk is presented. The general system of risk management is proposed.

У зв'язку з розвитком ринкових відносин господарську діяльність в нашій країні приходится здійснювати в умовах наростаючої невизначеності ситуації і мінливості економічного середовища. Це значить, що виникає неясність і невпевненість в одержанні очікуваного кінцевого результату, а тому, зростає ризик, небезпека невдачі, непередбачені втрати.

Сама по собі наявність ризику, що супроводжує діяльність ринкового підприємства, не є недоліком ринкової економіки. Більше того, відсутність ризику, як правило, шкодить економіці, оскільки підриває її динамічність і ефективність. Прикладом є сотні підприємств, які збанкрутували через неспроможність самостійно, без державних дотацій, притаманних плановій економіці, працювати в умовах різкої зміни економічної ситуації, посиленої конкурентної боротьби.

Принципи, якими керуються менеджери при управлінні ризиками, в першу чергу, визначаються стратегією підприємства. Наприклад, якщо фірма орієнтується на забезпечення своєї фінансової стійкості, то принципи, яких буде дотримуватися менеджер, будуть зумовлювати вибір методів управління ризиками, які забезпечують цей рівень фінансової стійкості.

Стратегія фірми стосовно ризиків залежить від сумарного розміру потенційних втрат, з однієї сторони, і фінансових можливостей фірми, з іншої. Рівні втрат та розподіл ризиків за рівнями відповідальності корпорацій відображено на піраміді ризиків рис. 1.

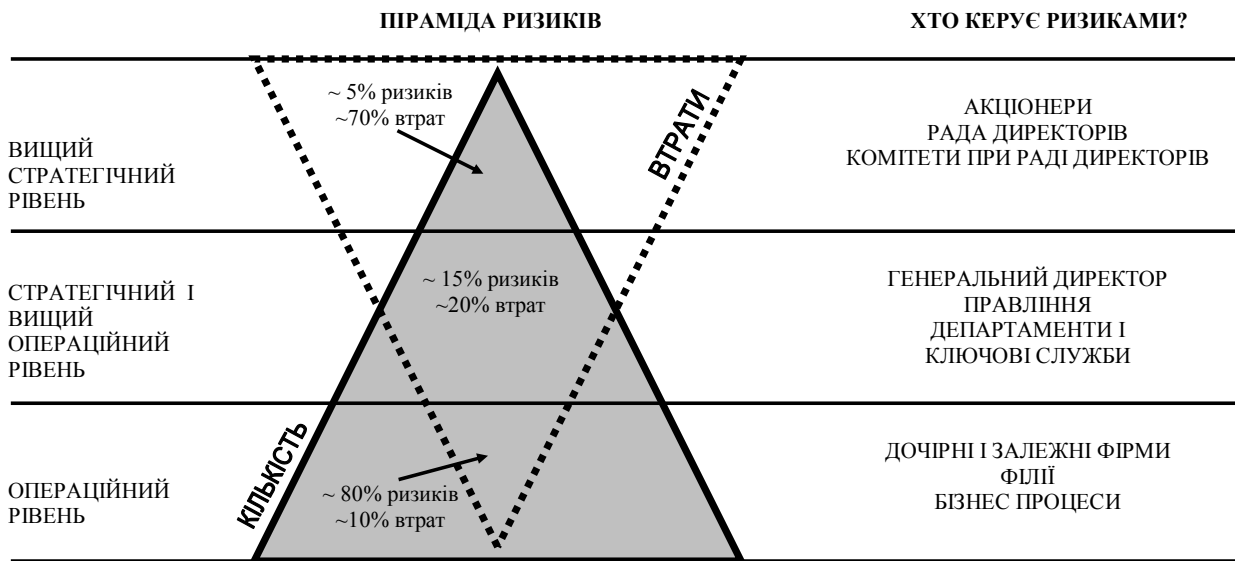


Рис. 1. Піраміда ризиків

Як видно із рис. 1 керування відповідними ризиками проходить на управлінському рівні, який знаходиться на тому ж рівні піраміди. Але власники ризику знаходяться на всіх рівнях піраміди. Наслідком п'яти відсотків ризиків фірми є 70% втрат, які виникають на вищому стратегічному рівні пов'язаному із фінансовими та валютними ризиками. Отже, першочергову увагу в управлінні корпорацією необхідно зосередити на розробці стратегій фірми на вершині піраміди, а потім коректувати, розширювати і оновлювати стратегії при наближенні до її основи.

Особливо великих втрат машинобудівні підприємства зараз зазнають в сфері фінансових відносин з банками, іноземними партнерами та фінансовими інститутами, тобто, на вершині піраміди господарські суб'єкти піддаються значному фінансовому і валютному ризику. Фінансові втрати виникають у зв'язку з неспроможністю підприємства виконати свої зобов'язання по сплаті процентів за кредити, позики, у невикористанні капіталу для інвестицій, що суперечить ринковій істині, яка зазначає, що капітал повинен працювати, а не лежати мертвим вантажем.

Валютний ризик став наслідком утворення нових держав із своїми митницями, національними валютами, а також, як наслідок виходу підприємств на світові ринки.

В цих умовах успіх підприємств залежить від того, наскільки вони будуть правильно орієнтуватися в цій складній обстановці, як точно зможуть передбачити і врахувати появу негативних факторів, що ведуть до втрат. Іншими словами, треба знати, що таке ризик, як оцінювати його рівень та уникнути збитків, яких він може завдати.

На теперішній час господарським суб'єктам притаманні такі принципи як вільний вибір діяльності, самостійне формування програм виробництва, вільне розпорядження прибутком, що залишився після внесення платежів, встановлених законодавством, залучення до підприємницької діяльності на добровільних засадах майна і коштів юридичних і фізичних осіб.

Ведення господарської діяльності відбувається в умовах значної невизначеності ситуації, на яку впливає внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства.

Внутрішнє середовище характеризується організаційною і виробничою структурою підприємства, кількісним і якісним складом працівників, обсягом і структурою основних виробничих фондів, технологією виробництва продукції та іншими факторами.

Зовнішнє середовище включає:

- середовище прямого впливу (постачальники трудових ресурсів, матеріалів, капіталу, споживачі, конкуренти, державні органи, профспілки);
- середовище непрямого впливу (стан економіки, міжнародні події, науково-технічний прогрес, політичні, соціально-культурні фактори).

В цих умовах будь-який результат виробничо-господарської діяльності очікується з певною імовірністю. Його величина обумовлюється якістю прийнятих рішень та наявністю достатньої кількості інформаційного матеріалу. При цьому кількість можливих рішень і результатів від їх прийняття може бути різною. Це твердження переконливо доказує “матриця рішень” [4], табл. 1.

Таблиця 1

Матриця рішень

Стан навколишнього середовища	S_1 P_1	S_2 P_2	...	S_j P_j	...	S_m P_m
Можливі дії a_1	I_{11}	I_{12}	...	I_{1j}	...	I_{1m}
a_2	I_{21}	I_{22}	...	I_{2j}	...	I_{2m}
a_i	I_{i1}	I_{i2}	...	I_{ij}	...	I_{im}
a_n	I_{n1}	I_{n2}	...	I_{nj}	...	I_{nm}

Значення символів:

$S_1...S_m$ – можливі варіанти стану навколишнього середовища (дії конкурентів, споживачів, постачальників і т.д.);

$P_1...P_m$ – імовірності можливого конкретного стану навколишнього середовища;

$a_1...a_n$ – можливі дії на підприємстві;

$I_{11}...I_{nm}$ – можливі результати, одержані від дії “а” при стані навколишнього середовища “S”.

Отже, в умовах різного стану навколишнього середовища та неодинакових дій стає можливою поява багатьох результатів виробничо-господарської діяльності фірм як позитивного, так і негативного характеру.

Економічна свобода і певна невизначеність ситуації, в яку потрапила фірма, обумовлюють можливість несення втрат або одержання надприбутків, тобто ризику.

Що ж представляє собою “ризик” як економічна категорія? Відповісти на це запитання не просто, тому що в економічній літературі існують різні підходи і думки із приводу сутності ризику.

Одні автори трактують ризик у вигляді можливої невдачі, небезпеки, матеріальних або інших втрат, які можуть наступити в результаті перетворення в життя вибраного рішення, в інших – ризик ототожнюється із передбачуваною удачею, сприятливим закінченням. А. І. Пригожин [2], наприклад, твердить, що “ризик це затрати зусиль, засобів при невизначеному співвідношенні виграшу і втрат, шансу на удачу і краху .” А Е. Нікбахт і А. Гроппеллі в [1] трактують ризик як рівень невизначеності, пов’язаної з інвестиціями або реалізацією проекту. Ці визначення відображають лише певні риси ризику. В них не акцентується увага на процесі прийняття рішень в умовах невизначеності, а у цьому випадку ризик виступає в сукупності імовірних економічних, політичних, моральних та інших сприятливих і несприятливих наслідків, які можуть наступити при реалізації вибраних рішень.

Б. А. Райзберг в [3] під підприємницьким ризиком розуміє ризик, який виникає при будь-яких видах діяльності, пов’язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими і фінансовими операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних і науково-технічних проектів. Це визначення ризику не дає відповіді на його сутність, а лише вказує на види діяльності, в яких він може виникнути.

Вищесказане дозволяє визначити економічний ризик як імовірність понесення фірмою (господарським суб’єктом) втрат або отримання додаткового прибутку в процесі здійснення операцій у порівнянні із встановленими завданнями.

Виходячи з цього фундаментального визначення можна сказати, що фінансовий ризик пов’язаний із здійсненням купівлі-продажу таких специфічних товарів як грошей, валюти, цінних паперів.

Валютний ризик – це ризик фірм, що діють на зовнішніх ринках. Він пов’язаний з небезпекою валютних втрат внаслідок різного коливання курсів іноземних валют.

В умовах фінансової діяльності гроші і цінні папери не тільки опосередковують товарообмінні операції, але і служать основним об’єктом товарно-грошових відносин, перетворюючи їх в грошово-грошові або валютно-грошові.

Не так давно фінансове підприємництво було цілком монополізоване державними органами, а здійснення його громадянами чи фірмами вважалося злочином. Але часи змінюються і ринок грошей, валюти, цінних паперів починає функціонувати, і активними агентами цього ринку поступово стають комерційні банки, фондові біржі, підприємства. Ефективному здійсненню фінансової діяльності передують аналіз ринку цінних паперів, маркетингова діяльність, пов'язана із пошуком, виявленням і привабленням потенційних покупців грошей, валюти, цінних паперів, тобто майбутньої клієнттури.

Фінансова діяльність вимагає отримання інформації із ряду джерел. Це відомості про потенційних покупців грошей, цінних паперів, валюти, про курс валют, про кредитні проценти, про умови здійснення фінансово-кредитних операцій і порядок їх оформлення, про джерела ресурсів необхідних підприємству. Потрібно відмітити, що ряд певних відомостей може бути спотворений, неточний, а деяка інформація може бути прихованою. Тому неможливо повністю звільнитися від ризику: намагаючись позбутися однієї ризикованої ситуації можна потрапити в іншу. Отож, ризик є внутрішньоприптанним елементом ринкової економіки.

Неминучість ризику обумовлюється такими факторами:

- свобода дій підприємців;
- орієнтацією підприємницької діяльності на отримання високого прибутку;
- діяльністю фірм у конкурентному середовищі.

Неминучість ризику змушує фірми виробляти певну стратегію поведінки в ринковій економіці. Вона полягає не у пошуку справи із заздалегідь відомим результатом без ризику, а в умінні своєчасно його відчутти, правильно оцінити, розробити заходи по зменшенню рівня ризику або навіть підвищенню результативності діяльності фірми. Процвітання і крах, підйом і банкрутство – це наслідки ефективного чи неефективного управління ризиком.

Завдання фірм не в уникненні ризику взагалі, а в передбаченні, оцінці і зведенні його негативних наслідків до мінімального рівня, тобто у розробці системи заходів попередження ризиків, зокрема, фінансового і валютного.

Побудова цілісної ефективної системи управління фінансовим і валютним ризиками неможлива без розкриття суті факторів і джерел цих ризиків та їх класифікації.

У відповідності із визначенням суті ризику до його факторів відносяться лише ті, що носять випадковий характер, не піддаються передбаченню. Якщо ж фактор, що приводить до втрат, наперед відомий, систематичний, то його наслідки слід враховувати в планах і не вважати ризикованим.

Можна виділити ті фактори і джерела фінансового та валютного ризиків, які є чинниками невизначеності, а тому і ризику.

Потрібно відмітити, що на характер факторів та джерел фінансового ризику впливають такі особливості фінансової діяльності:

- товаром у фінансовому підприємстві є гроші, цінні папери, валюта;
- залежність фінансового стану фірми від зміни курсу грошей, валюти, цінних паперів, обмеження на валютно-грошові операції;
- вплив на вартість грошей, цінних паперів фактору часу (гроші сьогодні завжди більш вартісні, ніж завтра);
- різноваріантність здійснення інвестицій у підприємницькі проекти;
- можливість формування активів підприємства за рахунок різних позик: коротко- чи довготермінових;

Перераховані особливості фінансової діяльності обумовлюють відповідні фактори ризику. Одним із них є фактор часу. Сума грошей, яку має фірма в даний період, є для неї завжди більшою, ніж та ж величина коштів у майбутньому.

