

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



4

2009

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

**4 (28) жовтень-грудень
2009**

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

**4 (28) October-December
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

Щуркан 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 № 9 від 15.12.2009 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 25.12.2009 Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 2198

З М І С Т

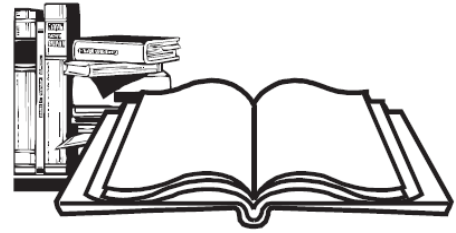
| | |
|---------------------------------------|--|
| Економічна теорія | БЛОЦЕРКІВЕЦЬ В. В., ЗАВГОРОДНЯ О. О. Еволюція методологічних засад дослідження нової економіки: від стохастичної перцепції до алгоритмізації пізнання..... 6 ЛИТВИНЕНКО Н. І. Інтелектуальна рента: сутність та функції..... 14 ГОЛОВЧЕНКО Г. Я. Еволюція та сутність інтеграції як економічної категорії..... 21 ПЕРЕВЕРЗЄВА А. В. Проблема визначення вартості та цінності людського капіталу..... 26 |
| Економіка регіонів | ФЕСЕНКО І.А. Система показників трудового потенціалу регіону..... 33 ФЕДОСЄЄВА О. В. Особливості регіональної соціально-економічної політики України в ринкових умовах..... 39 |
| Економіка підприємства | ТУРИЛО А.М., КАЛІНІЧЕНКО О.В. Удосконалення структурно-функціональної моделі формування собівартості продукції з урахуванням економічних ризиків..... 45 ГРІДІН О.П., БЕЗЗУБ О.С. Ризик реалізації інвестиційних проектів і його врахування в проектному аналізі..... 49 ГОПКАЛО О.І. Інноваційні фактори ресурсного потенціалу промислового підприємства..... 54 |
| Фінансовий ринок | СІМОНОВА М.В. Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій в умовах світової фінансової кризи та їх значення для країн, що розвиваються..... 59 |
| Фінанси галузі та підприємства | ГАЛУШКО О.С. Проблеми гармонізації податкової системи України у глобальному економічному просторі..... 64 |
| Економіка природокористування | МАРТІЄНКО А. І. Визначення ефективної форми власності в природокористуванні на базі теорії альтернативних витрат..... 69 БАРДАСЬ А.В. Економічні межі доцільності розміщення породи у виробках, що погашаються..... 75 СКИДАНЕНКО Ю.П. Методичні підходи до розрахунку економічного збитку внаслідок надзвичайних ситуацій природного характеру..... 84 |
| Менеджмент | ПОНОМАРЕНКО О.П. Результати досліджень потреб робітників видобувних дільниць вугільних шахт..... 93 |

| | | |
|------------------------------------|--|-----|
| Маркетинг | МЕТЕЛЕНКО Н.Г., ХАЦЕР М.В. Ринок реклами України: тенденції та перспективи розвитку..... | 99 |
| Розвиток економічної освіти | АНДРУШКІВ Б.М., ДУДКІН П.Д., КИРИЧ Н.Б. Вдосконалення організаційно-економічного механізму управління життєдіяльністю вищого навчального закладу..... | 108 |

CONTENTS

| | |
|--------------------------------------|--|
| Economic Theory | BILOTSEKIVETS' V. V., ZAVGORODNYA O. O. Evolution of methodological basis of investigation of new economy: from the stochastic perception to algorithmization of consciousness..... 6 |
| | LITVINENKO N. I. Intellectual rent: essence and functions..... 14 |
| | GOLOVCHENKO G.Y. Evolution and essence of integration as an economic category..... 21 |
| | PEREVERZEVA A.V. Problems of defining the value and cost of human capital..... 26 |
| Regional Economics | FESENKO I.A. System of indexes of labour potential of the region..... 33 |
| | FEDOSEEVA O.V. Peculiarities of the regional social-economic policy of Ukraine in market conditions..... 39 |
| Business Economics | TURYLO A.M., KALINICHENKO O.V. Improving the structural-functional model of production costs by including the economic risks..... 45 |
| | GRIDIN O.P., BEZZUB O.S. Risks of realization of investment projects and its accounting in the project analysis..... 49 |
| | GOPKALO O.I. Innovative factors of recourse potential of an industrial enterprise..... 54 |
| Financial market | SIMONOVA M.V. Global flows of foreign direct investments in conditions of financial crisis and their importance for developing countries..... 59 |
| Branch and Corporate Finances | GALUSHKO O.S. Problems of harmonization of tax system of Ukraine in the global economic area..... 64 |
| Rational Management of Nature | MARTIENKO A.I. Determining an effective form of property in rational management of nature on the basis of the theory of alternative costs..... 69 |
| | BARDAS A.V. Economic limits of expediency of depositing the rocks into waste stowing in mines..... 75 |
| | SKYDANENKO Y.P. Methodological approaches to calculation the economic losses in results of natural disasters..... 84 |
| Management | PONOMARENKO O.P. Results of researches of necessities of mining workers..... 93 |

| | | |
|---------------------------|---|-----|
| Marketing | METELENKO N.G., KHATSER M.V. Advertising market of Ukraine: trends and perspectives of development..... | 99 |
| Economic Education | ANDRUSHKIV B.M., DUDKIN P.D., KIRICH N.B. Improvement of organization-economic mechanism of management of high education institutions..... | 108 |



УДК 330.332

Білоцерківець В.В., Завгородня О.О.

ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ДОСЛІДЖЕННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ВІД СТОХАСТИЧНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ ДО АЛГОРИТМІЗАЦІЇ ПІЗНАННЯ

Структуровані основні методологічні підходи до організації фундаментальних досліджень динаміки нової економіки; парадигма глобального еволюціонізму визначена як найбільш адекватної та гносеологічно перспективної методологічної основи таких досліджень. Сучасна версія глобального еволюціонізму розглядається як результат інтеграції системного підходу, синергетики і еволюціонізму.

Ключові слова: нова економіка, динаміка, глобальний еволюціонізм, системний підхід, синергетика

The basic methodological approaches to organization of fundamental researches of dynamics of new economy are considered and structured; the paradigm of global evolutionism is determined as the most adequate and agnostically perspective methodological basis of similar researches. The modern version of global evolutionism is examined as a result of integration of system approach, synergetic and evolutionism.

Keywords: new economy, dynamics, global evolutionism, system approach, synergetic.

На початку третього тисячоліття мінливість суспільного буття набуває перманентно-фронтального характеру, не залишаючи осторонь жодної з його площин і, насамперед, економічної. Саме в економічній сфері найбільш інтенсивно втілюються останні здобутки креативно-інноваційної діяльності Людини та найяскравіше й найшвидше проявляються наслідки і результати нової якості суспільного розвитку.

В умовах зазначеної нестабільності і підвищеної динамічності майже кожний економічний суб'єкт опиняється в ситуації Аліси, яка під час однієї з своїх пригод у Задзеркаллі, була примушена весь час рухатися, щоб хоч би залишитися на місці. Економічна пасивність, невідповідність ритмів, темпів і масштабів власної та зовнішньої мінливості обертаються для нього неспроможністю «іти в ногу» з технологічним прогресом і виштовхуванням на узбіччя соціально-економічного процесу. Імперативом його розширеного відтворення в умовах глобальних якісних трансформаційних зрушень стає готовність сприймати нове, асимілювати його та асимілюватися в ньому, гнучкість, адаптабельність і спроможність до самооновлення.

Зрозуміло, що для економічного суб'єкта необхідною передумовою успішного вирішення цих задач є глибинне розуміння і творче опанування генетичних джерел, закономірностей, принципів, чинників та механізмів економічного розвитку а) його самого; б) тієї соціально-еколого-економічної системи (СЕЕС), у межах якої він функціонує і розвивається; в) взаємодії між ним та зовнішнім середовищем. Відповідні наявні знання, з одного боку, створюють реальні передумови для передбачення, прогнозування і програмування майбутнього, що є надзвичайно актуальним для нелінійних складно

організованих відкритих систем (у т.ч. СЕЕС), втручання в процеси функціонування і розвитку яких навіть у незначних масштабах може викликати глобальні наслідки. А з іншого, - допомагають виявляти межі і напрями можливого свідомого втручання у екстра та інтравертні процеси якісних змін, а також розробляти відповідні прикладні механізми з їх подальшою реалізацією у формі інноваційної політики.

Об'єктивна актуалізація проблем теорії та методології економічної динаміки зумовлює підвищення уваги до них з боку наукового співтовариства. Необхідно визнати, що від початку дискусії найбільші розбіжності точаться навколо методологічних питань. Без їх розв'язку спроби отримати наукові результати, які б дозволили поглибити наявний змістовний базис теорії економічного розвитку і теорії інновацій та стати надійним прогностично-практичним підґрунтям для механізмів активізації інноваційної діяльності, не можуть розраховувати на успіх.

Активну участь в обговоренні найважливіших методологічних проблем приймали і приймають такі провідні вітчизняні та зарубіжні науковці як В. Автономов, О. Ананьїн, О. Бузгалін, М. Блауг, А. Гальчинський, М. Кастельс, Р. Нельсон, В. Полтерович, Дж. Стігліц, В. Тарасевич, О.Тоффлер, С.Уінтер, В. Черковець, А. Чухно та інші. Хоча далеко не всі питання розв'язані, більшість фахівців погоджуються щодо обмежених пізнавальних можливостей класичної та некласичної науки при дослідженні проблем динаміки сучасних економічних систем різного рівня агрегування і констатують конфлікт між об'єктивною економічною реальністю, та її базовою теоретичною моделлю [3; 7; 8; 10; 12]. Основні ж розбіжності стосуються проблематики визначення пріоритетних світоглядних принципів, механізмів пізнавальної діяльності і відповідних шляхів формування теоретичної системи; оптимального співвідношення між холізмом та редукціонізмом і доцільного рівня абстракції побудованої теоретичної системи [1]; верифікації і критеріїв якості розроблених практичних рекомендацій тощо.

Метою даної статті є узагальнення наявних методологічних розробок та спроба визначити «загальний знаменник» наявного методологічного еkleктизму, який «широким фронтом» творчо опановує різновимірні та різноякісні явища і процеси.

Для сучасної фундаментальної економічної науки (ФЕН) є актуальною дилема «витязя на роздоріжжі», який повинен не тільки обрати вірний напрямок руху з кількох можливих варіантів, а й спромогтися його результативно пройти. Серед представленого різноманіття представлених методологічних підходів умовно можна виділити чотири найбільш репрезентативних (рис.).

Насамперед виокремлюється достатньо впливова група фахівців [4; 8; 9], які дотримуючись принципів позитивізму, взагалі пропонують зробити певну паузу у методологічній роботі, аргументуючи свою позицію тим, що темп мінливості багатоваріантної економічної реальності значно перевищує темпи її наукової рефлексії. Тому певні наукові розробки, а найголовніше практичні рекомендації, апіорі виявляються морально застарілими ще до моменту їх практичного застосування. Отже «феномен» прискореної та тотально-атрибутивної економічної динаміки поки що доцільно розглядати суто на емпіричному рівні, концентруючи увагу на зображенні, аналізі і систематизації економічних явищ і процесів, нагромаджувати фактичний матеріал, обережно застосовуючи ціннісні та узагальнюючі оцінки при його коментуванні.

Відносній пасивності емпіристів протистоять прибічники прагматизму, предикціонізму і дедуктивізму (апіоризму) [13, с. 104-105].

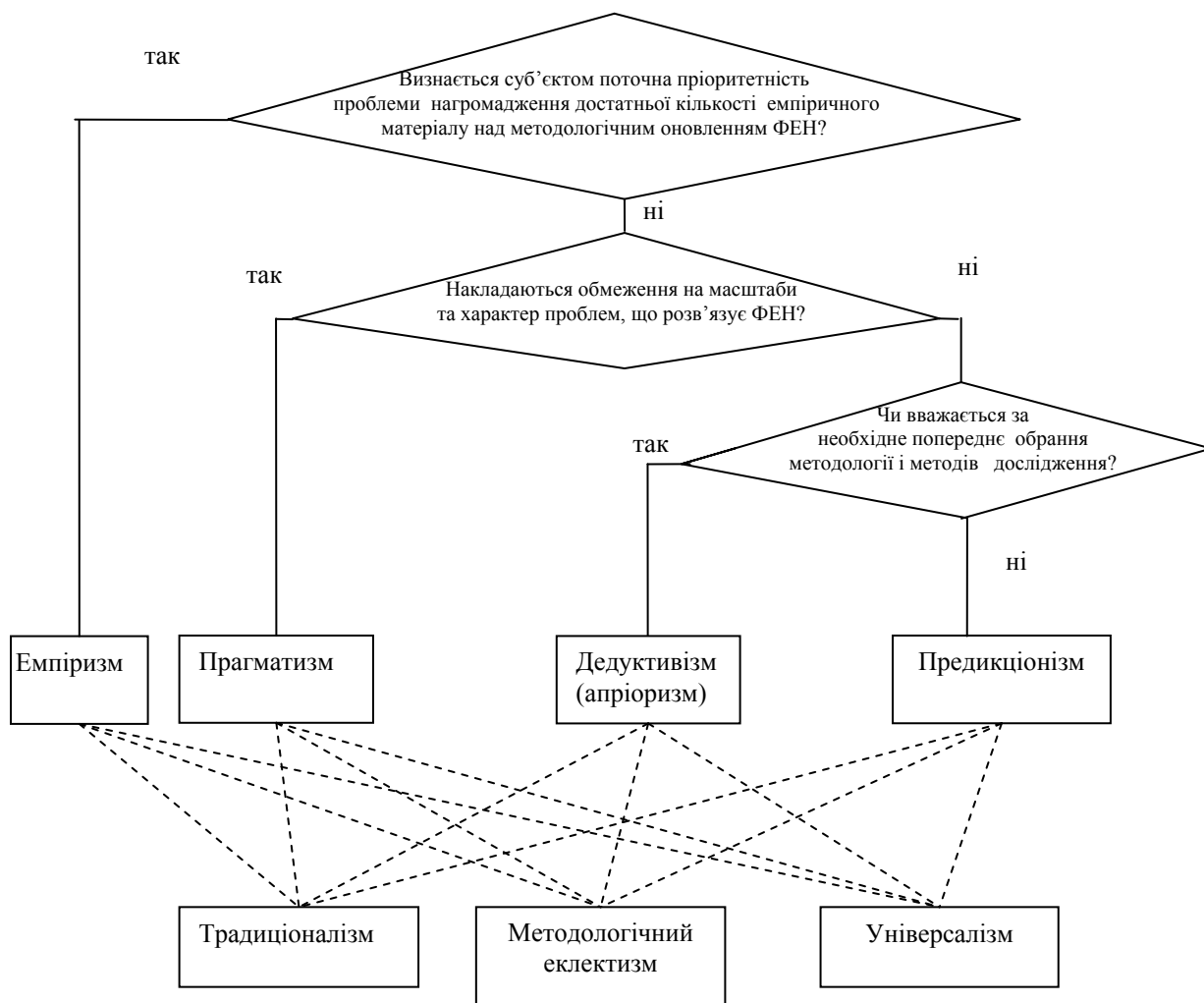


Рис. Спрощена структуризації підходів до організації процедури вибору методології та методів дослідження динаміки нової економіки.