Чому гроші з часом втрачають свою вартість? Це спричиняється непередбаченим зростанням темпів інфляції, непевністю в майбутньому. Практично ніхто не може точно передбачити наперед розвиток економіки країни або її розвиток в інших частинах.

Неможливо бути впевненим, що вкладені в підприємницькі проекти кошти повернуться вчасно і в повному обсязі. Інвестори не гарантовані від втрат грошей у зв'язку з можливим падінням цін на акції, а також в отриманні наперед встановлених розмірів дивідендів. Це приводить до того, що майбутні грошові потоки можуть несподівано знизитись. Причинами цього є некеровані втрати позицій на ринку, зростання поточних затрат, підвищення вимог щодо захисту навколишнього середовища і т.п. Чим більша тривалість прогностичного періоду, тим вищі непевність і господарський ризик та менші шанси на отримання сподіваної вартості грошей.

Часовий фактор ризику характерний і для інвестицій в проекти, що вимагають для свого здійснення різних термінів.

Для довшого періоду часу ризик більший. У цьому випадку кредитор повинен отримати додаткову винагороду в порівнянні з варіантом, коли кошти вкладаються в короткотермінові проекти.

Отже, в даному випадку фактор ризику при здійсненні інвестування в різнотермінові проекти зводиться до вибору таких двох альтернативних варіантів:

- інвестування короткотермінових проектів при гарантованих, але низьких доходах від них;
- інвестування довготермінових проектів, що можуть забезпечити більш високі доходи, але без достатньої гарантії.

Фінансовий ризик пов'язаний також з фактором інвестування проектів різних власників. Фірми характеризуються неоднаковими рівнями організації

виробництва, результативністю виробничо-господарської діяльності, обсягами виробництва і реалізації продукції, величиною прибутку, позиціями на ринку і т.д. Іншими словами, фірми розрізняються за рівнем ризику. Все це впливає на можливість своєчасного повернення інвестованих коштів, розмір процента, під який позичаються гроші.

Підприємець ризикує, вкладаючи кошти саме в цей проект, а не в інший, або навпаки. Немає ніякої гарантії, що вибраний варіант буде найбільш вдалим. Ця різновидність фінансового ризику називається ризиком упущеної вигоди.

До факторів фінансового ризику можна віднести вибір джерел фінансування активів фірми. В ринкових умовах ними можуть бути короткострокові або довгострокові заборгованості. При нормальних економічних умовах довгострокові позики вважаються дорожчими за короткострокові позики. Причиною цього є фактор часу. Чим довший період, на який видаються позики, тим в більшій мірі позикодавці опиняються перед невизначеністю. Тому і ризик неплатоспроможності та вплив інфляції для довготермінових позик є значно більшим. Часткове його компенсування досягається подорожчанням цих позик. Описаний вище ризик та вплив інфляції для короткотермінових позик є меншим. Тому вони рахуються дешевшими.

З другого боку, довгострокові позики дозволяють використовувати кошти протягом довшого періоду часу, не поновлюючи їх з року в рік. Це забезпечує ліквідність фірми, без якої вона не може успішно проводити господарські операції.

При користуванні короткотерміновими позиками ліквідність фірми може бути забезпечена при вчасному повторному одержанні нових позик.

Отже, використання довготермінових позик як джерела фінансування активів фірми має перевагу з точки зору забезпечення її ліквідності, однак вони є дорожчими.

Короткотермінові позики дешевші, але є непевність їх вчасного повторного отримання. Таким чином, фінансування активів фірми за рахунок довготермінових, чи короткотермінових позик несе в собі певний ризик.

Фактором валютного ризику є коливання іноземних валют, а джерелом – різні зовнішньоторгові операції. Так як виділяють довгострокові і короткострокові коливання курсів валют, то відповідно виділяють такі джерела:

1) Довгострокові:

а) процентні ставки. Збільшення процентної ставки привабить більше закордонних інвесторів; інвестори будуть продавати інші валюти і купувати валюту для інвестицій, які приносять більш високі прибутки;

б) стан поточного торгового балансу. Продаж за кордон товарів і послуг породжує попит на валюту для їх оплати;

в) рівень інфляції. Більш високий рівень інфляції робить валюту менш привабливою за втрати в зв'язку з інфляцією і її дійсною вартістю;

г) економічні умови (і відповідні політичні умови). Більш сильна економіка приваблює більше інвесторів, що підвищує попит на валюту;

д) втручання уряду. Державні органи і центральний банк можуть до певної степені втручатися в роботу валютних ринків і впливати на курс їх валюти. В деяких випадках різні держави можуть співпрацювати для впливу на вартість тієї чи іншої валюти, купуючи або продаючи валюту із своїх резервів;

2) Короткострокові:

а) ринкова ситуація, яка є результатом переоцінки ринковими гравцями комплексу довгострокових факторів, поданих вище.

Відповідно до цих факторів і джерел фінансового і валютного ризиків повинен проводитися аналіз об'єкта ризику та розроблятися система управління ризиками.

Управління ризиками – це сукупність дій економічного, організаційного і технічного характеру, які спрямовані на встановлення видів, факторів, джерел ризику, оцінку величини, розробку і реалізацію заходів по зменшенню його рівня та запобіганню можливих втрат.

Можна запропонувати систему управління ризиками, яка включає такі складові елементи:

- класифікацію видів ризику. Вона є вихідною базою для подальших розрахунків його рівня, розробки заходів по зменшенню величини втрат;

- фактори та джерела ризику. В системі управління ризиком вони є основними структурними елементами. Від факторів і джерел залежить конкретна величина можливих втрат, рівень імовірності ризику, зміст заходів по його попередженню;

- оцінку рівня ризику. Вона може проводитися за допомогою різних показників: абсолютних і відносних. В їх складі домінуюче місце належить показнику імовірності втрат від ризику;

- криву ризику, на основі якої можна визначити показник імовірності втрат від різних видів ризиків в плановому періоді;

- гранично допустимі рівні різних видів ризику. Вони вказують на ту межу величини ризику, за яку не можна переступати;

- аналіз ризику. Він проводиться за звітний період і має на меті розпізнавання ризикованих ситуацій та виявлення найбільш доцільних заходів попередження їх в плановому періоді;

- заходи по зменшенню втрат та доведенню імовірності ризику до гранично допустимого рівня. Для підвищення дієвості їх доцільно розробляти в розрізі видів ризику.

Отже, процес управління ризиком покликаний забезпечити відповідний механізм розв'язання проблеми ризику, тобто зменшення втрат, які мали місце до впровадження системи управління ризиками.

Вищевикладені підходи до з'ясування суті фінансового і валютного ризиків та створення системи управління ризиками передбачають знаходження шляхів зменшення втрат від ризиків, обрання найоптимальнішого способу дій менеджерами фірм. Ці рішення забезпечать прийнятний ступінь ризику та ефективне функціонування підприємства в умовах ринку.

Література.

1. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси. – К.: Основа, 1993. – 383с.
2. Пригожин А.И. Игровой подход в управленческом консультировании нововведений. Сб. науч. трудов./Ред. Пригожин А.И. – М.: ВНИИСИ. 1987. – 468 с.
3. Райзберг Б.А. Предпринимательство и риск.– М.: Знание, 1995.– 61с.
4. Штефанич Д.А. та ін. Управління підприємницьким ризиком. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 224с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Шевцовою О.Й., 17.04.2009*

*Надійшла до редакції
27.03.2009*



УДК: 336

Дергаль А.В., Голинська О.С.

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Розглянуто маркетингову діяльність комерційних банків, основні аспекти залучення клієнтів та утримання клієнтської бази. В рамках цієї теми розкрито позитивний досвід банківської системи та проаналізовано можливості застосування маркетингу в українських банках, які тільки сьогодні роблять впевнені кроки в банківському маркетингу.

The marketing activity of commercial banks, the basic aspects of attraction of clients and deduction of client base are considered. Positive experience of bank system in this field is considered and opportunities of application of marketing in the Ukrainian banks which only today do the confident steps in bank marketing are analyzed.

У зв'язку з фінансовою кризою ситуація в країні складається так, що населення України як і раніше не довіряє банкам і віддає перевагу надлишкові кошти зберігати або вкладати в нерухомість, у тому числі як інвестування з метою подальшого перепродажу або оренди нерухомості [1]. Перед банками поставлена не проста задача по залученню клієнтів до структур банків та стимулюванню притоку грошових надходжень від населення.

Банківський службовець стає продавцем фінансових продуктів і в цьому складається найбільше істотне зрушення в порівнянні із ситуацією 20 - 30 років.

Тому банки почали активно використовувати спочатку окремі елементи маркетингу, а потім і концепцію маркетингового стратегічного планування.

Це було пов'язано із наступними факторами:

- 1) Проникнення банків на закордонні ринки та їхня конкуренція з місцевими банками, тобто розширення банківської конкуренції;
- 2) Поява і розвиток практично у всіх країнах величезного числа небанківських установ, що склали конкуренцію банкам;
- 3) Розширення спектру послуг, які надаються банками, і розвиток небанківських методів запозичення коштів;
- 4) Розвиток конкуренції всередині банківської системи, а також між банками і небанківськими інститутами, як в напрямку залучення засобів, так і – при наданні кредитних послуг;

5) Обмеження цінової конкуренції на ринку банківських послуг, пов'язані з державним регулюванням, а також з тим, що існує граничний розмір відсотку, нижче якого банк уже не отримує прибуток, ставлять на перший план проблеми керування якістю банківського продукту і просуванням продукту на ринок.

На думку Хейнсворта Р., перші елементи маркетингу з'явилися тоді, коли людство почало вивільнятися від натурального господарства і з'явилися форми торгівлі. Історія показала, що без володіння основ маркетингу неможливо реалізувати той чи інший товар для отримання максимального прибутку і освоєння нового сегменту ринку [2]. Гриньков Д. стверджує: «Головна роль будь-якого банківського менеджера – експерта з маркетингу, в тому що через зростання конкуренції банки змушені займатися повним набором банківських послуг, а не спеціалізуватися на декількох» [3].

Тільки вивчаючи та аналізуючи потреби споживача можливо вірно обрати напрямок маркетингової діяльності. Тарнавський В. аналізує, що роздрібний бізнес здобуває усе більш вагоме значення для банків, котрі шукають недороге та надійне фінансування, що особливо важливо в умовах кризи. Якщо раніше фінансові інститути приділяли всі сили на розширення операцій по споживчому кредитуванню, то тепер їм необхідно збільшувати депозитний портфель банку [4].

Маркетинг, як відомо, основа будь-якої перспективної діяльності фірми. Мета дослідження полягає в аналізі формування і стимулювання попиту, забезпечення обґрунтованості прийнятих управлінських рішень і планів роботи банку, а так само розширення обсягів наданих послуг, ринкової частки і прибутків. Пропонувати клієнту те, що реалізується, а не намагатися нав'язувати щось інше - основа маркетингового методу в керуванні діяльністю банку.

У рамках поставленої мети сформульовані наступні задачі:

1. Забезпечення рентабельної роботи банку.
2. Гарантування ліквідності банку з метою дотримання інтересів кредиторів і вкладників, підтримки суспільного іміджу банку.
3. Максимальне задоволення запитів клієнтів по обсязі, структурі і якості послуг, що робляться банкам. Це створює умови для стійких ділових відносин.
4. Комплексне рішення комерційних, організаційних і соціальних проблем колективу банку.

Для будь-якого виду діяльності на сучасному ринку найголовнішою задачею є реалізація товарів і послуг. І для банківської сфери це не виключення. Для банківського маркетингу найголовнішою метою є залучення клієнтів, розширення сфери послуг, завоювання як можна більшого відсотка ринку, а значить і одержання більшої кількості прибутку.

З цього можна зробити висновок, що значення банківського маркетингу, його зміст і мета дуже часто міняються через збільшення конкуренції на фінансових ринках, а також зміною відносин банку і його клієнтів [5].

Вивчення різних підходів до маркетингу дає можливість прогнозувати та проаналізувати поточну діяльність банку, і окреслити шляхи залучення більшої частки ринку банківських послуг.

З практичної точки зору маркетинг показав, що вивчення тільки окремих складових не дає очікуваного результату, тільки комплексний підхід дозволить ефективно вийти на банківський ринок з новими послугами.

Основною метою банківського маркетингу і реклами є залучення нових клієнтів, які до цього не користувалися послугами банку. Проте сьогодні охоплення населення банківськими операціями досить високе: до 70% приватних підприємств вже є клієнтами банків, мають поточні та ощадні рахунки, кредитні картки і т. п. Наприклад, ЗРУ «Приватбанк» у своїй стратегії робить наголос на пропозиції нових видів послуг вже існуючим клієнтам. Люди, що звертаються до банку для здійснення одного виду операцій, є потенційними покупцями додаткових і суміжних видів послуг. Зараз для будь-якого виду діяльності на ринку найголовнішим завданням є реалізація товарів і послуг. І для банківської сфери це не виключення.

Для банківського маркетингу найголовнішою метою є залучення клієнтів, розширення сфери послуг, завоювання як можна більшого відсотку ринку, а значить і одержання більшої кількості прибутку. Звідси випливає, що значення банківського маркетингу, його зміст і мета інколи змінюється через збільшення конкуренції на фінансових ринках, а також зміною відносин банку і його клієнтів.