Так, у межах прагматизму вважається, що ФЕН взагалі повинна зняти претензії на відкриття універсальних законів і закономірностей розвитку та спрямувати свій пізнавальний потенціал на вирішення окремих прагматичних проблем конкретних суб'єктів, які мають свої унікальні комплекси обмежень і взаємозалежностей між економічними змінними. Очікується, що часткове або повне зняття передумови *ceteris paribus* дозволить знизити невизначеність і ризики при розробці практичних рекомендацій, а отже підвищить їх ефективність і прогностну цінність.

У свою чергу, представники предикціонізму [2; 14], абсолютизуючи практичну і прогностичну функції економічної теорії, вважають, що хибність передумов, конкретні прийоми та логіка аналізу не грають жодної ролі, якщо розроблена теорія або концепція має високу прогнозу здібність. Отже від дослідника не вимагається попереднього вирішення питань методологічного плану. Необхідність в обґрунтуванні методу, за допомогою якого був отриманий позитивний результат, виникає лише на останній стадії, коли створена теорія пройшла перевірку практикою.

Принципово протилежну позицію займає закладений ще класичною школою політичної

економії дедуктивізм, гносеологічні результати якого достатньо широко представлені у сучасній економічній науковій літературі [15, с. 3-25]. Його представники визнають право на існування евристичних, інтуїтивних рішень, однак заперечують статус науковості досліджень фундаментального характеру, якщо ті не мають під собою методологічного підґрунтя, обґрунтованого в контексті адекватності «предмет пізнання – метод дослідження». Вірні методологічні передумови і принципи аналізу вважаються прихильниками дедуктивізму запорукою точності і адекватності побудованої теоретичної системи, а також передумовою ефективності розроблених на її засадах практичних рекомендацій.

Складно однозначно стверджувати, який із вищезгаданих підходів є правильним і найбільш ефективним в умовах сьогодення. Час допоможе визначитися із цим питанням і розставить усе на свої місця. Що ж стосується ситуаційного «тут і зараз», то вибір методології і методів безпосередньо зумовлюватиметься світоглядною позицією дослідника, його індивідуальною свідомістю і підсвідомістю, особливостями відображення у них зовнішнього світу, який взаємодіє з його активним творчим «Я».

Не менш важливим є практичний досвід дослідницької роботи; рівень нагромадженого теоретико-методологічного багажу знань; забезпеченість інформацією про об'єкт і предмет майбутнього дослідження тощо.

Наведені підходи є скоріш комплементарними, ніж субститутними. Разом вони утворюють функціональний комплекс методологічної підтримки еволюційного розвитку наукового знання, при тому, що кожний з них на конкретному етапі життєвого циклу певної теорії чи парадигми виконує свою історичну місію. Так, на етапі становлення теорії і методології темпи нагромадження конкретних даних об'єктивно випереджають темпи їх осмислення, пізнання й категоріальної інтерпретації. Тому роль емпіризму, що оптимізує у часі процес нагромадження і первинної обробки та структурування даних, не можна недооцінювати, насамперед, в умовах швидкої системної трансформації суспільно-економічного буття.

Прагматизм, у свою чергу, дозволяє знаходити успішні практичні рішення, які в подальшому можуть бути використані для апробації, верифікації і еволюційної селекції побудованих теоретичних моделей за критерієм істинності.

Разом із емпіризмом він здійснює моніторинг відповідності чи суперечливості теоретичних висновків і їх практичних результатів та подає попереджувальні сигнали, що спонукають теорію і методологію до критичної саморефлексії. Остання реалізуються через діалектичне заперечення одних складових методу, активне вдосконалення інших, додавання третіх, входження до складу метаметоду в якості часткового випадку з визначеними передумовами застосування, міждисциплінарний синтез [11, с. 20-25].

Предикціонізм займає певне проміжне становище між прагматизмом і дедуктивізмом. До апостеріорного обґрунтування методології і методів вдаються, як правило, при отриманні експериментальних та парадоксальних результатів дослідження, які не можуть бути пояснені за допомогою традиційних пізнавальних схем.

Використані методи, пройшовши апробацію практикою, входять до методологічного інструментарію і подальшому беруться до озброєння як прикладними, так і фундаментальними науками.

Що ж стосується актуальності предикціонізму для ФЕН в умовах сьогодення, то його корисність і методологічна цінність для вирішення масштабних проблем неоекономіки і цивілізаційного розвитку, викликає у нас певні сумніви. Вже занадто великою є ціна, що сплачується суспільством за грандіозні соціально-економічні експерименти. Хоча роль його представників як першопрохідців-практиків все ж таки не слід недооцінювати.

Дедуктивізм, девізом якого могло б стати прислів'я «гарний початок – половина

справи», відповідає за попередню детермінацію самого процесу дослідження через вихідне обрання шляхів, сукупності інструментів і прийомів пізнавального процесу, найбільш адекватних природі і внутрішнім закономірностям предмету пізнання.

Зрозуміло, що висновки про відповідність предмету і методу ще до початку дослідження можуть ґрунтуватися лише на достатній репрезентативній і атрибутивній інформації про сам предмет, яка отримується завдяки емпіризму і прагматизму.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що жоден із наведених підходів до організації процедури вибору методології та методів дослідження не повинен абсолютизуватися. Лише разом вони дозволяють в умовах еволюційного розвитку предмету пізнання вести з ним на фундаментальному рівні плідний пізнавальний діалог і забезпечують розвиток змістовно-сутнісного ядра теорії економічної динаміки.

Діалектика взаємозв'язку та глибинна внутрішня єдність - монізм предмета і метода - зумовлюється тією обставиною, що в той час як перший визначає зміст другого, другий є результатом попереднього пізнавального процесу першого і фактором, що спонукає його до розвитку. Предмет науки у процесі свого об'єктивного еволюційного руху стає більш складним, змістовно багатим і конкретним. У міру опанування науковою думкою все нових його широт (практика) та глибин (фундаментальна теорія) одночасно розширюється сфера як пізнаного, так і непізнаного.

Ці процеси наочно демонструє так звана «сфера Аристотеля». Її межі – це бар'єр між пізнаним і непізнаним. Якщо радіус кола, що відображає обсяг наших знання про предмет дослідження, зростає, то автоматично збільшується його діаметр і кордони того, що ще треба буде осягнути.

Нові задачі та виклики («сірі та чорні плями») предметного простору на початку фіксуються у прикордонні на емпірико-практичному рівні. У разі, якщо вони входять у суперечність з теорією, створеною ще до їх відкриття, то примушують переглянути усю сукупність фактів з нової точки зору і стають каталізатором незначних або докорінних змін у механізмах пізнавального процесу. Ті, у свою чергу, дозволяють підвищити рівень адекватності наявної теоретичної моделі об'єктивної реальності і забезпечують діючим суб'єктам можливість більш активно та ефективно впливати на сам об'єкт дослідження. Цикл замикається і знову починає самовідтворюватися.

Ті ж дослідники, хто позиціонують себе саме в фундаментальній економічній науці і прагнуть осягнути найглибші рівні та найсуттєвіші закони, закономірності та принципи суспільно-економічного буття, повинні обирати шлях дедуктивізму – шлях попереднього обґрунтування загальних методів і принципів дослідження. Останні будуть пронизувати увесь хід наукової роботи, на відміну від локальних методів, що використовуватимуться на окремих стадіях аналізу для розв'язку окремих задач і дослідження окремих категорій. Не викликає сумніву, що повністю сформувавши оптимальний набір локальних методів стане можливим лише наприкінці дослідження. Зокрема, частина з них буде добиратися ситуативно і контекстуально в умовах невідомості проміжних і підсумкових результатів.

Визначивши актуальність своєчасного вибору методології і методів дослідження слід обґрунтувати їх змістовне наповнення. Такі методологічні підходи як традиціоналізм, методологічний плюралізм (еклектизм) та універсалізм пропонують свої узагальнені альтернативи щодо цього.

Прибічників традиціоналізму вирізняє свідомо або зумовлена зовнішнім тиском послідовна прихильність методологічним підходам і аксіоматиці тих наукових шкіл, у межах яких вони себе самоідентифікують. При цьому діапазон методологічної «свободи» дослідника коливається від жорсткого догматизму до плідної творчої рефлексії і саморефлексії, які змістовно збагачують нагромаджений методологічний потенціал і, тим

самим, сприяють його розвитку, хоч і в дещо обмеженому просторі.

Дещо іншу позицію висловлює представники універсалізму: у його межах панує переконаність в існуванні єдиного універсального методологічного підходу. І вже на його генетичній основі формується розгалужений ієрархічний комплекс економічних методів різних рівнів конкретизації реальності, серед яких науковець вже може обирати за принципом адекватності предмета і метода дослідження. Як правило, підходи, що реально претендують на універсальність, народжуються і розвиваються у межах філософії. Це і не дивно, враховуючи її фундаторну роль в системі наукового знання і особливий методотворчий статус.

Побідних свідомих самообмежень позбавлений методологічний плюралізм. Його представники вважають, що із усього нагромадженого різноманітного арсеналу методів, розроблених філософією економіки, дослідником ситуаційно повинен обиратися метод або комплекс методів, найбільш адекватних об'єкту і предмету дослідження або конкретній ситуації. Вони застерігають щодо методологічної вразливості пошуку універсальних принципів і законів.

Слід визнати, що саме у межах методологічного плюралізму зараз спостерігаються найбільш цікаві і перспективні методологічні експерименти, у т.ч. взаємозбагачуючі перехресні запозичення як між провідними течіями сучасної економічної думки, так і в міждисциплінарному просторі й розробка на їх основі постнекласичного методологічного синтезу, проекція якого на ФЕН стає найбільш серйозною альтернативою мейнстріму і в перспективі наближає формування єдиної наукової картини світу – мультилінійного універсалізму, який діалектично вбиратиме усе багатство загального, особливого та одиничного.

У сучасних умовах найсерйознішим претендентом на роль універсальної методології продовжує залишатися діалектика як несуперечлива система знань про найбільш загальні закони розвитку природи, суспільства, свідомості та про загальні принципи і способи їх пізнання. При цьому на увазі мається діалектика, позбавлена матеріалістичного й ідеалістичного детермінізму, в якій Буття і Свідомість взаємодіють та утворюють цілісну динамічну систему з синергетичними ефектами і зворотними зв'язками. Це положення набуває принципово важливого значення для суспільних наук, що «...вивчають соціальну матерію, об'єктивні закони руху якої проявляються через діяльність людей, наділених свідомістю і волею» [16, С. 5], відносно свободою вибору і вчинку.

Сходження на наступний рівень конкретики діалектика як базова теорія і методологія розвитку здійснює у вигляді методологічної парадигми глобального(універсального) еволюціонізму. Він успадковує, використовує і творчо розвиває її вихідні положення, приділяючи основну увагу принципу розвитку в контексті єдності логічного та історичного. У його межах конкретно-змістовного насичення набувають механізми реалізації законів діалектики (єдності та боротьби протилежностей, взаємного переходу кількості в якість, заперечення заперечення); принципи всеохоплюючого взаємозв'язку, історизму, причинності і системності; позбавляються надмірної абстракції категорії необхідності і випадковості, детермінованості і стохастичності, цілого і частки, причини і наслідку, можливості та дійсності тощо.

Як методологічна парадигма глобальний еволюціонізм розробляє відповідний категоріальний апарат, інструментально-методичне підґрунтя і принципи пізнання закономірностей і механізмів виникнення нових структуроутворень, факторів їх генези, процесів їх самоорганізації й історичного розвитку, що дозволяють відобразити в науковій картині світу поточне, минуле та майбутнє в їх суперечливій єдності.

Становлення глобального еволюціонізму наприкінці ХХ століття науковою спільнотою

[5; 6; 10] визнається як адекватна відповідь на останні здобутки природничих, гуманітарних та суспільних наук, що значно розширили та поглибили уявлення людини про саму себе, її навколишнє середовище, світобудову в цілому і призвели до переосмислення філософсько-світоглядної картини світу.

Його сучасна форма стала результатом інтеграції системного підходу, синергетики та еволюціонізму, які взаємодіють між собою як взаємодоповнюючі частки цілого, оскільки акцентують свою увагу на різних аспектах одних і тих об'єктів – відкритих складних динамічних систем (табл.).

Спроможними до синтезу ці елементи зробила їх сумісність на сутнісному рівні та логічна несуперечливість, зумовлена спільним діалектичним походженням. Внесок кожного з них у новостворену гностично-методологічну цілісність приймає вигляд категорій, принципів і основних моментів дослідження.

Таблиця

Предметні онтології структурних компонентів глобального еволюціонізму

| Структурний компонент | Сфера "компетенції" |
|-----------------------|---|
| Системний підхід | Морфологія системи – суб'єкта і об'єкта еволюції, її властивості як цілісності у часовій ретроспективі, зовнішні зв'язки, процеси і показники функціонування, структурні зрізи, тимчасові рівноважні стани, механізми саморегулювання в періоди поступального відносно лінійного руху між точками біфуркації. |
| Синергетика | Структурна самоорганізація як один з механізмів утворення нового в процесі еволюції та її форми; динаміка системи в умовах невизначеності і нерівноважності; вибір траєкторії розвитку з ряду альтернатив; ефекти позитивного і від'ємного зворотного зв'язку. |
| Еволюціонізм | Цільова функція еволюції; етапи життєвого циклу системи; прогресивна чи регресивна спрямованість якісних змін; активно-пасивна адаптація до змін зовнішнього середовища та її форми, непов'язані з структурною реорганізацією; одиниця мінливості, механізми збереження нового і його ретрансляції в майбутнє; еволюція механізмів еволюції; критерії еволюційного відбору елементів системи та моделей їх поведінки. |
| Діалектика | Суперечності як рушійні сили еволюції; механізми розв'язку суперечностей |

Усе вищенаведене дає підставу сподіватися, що саме глобальний еволюціонізм, а точніше його економічна версія, творчо адаптована з урахуванням специфічного об'єкту (СЕЕС) і предмету дослідження, відкриває перспективи дослідження економіки як складної відкритої людиноцентричної динамічної системи, що самоорганізовується у просторі і еволюціонує у часі у безперервній взаємодії з навколишнім середовищем.

Література

1. Автономов В.С. Проблемы методологии и структуры современной экономической науки и теории переходной экономики /В.С. Автономов// Матер. заседания Ученого совета ИМЭМО РАН 3-5 июня 1996 г. – М., 1996. – С. 5-9.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг /- М.:Дело ЛТД, 1994. – 714 с.
3. Гальчинський А. Економічна наука: проблеми методологічного оновлення /А. Гальчинський // Економіка України – 2007. - №3. – С. 4-13.

4. Каган М. С. О синергетическом подходе к построению онтологии / М.С. Каган // Синергетическая парадигма: Когнитивно-коммуникативные стратегии современного научного познания. – М.: Прогресс-Традиция, 2004. – 264 с.
5. Князева Е.Н. Законы эволюции. /Е.Н. Князева, С. П. Курдюмов/- М.: Наука, 1994. – 236 с.
6. Моисеев Н. Н. Логика универсального эволюционизма и кооперативность / Н.Н. Моисеев // Вопросы философии. – 1989. - №8. – С. 52-60.
7. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
8. Полтерович В.М. Кризис экономической теории / В.М. Полтерович // Доклад на науч. сем. ЦЭМИ РАН "Неизвестная экономика", 2004. – Электронный ресурс: URL: http://institutional.boom.ru/history_method/Polterovic_Crisis.htm.
9. Рюс Ж. Поступ сучасних ідей. Панорама новітньої науки. / Ж. Рюс/ Пер. з фр. В. Шовкун. – К.:Основи, 1998. – 219 с.
10. Степин В.С. Теоретическое знание / В.С. Степин / – М.: Прогресс, 1999. – 485 с.
11. Тарасевич В.Н. О предмете экономической теории / В.Н. Тарасевич / – Днепропетровск: Сич, 1997. – 189 с.
12. Тарасевич В. Постнекласичний виклик фундаментальній економічній теорії / В.Н. Тарасевич // Економіка України. – 2005. -№.7 – С.107-117.
13. Хаусман Д. Экономическая методология в двух словах / Д. Хаусман // МЭиМО. – 1994. – №3 – С.104-110.
14. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем – искусство и наука / Р. Шеннон /: пер. с англ. – М: Мир, 1978. – 235 с.
15. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України /А.А. Чухно/ – К.: Либідь, 2003. – 542 с.
16. Чухно А. Діалектична філософія і методи економічної теорії / А. Чухно // Економічна теорія. – 2006. – №4. – С.4-10.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тарасевич В.М., 16.04.2009

Надійшла до редакції
12.05.2009

УДК 320.143

Литвиненко Н.І.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА РЕНТА: СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ

Розглянута сутність та функції інтелектуальної ренти. Виявлено причини та умови її виникнення. Досліджено роль інтелектуальної ренти у формуванні ринкової кон'юнктури.

Ключові слова: інтелектуальна рента, інформація, знання, інтелектуальний працівник, інтелектуальний продукт, комерціалізація.

The essence and functions of intellectual rent and its role of form of conjuncture market are discussed. It focuses on arising causes and conditions of an intellectual rent.

Keywords: intellectual rent, information, knowledge, intellectual worker, intellectual goods, commercialization

Економічна історія розвитку людства свідчить про те, що рентні відносини виникли разом з приватною власністю на землю. В процесі розвитку суспільства рентні відносини зазнали суттєвої трансформації, а також з'явилися нові види ренти. До нових видів ренти та квазіренти ми можемо віднести: інтелектуальну, інвестиційну, екологічну, туристичну, політичну, соціальну, транснаціональну та інші. Отже, питання ренти та рентних відносин не втратили своєї актуальності, а навіть набули нової гостроти.

Перший науковий опис рентних відносин ми можемо знайти у Аристотеля у його відомих працях про побудову держави. Значний вклад у розвиток теорії ренти внесли вчені різних епох та економічних шкіл. Так відомий вчений Ф. Кене досліджував проблему «чистого продукту», якому дав визначення як різниці між ціною і витратами [1]. В. Петті який започаткував вивчення диференційної земельної ренти. А. Сміт у своїй праці «Багатства народів» розглядав привласнення ренти власниками виключно з монополією земельної власності. Відомі вчені-економісти Вест, Торенс, Мальтус та Рікардо незалежно один від одного сформулювали теорію диференційної ренти [2]. У «Принципах політичної економії» Дж. С. Міль узагальнив концепцію ренти на всі товари і виробничі фактори, які мають не еластичну пропозицію у рамках теорії граничної вартості [2]. К. Маркс запропонував теорію абсолютної ренти. Слід зазначити, що всі ці вчені розглядали класичний вид ренти, який пов'язано із власністю на землю. Наступним кроком у вивченні ренти та рентних відносин є труди вченого-економіста Маршала, який розглядав ренту на фактори виробництва, що мають нееластичний попит. До теорії ренти він ввів часовий вимір: ринковий період, короткотривалий період та довготривалий період. Також він ввів в обіг поняття квазіренти [2]. Неокласики, зокрема Віксель, досліджують проблеми ренти за допомогою інструментарію теорії граничного продукту та граничної віддачі [2]. Сучасна економічна наука визначає економічну ренту як доход понад мінімальний рівень, який необхідно для залучення виробничого фактору до сфери діяльності. Дослідження російських вчених-економістів у більшості зосереджено на прикладних аспектах природничої ренти. Так, Ю. Разовський запропонував модель визначення диференційної ренти, а О. Голуб методику розрахунку ренти на прикладі лісового комплексу [3]. М. Комаров і Ю. Белов побудували математичну модель розподілу ренти між державою й інвестором [4]. В Україні також достатньо уваги приділяється дослідженню прикладних аспектів природничої ренти. Роботи таких українських економістів як С. Пірожков, В. Трегобчук, І. Прокоп, Л. Шубравская, Л. Молдован, Л. Котлярів присвячено проблемі рентних відносин у сільському господарстві. Т. Косова і С. Полний розглядають проблему рентних доходів у системі формування інвестиційних ресурсів паливно-енергетичного комплексу України [5,6].

Серед досліджень рентних відносин слід виділити роботи російського вченого-економіста С. Глазьева. Вони присвячені інтелектуальній ренті. Він вважає, що інтелектуальна рента складає 50-70% від рівня цін сучасних високотехнологічних товарів.

Метою даної статті є теоретичні дослідження сутності та функції інтелектуальної ренти, а також умов її виникнення.

Значний розвиток виробничих сил і виробничих відносин призвів до появи нового фактору виробництва – інформація і знання, який лежить в основі всіх видів інтелектуальних продуктів.

Слід зазначити, що інтелектуальна рента виникає при виробництві «інтелектуальної» продукції, яка легалізується за допомогою патентів, ліцензій та інших угод. Отже, інтелектуальна рента – це частина вартості, що утворюється трудом «інтелектуальних працівників» і привласнюється суб'єктом права інтелектуальної власності.

Виділимо головні чинники інтелектуальної ренти. Першим головним чинником є фактор виробництва «інформація і знання», який виступає у якості специфічного знаряддя праці. Другим чинником є «інтелектуальний» працівник та його здатність продукувати нові знання. Перший і другий чинник є нероздільними. Третім чинником є приватна власність на інтелектуальну продукцію. Четвертим чинником виступає умова комерціалізації інтелектуального продукту, тобто цей продукт або виготовлені за його допомогою матеріальні продукти мають продаватися на ринку.

Розглянемо більш детально кожен із чинників інтелектуальної ренти.

«Інформація і знання» мають дуже специфічні, суперечливі властивості, які до цих пір не були характерними для жодного фактору виробництва. По-перше, інформаційні ресурси невичерпні та безмежно відновлювані. Вони досить легко підлягають тиражуванню, а витрати на тиражування наближаються до нуля. По-друге, інформація є рідкісним фактором, але ця якість має інший характер, ніж традиційні фактори, такі, як земля та капітал. По-третє, їх неможливо відчужити від власника, який створив той чи інший інформаційний продукт. При продажу цього продукту третій особі у власника залишаються знання та навички для створення аналогічного інформаційного продукту. По-четверте, інформація та знання не втрачають своєї вартості після використання. По-п'яте, інформація має вибіркову властивість, тобто інформацію використовувати можуть усі члени суспільства без обмеження, але якість та обсяги її використання залежать від індивідуальних властивостей, спеціальних навичок конкретної людини. По-шосте, інформація може виступати як товар і як кредит. По-сьоме, виробництво і споживання «інформації і знань» становить об'єктно-суб'єктно-суб'єктний процес [7-11].

Використання «інформації та знань» у ролі виробничого ресурсу вносить суттєві зміни до відносин вартості. По-перше, змінюється часова структура витрат виробника: чим ближче продукт до чистого знання – тим більший розрив між витратами минулого періоду і граничними витратами. Пояснимо, у процесі виробництва матеріальні фактори мають тенденцію до скорочення віддачі, а в той же час використання «інформації та знань» як фактору виробництва має тенденцію до збільшення віддачі, що пов'язано із специфічними властивостями цього фактору. Тобто, ми можемо дійти висновку, що збільшення інтелектуального капіталу за інших рівних умов може підвищити, а не зменшити граничну продуктивність капіталу (водночас із зростанням його кількості). По-друге, перехід до задоволення потреб вищого рівня (повага та самовираження за ієрархією О. Маслоу), стимулює виробництво товарів та послуг з індивідуалізованими, а не однотипними характеристиками. Це призвело до значного відриву вартості індивідуалізованого продукту від величини середніх або інших «необхідних» витрат.

Головним фактором виробництва в інформаційному суспільстві є «інформація і знання», а створювати цей фактор здатні лише «інтелектуальні» працівники, які є одним із чинників у створенні інтелектуальної ренти. Слід наголосити, що створювати інтелектуальні продукти можуть лише «інтелектуальні» працівники. Основними якостями таких працівників є їх унікальність, тому що здатністю до інтерпретації та перетворення отриманих даних у готові інформаційні продукти і нові знання володіє обмежена їх кількість. Крім того, на підготовку висококваліфікованого працівника витрачається значний час, від 15 до 20 років, що скорочує працездатні роки людини. Окрім того, значна кількість часу витрачається на навчання впродовж трудової діяльності. Це пов'язано зі стрімким збільшенням знання та інформації, а також з її старінням. Ми повністю погоджуємося з В. Іноземцевим, який стверджує, що *«здатність продукувати нові знання відрізняє людей один від одного набагато більше, ніж масштаби їх особистого матеріального багатства; більш того, ця здатність не може бути придбана миттю і не підлягає радикальній кореляції»* [10, С. 180]. На наш погляд, на ринку «інтелектуальних» працівників попит буде завжди перевищувати пропозицію.

Наступний чинник це власність на інтелектуальну продукцію. Розглянемо його за допомогою інструментів і методів інституціонального аналізу, а саме теорії прав власності. За цією теорією право власності розглядається як сукупність часткових повноважень.

Відносини власності з приводу інтелектуального продукту є досить складними і суперечливими. По-перше, слід пам'ятати, що його не можливо відчужити від власника, який створив цей інтелектуальний продукт. По-друге, ми розглядаємо ситуацію, коли власник продукту є найманим працівником. На сьогодні у економічно розвинених країнах законодавством закріплена норма за якою інтелектуальний продукт створений у робочій час є співвласністю підприємця і робітника, який створив цей продукт. Це означає, що робітник отримує не тільки зарплатню за яку він наймався на роботу, але і винагороду за створений продукт у вигляді частини прибутків у разі успішної комерціалізації. Розподіл повноважень між «інтелектуальним» працівником і підприємцем приведено у табл.

Таблиця

Розподіл повноважень на інтелектуальний продукт

| Повноваження | Працівник | Підприємець |
|--|-----------|-------------|
| 1. Право володіння | + | + |
| 2. Право використання | + | + |
| 3. Право розпорядження або управління | | + |
| 4. Право привласнення або право на доход | + | + |
| 5. Право на залишкову вартість | + | + |
| 6. Право на безпеку | + | + |
| 7. Право на успадкування речі | + | + |
| 8. Безстроковість | + | + |
| 9. Відповідальність у вигляді стягнення | | + |
| 10. Залишковий характер | + | + |

Як видно з табл. кожен із співвласників має комбінацію із основних повноважень, що свідчить про безперечну власність на інтелектуальний продукт. Але слід відмітити, що працівник не має третього повноваження і тому його можливості щодо комерційного використання продукту значно обмежені. Такі можливості повністю належать підприємцю і від нього залежить подальше використання цього продукту, а отже відповідальність у вигляді стягнення у разі його застосування на шкоду суспільства лежить на підприємці.

Таким чином, інтелектуальна рента характеризує в першу чергу відносини між «інтелектуальним працівником» та власником – підприємцем.

На наш погляд, у відносинах, які виникають з приводу інтелектуальної ренти важливе значення відіграє система захисту прав власності на інтелектуальний продукт. На сьогодні до такої системи захисту можна віднести: патент, ліцензію, авторське свідоцтво та промислову таємницю. Перші три способи охорони інтелектуальної власності забезпечуються у першу чергу конкретною державою, де було отримано охоронний документ і світовим суспільством. Ці документи забезпечують монополію на інтелектуальний продукт завдяки якій і реалізується можливість отримання інтелектуальної ренти. Але значний недолік цих документів – вони термінові, тобто вони видаються на обумовлений термін, по закінченню якого будь-хто може скористатися винаходом у комерційних цілях. Отже, по закінченню терміна дії охоронного документа власник інтелектуального продукту втрачає монополію та інтелектуальну ренту тому, що його починають випускати інші виробники. Що стосується промислової таємниці, то у цьому випадку захистом інтелектуального продукту опікується власник і він вирішує оприлюднювати формулу винаходу чи ні. У такому разі він залишається монополістом і ренто-одержувачем до тих пір, доки йому вдається утримувати таємницю. Прикладом може слугувати формула відомого напою “Coca-Cola”, яка є промисловою таємницею, що зберігається близько 100 років.