Однієї з основних тенденцій розвитку сучасного ринку банківських послуг є посилення роздрібного сектору. Саме з даним сектором ринку пов'язана перспектива розвитку банківської галузі. Конкуренція підсилюється за рахунок приходу іноземних гравців на наш український ринок. Відомий бренд в усьому світі плюс найновіші технології, великий капітал і активи дають надію на перевагу в боротьбі за приватного позичальника і вкладника. У наслідок чого відбувається загострення ситуації на банківському ринку. Різниця між послугами, що надається клієнтам, стає все менш помітною. У боротьбі за кожного клієнта банки розширюють свою продуктивну лінію, переймаючи досвід іноземних банків.

У постійно зростаючій конкуренції між фінансовими інститутами за вільні кошти населення банки безсумнівно лідирують. Тут можна не тільки відкрити рахунок у будь-якій валюті, інвестувати, подбати про старість, але і взяти кредит на що завгодно (від пральної машини до іпотеки). Перейнявши досвід закордонних суб'єктів, банки використовують стратегію росту і диференціації,

в основі – ідея створення фінансового супермаркету, де практично кожен клієнт може знайти необхідні фінансові рішення, де в одному офісі клієнтові банку надаються різні консультаційні послуги по інвестиційних, страхових і пенсійних продуктах, фінансове планування витрат і доходів. Банк у даному випадку не просто пропонує набір фінансових послуг, а пропонує комплексні рішення для клієнтів, відповідно до їх потреб, особливостями життєвого циклу, фінансовим станом клієнта. Банк націлений на створення довгострокових відносин із клієнтом, де потенційному клієнтові, починаючи зі студентської лави, пропонуються необхідні йому комплексні рішення, і надалі розробляються відповідні рішення на основі персонального підходу.

У сучасних умовах банк став деяким універмагом чи супермаркетом, у якому дається маса послуг з одного прилавка.

Найбільш важливими завданнями банківського маркетингу є розробка нових продуктів, з новим дизайном, більш привабливим для клієнта, а також доведення їх до кінцевого споживача за допомогою реклами. Чим сильніше конкуренція, тим більше входить у діяльність банків маркетингова складова бізнесу. Частіше банки перестають нав'язувати свої послуги, віддаючи перевагу, тому, що саме в них можна одержати максимальний набір послуг.

На основі досвіду та загальнонаукових знань в галузі банківського маркетингу, який поєднує теорію маркетингу і дослідження сегментації ринку в цілому дає змогу банкам найкращим шляхом реалізувати послуги при розробці різноманітних програм цінової, збутової та комунікаційної політики [6].

Оцінка наявних можливостей банку дозволяє забезпечити їхній баланс із ринковими запитами, виробити обґрунтовані програми розвитку банку на ринку, створити адекватну основу для прийняття правильних управлінських рішень.

Аналіз цих можливостей слід проводити з погляду дослідження зовнішніх і внутрішніх умов діяльності банку. Спектр зовнішніх умов, у яких функціонує банк, дуже широкий і визначається спрямованістю господарської політики держави, заходами для керування і регулювання економіки, а також контролюючою роллю центрального банку [7].

Банківський маркетинг – це не тільки заклик реалізувати максимальну кількість послуг, але і стратегія розвитку банку і банківських послуг. Він вимагає ретельного вивчення ринку, аналізу отриманих даних, причому в цьому повинні брати участь і всі ланки банку. Діяльність банку повинна бути зорієнтована на продукт, що потрібний у даний момент споживачу. Тому банківський маркетинг займається вивченням мінливих потреб клієнтів, а також їхніх переваг. Кожен банківський менеджер зобов'язаний визначати ці потреби в кожному клієнті і пояснити усі вигоди від здійснення угоди.

У 2008 році ЗРУ «Приватбанк», підтверджуючи свою універсальність, обслуговував підприємства всіх галузей народного господарства країни. Банк

орієнтується на роботу із широким колом клієнтів: великими промисловими підприємствами і багатогалузевими корпораціями, дрібними і середніми корпоративними клієнтами з виробничої сфери, сфери обслуговування і торгівлі. Основну частину корпоративних клієнтів, що обслуговуються банком, складають підприємства малого та середнього бізнесу. При цьому значну частку споживання банківських продуктів забезпечують великі фінансові й промислові корпорації. За підсумками четвертого кварталу 2008 року кількість рахунків юридичних осіб виросло до 181562. Кількість рахунків приватних підприємців виросло до 75100.

У цілому за результатами четвертого кварталу 2008 року ЗРУ «Приватбанк» займає лідируючі позиції практично на всіх сегментах банківського ринку за кількістю клієнтів, крім здійснення комунальних платежів і поточного рахунку без карти, що не є стратегічним напрямком в обслуговуванні. Частка ЗРУ «Приватбанку» на банківському ринку складає 32 %.

За офіційними даними частка ринку ЗРУ «Приватбанку» по продуктових сегментах: комунальні платежі - 14 % (найближчий конкурент Ощадбанк 46%); - депозитний рахунок – 26 % (найближчий конкурент Райффайзен Банк Аваль 16 %); оплата товарів і послуг у відділенні банку - 47% (найближчий конкурент Укрсоцбанк 12 %); обмін валют – 42 % (найближчий конкурент Ощадбанк 21%); покупка ваучерів мобільного зв'язку – 44 % (найближчий конкурент Ощадбанк – 21 %); споживчий кредит – 42 % (найближчий конкурент Дельта Банк 10 %); пластикова карта – 43 % (найближчий конкурент Райффайзен Банк Аваль 15 %) [8].

Сьогодні банкам необхідно впроваджувати сучасні електроні технології завдяки яким банки зможуть надавати клієнтам цілодобовий доступ до своїх рахунків, завдяки цьому можливо збільшити прилив клієнтів до банківських установ, знизити рівень ризиків, збільшити депозитний портфель та покращити якість обслуговування клієнтів [9].

В основу маркетингової діяльності українських банків закладено використання зарубіжного досвіду. Як показала практика, поки що українська модель маркетингу досить примітивна, оскільки вона не пов'язана зі значним і глибоким вивченням ринку. Більшість банків, включаючи й ті, які йдуть шляхом універсалізації діяльності, в кращому випадку проводять найпростішу відсоткову політику, орієнтуючись на ставки кількох найбільших банків. Принадність своєї позиції вони підвищують завдяки безпосередньому підняттю відсотків (тобто ведуть політику «лідера ціни»). На сьогодні прогресивно може вважатися політика «лідера якості», іншими словами, перспективніше робити ставку на розмаїтість пропонованих послуг, каналів збуту, комплексне обслуговування клієнтів.

В Україні розвиток маркетингу в промисловості та у сфері банківських послуг відбувається одночасно і дуже складних кризових умовах, що характеризується відсутністю досвіду, методологічних розробок, кваліфікованих спеціалістів та інформаційного середовища [10].

Для успішного функціонування і розвитку банківської діяльності необхідно здійснювати комплексну маркетингову діяльність. Маркетинг у даний час використовується у всіх організаціях, що беруть участь у конкурентній боротьбі за увагу, прихильність і гроші покупців.

В умовах конкуренції на банківському ринку ключовим фактором успіху є ефективна реалізація маркетингової діяльності. Однією з найважливіших функцій маркетингу є одержання надійної, наочної, своєчасної інформації про стан ринку, мотивації споживачів продуктів і послуг.

Просування продукту має на меті дати докладніше уявлення про конкретну банківську операцію. Звичайно, мета реклами полягає в тому, щоб продемонструвати клієнту ті вигоди, які він отримає, довіривши обслуговування цьому банку. Крім того, реклама акцентує увагу на перевагах обслуговування в цьому банку, на відміну від його конкурентів. Ці відмінності, як правило, торкаються лише нюансів, оскільки насправді рівень сервісу великих банків практично ідентичний.

В умовах сильної конкуренції в банківській індустрії, комерційні банки рідко відрізняються один від одного своєю спеціалізацією. Взагалі питання спеціалізації й універсалізації діяльності банків повинні розглядатися з позицій одержуваного ефекту. Досить складно оцінювати роботу установи в цілому лише на базі вивчення основної спрямованості його діяльності. Спеціалізовані банки мають, звичайно ж, низку переваг, зумовлених глибшим підключенням до визначеної сфери господарства. Так, серед спеціалізованих банків виділяються банки, що займаються обслуговуванням роздрібною клієнтури, іпотечні банки і т.п. Однак останнім часом зі всією очевидністю проявилася перевага універсальних банків, таких як ЗРУ «Приватбанк», що є найбільше прийнятними партнерами при встановленні кореспондентських відносин.

Отже, після того як отримане представлення про банківську індустрію конкретної країни, необхідно оцінити показники діяльності різних банків і вибрати найбільш надійні установи.

Таким чином, взаємодія з банками-кореспондентами й іншими фінансовими інститутами складає важливу сторону діяльності банку, що дозволяє йому не тільки обслуговувати свою клієнтуру у величезному географічному масштабі, надавати їй послуги міжнародного рівня, але й успішно взаємодіяти з партнерами, підвищувати професійний рівень свого персоналу. Отже, банк повинний у відношенні даних суб'єктів міжбанківського

ринку проводити сегментацію з метою диференціації наявних інститутів і виявлення тих з них, з якими банкові найбільше вигідно співпрацювати.

Отже, реалізація банківського маркетингу необхідна для подальшого розвитку кожного банку, зміцнення його позицій на ринку та збільшенню бази клієнтів.

Література

1. Мирошніченко А. Інфляція, іпотечний кризис США // Банковское обозрение. – 2008. – № 1. – С. 98 – 110.
2. Хейнсворт Р. Подводя итоги 2007 года, заглядываем в будущее// Банковское дело. – 2008. – № 1. – С. 98 – 105.
3. Гриньков Д. Кредитный портфель украинских банков// Бизнес. – 2008. – № 13. – С. 97 – 103.
4. Тарнавский В. Банки будут зарабатывать больше // Банковская практика за рубежом. – 2008. – № 5. – С. 3 – 9.
5. Меньшиков С. Доллар сегодня и завтра // Банковское дело. – 2008. – № 1. – С. 97 – 104.
6. Зайцев О. Обуздать риск// Банковская практика за рубежом. – 2008. – № 1. – С. 97 – 99.
7. Гриньков Д. Новая схема потребительского кредитования // Бизнес. – 2008. – № 11. – С. 146 – 150.
8. Слесарук С. Банки кредитуют проблемных заемщиков // Контракты. – 2008. – № 14. – С. 98 – 106.
9. Скогорева А. Ипотека. Ждем завершение кризиса // Банковское обозрение. – 2008. – № 2. – С. 104 – 105.
10. Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 344 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Салигою С.Я., 23.03.09

Надійшла до редакції:
03.03.2009

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ



УДК 378.14

Лютий І.О.

ОРГАНІЗАЦІЯ КЛАСИЧНОЇ УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ ОСВІТИ НА ЕКОНОМІЧНОМУ ФАКУЛЬТЕТІ КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМ. ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

Проаналізовано досвід організації економічної освіти у класичному університеті «Київський національний університет ім. Т.Шевченка» в умовах впровадження комплексної програми реформування процесу підготовки фахівців та наближення до єдиних європейських вимог

Experience of classical university Taras Shevchenko National University of Kyiv in organization of economic education in conditions of implementation of complex program of educational process and enclosing to common European standards is analyzed.

Наприкінці весни – на початку літа 2009 р. виповнилося десять років Болонській декларації та шість - Празькому комюніке - документам, спрямованим уніфікувати систему вищої освіти в Європі. До 2010 р. єдиний європейський освітній простір має бути повністю сформований, входження в який Україна підписала у травні 2005 р. Відповідні інтеграційні процеси викликали необхідність розробки і впровадження комплексної програми реформування процесу підготовки фахівців та наближення до єдиних європейських вимог.

Економічний факультет Київського національного університету імені Тараса Шевченка плідно працював над переосмисленням концепції підготовки фахівців економічного профілю класичними університетами України в контексті нових викликів Болонського процесу, кращого досвіду провідних університетів світу. Усвідомивши нагальну потребу в реформуванні системи вищої економічної освіти в Україні з метою її наближення до єдиних європейських вимог, науково-методична комісія Міністерства освіти і науки України з економіки і управління класичних університетів у рамках експерименту розробила низку документів, що регламентують організацію навчального процесу в умовах входження до єдиного європейського освітнього простору. Серед них:

– "Концепція вдосконалення освітнього процесу на економічних факультетах класичних університетів України в контексті Болонського процесу";

- "Освітньо-професійна програма підготовки бакалаврів за галузями знань 0305 "Економіка і підприємництво" та 0306 "Менеджмент і адміністрування" класичними університетами України";
- "Освітньо-професійна програма підготовки магістрів за галузями знань 0305 "Економіка і підприємництво" та 0306 "Менеджмент і адміністрування" класичними університетами України";
- "Положення про оцінювання знань студентів економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка";
- "Положення про самостійну роботу студентів економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка";
- "Положення про індивідуальний навчальний план студента та результати його виконання";
- "Положення про обов'язкове навчально-методичне забезпечення викладання навчальних дисциплін на економічному факультеті Київського національного університету імені Тараса Шевченка";
- "Положення про комплексну науково-педагогічну практику студентів економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка";
- "Положення про систему державної атестації бакалаврів та магістрів за галузями знань 0305 "Економіка і підприємництво" та 0306 "Менеджмент і адміністрування" економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка".