Останнім чинником є умова комерціалізації продукту. Доволі складне завдання. Від цієї умови залежить чи отримають власники хоч які-небудь кошти, чи ні. Успішна комерціалізація залежить від багатьох причин: технологічної готовності суспільства, від розвитку продуктивних сил, потреб суспільства, від модних тенденцій та інше. Крім того, слід зважати на те, що від ідеї до втілення у матеріальному вигляді продукту може пройти доволі багато часу, особливо це стосується великих промислових та фармацевтичних продуктів.

Таким чином, причиною виникнення інтелектуальної ренти є приватна власність на інтелектуальний продукт. Джерелом цього виду ренти є здатність «інтелектуального» працівника продукувати нові знання та інформацію, які підвищують граничну продуктивність капіталу. Як і класична земельна рента інтелектуальна рента може бути розділена на абсолютну та диференційну форми. Як і у випадку з класичною рентою умови виникнення абсолютної і диференційної форм інтелектуальної ренти різні. Так, для диференційної ренти це різниця у продуктивності праці при вкладених рівновеликих капіталах у НДДКР. Умовою виникнення абсолютної форми інтелектуальної ренти є рівень здатності людини продукувати нові знання. Слід наголосити на тому, що інтелектуальна рента не є частиною надлишкового прибутку промисловості. Вона є результатом застосування більш високої природної продуктивної сили, а не капіталу.

Наступною чергою розглянемо вплив на ринкову кон'юнктуру інтелектуальної ренти. У першу чергу проаналізуємо інтелектуальну ренту, яку отримує фізична особа як співвласник інтелектуального капіталу, що приносить доходи. У цьому випадку отримання ренти призведе до зростання добробуту споживача і ймовірно відбудуться зміни у споживацьких витратах, і обсягах попиту. Необхідно відмітити, що зростання індивідуального добробуту практично не має впливу на зростання сукупного попиту. Досить цікава ситуація складається у випадку, коли фізична особа є виключним власником інтелектуального продукту, тобто вона виступає і продавцем цього продукту. Розглянемо випадок, якщо інтелектуальний продукт є «революційним», і в наслідок чого сформовано новий ринок. У такому разі відбудуться зміни у споживацьких витратах, сформується попит на новий продукт, що змістить криву сукупного попиту вправо при даному рівні цін, що відображено на рис.1.

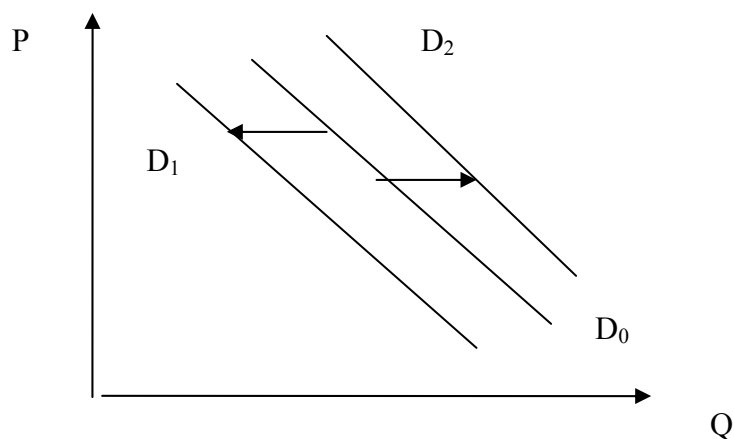


Рис. 1. Графік змін сукупного попиту

Так крива D_0 відображає первинний сукупний попит, крива D_1 зменшення сукупного попиту, а D_2 – збільшення під впливом змін у рентних ставках.

Крім того, відомо, що нові й удосконалені технології стимулюють інвестиційні витрати і тим самим призводять до зростання сукупного попиту. Внаслідок чого крива сукупного попиту зміститься вправо при даному рівні цін, що відображено на рис.1. Такі ж самі наслідки відбудуться і при співвласності на інтелектуальний продукт підприємця і працівника. На наш погляд, зміни обсягів інтелектуальної ренти можуть відбуватися у наслідок проведення відповідної економічної політики державою. У такому разі інтелектуальна рента буде мати безпосередній вплив на макроекономічний рівень. До заходів, що змінять обсяги інтелектуальної ренти відносяться пільги, що надаються державою підприємствам, коли ті використовують винаходи у своєму виробництві чи виробляють власний новий продукт, а також вводять до виробництва нові продукти чи застосовують у виробництві нові технології. Такі зміни призводять до зменшення витрат виробництва і збільшують сукупні пропозиції, що зміщує криву вправо при даному рівні цін (рис.2). Якщо такі пільги скорочуються, або скасовуються, це збільшує витрати виробництва і зменшує сукупні пропозиції, що призводить до зміщення кривої вліво, що відображено на рис.2.

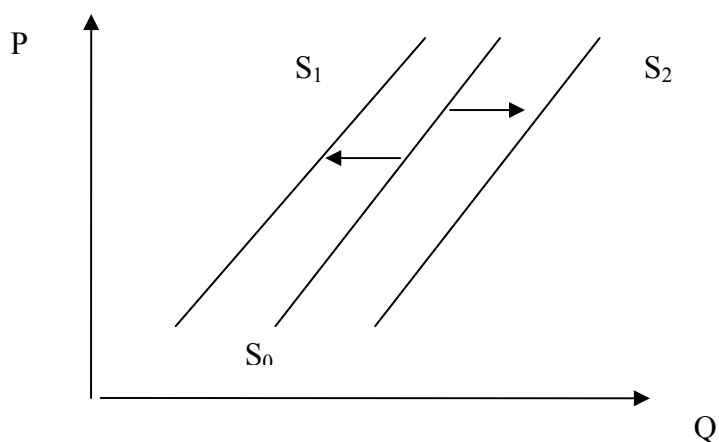


Рис. 2. Графік змін сукупної пропозиції

Так крива S_0 відображає первинну сукупну пропозицію, крива S_1 зменшення сукупної пропозиції, а S_2 – збільшення під впливом змін у рентних ставках.

Нами були розглянуті безпосередні зміни ринкової кон'юнктури, які відбуваються під впливом інтелектуальної ренти. Крім цих змін при більш глибокому аналізі можливо виявити зміни у перерозподілі ресурсів, що призводять до їх переливу. Переливи виникають у разі переміщення окремих вигод і витрат, пов'язаних з виробництвом та споживанням товарів до третіх осіб. Третіми особами вважаються особи, які не є безпосередніми учасниками ринкової угоди. У нашому випадку з інтелектуальною рентою можливо отримати вигоди переливу, які не потребують компенсації і які отримує суспільство у цілому. Бажання отримати більші обсяги інтелектуальної ренти може стимулювати творчі процеси і підвищити продуктивність праці «інтелектуального» працівника, що призводить до створення нових продуктів, технологій та удосконаленню старих. Такі результати призводять до підвищення технологічного рівня суспільства, зростання продуктивності праці і, як наслідок, подальшому розвитку продуктивних сил суспільства. Зростання продуктивності праці при зменшенні витрат на одиницю продукції призведе до зміщення кривої сукупної пропозиції вправо.

Оскільки вигоди переливу мають вплив на перерозподіл ресурсів то логічно стверджувати, що вони також мають вплив на формування сукупного попиту. Отже, розглянуті нами ринкові криві попиту відображають лише вигоди приватних осіб та фірм і не враховують вигоди, які отримує суспільство від переливу, що призводить до заниження їх загальної величини. Ринкова крива попиту не охоплює всіх вигод, які пов'язані зі змінами обсягів інтелектуальної ренти, що призводить до побічних ефектів.

На рис. 3 схематично представлено вплив вигод переливу на розподіл ресурсів. Так, крива D відображає вигоди, які отримують певні приватні особи та фірми від збільшення обсягів інтелектуальної ренти; крива D_t показує сукупні вигоди, що є сумою вигод приватних осіб і фірм та додаткових вигод переливу, які отримує суспільство у цілому.

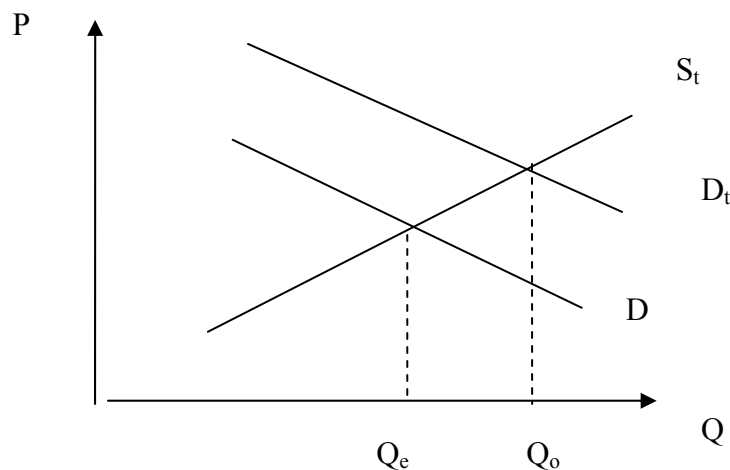


Рис. 3. Вигоди переливу і дефіцит ресурсів

Отже, ринковий попит D і пропозиція S_t утворюють рівноважну величину продукту Q_e , яка менша за оптимальну величину Q_0 . Таким чином, ринкова система не забезпечує достатніх обсягів інтелектуального капіталу; ресурси при цьому надходять на виробництво інтелектуального капіталу в недостатніх обсягах.

На наш погляд, інтелектуальна рента є індикатором становлення інформаційного суспільства. Зростання обсягів інтелектуальної ренти може бути непрямим свідченням, що суспільство є інформаційним. Рентні відносини, які виникають з появою цього виду ренти є більш складними і досить суперечливими. На сьогодні цей вид ренти та його вплив на макроекономічну ситуацію практично не вивчався.

Отже, інтелектуальна рента – це частина вартості, що утворюється трудом «інтелектуальних працівників» і привласнюється суб'єктом права інтелектуальної власності. Причина виникнення інтелектуальної ренти – приватна власність на інтелектуальний продукт. Умовою виникнення інтелектуальної ренти є наявність чотирьох чинників: фактор виробництва «інформація і знання», «інтелектуальний» працівник, приватна власність на інтелектуальну продукцію, комерціалізація інтелектуального продукту. Інтелектуальна рента тісно пов'язана з інтелектуальним капіталом. При його зростанні зростають обсяги інтелектуальної ренти. Нами теоретично досліджено роль цього виду ренти у формуванні ринкової кон'юнктури. Зміни, які відбуваються з інтелектуальною рентою спершу проявляються на мікроекономічному рівні, а через визначений час на макрорівні. Зміни на макрорівні, які пов'язані з інтелектуальною рентою носять більш масштабний характер і можуть вносити зміни у технологічний рівень країни.

Проведенні дослідження у подальшому дозволять дослідити механізм ціноутворення на інтелектуальні продукти та формування його вартості, а також формування вартості і ціни праці «інтелектуального» працівника на ринку. Крім того, отримані результати можливо використовувати у побудові економічної політики держави.

Література

1. Дроздов В.В. Франсуа Кэне / В.В. Дроздов / – М.: Экономика, 1988. – 126 с.
2. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг / Пер. з англ. – К.: Основи, 2001. – 670 с.
3. Разовский Ю. Сверхприбыль недр. / Ю. Разовский / – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 224 с.
4. Комаров М. Реализация права собственности государства на недра через изъятие природной ренты / М. Комаров, Ю. Белов // Вопросы экономики. – 2000. – № 8. – С.71-83.
5. Котляров Л. Частная собственность на землю преждевременна / Л. Котляров // Экономист. – 2004. – № 11. – С. 38-39.
6. Косова Т. Рентный доход в системе формирования инвестиционных ресурсов топливно-энергетического комплекса Украины / Т. Косова, С. Полный // Экономика Украины. – 2004. – № 9. – С.23-29.
7. Эрроу К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С.98-107.
8. Чухно А. Интеллектуальный капитал: суть формы и закономерности развития / А. Чухно // Экономика Украины. – 2002. – № 11. – С. 48-54.
9. Чухно А. Интеллектуальный капитал: суть формы и закономерности развития / А. Чухно // Экономика Украины. – 2002. – № 12. – С. 61-67.
10. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. / В.Л. Иноземцев / – М.: Логос, 2000. – 304 с.
11. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. / М. Кастельс / Пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Задоя А.О., 15.05.2009*

*Надійшла до редакції:
30.04.2009*

УДК: 334.012.82 : 330.34

Головченко Г.Я

ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУТНІСТЬ ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Досліджено феномен інтеграції як економічної категорії та висвітлено погляди на інтеграцію в історичному аспекті. Систематизовано існуючі тлумачення терміну «економічна інтеграція».

Ключові слова: інтеграція, економічна інтеграція, інтеграційні зв'язки.

The phenomenon of integration as economic category is being examined, different views on economic integration in its historical aspects are investigated. Interpretations of notion "economic integration" are systematized.

Keywords: integration, economic integration, integration ties

На сучасному етапі розвитку економіки проблематика створення інтегрованих структур та виникнення інтеграційних зв'язків між господарюючими суб'єктами в різноманітних галузях особливо актуальна. Склалась система світоустрою, в якому на новому інформаційно-технологічному рівні відбувається інтеграція товарних ринків, ринків послуг та капіталу. Поштовхами до інтеграційних об'єднань підприємств, в основі яких лежить технологічна або трансакційна економія є підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках та забезпечення максимальної ефективності діяльності підприємств, які вступають в інтеграційні зв'язки.