В основі зазначених документів - досвід класичних університетів України, Росії, а також первинні документи щодо запровадження принципів Болонського процесу. В результаті наприкінці весни 2006 року було отримано дозвіл Міністерства освіти і науки України на проведення експерименту щодо впровадження запропонованої Концепції підготовки фахівців з економіки і управління на економічному факультеті Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Сьогодні класичний університет у США, європейських країнах, країнах близького зарубіжжя (насамперед Росії), є поєднанням різних елементів моделей вищої освіти і спрямований у своїй діяльності не лише на поширення, а й активне створення нових наукових, культурних та суспільних цінностей.

Розвиток університетської освіти в європейських країнах супроводжується розширенням автономності університетів, яка розглядається як важлива передумова виконання ними суспільних функцій. Автономія базується на європейських традиціях відділення університетів як центру науки та освіти від безпосереднього впливу держави.

Базовим принципом Болонського процесу є запровадження двоциклічної системи навчання та європейської системи кредитів ECTS [1]. Згідно з "Методичними рекомендаціями щодо впровадження європейської системи

трансферу кредитів ECTS та додатку до диплому", виданими Головним управлінням з освіти та культури у Брюсселі у серпні 2004 р., "Система ECTS ґрунтується на принципі, що 60 кредитів вимірюють загальне навантаження студента очної форми навчання на рік. Навантаження студента очної форми у Європі у більшості випадків становить 1500-1800 годин на рік, й у цих випадках один кредит дорівнює від 25 до 30 академічних годин" [2]. Кредити відображають загальне навантаження студента відповідно до навчальних планів кафедри, включаючи лекції, практичні, семінарські та лабораторні заняття, самостійну роботу, практики, курсові та випускні кваліфікаційні роботи тощо.

Згідно з останнім звітом робочої групи Болонського процесу про присвоєння кваліфікацій випускникам європейських закладів освіти (лютий 2005 р.) [3], навчання у бакалавраті має тривати 3-4 роки, протягом яких студент отримує 180-240 кредитів ECTS. Типова магістерська програма повинна тривати 1,5-2 роки (90-120 кредитів ECTS) [4].

На сьогоднішній момент типовими для Європи є два типи магістерських програм з економіки та менеджменту: Традиційні магістерські програми; "Сенвічні" магістерські програми.

Традиційні магістерські програми готують фахівців широкого профілю за укрупненими спеціальностями: економічна теорія, економетрика, міжнародна економіка, фінанси та банківська справа, бухгалтерський облік, менеджмент тощо. "Сендвічні" магістерські програми поєднують декілька напрямів економіки: економічна теорія та фінанси, міжнародна економіка та фінанси або бізнес, фінанси та бухгалтерський облік тощо. При цьому тривалість традиційних магістерських програм складає, як правило, 2 роки, "сендвічних" - 1,0-1,5 роки [4] (табл. 1).

Економічний факультет Київського національного університету імені Тараса Шевченка починаючи з 2006/2007 навчального року успішно запровадив двоциклічну систему навчання, повністю відмовившись від підготовки фахівців за освітньо-кваліфікаційним рівнем "спеціаліст". На сьогоднішній момент магістратура діє за всіма спеціальностями факультету, а саме: "Економічна теорія", "Економічна кібернетика", "Міжнародна економіка", "Фінанси", "Банківська справа", "Облік і аудит", "Економіка підприємства", "Менеджмент організацій", "Прикладна економіка", „Менеджмент інноваційної діяльності”.

Розроблено нові навчальні плани підготовки бакалаврів та магістрів з економіки і управління, розраховані виходячи з 30 кредитів на семестр та 60 кредитів на рік. Навчання у бакалавраті триває 4 роки, протягом яких студент акумулює 240 кредитів ECTS (7200 академічних годин). Навчання у магістратурі триває 2 роки, де студент опановує навчальні дисципліни загальним обсягом 120 кредитів ECTS (3600 академічних годин).

Таблиця 1

Традиційні магістерські програми провідних університетів Європи

Назва магістерської програми	Університет, який пропонує програму	Країна розташування університету
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА		
Магістр з банківської справи та фінансів / <u>MSc Banking and Finance</u>	Університет м. Лідс (University of Leeds)	Великобританія
Магістр з міжнародних фінансів / <u>MSc International Finance</u>		
Магістр з міжнародної банківської справи / <u>MSc International Banking</u>	Лафборо Університет (Loughborough University)	Великобританія
Магістр з банківської справи / <u>MSc Banking</u>	Університет м. Антверпен (Universiteit Antwerpen)	Бельгія
Магістр з фінансів / <u>MSc Finance</u>		
Магістр з фінансів нерухомості / <u>MSc Real Estate Development Finance</u>		
Магістр з фінансів корпорацій / <u>MSc Corporate Valuation</u>		
Магістр з фінансового менеджменту / <u>MSc Financial Management</u>	Тілбурзький Університет (Tilburg University)	Нідерланди
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК		
Магістр з бухгалтерського обліку / <u>MSc Accounting</u>	Тілбурзький Університет (Tilburg University)	Нідерланди
Магістр з бухгалтерського обліку, аудиту та контролю / <u>Accounting Auditing & Control</u>	Еразмус університет м. Роттердам (Erasmus University Rotterdam)	Нідерланди

При розрахунках навчальних планів взято 1 кредит = 30 академічних годин, згідно з "Методичними рекомендаціями щодо впровадження європейської системи трансферу кредитів ECTS та додатку до диплому".

Наближення класичної університетської освіти в Україні до європейського рівня також вимагало перегляду співвідношення між нормативними та вибірковими дисциплінами в бік збільшення частки останніх. З цією метою у бакалавраті на вивчення нормативних дисциплін було відведено 75% загального навантаження студента, а на вибіркові - 25%. У магістратурі на початку експерименту це співвідношення було змінено до 60:40. Проте, в процесі реалізації експерименту виникла нагальна потреба у вдосконаленні навчальних планів таким чином, щоб співвідношення між нормативною та вибірковою частиною склало 50:50. Це було досягнуто шляхом розширення використання іноземної мови у навчальному процесі за рахунок запровадження вивчення дисциплін фахового профілю за вибором студента іноземною мовою.

Для забезпечення логічності процесу навчання студентам запропоновано обирати вибіркові дисципліни не довільно, керуючись випадковими

уподобаннями, а свідомо, зі збереженням структурно-логічних схем їх викладання (таблиця 2). Для цього в межах кожної спеціальності уведено щонайменше дві спеціалізації та закріплено за ними блоки фахових дисциплін вільного вибору студента.

Таблиця 2

Цикл дисциплін професійної та практичної підготовки бакалавра галузі 0305 -
"Економіка і підприємництво" напряму 6.030508 "Фінанси і кредит"
(фрагмент ОПП)

	Дисципліни	Форма контролю	Годин	Кредитів
3.1.	Фінанси	ПМК, іспит	216	6
3.2.	Гроші та кредит	ПМК, іспит	360	10
3.3.	Фінансовий ринок	ПМК, іспит	216	6
3.4.	Облік, аналіз та аудит	іспит	216	6
3.5.	Міжнародна економіка	іспит	144	4
3.6.	Курсова робота (фінанси, гроші і кредит)		36	1
3.7.	Державне регулювання економіки	іспит	180	5
3.8.	Безпека життєдіяльності	ПМК	72	2
3.9.	Державні фінанси	іспит	216	6
3.10.	Фінанси підприємств	іспит	216	6
3.11.	Ринок фінансових послуг	іспит	216	6
3.12.	Банківська справа	іспит	180	5
3.13.	Міжнародні фінанси	іспит	180	5
3.14.	Фінансові системи зарубіжних країн		144	4
3.15.	Фінансовий менеджмент		180	5
3.16.	Інвестування		144	4
3.17.	Менеджмент	іспит	144	4
3.18.	Маркетинг	іспит	108	3
3.19.	Економіка підприємства	іспит	144	4
3.20.	Страхування		180	5
	Всього по нормативній частині п. 3		3456	96
3.21.	Курсова робота за спеціальністю (державні фінанси, фінансовий ринок, банківська справа, страхування)		36	1
3.22.	Виробнича практика		180	5
3.23.	Кваліфікаційна робота бакалавра		180	5
	Варіативна частина		5544	154
3.24.	Фінансова санація та банкрутство		144	4
3.25.	Валютне регулювання		144	4
3.26.	Податкова система		144	4
3.27.	Банківські операції		180	5
3.28.	Інформаційні системи і технології у фінансово-кредитних установах		144	4
3.29.	Фінансовий аналіз		144	4
3.30.	Страхові послуги		180	5

Продовження табл. 2

	Дисципліни	Форма контролю	Годин	Кредитів
3.31.	Фінансове планування і прогнозування		180	5
3.32.	Кластер 1. Державні фінанси		468	13
3.32.1	Казначейська справа			5
3.32.2	Державний фінансовий контроль			4
3.32.3	Місцеві фінанси			4
3.32.	Кластер 2. Фінансовий ринок			13
3.32.1	Фондовий ринок			5
3.32.2	Операції з фінансовими деривативами			4
3.32.3	Управління фінансовими ризиками			4
3.32.	Кластер 3. Банківська справа			13
3.32.1	Банківський менеджмент			5
3.32.2	Управління банківськими ризиками			4
3.32.3	Облік і аналіз банківської діяльності			4
3.32.	Кластер 4. Страхування			13
3.32.1	Страховий менеджмент			5
3.32.2	Облік і аудит у страхових компаніях			5
3.32.3	Актuarні розрахунки			4
	Всього по п. 3		9360	48

Обираючи спеціалізацію, студент обирає перелік дисциплін (кластер), який він буде вивчати. Це дає йому змогу вже на рівні бакалаврату визначитись з науковим напрямом своїх майбутніх кваліфікаційних робіт.

Слід зазначити, що такий підхід до організації навчального процесу є типовим для Європи. У згаданому вище звіті робочої групи Болонського процесу щодо присвоєння кваліфікацій випускникам європейських закладів освіти зазначено, що кластери спеціалізації дають змогу студентам набути знань та навичок у декількох суміжних галузях базової науки, що значно підвищує їх конкурентоспроможність на ринку праці [5]. У Великій Британії така організація навчального процесу називається "поток" (англ. stream або pathway), але ми пропонуємо використовувати узагальнюючу назву "кластер" для позначення спеціалізації студента в певній підгалузі.

На економічному факультеті Київського національного університету імені Тараса Шевченка кластери розроблено і в бакалавраті, і в магістратурі практично всіма кафедрами.

Наближення системи вищої освіти на економічних факультетах класичних університетів України до вимог Болонської декларації потребує реалізації низки першочергових заходів, а саме:

1. Перехід до двоциклічної системи навчання: бакалавр / магістр:

- відмова класичних університетів України від підготовки спеціалістів різних спеціальностей та закріплення двох освітньо-кваліфікаційних рівнів:

бакалавр та магістр;

- підготовка бакалаврів та магістрів різних спеціальностей на економічних факультетах класичних університетів за схемою: "4+2" (4 роки бакалаврат та 2 роки магістратура).

2. Запровадження європейської системи кредитів ECT8:

2.1. Розробка навчальних планів підготовки фахівців з повною вищою освітою, розрахованих виходячи з 60 кредитів еквіваленту ECT5 на рік. Загальна чисельність кредитів на рік охоплює всі види навантаження студента, передбачені навчальними планами кафедри, включаючи відвідування лекцій, практичних, семінарських та лабораторних занять, виконання самостійної роботи, проходження практик, написання випускної кваліфікаційної роботи тощо.

2.2. Закріплення нового співвідношення між годинами та кредитами: 1 кредит = 30 годин (замість 1 кредит = 54 години).

2.3. Зміна співвідношення між загальною кількістю годин / кредитів, що вивчаються у бакалавраті та магістратурі: повний курс вищої освіти (4+2 роки) - 360 кредитів (10800 годин), з них бакалаврат (4 роки) - 240 кредитів (7200 годин); магістратура (2 роки) - 120 кредитів (3600 годин).

3. Збільшення чисельності предметів вільного вибору студента шляхом введення спеціалізацій в межах загальних спеціальностей:

3.1. Введення в межах кожної спеціальності щонайменше двох спеціалізацій з подальшим закріпленням за ними блоків дисциплін вільного вибору студента. Таким чином, студент, обираючи спеціалізацію, одразу же обирає і перелік дисциплін (кластер), який він буде вивчати.

3.2. Розробка переліку позакластерних дисциплін вільного вибору студента.

3.3. Збільшення у загальному обсязі навантаження частки дисциплін вільного вибору студента по мірі просування від бакалаврату до магістратури. Наприклад, пропонується таке співвідношення нормативних та вибіркових дисциплін: бакалаврат – 75:25; магістратура – 60:40.

4. Запровадження новітніх форм позааудиторних занять:

4.1. Широке використання інтерактивних форм проведення аудиторних занять: розв'язання господарських ситуацій (кейсів), проведення ділових ігор, тренінгових занять, тощо.

4.2. Підвищення візуалізації лекційного матеріалу за рахунок використання слайд - проекторів та підготовки аудіо, відео та слайд-презентацій.

4.3. Відкриття персональних сайтів викладачів та розміщення на них анотацій курсів, критеріїв оцінювання знань з дисципліни, завдань для самостійної роботи студентів, поточної інформації тощо.

4.4. Запровадження інтерактивного консультування студентів через використання електронної пошти, відкриття форумів на персональних сайтах викладачів, тощо.

5. Вдосконалення критеріїв оцінювання знань студентів:

5.1. Розробка чітких критеріїв отримання оцінок з навчальних дисциплін.

5.2. Перехід до оціночної системи оцінювання знань студентів шляхом проведення проміжного модульного контролю (ПМК), іспитів та іспитів з ПМК.

5.3. Введення ПМК як спадкоємця заліку, що передбачає отримання студентом протягом навчального семестру оцінок за виконання модульних завдань. Кожне завдання на модуль має свою вагу у загальній оцінці з дисципліни та оцінюється за стандартною п'ятибальною шкалою. Наприкінці семестру отримані оцінки та вагові коефіцієнти перемножуються, що дає загальну оцінку з дисципліни.

5.4. Введення нової системи оцінювання знань студентів з великих інтегрованих фахових дисциплін (які вивчаються в обсязі 6 (в окремих випадках 5) та більше кредитів), а саме ПМК та іспиту. Це означає, що дисципліна розбивається на логічні частини (модулі), кожен з яких має власний ваговий коефіцієнт. Такі модулі можуть читатися поступово в різних семестрах різними викладачами. Виконуючи запропоновані викладачем завдання, студент отримує оцінку за кожен модуль (за п'ятибальною шкалою), а наприкінці вивчення дисципліни складає іспит, який також має певну вагу. Загальна оцінка з дисципліни розраховується виходячи з вагових коефіцієнтів модулів та іспиту та отриманих за них оцінок.

5.5. Запровадження єдиного критерію переводу оцінок, отриманих в українських класичних університетах, в європейську систему оцінювання. Це потребує розробки та затвердження відповідного "Положення про оцінювання знань студентів".

Література

1. The Bologna Declaration of 19 June 1999. Joint declaration of the European Ministers of Education.- P. 3 // http://www.bologna-berlin2003.de/pdf/bologna_declaration.pdf.
2. ECTS User's Guide. European Credit Transfer and Accumulation System and Diploma Supplement // European Commission, Directorate-General for Education and Culture Education.- Brussels, 17 August 2004.- P. 4 // <http://www.hrk.de/de/download/dateien/ECTSUsersGuidef11.pdf>.
3. A Framework for Qualifications of the European Higher Education Area. Credit and workload // A Framework for Qualifications of the European Higher Education Area // Bologna Working Group on Qualifications Frameworks.- Copenhagen: Ministry of Science, Technology and Innovation, February 2005.- P. 71-72 // http://www.bologna-bergen2005.no/Docs/00-Main_doc/050218_QF_EHEA.pdf.
4. Сучасна економічна освіта: Україна і Болонський процес / за ред. В.Д. Базидевича. - К.: Знання, 2006. -С. 181-230
5. National frameworks of qualifications in higher education. Elements of national frameworks. Profile // A Framework for Qualifications of the European Higher Education Area // Bologna Working Group on Qualifications Frameworks.- Copenhagen: Ministry of Science, Technology and Innovation, February 2005.- P. 47-48 // http://www.bologna-bergen2005.no/Docs/00-Main_doc/050218_QF_EHEA.pdf

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С., 25.06.2009

Надійшла до редакції
10.06.2009

УДК 378.147

Величко О.Г., Король Г.О., Куцинська М.В.**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ ІНЖЕНЕРІВ ДЛЯ МЕТАЛУРГІЇ**

Розроблено методичний підхід до створення обліково-аналітичного забезпечення функціонування вищого навчального закладу з використанням діаграми причин і результатів.

Methodical approach to accounting-analytical support of functioning of the university with using the chart of causes and results is developed.

У теперішніх умовах розвитку ринкових відносин, коли система підготовки інженерів змінюється відповідно до вимог сучасної економіки з властивими їй тенденціями застосування ринкових механізмів господарювання, питання ефективності та результативності діяльності закладів освіти все більшою мірою визначаються рівнем інформаційного та аналітичного забезпечення системи управління ними.

Значний внесок в обґрунтування напрямків удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління бюджетними установами внесли вітчизняні та зарубіжні вчені у галузі загальної теорії і практики обліку і аналізу: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, К. Друрі, В.П. Завгородній, А.Г. Загородній, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, А.М. Кузьминський, Ю.Я. Литвин, С.І. Медведєв, В.О. Озеран, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, Е.С. Хендріксен, С.І. Шкарабан, В.Д. Шквір, М.Г. Чумаченко та інші. У теперішній час науковці приділяють увагу методологічним підходам до визначення функцій фінансового та управлінського обліку і аналізу, вимогам, які до них висуваються, методам, що використовуються, складу інформації [1, 2, 3, 4, 5, 6]. Однак, наукових досліджень, які стосуються питань розробки інформаційного забезпечення окремих предметних областей управління закладом освіти, зокрема, ефективності його функціонування, практично немає.

Питання ефективності функціонування найбільш притаманні вищим навчальним закладам технічного профілю, таким як металургійні, гірничі, будівельні, оскільки підготовка інженерів потребує застосування великої кількості різноманітного технічного обладнання і лабораторного устаткування значної вартості. Тому рівень використання основних засобів саме в технічних вищих навчальних закладах значною мірою зумовлює ефективність їх діяльності.

Необхідність надання управлінському апарату вищого навчального закладу інформації для планування, організації та контролю його діяльності та обґрунтування шляхів підвищення ефективності функціонування потребує удосконалення обліково-аналітичної системи закладу.

Метою даної роботи є розробка методичного підходу до створення інформаційного забезпечення задачі підвищення ефективності функціонування вищого навчального закладу при підготовці інженерів, що дозволить удосконалити обліково-аналітичну систему закладу освіти. Дослідження проводилось на базі Національної металургійної академії України.

Для розробки інформаційного забезпечення задачі підвищення ефективності функціонування вищого навчального закладу необхідним є визначення очікуваного результату та чинників, котрі впливають на його отримання. Між такими чинниками і результатами існують зв'язки типу «причина-результат». Ланцюг причин і результатів може бути представлений графічно у вигляді діаграми причин і результатів.

Виходячи з термінології в галузі контролю якості, під діаграмою причин і результатів розуміється схема, яка відображає зв'язок між показником якості та чинниками, які впливають на нього [7]. У теперішній час ця діаграма використовується не тільки стосовно показників якості продукції, але й в інших галузях досліджень [8,9]. Цей метод може бути використаний також і для створення інформаційного забезпечення задачі підвищення ефективності функціонування системи підготовки інженерів, зокрема для металургії. Застосування діаграми причин і результатів дозволяє аналізувати інформаційні потоки, які відображають діяльність вищого навчального закладу і пов'язані з пошуком шляхів підвищення її ефективності.

Очевидно, що структура інформаційного забезпечення, змістове наповнення інформаційних потоків залежать від показників, які характеризують окремі аспекти діяльності об'єкта дослідження.

Для оцінки ефективності діяльності підприємств та організацій часто використовуються показники рентабельності. В умовах вищого навчального закладу, особливо технічного профілю, можливо використовувати показник рентабельності основних засобів кафедр для визначення ефективності діяльності кафедр закладу освіти та показник рентабельності спеціальностей для визначення економічної доцільності підготовки студентів за кожною зі спеціальностей.

Показник рентабельності основних засобів кафедр пропонується розраховувати як відношення грошового потоку, до якого призводить діяльність кожної кафедри, до залишкової вартості її основних засобів. Для оцінки ефективності діяльності кожної кафедри пропонується застосовувати показник рентабельності основних засобів у сукупності з грошовим потоком, до якого призводить діяльність кафедри. Такий грошовий потік розраховується як різниця між доходами, які отримує відповідна кафедра від участі в освітньо-професійній підготовці металургів, та її витратами [10].

Показник рентабельності спеціальностей пропонується розраховувати як відношення грошових потоків від підготовки студентів за кожною зі

спеціальностей до відповідних витрат. Грошовий потік від підготовки студентів за кожною зі спеціальностей розраховується як різниця між доходами, які отримує вищий навчальний заклад від підготовки студентів за кожною зі спеціальностей, та відповідними витратами.

Наведені показники рентабельності основних засобів кафедр та рентабельності спеціальностей можна розглядати як змістове наповнення інформаційних потоків, які в сукупності складають діаграму причин і результатів інформаційного забезпечення задачі підвищення ефективності функціонування системи підготовки металургів.

У цій діаграмі як бажаний результат створення указанного інформаційного забезпечення обрано надання керівникам вищого навчального закладу інформації щодо шляхів підвищення ефективності його функціонування (гілка 0).

Як головні причини, що відображаються двома головними гілками (позначаються однорівневим числом), здійснення цього результату обрані:

- надання інформації щодо оцінки ефективності діяльності кафедр вищого навчального закладу (гілка 1);
- надання інформації щодо оцінки рентабельності спеціальностей, за якими здійснюється освітньо-професійна підготовка у вищому навчальному закладі (гілка 2).

Бажаний результат створення указанного інформаційного забезпечення та головні причини здійснення цього результату наведені на рисунку 1.

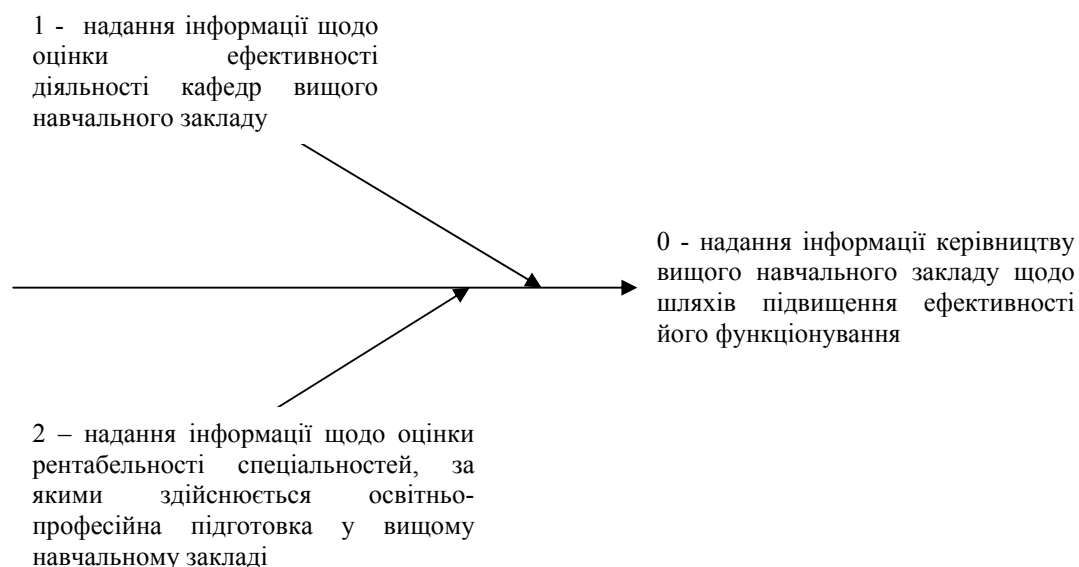


Рис. 1. Бажаний результат створення указанного інформаційного забезпечення та головні причини здійснення цього результату

Причини, розміщені на головних гілках, є причинами першого порядку, далі йдуть причини другого порядку (позначаються дворівневими числами), деталізуючи зміст причин першого порядку, потім причини третього порядку (позначаються трьохрівневими числами), деталізуючи зміст причин другого порядку.

Причини першого порядку є водночас результатом подій, викликаних причинами другого порядку. Причинами другого порядку першої головної гілки є: надання інформації стосовно результативності діяльності кафедр (1.1); надання інформації стосовно рентабельності основних засобів кафедр (1.2); надання інформації щодо значущості указаних показників (1.3).

Структура першої головної гілки діаграми причин і результатів задачі, яка розглядається, наведено на рисунку 2.

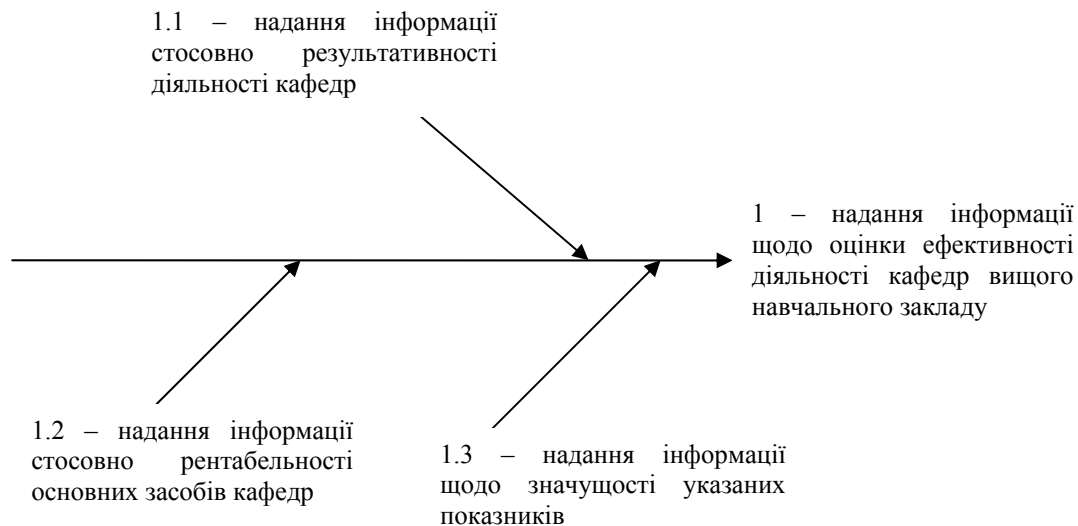


Рис. 2. Перша головна гілка та її причини другого порядку діаграми причин і результатів задачі, яка розглядається

Причинами другого порядку другої головної гілки є: надання інформації щодо доходності кожної спеціальності (2.1); надання інформації щодо витрат, пов'язаних з підготовкою студентів за кожною зі спеціальностей (2.2); надання інформації стосовно попиту народного господарства в підготовці фахівців за кожною зі спеціальностей (2.3).