Впродовж багатьох років вчені досліджували інтеграцію як в цілому, так і її окремі елементи, взаємозв'язки та прояви та прояви інтеграційних зв'язків у різних галузях економіки. Накопичений досить суттєвий науково-практичний потенціал, який був сформований в результаті багаторічного дискусійного вивчення проблем інтеграції. Однак серед дослідників проблематики економічної інтеграції немає однозначної думки та єдиного теоретичного підходу щодо тлумачення природи інтеграції та її змісту. Дослідженню інтеграції приділяли увагу багато видатних зарубіжних вчених: Б. Баласса, О. Уільямсон, М. Йованович, М. Мендес, а також ряд вчених країн СНД: С.Соколенко, П. Буряк, З. Варналій, Ю.Шишшков, С.Мещерякова, О.Лебедев, Є.Авдокушин та інші.

Враховуючи наукову та практичну актуальність тем та спираючись на попередні результати вивчення її окремих аспектів, в даній статті ми маємо за мету розглянути значення терміну «інтеграція» в ретроспективі та освітлити різні погляди найвідоміших економістів щодо економічної інтеграції.

Процес формування та розвиток ринкових відносин вимагає більш глибокого вивчення методологічних аспектів фундаментальних проблем економічної теорії, одна з яких – інтеграція господарюючих суб'єктів.

Зазначимо, що інтеграція розглядається на різних рівнях. На мікрорівні, тобто на корпоративному рівні, коли окремі компанії вступають у прямі господарські зв'язки, розгортаються інтеграційні процеси. На міждержавному рівні (мегарівні), коли цілеспрямована діяльність держави (колективна або однобічна) сприяє інтеграційним процесам об'єднання праці та капіталу в межах тієї чи іншої групи країн, забезпечує функціонування особливих інтеграційних інструментів.

Вважається, що основою інтеграційних зв'язків є вся система продуктивних сил та виробничих відносин. В процесі розвитку, інтеграція перетворюється на один з потужних факторів інтенсифікації економічних зв'язків. Однією з ранніх форм інтеграції був розподіл праці, який проявляється через обмін результатами діяльності між учасниками ринку. Процеси, що ведуть до інтеграції можна схематично відобразити наступним чином: розвиток

продуктивних сил, міжнародний розподіл праці, інтернаціоналізація виробництва і капіталу, економічна інтеграція.

Дослідження теоретичних основ інтеграційних процесів в економіці має свої витoki з початку 30-х років XX сторіччя. Термін «інтеграція» в системі економічних відносин спочатку застосовувався для визначення форми інтернаціоналізації національних господарств на основі проведення узгодженої економічної політики.

Вперше термін «інтеграція» був використаний для визначення міжнародних економічних процесів. Одними з перших дослідників міжнародних процесів, які пізніше склали основу терміну «міжнародна інтеграція» були спеціалісти в галузях зовнішньої торгівлі та торговельної політики. Міжнародний поділ праці та міжнародна виробнича кооперація призвели до бурхливого розвитку регіональних та міжнародних інтеграційних блоків.

В своєму розвитку економічна інтеграція історично пройшла такі етапи: преференційні торговельні угоди; зона вільної торгівлі; митний союз; економічний і валютний союз; повна інтеграція.

Різноманітність визначень, представлених у науковій літературі, пояснюється різними підходами до розуміння сутності міжнародної економічної інтеграції й різним оцінками інтеграційного механізму.

У сучасній теорії міжнародної економічної інтеграції сформувалися основні напрямки (школи), такі як ранній неолібералізм, пізній неолібералізм, корпоративізм, структуралізм, неокейнсіанці, дирижізм та інші.

Класики економічної теорії (Сміт, Рікардо, Мілль) були прихильниками вільної торгівлі (фрітрейдерства). В основі їхнього підходу до зовнішньої торгівлі лежав класичний принцип вигоди країни від спеціалізації виробництва й обміну товарами на базі міжнародного поділу праці.

В класичній економічній теорії існують різні напрямки, які відрізняються,

насамперед, різними оцінками інтеграційного механізму.

Так, прихильники раннього неолібералізму (В. Репке, М. Аллэ) представляли повну інтеграцію як єдиний ринковий простір у масштабі декількох країн, де діють стихійні ринкові сили незалежно від політики держав і національних і міжнародних законодавчих актів.

Представники пізнього неолібералізму (Б. Баласса) велику увагу приділяли еволюції інтеграції, що базується на розвитку економічних і політичних процесів у різних країнах. У 1961 р. Баласса запропонував дуже широке визначення інтеграції «як процес та як стан речей». Інтеграція як процес означає заходи, покликані усунути дискримінацію між господарськими одиницями, які висуваються до різних держав, а інтеграція, розглянута в якості стану може бути представлена як відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами [1].

Прихильники корпоративізму (С. Рольф, У. Ростоу) вважали, що інтеграцію міжнародної економіки здатні забезпечити не ринковий механізм і державне регулювання, а міжнародні корпорації, функціонування яких сприяє раціональному й збалансованому розвитку світогосподарських зв'язків.

Представниками структуралізму (Г. Мюрдаль) економічна інтеграція розглядалася як процес структурних перетворень в економіці країн із центрами розвитку інтеграції - великими фірмами й цілими галузями промисловості. Результатом цих перетворень, на їхню думку, стає якісно новий інтегрований простір з більш досконалим господарським механізмом.

Неокейнсіанці (Р.Купер) вважали, що для використання різноманітних вигід широкої міжнародної економічної взаємодії зі збереженням у той же час максимального для кожної країни ступеня свободи необхідне узгодження внутрішньої й зовнішньої політики сторін, що інтегруються, з метою досягнення оптимальної комбінації двох можливих варіантів розвитку економічної інтеграції: а) об'єднання держав з наступною втратою ними суверенітету та взаємним узгодженням економічної політики; б) інтеграція з максимальним збереженням національної автономії.

Теоретики дирижизму (Я. Тинберген, Р. Санвальд, І. Штолер), заперечуючи вирішальну роль в інтеграційних процесах ринкового механізму, вважали, що функціонування міжнародних інтегрованих структур можливо на основі розробки їх учасниками загальної економічної політики й погодженого соціального законодавства з метою створення оптимальної структури міжнародного господарства, що усуває штучні перешкоди та свідомо вводить бажані елементи координації й уніфікації. Тинберген, зокрема, запропонував класифікацію типів інтеграції, доповнивши її негативною інтеграцією, при якій усуваються всі перешкоди для вільного руху товарів і факторів виробництва; та позитивною інтеграцією, що зводиться до гармонізації правил та прийняття спільної політики, більш сумісною зі змішаною економікою[2].

3. Варналій розрізняє наступні теоретичні підходи до визначення процесу інтеграції: інституційний та «мережевий». Відповідно до інституційного підходу процес міжрегіональної інтеграції розуміється як поступова передача законодавчих та адміністративних повноважень від національної влади наднаціональним. Методологічні підстави цього підходу тяжіють до неоліберальної теорії, яка розглядає будь-який вплив держави як втручання в «природний» ринковий процес. «Мережевий» підхід розглядає соціально-економічний простір як систему пересічних транснаціональних макрорегіонів, що характеризуються співробітництвом між різними адміністративними областями включеними в цей макрорегіон, і конкуренцією з областями, що належать іншим макрорегіонам. Відповідно до цього підходу границі регіонів і країн не стільки розділяють окремі регіони і країни і створюють штучні перешкоди економічної і соціальної інтеграції, скільки перетворюються у своєрідні мости, що поєднують макрорегіони, у результаті процесу загальної інтернаціоналізації. Другий підхід, що базується на спробах синтезу неокейнсіанської і інституціональної теорій, а також науки про керування, ґрунтується на неминучості і принциповій необхідності активної ролі держави, державних і недержавних інститутів у регулюванні ринкових процесів [3].

Термін «інтеграція» використовується не тільки в економічному аспекті, а й в інших галузях науки й знань: біології, фізиці, хімії, в області політики, інформаційної, соціальної, культурної сферах тощо.

Інтеграція (*integration*- фр.) означає включення, залучення, вростання, в цілому трактується як поновлення, відновлення. Звідси можна зробити висновок, що інтеграція – це процес, що означає стан зв'язку окремих елементів системи в єдине ціле.

Проблематика, що цікавить нас, пов'язана з економічним аспектом вивчення інтеграційних процесів і лежить в межах економічної площини.

Наведемо типове визначення інтеграції, яке дається в багатьох підручниках по економіці й економічних словниках: інтеграція (від *integer* - цілий) – це «об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними» [4].

І це також визначає інтеграцію як процес взаємного пристосування, розширення економічного й виробничого співробітництва, об'єднання національних господарств двох або декількох держав, форма інтернаціоналізації господарському життю. Ми поділяємо цю точку зору.

Інтеграція проявляється як у розширенні й поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, так й у створенні один одному сприятливих умов здійснення економічної діяльності, знятті взаємних бар'єрів.

В останні роки сутність і поняття інтеграції найчастіше стали розглядатися у вигляді взаємоприспосовування національних економік, - взаємодіючих у єдиному процесі відтворення в інтернаціональних масштабах. Ця категорія виражає відносини між державами, системами, працею й капіталом, із включенням у неї й продуктивних сил. Так, Ю. Осипов пише: *«Знамення часу – інтеграція, інтеграція загальна, аж ніяк не тільки міжнародна. Інтеграція капіталів, інтеграція виробництв, інтеграція – і з цим доводиться вважатися – капіталу й праці... Спробуй, проіснуй зараз поза інтеграцією хоч капіталіст, хоч робітник»* [5].

Соціально-економічну перспективу й сутність інтеграції Б. Фрумкін бачить у спільному використанні природно-ресурсного й економічного потенціалу сторін, що інтегруються, спрямованих на підвищення національного добробуту. Є. Авдокушин розділяє інтеграцію на «формальну економічну інтеграцію» і «реальну економічну інтеграцію», залежність двох форм від достатнього рівня інтернаціоналізації виробництва [6].

Підтримуючи думку вченого-економіста Є. Авдокушина щодо розподілу інтеграції на реальну й формальну, відзначимо, що для збагачення економічної теорії й посилення зв'язку останнього з господарською практикою вважаємо за доцільне розмежування інтеграції в «широкому» і «вузькому» розумінні. У «вузькому» розумінні інтеграція означає розвиток внутрішньогосподарських, міжгосподарських, міжрегіональних соціально-економічних зв'язків в межах окремої країни. Виходячи за рамки однієї сторони, інтеграція у «вузькому» змісті здобуває інтернаціональні ознаки й перетворюється в інтеграцію в "широкому" змісті. Природно, такий підхід до інтеграції має недоліки. Разом з тим, факторами інтеграції можуть служити національний менталітет, характер і спосіб життя населення, природно-кліматичні, демографічні, географічні та інші умови, а також рівень розвитку продуктивних сил.

М. Альошин визначає інтеграцію як організаційно-економічне злиття двох або більше елементів в єдине ціле, при якому з'являється нова якість. Воно знаходить своє відбиття в синергії інтегрованого капіталу. Синергія – зростання активності діяльності в результаті з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин у єдину систему за рахунок так званого системного ефекту.

В. Рибалкін визначає інтеграцію як об'єктивний, усвідомлений процес, який є спрямованим на зближення, взаємоприспосовування й зрощування національних господарських систем, що володіють потенціалом саморегулювання й саморозвитку.

Інтеграція – це об'єднання економічних суб'єктів з метою оптимізації поточної діяльності, інвестування у виробництво, і, в остаточному підсумку, підвищення ефективності взаємодії інтегрованих суб'єктів.

М. Мендес стверджує, що «економічна інтеграція сприяє формуванню більш однорідних господарських відносин між державами, розширює можливості для вирівнювання рівнів їх економічного розвитку, оскільки в ході прискорення вільного руху всіх виробничих елементів відбувається взаємопроникнення економік держав-членів» [6].

Складність економічного феномена інтеграції господарюючих суб'єктів обумовлює необхідність застосування комплексного підходу, який передбачає її розгляд у статичному, динамічному (генетичному), категоріальному аспекту. В аспекті статичності, що припускає виділення буття (властивості) явища, інтеграція господарюючих суб'єктів представляє властивість соціально-економічної системи, стан цілісності, упорядкованого функціонування частин цілого. Вона пронизує всі сторони економічних відносин на всіх стадіях виробничого циклу й розглядається з погляду зміцнення зв'язків між суб'єктами як елементами системи, об'єднаннях їх у єдине ціле й виникнення структурної, функціональної форми організації

виробництва. Серед системних якостей інтеграції господарюючих суб'єктів можна виділити нелінійність розвитку, стійкість зв'язків, цілісність і структурність.

У наш час, як суб'єкти господарювання, так і дослідники прийшли до розуміння інтеграції як узагальнюючого процесу пошуку найбільш ефективної організаційно-функціональної й управлінської структури в умовах еволюції індустріального суспільства.

Таким чином, підсумовуючи вище зазначене, підкреслимо, що термін інтеграція може бути застосований як у загальному, так і у економічному розумінні. У загальному розумінні інтеграція трактується як процес, що означає стан зв'язку окремих елементів системи в єдине ціле та означає включення, залучення, вростання. В економіці інтеграція – це процес взаємного пристосування, розширення економічного й виробничого співробітництва, об'єднання національних господарств.

Література

1. Balassa B. The Theory of Economic Integration. / B. Balassa / - Homewood, 3.: Irwin, 1961.
2. Tinbergen J. International Economic Integration./ J. Tinbergen / - Olive Linen Publisher, 1965.
3. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / під ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
4. Новый экономический словарь. – М.: Омега-Л, 2008. – 1088 с.
5. Осипов Ю.М. Современность и экономический социум. / Ю.М. Осипов / – М.: Международные отношения, 1990. – 548 с.
6. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. /Е.Ф. Авдокушин / – М., Юристь, 1999. – 688 с.
7. Jovanovic M. N . International Economic Integration: Critical Perspectives on the World Economy / Miroslav N . Jovanovic / - Routledge – 509 p.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Петруня Ю.Є., 18.05.2009

Надійшла до редакції:
30.03.2009

УДК: 331.101.262:330.322

Переверзєва А.В.

ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ТА ЦІННОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Досліджено поняття цінності та вартості, визначається їх відмінність і схожість, взаємо-зв'язок і взаємовплив. Дається обґрунтування вартості та цінності людського капіталу в сучасних умовах.

Ключові слова: цінність, економічна цінність, вартість, людський капітал.

The notion of value and cost is explored, their difference and likeness, intercommunication and mutual influencing is determined. Explanation is given to the cost and value of human capital in modern terms.

Keywords: value, economic value, cost, human capital.