Структура другої головної гілки діаграми причин і результатів задачі, яка розглядається, наведено на рисунку 3.

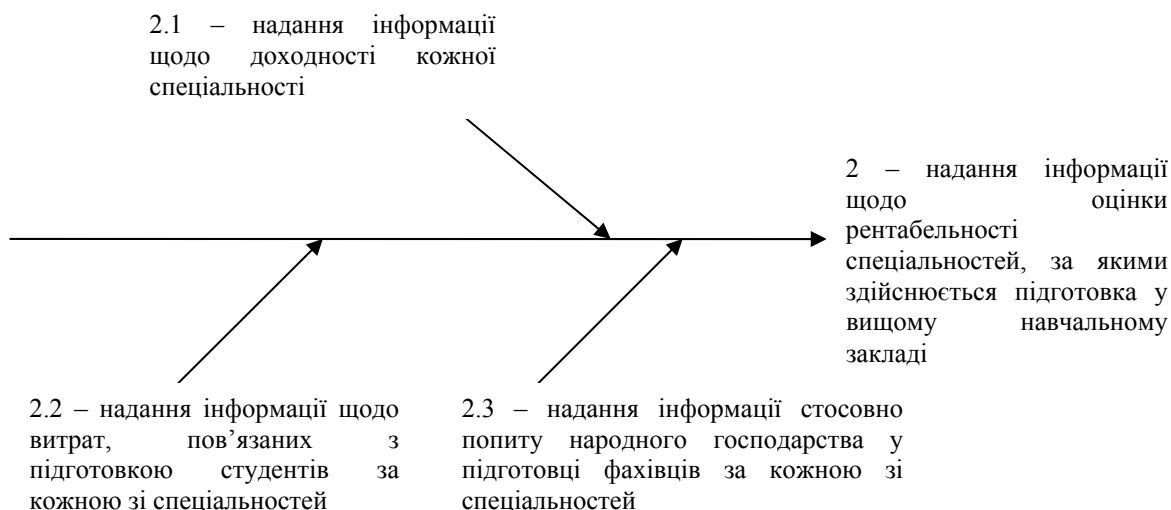


Рис. 3 – Друга головна гілка та її причини другого порядку діаграми причин і результатів задачі, яка розглядається

У свою чергу, ці причини є результатом показаних на діаграмі причин третього порядку. Так, надання інформації стосовно результативності діяльності кафедр (1.1) включає надання інформації про: доходи кожної кафедри (1.1.1), розподіл витрат кафедр на прямі та непрямі (1.1.2), розподіл непрямих витрат кафедр відповідно до обраних баз розподілу (1.1.3), показник грошового потоку кафедр як різниці між її доходами та витратами (1.1.4).

Надання інформації стосовно рентабельності основних засобів кафедр (1.2) включає надання інформації щодо вартості основних засобів кожної кафедри (1.2.1), показника рентабельності основних засобів кафедр (1.2.2).

Надання інформації щодо значущості указаних показників (1.3) включає визначення значущості вагомості показників результативності діяльності та рентабельності основних засобів кафедр на основі експертної оцінки (1.3.1), надання інформації щодо розрахованого показника ефективності функціонування кафедр вищого навчального закладу (1.3.2).

Надання інформації про доходність кожної зі спеціальностей (2.1) включає інформацію про: кількість студентів, які навчаються за відповідними спеціальностями на платній основі (2.1.1); кількість студентів, які навчаються за відповідними спеціальностями на бюджетній основі (2.1.2); вартість навчання студентів на платній основі (2.1.3); вартість фінансування навчання 1 студента на бюджетній основі (2.1.4), дані про доходи, які отримує вищий навчальний заклад від підготовки студентів за кожною зі спеціальностей (2.1.5).

Надання інформації щодо витрат, пов'язаних з підготовкою студентів за кожною зі спеціальностей (2.2), включає надання інформації про: розподіл

загальних витрат вищого навчального закладу на змінні та постійні (2.2.1); змінні витрати, пов'язані з підготовкою студентів за кожною зі спеціальностей (2.2.2); постійні витрати, пов'язані з підготовкою студентів за кожною зі спеціальностей (2.2.3).

Надання інформації стосовно попиту народного господарства в підготовці фахівців за кожною зі спеціальностей (2.3) включає статистичну інформацію про потреби народного господарства у фахівцях різних спеціальностей (2.3.1), визначення рентабельності спеціальностей з врахування потреб народного господарства за допомогою використання відповідних коефіцієнтів (2.3.2).

Отже, діаграма причин і результатів інформаційного забезпечення задачі підвищення ефективності функціонування вищого навчального закладу з метою удосконалення системи підготовки інженерів для металургії в наведених вище умовних позначеннях представлення гілок наведена на рисунку 4.

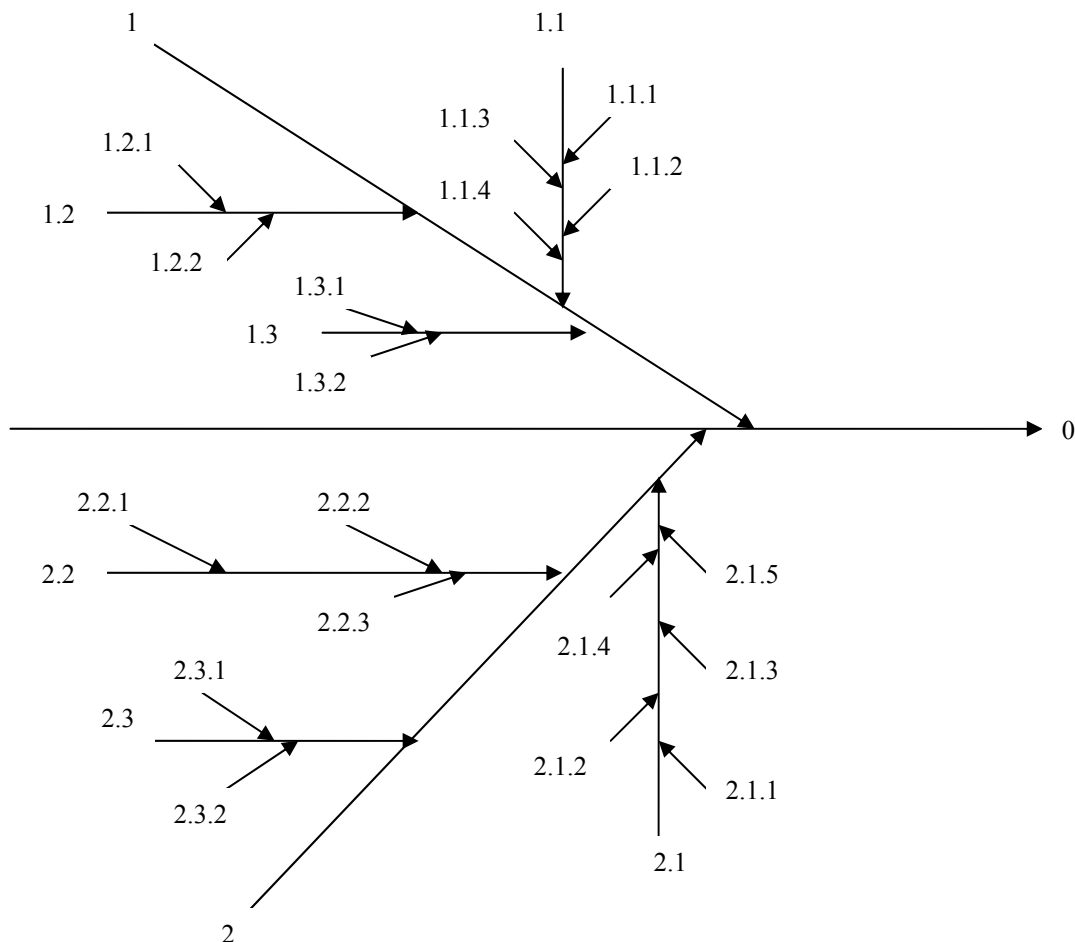


Рис. 4. Діаграма причин і результатів для обліково-аналітичної системи підвищення ефективності діяльності вищого навчального закладу

Наведені причини та бажаний результат діаграми причин і результатів задачі підвищення ефективності функціонування вищого навчального закладу створюють основу для визначення інформаційних потоків указанного інформаційного забезпечення.

В процесі створення інформаційного забезпечення задачі підвищення ефективності діяльності вищого навчального закладу необхідним є визначення організаційних питань, а саме структурних підрозділів та осіб, які надають, обробляють, аналізують та отримують відповідну інформацію, тобто організують інформаційні потоки і забезпечують оперативність, своєчасність та достовірність інформації, яка надається керівництву закладу освіти для створення загальної інформаційної бази з метою обґрунтування шляхів підвищення ефективності його функціонування.

Складові інформаційного забезпечення задачі підвищення ефективності функціонування вищого навчального закладу, тобто перелік інформаційних потоків, структурних підрозділів та осіб, які надають та отримують інформацію, на прикладі Національної металургійної академії України (НМетАУ) наведено у таблиці.

Таблиця

Інформаційне забезпечення задачі підвищення ефективності функціонування вищого навчального закладу на прикладі НМетАУ

Інформаційний потік	Зміст інформаційного потоку	Підрозділ та особи, які інформацію	
		надають	отримують
1	2	3	4
1	Інформаційне забезпечення оцінки ефективності діяльності кафедр вищого навчального закладу		
1.1	Інформація про результативність діяльності кафедр		
1.1.1	Доходи кожної кафедри	Навчально-аналітичне управління	Керівництво НМетАУ
1.1.2	Групування витрат вищого навчального закладу на прямі та непрямі	Планово-фінансове управління	Навчально-аналітичне управління
1.1.3	Розподіл непрямих витрат кафедр відповідно до обраних баз розподілу	Навчально-аналітичне управління	Керівництво НМетАУ
1.1.4	Значення показника грошових потоків кафедр як різниці між їх доходами та витратами	Навчально-аналітичне управління	Керівництво НМетАУ
1.2	Інформація про рентабельність основних засобів кафедр		
1.2.1	Вартість основних засобів кожної кафедри	Планово-фінансове управління	Навчально-аналітичне управління

Продовження таблиці

1	2	3	4
1.2.2	Значення показника рентабельності основних засобів кафедр	Навчально-аналітичне управління	Керівництво НМетАУ
1.3	Інформація щодо значущості показників грошового потоку та рентабельності основних засобів кафедр		
1.3.1	Значущість вагомості показників результативності діяльності та рентабельності основних засобів кафедр	Експертна комісія	Навчально-аналітичне управління
1.3.2	Значення показника ефективності функціонування кафедр вищого навчального закладу	Навчально-аналітичне управління	Керівництво НМетАУ
2	Інформаційне забезпечення оцінки рентабельності спеціальностей		
2.1.	Інформація про доходність кожної спеціальності		
2.1.1	Кількість студентів, які навчаються за відповідними спеціальностями на платній основі	Навчально-договірне відділення	Навчально-аналітичне управління
2.1.2	Кількість студентів, які навчаються за відповідними спеціальностями на бюджетній основі	Навчально-договірне відділення	Навчально-аналітичне управління
2.1.3	Вартість навчання студентів на платній основі	Навчально-договірне відділення	Навчально-аналітичне управління
2.1.4	Вартість навчання студентів на бюджетній основі	Планово-фінансове та навчально-аналітичне управління	Навчально-аналітичне управління
2.1.5	Дані про доходи, які отримує вищий навчальний заклад від підготовки студентів за кожною зі спеціальностей	Планово-фінансове управління	Керівництво НМетАУ
2.2	Інформація про витрати, пов'язані з підготовкою студентів за кожною зі спеціальностей		
2.2.1	Розподіл витрат вищого навчального закладу на змінні та постійні	Планово-фінансове управління	Навчально-аналітичне управління
2.2.2	Значення змінних витрат, пов'язаних з підготовкою студентів за кожною зі спеціальностей	Планово-фінансове управління	Навчально-аналітичне управління
2.2.3	Значення постійних витрат, пов'язаних з підготовкою студентів за кожною зі спеціальностей	Планово-фінансове управління	Навчально-аналітичне управління

Продовження таблиці

1	2	3	4
2.3	Інформація стосовно попиту народного господарства в підготовці фахівців за кожною зі спеціальностей		
2.3.1	Статистична інформація про потреби народного господарства у фахівцях різних спеціальностей	Служба зайнятості, відділ розподілу випускників	Навчально-аналітичне управління
2.3.2	Значення показників рентабельності спеціальностей, за якими здійснюється підготовка студентів у вищому навчальному закладі	Навчально-аналітичне управління	Керівництво НМетАУ

Аналіз наведених інформаційних потоків показав, що основним користувачем цієї інформації є керівництво вищого навчального закладу, а надають цю інформацію різні структурні підрозділи закладу освіти. Тому є надзвичайно важливим відповідність цього інформаційного забезпечення якісним характеристикам, які висуваються до інформації, а також встановлення оптимальної періодичності надання кожного виду інформаційних повідомлень таким чином, щоб інформація була отримана у належний термін і при цьому не перевищувала обсяги, які можуть бути проаналізовані керівництвом закладу освіти.