Останніми роками в сучасній економіці людський капітал відіграє визначальну роль у досягненні конкурентних переваг та забезпеченні якісних параметрів останньої, тобто сприяє повноцінному розвитку економіки. Перспективи цього розвитку пов'язані саме з людським капіталом.

Слід зазначити, що упродовж усієї історії людства одним із найважливіших інструментів впливу на окремих людей і суспільство в цілому була соціальна система та її головна складова – людський капітал. В умовах постіндустріального суспільства значення людського капіталу зростає. Тому природним є питання про визначення вартості та цінності людського капіталу в сучасних умовах.

Основною метою статті є: дослідження поняття вартості та цінності, визначення відмінності та схожості, взаємозв'язку, а також обґрунтування вартості та цінності людського капіталу в сучасних умовах.

Формування теорії людського капіталу стало однією з найвизначніших подій в історії економічної думки останніх десятиріч. Значний вплив цієї теорії на весь подальший розвиток економічної науки інколи порівнюють з революцією в економічній думці [1, С. 7]. Людський капітал – це категорія, що на сучасному етапі найповніше відображає наукові погляди на роль і місце людини в економічній системі під впливом глобалізації. Найбільш повним є визначення людського капіталу як економічної категорії, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу [1, С. 16].

Основні концепції економістів з питання про вартість товару сформувалися протягом XVIII і XIX ст. А.Сміт зводив вартість до праці, що витрачається на виробництво товару, до праці, що купується, сумі заробітної платні, прибутку і земельної ренти. Д.Рікардо і Д.Р. Мак-Куллох визначали її витратами виробництва, Ж.Б. Сэй – корисністю речі, Д.Лодердель – пропозицією і попитом. К.Маркс і Ф.Енгельс, розглядаючи їх полеміку, зробили висновок, що вартість є речова форма витрат суспільної абстрактної праці і виражає відношення витрат виробництва до корисності. Тривала суперечка в економічній науці ведеться і з величини вартості товару, і, відповідно, його ціни. А.Сміт приймав за міру вартості іноді робочий час, необхідний для виробництва товарів, а іноді вартість праці, Д.Рікардо – робочий час на виробництво товару у відносно гірших умовах виробництва. С. Сисмонді величину вартості зводив до відношення між потребою всього суспільства і кількістю праці, якої достатньо, щоб задовольнити цю потребу. В роботах П. Самуельсона, Б.Кларка і інших розглядається формування ціни з урахуванням впливу граничних витрат, як додаткових витрат, пов'язаних

з виробництвом додаткової одиниці товару (або додаткової кількості товарів). Фактично вони розглядають зміну ціни в умовах відтворення [2].

Аналіз всіх цих поглядів дозволяє виділити зв'язок категорій «вартість» і «цінність». Перш за все відзначимо, що вартість товару є окремим випадком прояву економічної цінності в певних, історично конкретних умовах.

Людство не може існувати без економічної діяльності, а економічна діяльність – без економічної цінності як єдності мети і засобу. В умовах товарного виробництва економічні цінності приймають форму вартості. Економічна цінність лежить в основі вартості, будучи початковою категорією по відношенню до вартості.

Отже, цінність – це певна економічна діяльність, яка включає мету (результат) і засіб (витрати). Економічна цінність є у свою чергу єдністю результату (корисності) і витрат. Економічна цінність – це єдність економічної корисності блага і економічних витрат на його виробництво.

Цінністю володіють лише обмежені блага. Тому рідкість (обмеженість) блага є елементом цінності.

Тематиці людського капіталу присвячено багато публікацій. Однак, незважаючи на наявність значної кількості досліджень, з даної тематики та їх глибину, проблема визначення цінності та вартості людського капіталу залишається невирішеною.

Метою дослідження є вивчення проблеми визначення цінності та вартості людського капіталу.

Сучасний економічний розвиток потребує переосмислення існуючих теоретичних основ концепції людського капіталу, викликає необхідність аналізу людського капіталу за рахунок напрямків, що відображають специфіку використання сукупності творчих здібностей людини як активів її капіталу. Роль людського капіталу в сучасних економічних процесах на відміну від традиційних факторів виробництва зростає, виявляючи зміни в актуальній структурі людської діяльності. У той же час людський капітал показує підвищення значущості широкого спектру творчих здібностей працівників для економічного розвитку на відміну від попередніх етапів господарства, коли використовувалася переважно фізична праця. Так унаслідок швидкого технологічного розвитку, що зумовив інтелектуальну насиченість виробничого процесу на усіх рівнях, відбулася актуалізація інтелектуальної складової людського потенціалу, що привело до виділення інтелектуального капіталу. Окрім того, підвищення значущості єдності трудового колективу, довіри між працівниками різних рівнів і включення в систему відносин для зростання економічного ефекту теоретично знайшло відгук у виникненні поняття «соціальний капітал»; «культурний капітал» відобразив актуалізацію здібностей людини розпізнавати стратегії та принципи поведінки інших господарчих агентів і відповідно діяти за правилами (як формальними, так і неформальними), що є нормальними для того чи іншого господарського порядку, і за допомогою цього підвищувати ефективність своєї економічної діяльності. Розглядаючи процеси, що відбуваються у межах трансформаційної економіки, дуже важливо осмислювати людський капітал як цілісне відображення інтерспецифічних ресурсів людини і фундаментальну основу для виділення та функціонування інтелектуального, соціального і культурного капіталів, адже саме це сприяє визнанню необхідності інвестування в повноцінний розвиток потенціалу людини, не допускаючи відхилень у той чи інший бік. Людський капітал, що повинен за своїми якісними і кількісними характеристиками стати адекватним господарській системі соціально-ринкового типу, у той же час є провідним чинником самого перехідного процесу. Але важливою особливістю трансформаційного суспільства є те, що існуюче господарське середовище не сприяє інтенсивному формуванню

та використанню сукупного людського капіталу, що відбивається на його накопиченні та зумовлює його недостатню частку у національному багатстві.

Таким чином, на сучасному етапі, проблема визначення поняття цінності та вартості є актуальною, що пов'язано з постійним розвитком та змінами, які відбуваються в усіх сферах життя. Вартість і цінність - два окремих поняття. В ніякому випадку вони не є і не можуть бути замінними поняттями. Ані за своїм обсягом, ані за змістом, вони не ідентичні, не тотожні. «Вартість» - це поняття надрядне; «цінність» - поняття підрядне, якщо йдеться тільки про обсяг. «Вартість» - це точне поняття, яке визначає оцінку будь-якої якості предмета (позитивної чи негативної). «Цінність» – визначає (переважно суб'єктивно) частину кваліфікованої якості, отже, тільки одну групу об'єктів, які з невідомих причин (переважно суб'єктивних) кваліфіковані як «цінність».

Досить цікавими є дослідження, які стосуються перекладу понять «цінності» та «вартості». З німецькою мови «Wert» доцільно перекладати як «цінність», а «Preis», як «вартість». Аналогічно за перекладом з англійської мови «value» - це цінність, «cost» - вартість. Таким чином поняття вартості і цінності не можна ототожнювати. Розмежування вартості та цінності людського капіталу дозволяє визначити ефективність вкладених в людину фінансових коштів.

Існує значна кількість підходів до визначення вартості та цінності. Згідно деяких з них, вартість – це те, що ми витратили для отримання даного блага, а цінність – це те, що ми отримали. Отже, вартість завжди визначається витратами ресурсів, а цінність визначається корисністю. Досить поширеною є думка про те, що цінність та вартість відрізняються лише тим, що вартість є кількісною величиною і визначається грошима засобами, а цінність – якісна і її не можна виміряти за допомогою грошей.

Отже, на нашу думку, вартість людського капіталу – це сума грошових засобів, які інвестуються у основні складові елементи людського капіталу, а цінність – величина очікуваної вигоди (як матеріальної, так і нематеріальної) від інвестицій. Можна розглядати три випадки (рис. 1)



Рис. 1. Співвідношення між вартістю та цінністю людського капіталу

Таким чином, можна виділити такі види цінності та вартості людського капіталу (рис. 2).



Рис.2 – Види цінності та вартості людського капіталу

Отже, розмежування цінності та вартості дозволяє визначити ефективність інвестування у людський капітал на різних рівнях: індивідуальному, мікроекономічному (на рівні підприємства) та макроекономічному (на рівні держави).

Цінність людського капіталу визначається тим, наскільки він здатний приносити дохід, а його якість такими показниками як природжені здібності, таланти людей, стан здоров'я, довголіття (очікувана тривалість життя при народженні людини), рівень знань (утворена дорослих і середня кількість років навчання), кваліфікація, професійний досвід, рівень і якість життя, доходи (ВВП на душу населення в доларах), здібність до виживання і ін.).

Досить цікавим є дослідження Уолша, який перевіряв, чи є витрати на освіту людини для його професійної кар'єри інвестиціями в капітал, вироблюваними з метою отримання прибутку, зі встановленням ринкової рівноваги і чи є вони відгуком на ті ж мотиви, які приводять до інвестицій в звичайний капітал. Він стверджував, що вони є такими. Для перевірки своєї гіпотези він узяв дані про заробітну плату людей з різними рівнями освіти. Їх капітальна оцінка була отримана за допомогою методу капіталізації заробітної плати для кожного вікового рівня, в якому закінчується освіта.

Вартість різних рівнів освіти Уолш обчислював методом вартості виробництва і потім порівнював цю вартість і капітальну цінність, припускаючи, що вони прагнуть одна до одної. Уолш дійшов висновку, що цінність освіти в коледжі перевершує вартість його придбання. Він обчислив також капітальну цінність і вартість професійного навчання і знайшов, що вартість перевершує цінність для людей, що мають наукові ступені магістра, доктора і т.д.

Причину Уолш бачив в тому, що розглядається тільки грошовий оборот, а учені з цими ступенями одержують особливе задоволення і споживацькі цінності, наприклад, можливість подорожувати, тривалі відпустки і канікули, різного роду послуги. Облік цих чинників збільшуватиме капітальну цінність і наблизить оцінку цінності до вартості. Цінність перевершує вартість для інженерів, людей із ступенем бакалавра і юристів, оскільки має місце короткострокове перевищення попиту на ці професії над їх пропозицією і з часом, у міру підготовки фахівців за даними професіями буде навчено більше людей і цінність буде дорівнювати вартості [2].

Досліджуючи питання про вартість людського капіталу, слід визнати наявність двох аспектів: економічного і духовного. Ми можемо апіорі погодитися з тим, що духовна цінність людей вкрай важлива, і зосередитися на економічному боці питання. Насправді, всі вимірювання вартісного вкладення є вимірюванням вартості людей як економічних одиниць і як духовних істот. Тільки люди створюють вартість шляхом використання свого

успадкованого людського потенціалу (гуманності, мотивованості до діяльності), придбаних умінь і здібностей до управління інструментами. Отже, на нашу думку, доцільно розглянути співвідношення між людським потенціалом та людським капіталом, які тим чи іншим чином впливає на цінність та вартість людського капіталу.

У економічній літературі, яка присвячена управлінню персоналом і людському капіталу часто між поняттями «людський капітал» і «людський потенціал» ставиться знак рівності. На наш погляд ці два поняття схожі, але не ідентичні. Не дивлячись на те, що визначення людського капіталу і людського потенціалу схожі, між ними існує істотна різниця. Поняття людського потенціалу входить в поняття людський капітал, оскільки в обох випадках розглядається людина з певною освітою, здоров'ям, вихованням, мотиваційними перевагами, але поняття людського капіталу відноситься в більшій мірі до економічної діяльності, тоді як людський потенціал це більше соціологічне і психологічне поняття.

Деякі фахівці вважають, що людський потенціал - це людський капітал (в його реальному значенні) плюс соціально-економічні умови його формування, розвитку і використання. Іншими словами, тут враховується не тільки економічний аспект інвестицій в людину, але і характеристика соціального середовища, яке формує особистість, систему її цінностей і переваг, структуру інтересів, ступінь активності і т. ін., а також якість життя населення, яке разом з рівнем охорони здоров'я і освіти характеризується такими соціально-економічними показниками, як ступінь зайнятості населення, його платоспроможність, доступ до участі в політичному житті. Наявний сформований людський потенціал залежно від існуючих умов може розкриватися, реалізовуватися різною мірою [3, 188].

Основним у визначенні людського капіталу є поняття капіталу як само зростаючої вартості. З цих позицій людина розглядається як певний об'єкт, який в результаті інвестицій в нього є економічним об'єктом з певною вартістю. На даному етапі людина не є капіталом і є поки тільки певним потенціалом. В зв'язку з цим людський потенціал можна також трактувати як набір інвестицій (освітніх, охорон здоров'я і виховних) в людину. Капіталом людина стає тільки тоді, коли є суб'єктом економічної діяльності, тобто коли інвестиції починають працювати і приносити прибуток.

В умовах соціальної і економічної справедливості, більш кваліфіковані, більш активні працівники одержують більш високу заробітну плату, таким чином, одержуючи більш високу віддачу від свого людського капіталу.

Величина людського потенціалу (в запропонованому вище економічному трактуванні) залежить як від обсягу і якості інвестицій, так і від безпосереднього бажання людини споживати інвестиції (тобто, в більш активному засвоєнні матеріалу під час навчання, більш ефективному використанні часу навчання, зміцненні здоров'я, фізичних вправах і таке інше).

Людський потенціал слід розглядати як стратегічну складову людських ресурсів, оскільки він являє собою потенційні можливості розвиватися і адаптуватися до ринкових змін [4].

Дії потенційних носіїв людського капіталу повинні характеризуватися прийняттям відповідних рішень, передбаченням нестандартних ситуацій. Важливим є не тільки обсяг знань та здібностей, але й вміння ними користуватися.

Для того щоб людський потенціал міг реалізуватися в людський капітал підприємства або суспільства в цілому необхідні відповідні передумови. Тобто на сучасному етапі розвитку важливою є мотивація людей до використання свого людського потенціалу.

Мотивація працівника означає надати можливість реалізувати накопичений досвід, професійні навички і життєві цінності, працюючи на користь підприємства. Винагорода за працю повинна відповідати внеску працівника, окрім того необхідно дотримуватися відповідного балансу між матеріальною та нематеріальною винагородою.

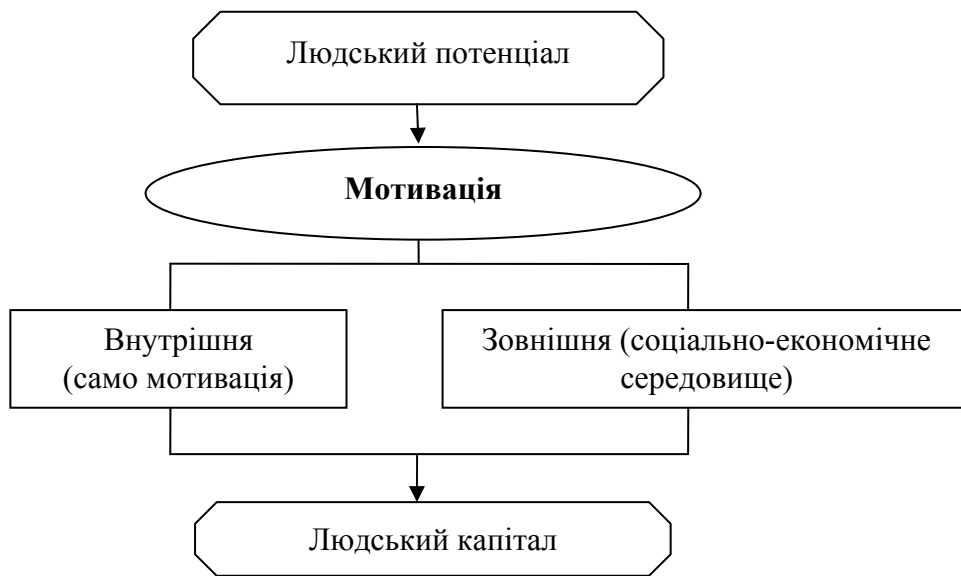


Рис. 3 – Перетворення людського потенціалу в людський капітал

У іншому випадку він втрачає інтерес до праці, його діяльність незабаром стане негативною для підприємства.

Наприклад, у Швеції витрати на оплату праці завжди були досить високими. Соціальний пакет забезпечує шведу 80% лікарняних виплат, для отримання яких робітнику навіть не потрібно підпису лікаря: йому достатньо лише попередити керівництво, що він захворів і буде відсутній декілька днів.

Ферлінг [5] стверджує, що сьогодні для багатьох шведських фірм у системі мотивації перше місце посідає саме команда, у якій працює людина (для працівника такі «м'які цінності», як дружба, партнерство та колектив мають першочергове значення). Друге місце посідає цікава робота, третє - відчуття, що працівник може сам контролювати свою діяльність, тобто ніхто не змушує його працювати, а навпаки, він сам турбується про якісне виконання своєї задачі. І на сьомому місці – розмір заробітної плати.

Насправді саме інформація, якою володіє людина, і його здатність і готовність поділитися нею визначають ціннісний людський потенціал. Сьогодні відомості і люди були пов'язані досить міцно, як ніколи раніше: одне не може з повною віддачею працювати без іншого. Люди мають значно більшу потребу у своєчасній, змістовній, інформації. Відсутність мотивації отримувати інформацію та ділитися нею — значна перешкода. Саме по собі володіння інформацією не більш корисно, ніж володіння яким-небудь іншим ресурсом, доти, поки ми не дізнаємося, як, навіщо і коли її використати. Від того, яким обсягом інформації володіє людина і наскільки ефективно її використовує залежить її цінність для працедавця, а це в свою чергу обумовлює високу вартість. Розглянемо, наприклад, які відносини формуються між працедавцем та працівником з погляду на поняття цінності та вартості. Ідеальним випадком для працівника є той, коли його вартість перевищує його цінність для працедавця, для працедавця – коли цінність працівника для нього перевищує його вартість. Але ці два варіанти враховують інтереси лише одної сторони, або працівника, або працедавця. Тому оптимальним варіантом є той, коли цінність працівника еквівалентна його вартості. Але як показали тенденції сучасного розвитку, коли для стабілізації економічного розвитку потрібно застосовувати радикальні заходи, цінність

людського капіталу може бути більшою, ніж його вартість. Слід звернути увагу на те, що співвідношення між цінністю та вартістю людей, які працюють в різних галузях теж різне.

Таким чином, у сучасних умовах перед державою, суспільством та окремою людиною постають складні завдання, вирішення яких перш за все залежить від своєчасного доступу до інформації, здатності приймати рішення, впевненість у своїх силах, здатність адаптуватися у важких умовах. Країна є сильною і конкурентоспроможною якістю свого населення.

Поняття вартості та цінності людського капіталу не можна ототожнювати, тому кожне з них характеризує особливості його розвитку, але не виключається взаємозв'язок та взаємовплив цих понять, причому ці поняття слід розглядати з різних точок зору: з боку виробника, споживача та держави.

Ефективність використання людського капіталу досягається шляхом мінімізації вартості та максимізації цінності.

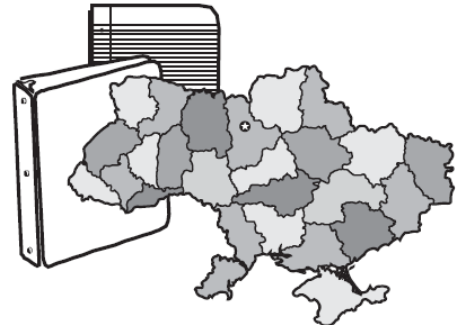
Ми вважаємо, що потрібна розробка мотиваційного механізму до інвестування з метою підвищення цінності та вартості людського капіталу, причому інвестування це може бути як матеріальне (грошові інвестиції), так і нематеріальне (прагнення, бажання, наполегливість заради отримання додаткових знань та здібностей). Основними причинами недостатнього вкладання коштів можуть бути: по-перше, індивідууми не мають коштів для отримання необхідного рівня, по-друге, людині важко передбачити, які знання і здібності будуть користуватися високим попитом у майбутньому. Тому важливою є здатність використовувати наявні знання для отримання нових знань, що є одним з вирішальних чинників адаптації до трансформаційної економіки.

Література

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
2. Корицкий А.В. Введение в теорию человеческого капитала / А.В.Корицкий. – Новосибирск: СибУПК, 2000. – 112 с.
3. Мухамеджанова А.Г. Человек – исходная категория экономической теории / А.Г.Мухамеджанова // Поиск. – 2002. - С.186-197.
4. Human capital in a global and knowledge-based economy. Final report: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://europa.eu.int/comm/employment_social/news/2002/jul/report_final.pdf.
5. Манкенко С. Немотивированный сотрудник – обуза для предприятия: [Електронний ресурс] / С. Манкенко // Режим доступу: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm124.html>

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Корнєв В.Л., 31.03.2009

Надійшла до редакції:
31.03.2009



УДК 331.101

Фесенко І.А.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Уточнено сутність показників трудового потенціалу та трудових ресурсів з позиції потенційних економічних ресурсів країни та регіону. Запропоновано нові поняття категорій «трудова потенція» та «трудова ресурси» країни, галузі, підприємства з урахуванням особливостей національної економіки, глобалізації, галузевої специфіки.

Ключові слова: трудова потенція, трудові ресурси, регіон, галузь.

The essence of indexes of labour potential and labour forces from the point of potential economic resources of the country were concretized. The new conceptions for categories «labour potential» and «labour resources» of the country, branch or enterprise was proposed considering the present features of national economy, globalization, branch specificity.

Keywords: labour potential, labour resources, region, branch.

Для забезпечення гідного рівня життя та соціального захисту громадян виникає потреба ефективного використання економічного потенціалу країни, який складається з природно-ресурсного, виробничого, трудового, науково-технічного та експортного потенціалів.

Головним з цих потенціалів є трудовий, використання якого дозволяє результативно задіяти інші складові економічного потенціалу країни. Враховуючи те, що в соціально-економічних системах людський ресурс відіграє найважливішу роль, значущість дослідження питань його ефективного використання набуває особливого значення.

Дослідженню теоретичних, науково-методичних та правових аспектів використання людського ресурсу присвячено багато праць відомих вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них можна виділити Богиню Д.П., Долішнього М.І., Колот А.М., Костіна Л.А., Шаульську Л.В. та інших.

Однак, ряд питань використання людського ресурсу, пов'язаних з глобалізацією, відкритістю національних ринків праці, наявністю права вільного відношення людини до праці (працювати або не працювати), галузевою специфікою, потребують проведення подальших досліджень.

Для широкого уявлення про можливості робочої сили країни науковці використовують поняття «трудова потенція». В офіційних документах трудова потенція визначається як «сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етичний менталітет) здатні та мають намір проводити трудову діяльність» [4]. Це визначення трудового потенціалу слушно критикують науковці, оскільки воно обмежено враховує саму сутність терміна «потенція», що визначає можливості які є в прихованій формі та виявляються за певних умов. Саме населення, у тому числі таке, що за віком не є працездатним, але за якісними та кількісними ознаками вже формує певні характеристики

майбутнього потенціалу в трудовій сфері, повинно враховуватись у державних документах стратегічної спрямованості» [7]. Трудовий потенціал країни (ТПК) можна розглядати як сукупну здатність населення до трудової діяльності, виходячи з стану його здоров'я, інтелекту, знань, трудового досвіду, здатності до інновацій та підприємництва, або як економічно активне населення, з урахуванням тих самих властивостей. Як узагальнення існуючої думки трудовий потенціал визначається показником інтегральної дієздатності людей, що виникає з органічної єдності якісних та кількісних характеристик економічно активного населення, трудових ресурсів, сукупного робітника і члена суспільства [5].

З нашої точки зору, навіть з урахуванням вищенаведених зауважень, визначення трудового потенціалу не розкриває його сутності як потенційного економічного ресурсу країни. У даній роботі не ставиться завдання розкриття суті категорії «трудовий потенціал» в частині уточнення трудоресурсних, політекономічних, демографічних, ринкових складових. Метою статті є визначення - наскільки категорія «трудовий потенціал» розкриває самі можливості ресурсу праці, які можуть бути задіяними для вирішення проблем ефективного функціонування національної економіки.

Поняття «трудовий потенціал» увійшло в науковий ужиток в роки відсутності широкомасштабної трудової міграції, наявності позаекономічного примушення до праці і тоді дійсно в певній мірі відображало трудові можливості робочої сили у народному господарстві. З поширенням глобалізації, в умовах розвитку демократизації, відкритості зарубіжних ринків праці та наявності трудової міграції звичайне поняття «трудового потенціалу» набуває абстрактного характеру і все менше відображає можливості використання ресурсу праці в національній економіці. Тобто сьогодні в економічній теорії поняття «трудовий потенціал» в його відомих трактовках відображає можливу сукупну здатність суспільства (громадян країни) до праці, якби існувала загальна трудова повинність, не було б трудової міграції економічно активного населення, та інших обставин, які не дозволяють розглядати трудовий потенціал як ресурсну категорію. За різними оцінками зараз за кордоном постійно, або сезонно працює біля 7-8 млн. громадян України. Це майже третина економічно активного населення, яка має бути врахована в оцінках людського ресурсу країни. Українські трудові мігранти становлять, за різними оцінками, від 10 до 20% громадян України. Серед пострадянських країн Україна є донором найбільшої кількості трудових мігрантів. І навіть у відсотковому відношенні до загальної кількості населення вона є лідером [1]. У кожній країні деяка частка населення завжди виїжджає працювати за кордон, при цьому у цю ж країну приїжджають працівники з-за кордону. Найбільш рельєфно процес інтернаціоналізації робочої сили простежується у країнах Європи та Росії.

На наш погляд, в сучасних умовах для більш глибокого пізнання та науково - обґрунтованого використання трудового ресурсу виникає потреба введення у наукову термінологію нових нижченаведених понять категорії «трудовий потенціал».

Вітчизняний трудовий потенціал вітчизняної трудової мотивації (ВТПВТМ) – це частина сукупної чисельності громадян країни, з певними здатностями до праці, яка працює або має намір здійснювати трудову діяльність у своїй країні в існуючих соціально-економічних і правових умовах.

Вітчизняний трудовий потенціал зарубіжної трудової мотивації (ВТПЗТМ) – це частина сукупної чисельності громадян країни, з певними здатностями до праці, яка працює або має намір здійснювати трудову діяльність за межами своєї країни.

Вітчизняний трудовий потенціал без трудової мотивації (ВТПБТМ) – це частина сукупної чисельності громадян країни, з певними здатностями до праці, але яка не працює і не має наміру здійснювати трудову діяльність в існуючих соціально-економічних і правових умовах, при існуючому соціально-етнічному менталітеті.

Дослідження свідчать, що за умови володіння достатніми засобами задоволення потреб, 20% людей не бажають працювати ні за яких обставин. З решти 36% готові працювати у разі цікавої роботи [6, с. 127 - 128]. Крім того, на жаль, частка населення має мотивацію на отримання нетрудових доходів, втратила працездатність внаслідок наркотичної та алкогольної деградації. Біля 150 тис. громадян України перебуває в місцях позбавлення волі, де вони не можуть бути повноцінно задіяні у виробничому процесі та мати необхідну мотивацію. Тобто за цих та інших обставин значну частину трудового потенціалу країни не можна розглядати як економічний ресурс. Теоретично, трудовий потенціал без трудової мотивації може стати ресурсом лише при створенні певних соціально-економічних умов, певного законодавства щодо праці та соціального забезпечення.

Зарубіжний трудовий потенціал вітчизняної трудової мотивації (ЗТПВТМ) – це частина сукупної чисельності громадян зарубіжних країн, з певною здатністю до праці, яка працює або має намір здійснювати трудову діяльність в якійсь (не своїй) країні (у нашому випадку в Україні).

Ресурсний трудовий потенціал країни (РТПК) – це частина сукупної чисельності громадян світу, яка здатна працювати, працює або має намір провадити трудову діяльність в конкретній країні (у нашому випадку в Україні).

Іншими словами ресурсний трудовий потенціал країни – це частина економічно-активного населення самої країни та інших країн світу, яка проживає або може проживати в країні та працює або має намір здійснювати трудову діяльність в цій конкретній країні.