Таким чином, запропонований методичний підхід до створення інформаційного забезпечення задачі підвищення ефективності функціонування технічного вищого навчального закладу дозволить керівництву закладу освіти приймати обґрунтовані управлінські рішення на основі наданої інформації обліково-аналітичною системою, здійснювати контроль та аналіз основних показників діяльності закладу освіти в цілому та його структурних підрозділів з метою обґрунтування шляхів підвищення ефективності функціонування вищого навчального закладу.

Предметом подальшого дослідження має стати розробка комплексу документів та документообігу в удосконаленій обліково-аналітичній системі вищого навчального закладу.

Література

1. Пігош В. Функціональне призначення обліково-аналітичного забезпечення в системі управління діяльністю вищими навчальними закладами // Економічний аналіз. – 2008. - № 2(18). – С. 374-376.
2. Кірейцев Г.Г. Розвиток функцій бухгалтерського обліку // Праці Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток науки про бухгалтерський облік». – № 12. – Ч.1. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – С. 67-71.
3. Мошкина Т. По морям учета: системы, формы и методы ведения учета // Фокус: технологии бизнеса. – 2006. - № 3. – С. 18 - 21.
4. Новодворский В.Д. Бухгалтерский учет в системе управления. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 172с.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 100с.
6. Подольский В.И. Информационные системы бухгалтерского учета. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 255с.
7. Зингер И.С. и др. Информационное обеспечение в организационных системах управления. – М.: Наука, 1987.- 208с.

8. Король Г.А., Сокольская Р.Б., Зеликман В.Д. Финансовый контроль: учет, проверка, анализ: Монография. – Днепропетровск: Наука и образование, 2004. – 192с.
9. Король Г.О., Труш Ю.Т., Зелікман В.Д., Сокольська Р.Б., Распопова Ю.О. Проблеми обліку, аналізу в планування запобіжно-відновних заходів у регіональній системі газопостачання: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2008. – 300с.
10. Куцинська М.В., Величко О.Г., Король Г.О. Удосконалення управлінського обліку та контролю ефективності функціонування кафедр вищого навчального закладу: Економіка: Проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Вип. 247: В 6 т. – Т. IV. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. - С. 898 – 908.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Ковальчуком К.Ф. 30.04.09р.*

*Надійшла до редакції
14.04.2009*

УДК: 331.2:378.124

Гельман В.М.

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ПРОФЕСОРСЬКО-ВИКЛАДАЦЬКОГО СКЛАДУ ВИПУСКОВОЇ КАФЕДРИ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Запропонована економіко-математична модель оптимізації структури професорсько-викладацького складу випускаючої кафедри вищого навчального закладу, яка враховує всі вимоги чинного законодавства, ліцензійні та акредитаційні норми Міністерства освіти і науки України.

The economic-mathematical model of optimization of structure of faculty in high school is proposed. This model allow to take into consideration requirements of the legislation and meet the license and accreditation standards of Ministry of education and science of Ukraine

Сталий розвиток економіки України в сучасних умовах можливий лише при достатній кількості висококваліфікованих фахівців у всіх галузях народного господарства. На жаль, у держави не завжди є можливість забезпечувати постійне розширення доступу до вищої освіти та фінансувати її виключно за бюджетні кошти. В сучасних умовах господарювання більшість державних та приватних вищих навчальних закладів (ВНЗ) України мають серйозні фінансові проблеми як у зв'язку зі збільшенням конкуренції між ними, так і у зв'язку з вимушеним підвищенням цін на освітні послуги.

Аналіз структури витрат ВНЗ на підготовку фахівців показує, що основна частина з них припадає на заробітну плату професорсько-викладацького складу (ПВС) [1]. Головна проблема полягає в тому, що в сучасних умовах за чотири роки підготовки бакалавра істотно зростають ставки оплати праці, тарифи на оплату комунальних послуг, енергоносіїв тощо. Відповідним підвищенням цін на освітні послуги, що надаються, зазначену проблему повністю не вирішити, оскільки в умовах демографічної кризи та високої конкуренції на освітньому ринку це призведе до зменшення контингенту студентів. Крім того, вартість навчання можна підвищувати тільки для студентів перших курсів, що отримують освітньо-кваліфікаційні рівні бакалавра, спеціаліста або магістра. Тому для зменшення собівартості освітніх послуг вищий навчальний заклад повинен постійно шукати нові форми зниження витрат на освітні послуги та підвищувати їх якість і продуктивність праці.

Отже питання оптимізації коштів, призначених на оплату праці, як на рівні держави, так і на рівні навчального закладу, заслуговує на особливу увагу. Одним з найбільш перспективних способів зниження витрат на організацію навчального процесу є оптимізація структури ПВС ВНЗ. При прийнятті тих чи інших управлінських рішень важливо вміти розраховувати оптимальну структуру штату викладачів і відповідного допоміжного персоналу, які б могли

успішно вирішувати різноманітні задачі, що постають перед ВНЗ, як з урахуванням вимог ліцензування та акредитації Міністерства освіти і науки України (МОН), так і з урахуванням підвищення продуктивності праці.

Аналіз існуючих механізмів фінансування витрат на оплату праці в галузі вищої освіти [2] та моделей оптимізації структури ПВС [3-10] дозволяє зробити висновок, що наявні моделі не враховують можливі зміни в контингенті студентів та штаті викладачів, а також не дозволяють виконувати стратегічне планування тенденцій розвитку штату кафедр та факультетів навчального закладу згідно з потребами їх розвитку.

Відповідно задача побудови математичної моделі оптимізації структури професорсько-викладацького складу вищого навчального закладу з урахуванням вимог МОН і динаміки розвитку ВНЗ є актуальною.

Для оптимізації структури ПВС ВНЗ найбільш природно дослідити випускові кафедри як базовий елемент структури факультету в складі вишу. До того ж акредитаційні та ліцензійні умови МОН поширюються саме на ці кафедри.

Постановку задачі оптимізації структури викладацького складу вищого навчального закладу можна представити наступним чином: потрібно отримати такі оцінки структури професорсько-викладацького складу, які б враховували механізм формування та розподілу навантаження, вимоги чинного законодавства щодо ліцензійних та акредитаційних умов і забезпечували оптимізацію витрат на утримання ПВС [11].

Введемо такі умовні позначення:

i – множина, елементами якої є випускові кафедри навчального закладу, $i = \overline{1, n}$;

j – множина умовних категорій професорсько-викладацького складу (відповідно до наукового ступеня, вченого звання, поділ на які зумовлений різними ставками оплати праці), $j = \overline{1, l}$; в статі розглянуті наступні категорії професорсько-викладацького складу: доктор наук, професор ($j = 1$); доктор наук, доцент ($j = 2$); кандидат наук, професор ($j = 3$); кандидат наук, доцент ($j = 4$); кандидат наук, старший викладач ($j = 5$); доцент ($j = 6$); старший викладач ($j = 7$); викладач ($j = 8$); асистент ($j = 9$);

x_{ij} – кількість ставок j -ї категорії професорсько-викладацького складу на i -й кафедрі, що працює на постійній основі;

y_{ij} – кількість ставок j -ї категорії професорсько-викладацького складу на i -й кафедрі, що працює за сумісництвом;

z_i – кількість ставок навчально-допоміжного складу на i -й кафедрі;

p_i – мінімальна кількість викладачів кафедри, які працюють на постійній основі (встановлюється Міністерством освіти і науки [12]);

q_i – мінімальна чисельність викладачів кафедри, що мають науковий ступінь або вчене звання, які працюють на постійній основі (встановлюється Міністерством освіти і науки [12]);

R_i – нормативна частка чисельності викладачів випускової кафедри, що мають науковий ступінь або вчене звання (встановлюється Міністерством освіти і науки [13; 14]);

r_i – нормативна частка чисельності викладачів випускової кафедри, що мають науковий ступінь або вчене звання та працюють на постійній основі (встановлюється Міністерством освіти і науки [13; 14]);

m_i – нормативна частка чисельності професорів випускової кафедри, що працюють на постійній основі (встановлюється Міністерством освіти і науки [13; 14]);

g_i – нормативна частка чисельності викладачів, що працюють за сумісництвом (встановлюється Міністерством освіти і науки [13; 14]);

f_i – нормативна частка чисельності навчально-допоміжного складу на i -й кафедрі, що розраховується від наявної чисельності викладачів;

T_i – кількість ставок на кафедрі (розраховується на основі «штатних коефіцієнтів» установлених Кабінетом Міністрів [15]);

c_j – ставка в годинах для j -ї категорії професорсько-викладацького складу (встановлюється вищим навчальним закладом);

A_i – обсяг навчальної роботи кафедри;

d_i – частка загального фонду навчальних годин кафедри, що залишаються нерозподіленими (вакантними);

X_j – ставки оплати праці j -ї категорії професорсько-викладацького складу, що працюють на постійній основі (встановлюються Міністерством освіти і науки [14-16] на основі тарифної сітки [17]);

Y_j – ставки оплати праці j -ї категорії професорсько-викладацького складу, що працюють за сумісництвом (для таких категорій працівників рівень обов'язкових доплат за вчене звання або наукову ступінь може відрізнятись від тих осіб, що працюють на постійній основі);

Z – ставки оплати праці навчально-допоміжного складу.

Урахування мінімальних нормативів забезпечення навчальних закладів професорсько-викладацьким і навчально-допоміжним персоналом, установлених Міністерством освіти і науки [12-14], можна представити співвідношеннями (1)-(8):

обмеження на загальну чисельність викладачів кафедри, що працюють на постійній основі:

$$\sum_j x_{ij} - p_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, l}, \quad (1)$$

з них чисельність викладачів, що мають науковий ступінь або вчене звання:

$$\sum_{j=1}^6 x_{ij} - q_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n}; \quad (2)$$

обмеження на чисельність викладачів випускової кафедри, що мають науковий ступінь або вчене звання:

$$\sum_{j=1}^6 (x_{ij} + y_{ij}) - R_i \cdot T_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad (3)$$

обмеження на чисельність викладачів випускової кафедри, що мають науковий ступінь або вчене звання та працюють на постійній основі:

$$\sum_{j=1}^6 x_{ij} - r_i \cdot T_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad (4)$$

обмеження на чисельність професорів випускової кафедри, які працюють на постійній основі:

$$\sum_{j=1}^3 x_{ij} - m_i \cdot T_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n}; \quad (5)$$

обмеження на чисельність викладачів випускової кафедри, що працюють за сумісництвом:

$$\sum_j y_{ij} - g_i \cdot T_i \leq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, l}; \quad (6)$$

обмеження на кількість викладацьких ставок по кафедрі:

$$\sum_j (x_{ij} + y_{ij}) - T_i \leq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, l}; \quad (7)$$

обмеження на кількість ставок навчально-допоміжного персоналу по кафедрі:

$$z_i - f_i \cdot T_i \leq 0, \quad i = \overline{1, n}. \quad (8)$$

Кількість ставок розраховується відповідно до визначених Кабінетом Міністрів «штатних коефіцієнтів» [14] за формулою: $T = \frac{N}{St}$, де: St – норматив

чисельності студентів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника, що визначається залежно від певного напрямку підготовки, освітньо-кваліфікаційного рівня (бакалавр, спеціаліст, магістр), форми навчання (денна, заочна, вечірня, іноземні студенти); N – контингент студентів певного напрямку підготовки, освітньо-кваліфікаційного рівня, форми навчання відповідно. Ставки доводяться наказом ректора вищого навчального закладу на кожну кафедру.

Розподіл обсягу навчальних годин кафедри між викладачами з урахуванням різного обсягу навчального навантаження відповідно до посади, наукового ступеня, вченого звання виражається таким рівнянням:

$$\sum_j c_j (x_{ij} + y_{ij}) - A_i \leq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, l}. \quad (9)$$

Також необхідно враховувати, що при плануванні навантаження певна частина академічних годин не включається в ставки кафедри і планується в якості почасового фонду та в якості педагогічної практики між позаштатними аспірантами, які виконують її безоплатно:

$$\sum_j c_j (x_{ij} + y_{ij}) - d_i \cdot A_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, l} \quad (10)$$

Умова невід'ємності змінних:

$$x_{ij}, y_{ij} \geq 0, \quad i = \overline{1, s}, \quad j = \overline{1, l} \quad (11)$$

З урахуванням існуючих обмежень (1)-(11), цільова функція задачі – це мінімізація загального фонду заробітної плати професорсько-викладацького складу навчального закладу:

$$\sum_{i=1, n} (\sum_{j=1, l} (X_j x_{ij} + Y_j y_{ij}) + Z \cdot z_i) \rightarrow \min \quad (12)$$

Запропонована економіко-математична модель (1)-(12) відноситься до класу однокритеріальних задач лінійного програмування та може бути розв'язана відомими методами з використанням стандартного програмного забезпечення.

Застосування цієї моделі на практиці дозволяє отримати оптимальні оцінки структури професорсько-викладацького складу, що мінімізують загальний фонд оплати праці навчального закладу, за умови дотримання всіх чинних вимог Міністерства освіти і науки України. Порівняння запропонованої моделі управління фондом оплати праці професорсько-викладацького складу (1)-(12) з іншими моделями [3-10] наведено в табл. 1.

Висновки та перспективи подальших розробок. Запропонована в статі економіко-математична модель оптимізації структури професорсько-викладацького складу випускової кафедри вищого навчального закладу дозволяє підвищити ефективність управління випусковими кафедрами ВНЗ. Особливість запропонованої моделі полягає:

- у використанні як змінних моделі кількості ставок професорсько-викладацького складу, що відповідає існуючій практиці планування навантаження у вищих навчальних закладах;
- у можливості врахування на відміну від існуючих моделей комплексу факторів: змін в контингенті студентів, змін в структурі штату, наявності викладачів-сумісників, ліцензійних та акредитаційних вимог МОН, що дозволяє максимально наблизити модель до практики.

Оцінки структури і кількості ставок професорсько-викладацького складу, отримані при використанні запропонованої моделі управління фондом заробітної плати професорсько-викладацького складу, повинні виступати орієнтирами для кафедр при плануванні навчального навантаження, а також при плануванні кількості аспірантів і докторантів, необхідних кафедрі для її розвитку з урахуванням вимог МОН.

Таблиця 1

Порівняння запропонованих рекомендацій до управління фондом заробітної плати (ФЗП) професорсько-викладацького складу з іншими моделями

№	Модель	Показники					
		Врахування змін в контингенті студентів	Врахування змін в структурі штату викладачів	Врахування наявності викладачів-сумісників	Врахування ліцензійних та акредитаційних вимог МОН	Врахування статусу кафедр ВНЗ	Оптимізація структури професорсько-викладацького складу
1	<i>Запропонована модель оптимізації</i>	+	+	+	+	+	+
2	М. Бермант, Л. Семенов, В. Суліцкий	–	–	–	–	–	+
3	А. Дайновский	–	+	–	–	–	+
4	А. Марьєнко, А. Федотов, Т. Ніконова, А. Фатєєв Д. Чупрунов, Є. Жильцов	–	+	–	–	–	+
5	І. Чучалин, В. Ямпольський, В. Чудінов, Б. Аграновіч, Л. Пак	+	–	–		–	+
6	І. Бедичану, Ю. Філіп, Е. Фридман, І. Чеботару	+	+			–	+
7	Г. Ідліс, Б. Брусіловський	–	+	–	–	+	+
8	А. Рибников	–	+	–	–	–	+
9	Н. Кельчевська	+	+	–	–	–	–
10	Г. Лазарєв	+	+	–	–	–	–
11	А. Филиппова, Н. Криони, Л. Розанова	–	+	–	–	–	+

Модель була практично реалізована в практику роботи економічного факультету Запорізького національного університету.

Запропонована економіко-математична модель може також застосовуватися для оцінки поточної структури професорсько-викладацького складу кафедр ВНЗ та планування її перспективного розвитку шляхом складання відповідного плану підготовки аспірантів та докторантів. Це дозволить врахувати всі акредитаційні та ліцензійні вимоги МОН до випускових кафедр у майбутньому.

Перспективою подальшого вдосконалення запропонованої моделі оптимізації структури професорсько-викладацького складу кафедр вищого навчального закладу є врахування динаміки змін чисельності контингенту студентів та викладацького складу.

Література

1. Салига С.Я. Фінансове забезпечення вищої освіти: моногр. / С.Я. Салига, В.М. Гельман – Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2007. – 252 с.
2. Гельман В.М. Дослідження механізму фінансування витрат на оплату праці у сфері вищої освіти // Держава

- та регіони. Сер.: економіка та підприємництво. – 2007. – № 1. – С. 88-91.
3. Васильев Ю.С. Экономика и организация управления вузом: 3-е изд., испр. и доп. / Под ред. В.В. Глухова. / Ю.С. Васильев, В.В. Глухов, М.П. Федоров. – СПб.: Издательство «Лань», 2004. – 608 с.
 4. Система финансового менеджмента высшего учебного заведения. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.Г. Лысенко и д-ра экон. наук, проф. В.Н. Андриенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. – 602 с.
 5. Боголіб Т.М. Принципи управління вузом: Монографія. / Т.М. Боголіб – К.: Т-во «Знання», КОО, 2004. – 204 с.
 6. Лаврик В.М. Оплата праці в навчальних закладах / В.М. Лаврик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 90 – 92.
 7. Бедичану И.Г. Оптимизационные и информационные аспекты задач штатного и календарного планирования вуза / И.Г. Бедичану, Ю.Г. Филип, Э.И. Фридман, И.С. Чеботару // Модели принятия решений в управлении вузом: Сб. науч. тр. – М.: НИИВШ, 1987. – С. 143 – 148.
 8. Чучалин И.П. Модели управления учебным процессом вуза / И.П. Чучалин, В.З. Ямпольский, В.Н. Чудинов, Б.Л. Агранович, Л.В. Пак. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 1992. – 180 с.
 9. Рыбников А.М. Стратегия оптимизации численности профессорско-преподавательского состава вуза / А.М. Рыбников // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 56, Т.2. – С.136-139.
 10. Филиппова А.В. Модели организации учебно-методической работы кафедры [Электронный ресурс] : / А.В. Филиппова, Н.К. Криони, Л.Ф. Розанова – Режим доступа: <http://conf.bstu.ru/conf/docs/0037/1384.doc>
 11. Гельман В.М. Аналіз попиту як один з етапів формування ціни на освітні послуги навчального закладу / В.М. Гельман // Економіка: проблеми теорії та практики: в 3-х т. Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – Вип. 219, т. 1. – С. 240-247.
 12. Закон України «Про вищу освіту» від 17 січня 2002 р. № 2984-III // Відомості Верховної ради України. – 2002. – № 20. – Ст. 134.
 13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про ліцензування освітніх послуг» від 29.09.2003 р. №1380 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 36. – Ст. 1946.
 14. Про затвердження ліцензійних умов надання освітніх послуг, Порядку здійснення контролю за дотриманням Ліцензійних умов надання освітніх послуг, Положення про експертну комісію та порядок проведення ліцензійної експертизи та Типового положення про регіональну експертну раду з питань ліцензування та атестації навчальних закладів: наказ М-ва освіти і науки України від 24.12.2003 р. № 847 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 3. – Ст. 154.
 15. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження нормативів чисельності студентів (курсантів), аспірантів (ад'юнктів), докторантів, здобувачів наукового ступеня кандидата наук, слухачів, інтернів, клінічних ординаторів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах III і IV рівня акредитації та вищих навчальних закладах післядипломної освіти державної форми власності» № 1134 від 17.08.2002 р. // Офіційний вісник України. – 2002. – № 34. – Ст. 1574.
 16. Наказ Міністерства освіти і науки України «Про затвердження норм часу для планування і обліку навчальної роботи та переліків основних видів методичної, наукової й організаційної роботи педагогічних і науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів» від 7.08.2002 р. № 450 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 35. – Ст. 1655.
 17. Постанова Кабінету Міністрів України «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» від 30.08.2002 р. № 1298 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 36. – Ст. 1699.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Семеновим Г.А., 12.03.2009

Надійшла до редакції
27.02.2009

НАШІ АВТОРИ

Андрушків Богдан Миколайович	доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри менеджменту підприємницької діяльності, Тернопільський державний технічний університет ім. Івана Пулюя
Бабець Дмитро Володимирович	кандидат технічних наук, доцент кафедри вищої математики, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Багрова Інна Василівна	доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Бардась Артем Володимирович	кандидат економічних наук, доцент, заступник декану факультету менеджменту, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Величко Олександр Григорович,	доктор технічних наук, член-кореспондент НАН України, ректор Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Гаврилов Петро Єгорович	науковий співробітник, Кременчуцький державний університет ім. Михайла Остроградського
Гельман Валентина Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту, Запорізький Національний Університет
Голинська Ольга Сергіївна	магістр кафедри фінансів та кредиту, Запорізький Національний Університет
Дергаль Анатолій Васильович	доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії, Запорізький Національний Університет
Король Григорета Олександрівна	кандидат економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту, Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ)
Копищанський Томаш	доктор економіки, викладач Вищої банківської школи у Вроцлаві (Польща)
Крилова Олена Валер'янівна	кандидат технічних наук, доцент кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Куцинська Марія Володимирівна	аспірант кафедри обліку і аудиту, Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ)
Лавріненко Юлія Миколаївна	асистент кафедри обліку і аудиту, Запорізький національний університет
Лазарєва Олена Володимирівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри державної політики та менеджменту, Інститут державного управління Чорноморського державного університету ім. Петра Могили (м. Миколаїв)
Лютій Ігор Олексійович	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка
Осаул Аліна Олександрівна	аспірант кафедри економічної теорії, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара
Паляниця Віктор Анатолійович	старший викладач кафедри менеджменту підприємницької діяльності, Тернопільський державний технічний університет ім. Івана Пулюя
Проскуріна Неля Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту, Запорізький національний університет
Садченко Олена Василівна	доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів, Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова
Тимошенко Любов Вікторівна	старший викладач кафедри прикладної економіки, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Устименко Анастасія Олександрівна	магістр кафедри фінансів та кредиту, Запорізький національний університет
Фаїзова Ольга Латиївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри політекономії, Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ)
Череп Алла Василівна	кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів та кредиту, Запорізький національний університет
Яровенко Тетяна Сергіївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

OUR AUTHOR

Andrushkiv Bogdan Mykolajovych	Doctor of Economics, Professor, Honored activist of science and technique of Ukraine, Head of Department of Management and Enterprise, Ternopil State Ivan Pul'uj Technical University
Babets Dmytro Volodymyrovych	Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor of Department of High Mathematics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Bagrova Inna Vasylivna	Doctor of Economics, Professor of Department of Marketing, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Bardas Artem Volodymyrovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vice-Dean of Faculty of Management, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Velychko Olexandr Grygorovych	Doctor of Engineering Sciences, Corresponding Member of National Academy of Sciences of Ukraine, Rector of National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Gavrylov Petro Yegorovych	Scientific Staff, Kremenchuk Mykhaylo Ostrogradskiy State University
Gelman Valentyna Mykolaivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Finance and Credit, Zaporizhzhia National University
Golyns'ka Olga Sergiivna	Graduate student of Department of Finance and Credit, Zaporizhzhia National University
Dergal Anatolij Vasyliovych	Doctor of Economics, Professor of Department of Economic Theory, Zaporizhzhia National University
Korol Grygoreta Olexandrivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department of Finance and Credit, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Kopyściański Tomasz	Doctor of Economics, Lecturer of High Banking School in Wroclaw (Poland)
Krylova Olena Valerianivna	Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor of Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Kutsyns'ka Maria Volodymyrivna	Post-graduate student of Department of Accounting and Auditing, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Lavrinenko Yulija Mykolaivna	Assistant of Department of Accounting and Auditing, Zaporizhzhia National University
Lazareva Olena Volodymyrivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of State Policy and Management, Institute of State Administration, Petro Mohyla Mykolayiv State University
Lutyj Igor Olexijovych	Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Finance, Money and Credit, Taras Shevchenko National University of Kyiv
Osaul Alina Olexandrivna	Post-graduate student of Department of Economic Theory, Dnipropetrovs'k Oles Honchar National University
Palianytsia Viktor Anatolijovych	Senior Lecturer of Department of Management and Enterprise, Ternopil State Ivan Pul'uj Technical University
Proskurina Nelia Mykolaivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Accounting and Auditing, Zaporizhzhia National University
Sadchenko Olena Vasylivna	Doctor of Economics, Senior Scientific Official, Head of Department of Management and Mathematic Modeling of Market Processes, Odessa National University named after I. I. Mechnikov
Tymoshenko Lybov Viktorivna	Senior Lecturer of Department of Applied Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Ustylenko Anastasija Oleksandrivna	Graduate student of Department of Finance and Credit, Zaporizhzhia National University
Faizova Olga Latypivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Political Economics, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Cherep Alla Vasylivna	Candidate of Economic Sciences, Professor of Department of Finance and Credit, Zaporizhzhia National University
Yarovenko Tetyana Sergiivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Economics and Management of Enterprise, Dnipropetrovs'k Oles Honchar National University

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.

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.

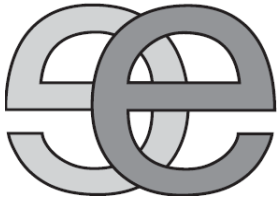
Адреса редакції:

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"



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:

- **високкокваліфікований професорсько-викладацький склад** (20 професорів, більш ніж 50 доцентів);
- **довершені 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

З а д у м а й т е с я п р о с в о є м а й б у т н є !

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 ВНЗ.

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 ідей, надавати можливість кожному відчувати свою значимість.



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

Шановний Друзе!

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

другу спеціальність,

запрошуємо в

Інститут економіки

Національного гірничого університету!

Адреса університету:

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



приймальна комісія: (056) 745-05-60

служба маркетингу: (0562) 47-15-72

деканат Інституту економіки: (0562) 47-14-32

кафедра менеджменту: (056) 373-07-92, 47-39-97

кафедра маркетингу: (056) 373-07-55, (056) 744-62-10

кафедра економічного аналізу і фінансів: (056) 373-07-97

кафедра обліку і аудиту: (056) 373-07-68

кафедра економіки підприємства: (0562) 46-90-15

кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій: (0562) 47-05-67.

***Директор Інституту економіки
професор Шаров Олександр Іванович***