Функціонально-логічний зв'язок між окремими складовими трудового потенціалу можна показати таким виразом (1):

$$\begin{aligned} \text{РТПК} &= \text{ТПК} - \text{ВТПЗТМ} - \text{ВТПБТМ} + \text{ЗТПВТМ} \\ \text{РТПК} &= \text{ВТПВТМ} + \text{ЗТПВМ} \end{aligned} \quad (1)$$

В свою чергу вітчизняний трудовий потенціал вітчизняної трудової мотивації можна визначити такою залежністю (2):

$$\text{ВТПВТМ} = \text{ТПК} - \text{ВТПЗТМ} - \text{ВТПБТМ} \quad (2)$$

Система показників трудового потенціалу, яка запропонована, характеризує реальні процеси, що відбуваються в економіці, мають місце в соціально-трудових та виробничих відносинах. За цих обставин вони заслуговують на широке науково-практичне використання.

Слід відзначити, що у часовому вимірі, внаслідок дії багатьох факторів окремі показники трудового потенціалу не є незмінними. Серед основних факторів впливу можна виділити демографічний, соціально-економічний, політичний тощо.

Так, під впливом демографічного фактору в останні десятиріччя трудовий потенціал України має тенденцію до зменшення. Наприклад, під впливом соціально-економічних факторів при випереджуючому зростанні середньої заробітної плати в якійсь країні, у порівнянні з іншими країнами, можна очікувати зростання вітчизняного трудового потенціалу вітчизняної трудової мотивації та зменшення вітчизняного трудового потенціалу зарубіжної трудової мотивації, а при зниженні середньої заробітної плати – навпаки. При загостренні політичного протистояння в країні буде збільшуватися частка громадян з зарубіжною трудовою мотивацією. Ще приклад, в умовах економічної кризи, та погіршення матеріального благополуччя родин у частки людей, яку відносили до трудового потенціалу без трудової мотивації, може з'явитися трудова мотивація.

За аналогією з системою показників трудового потенціалу можна визначити показники трудових ресурсів країни. За термінологією та практикою, яка склалася за радянських часів, під трудовими ресурсами розуміється частина населення країни, яка володіє необхідним фізичним розвитком, знаннями та практичним досвідом для роботи у народному господарстві. До трудових ресурсів включають як зайнятих так і потенційних працівників.

У СРСР в практиці планування та обліку до трудових ресурсів відносили: населення у працездатному віці, тобто чоловіків 16-59 років, жінок 16-54 років (за виключенням непрацюючих інвалідів 1-й та 2-й груп та осіб, які отримують пенсії за віком на пільгових умовах на 5-10 років раніше, - працівники шкідливих виробництв, деяких видів мистецтва та багатодітні матері з 4 та більше дітьми); чоловіків 60 років та старіше, а також підлітків у віці до 16 років, які працюють у державному секторі господарства та у суспільному виробництві колгоспів.

Зараз українська статистика не показує кількісні показники трудових ресурсів, і деякі фахівці вважають що категорія «трудові ресурси» втратила своє значення, але тим не менш в наукових дослідженнях та аналітичній роботі (за аналогією з вищенаведеною системою показників трудового потенціалу) можна використовувати такі показники:

- вітчизняні трудові ресурси вітчизняної трудової мотивації (ВТРВТМ);
- вітчизняні трудові ресурси зарубіжної трудової мотивації (ВТРЗТМ);
- вітчизняні трудові ресурси без трудової мотивації (ВТМБТМ);
- зарубіжні трудові ресурси вітчизняної трудової мотивації (ЗТРВТМ).

Показник трудових ресурсів країни (ТРК) може мати ресурсне значення тільки в тій частині трудових ресурсів, яку можна задіяти до трудової діяльності в наявних соціально-економічних умовах, існуючому законодавстві тощо (ТРК').

Взаємозалежність окремих показників трудових ресурсів можна визначити таким виразом (3):

$$\begin{aligned} \text{ТРК}' &= \text{ТРК} - \text{ВТРЗТМ} - \text{ВТРБТМ} + \text{ЗТРВТМ} \\ \text{ВТРВТМ} &= \text{ТРК} - \text{ВТРЗТМ} - \text{ВТРБТМ} \end{aligned} \quad (3)$$

Аналіз публікацій з оцінки трудового потенціалу галузей та підприємств показав слабку проробку цієї проблеми. Найменш проробленими є питання оцінки якісних характеристик трудового потенціалу. Таке становище, на наш погляд, перш за все, є наслідком невизначеності понять «трудова потенціал галузі» та «трудова потенціал підприємства».

Зазвичай трудова потенціал галузі або підприємства визначається чисельністю персоналу та його якісними характеристиками (інтелект, знання, досвід, здоров'я тощо). Є пропозиції оцінювати трудова потенціал як різницю між максимально можливою віддачею персоналу при найбільш сприятливих умовах та віддачею в існуючих умовах. За рівнем агрегованості оцінок науковцями пропонується оцінювати трудова потенціал працівник як індивідуальні можливості особистості. В груповий трудова потенціал, крім трудового потенціалу окремого працівника пропонується включати додаткові можливості колективної діяльності на основі сумісності психофізіологічних і кваліфікаційно-професійних особливостей колективу. При цьому трудова потенціал підприємства пропонується розглядати як сукупні можливості працівників підприємства активно чи пасивно брати участь у виробничому процесі в рамках конкретної організаційної структури, виходячи з матеріально-технічних, технологічних та інших параметрів [3].

Такі визначення трудового потенціалу, на нашу думку, є відношенням до галузей і підприємств як закритих соціально-економічних систем.

В дійсності усі галузі і підприємства є відкритими, динамічними соціально-економічними системами і їх трудовий потенціал зосереджений не тільки у наявному персоналі, а й в усіх ресурсах праці, які можна задіяти в галузі і на підприємстві.

Тому потенціал, пов'язаний з людським ресурсом, доцільно враховувати в аналітичній і плановій роботі за аналогією з використанням інших ресурсів, зокрема, інвестицій, які залучаються підприємствами для збільшення виробничого потенціалу.

Виходячи з цієї тези, можна дати такі визначення трудового потенціалу галузі і підприємства. Трудовий потенціал галузі – це частина ресурсного трудового потенціалу країни певної професійної підготовки і знань у сукупній чисельності людей, які працюють або мають намір працювати у цій галузі при певних правових та соціально-економічних умовах.

Трудовий потенціал підприємства – це частина ресурсного трудового потенціалу країни певної професійної підготовки і знань у сукупній чисельності людей, які працюють або мають намір працювати на цьому підприємстві при певних правових та соціально-економічних умовах.

З цих визначень видно, що трудовий потенціал галузей та підприємств пропонується розглядати ширше ніж трудовий потенціал їх персоналу. Показників чисельності персоналу за категоріями недостатньо для повної характеристики трудового потенціалу.

Як правило, у країнах з ринковою економікою, трудовий потенціал персоналу є лише задіяною частиною трудового потенціалу галузі або підприємства.

Як позитивну можна розглядати ситуацію, коли трудовий потенціал галузі або підприємства перевищує чисельність персоналу з його якісними характеристиками. Тобто галузь і підприємство у цьому випадку мають зарезервовану частину трудового потенціалу для економічного зростання.

У деяких непоширених випадках трудовий потенціал підприємства і трудовий потенціал персоналу можуть співпадати. Це, наприклад має місце у вугільній промисловості. Деякі вугледобувні підприємства мають дефіцит трудового потенціалу і не можуть залучити додатковий персонал у діючій системі мотивації. В окремих випадках така ж ситуація має місце при відсутності у бажаючих працювати певної професійної підготовки та знань.

Трудовий потенціал галузей і підприємств можна збільшувати за рахунок цілеспрямованих дій у напрямках удосконалення мотивації праці, забезпечення соціального захисту праці, покращення санітарно-гігієнічних умов праці, розширення професійної підготовки тощо. У той же час трудовий потенціал галузей і підприємств буде знижуватися, якщо не проводити такої роботи.

Трудовий потенціал галузі і підприємств можна розглядати як поточний так і перспективний. Поточний трудовий потенціал – це частина ресурсного трудового потенціалу країни, яка може бути задіяна у трудовому процесі в поточному періоді.

Перспективний трудовий потенціал – це частина майбутнього ресурсного трудового потенціалу країни, яка може бути задіяна у трудовому процесі у тому періоді, який розглядається.

Перспективний трудовий потенціал галузі або підприємства може суттєво відрізнятись від поточного трудового потенціалу внаслідок дії демографічного фактору, кількісної зміни в обсягах підготовки кваліфікованих робітників та спеціалістів з вищою освітою, зміни мотивації, соціально-економічних умов життя людей тощо.

Поза сумнівом, що джерелом, із якого складається трудовий потенціал країни, галузей і підприємств є трудовий потенціал кожної людини, який визначає рівень можливостей її участі у трудовій діяльності.

Трудовий потенціал кожної людини визначається її віком, станом здоров'ям, професійною підготовкою, досвідом, ініціативністю, інноваційністю, відповідальністю, моральністю та іншими особистими характеристиками. Розвиток якісних характеристик людей можна розглядати як головний напрямок підвищення трудового потенціалу в умовах довгострокової демографічної кризи.

Формування науково-обґрунтованої ресурсної системи показників трудового потенціалу країни, галузей економіки та підприємств можливе лише за умов визнання їх відкритими динамічними соціально-економічними системами. Саме міжнародні, міжгалузеві та інші фактори трудової мотивації суттєво впливають на формування трудового потенціалу.

Величина трудового потенціалу країни, галузі, підприємства та людини є рухливою та впливовою. Головним напрямом підвищення трудового потенціалу країни в умовах демографічної кризи є покращення якісних характеристик людей, як працівників.

Література

1. Балабанова Г.П. Трудова міграція в Україні в умовах глобалізації / Г.П. Балабанова // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. - 2008. - № 2. - С. 9 - 13.
2. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання. /А.М. Колот/ - К.: КНЕУ, 2003. - 230 с.
3. Линенко А.В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання. /А.В. Линенко, О.Л. Шевченко// Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. - 2008. - № 4. - С. 111 - 116.
4. Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 р.: Схвалено Указом Президента України від 3 серпня 1999 р. № 958/99 // Офіційний Вісник України. - 1999. - № 31. - Ст. 1608.
5. Ткаченко А.М. Трудовий потенціал – основний фактор у процесі виробництва / А.М. Ткаченко, Н.О. Зубарева // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2006. - № 3. - С. 319 - 322.
6. Шегда А.В. Менеджмент. / А.В. Шегда / – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 583 с.
7. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України / Л.В. Шаульська / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2005. - 502 с.

Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Швець В.Я., 16.06.2009

Надійшла до редакції
01.06.2009

УДК: 332.012.23(477)

Федосєєва О. В.

ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Розкрито особливості регіональної соціально-економічної політики, пов'язані зі структурною перебудовою регіонів, проаналізовано основні тенденції структурного розвитку регіональної економіки та визначені стратегічні напрями економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: регіон, структурний розвиток, економічний розвиток, регіональна соціально-економічна політика.

The peculiarities of the regional social-economic policy, related to structural alteration of the regions, were defined; the analysis of the basic structural progress of the regional economy was conducted and the strategic directions of economic development of regions were determined.

Keywords: region, structural progress, economic development, regional social-economic policy.

Формування принципово нових підходів щодо реалізації європейських стандартів в усіх сферах суспільного життя ставить перед Україною завдання створення соціально орієнтованого ринкового господарства. Позитивні тенденції в соціально-економічному розвитку набувають ознак сталого характеру завдяки активізації економічної діяльності та якісним структурним зрушенням. Позитивну динаміку розвитку економіки досягнуто у переважній більшості регіонів.

Але реалізувати новий етап розвитку досить складно. Це обумовлено у значній мірі тим, що основні фактори економічного росту у 2000-2005 рр. не були наслідком цілеспрямованих перетворень. Отримані досить вагомі результати, як засвідчують макроекономічні показники, базуються на позитивній динаміці приросту зовнішньоторговельного обороту у галузях традиційного українського експорту, в основному продукції металургійної та хімічної промисловості. Використана дія екстенсивних чинників, що забезпечували можливості інтенсифікації виробництва та підвищення на їх основі продуктивності праці.

Хоча за середньорічними темпами приросту ВВП у 2001-2005 рр. (20,1 %) Україна займала одне з перших місць у Європі, виробництво внутрішнього продукту на душу населення є низьким, існує невідповідність динаміки ВВП та надходжень до бюджету, значні неплатежі супроводжують реформування паливно-енергетичного комплексу, залишається слабозвиненим малий та середній бізнес — основа ринкової економіки.[1]

Тому потрібна структурна перебудова економіки країни. Сьогодні структурна перебудова економіки повинна бути спрямована на випуск необхідної споживачам продукції, на наповнення споживчого, виробничого та інвестиційного ринків. Потрібно глибоко вивчати тенденції сучасного НТП, структурні зрушення у світовій економіці, стан і динаміку кон'юнктури на світових ринках, а також приділити велику увагу пошукові «ринкових ніш» для вітчизняних підприємств.

Проблемам структурної модернізації економіки регіонів, що пов'язано з соціально – економічними напрямками, впливу структурних чинників на якісні процеси їх економічного розвитку присвячені роботи відомих вітчизняних дослідників, зокрема Я. Б. Базилюка, О. С. Власюка, В. М. Гейця, Я. А. Жаліла, І. В. Крючкової, В. Р. Сіденка, Т. П. Шинкоренко та ін.

Зокрема, В. А. Предборський бачить вирішення проблеми глибокої економічної диференціації розвитку країни в регіональному розрізі та формування

конкуренентоспроможної структури економіки шляхом проведення ефективної політики детінізації бізнес-сектора [1].

Стратегічне управління соціально-економічним розвитком регіону та формування ефективної структури регіональної економіки суто ринковими методами, із мінімальним утручанням держави розглядає О. В. Черевко [2].

Формування нової структури регіональної економіки на інноваційній основі досліджують Л. І. Федулова та Н. Ю. Буга [3].

Проте, незважаючи на значну кількість публікацій у зазначеній сфері, у вітчизняній теорії та практиці формування структурних процесів регіональної економіки немає комплексного стратегічного підходу з урахуванням реалій та перспектив розвитку регіону.

Стосовно активізації регіональної політики, то без спільного бачення центральними органами країни і регіонами стратегічних цілей, без підвищення ролі місцевих органів у розвитку територій неможливо забезпечити залучення інвестицій, розвиток малого і середнього бізнесу, досягнути конкурентоспроможності економіки регіонів і держави в цілому. Тому надзвичайно актуальною є проблема формування нової регіональної політики. Вона повинна враховувати суть соціально-економічних процесів, які проходять останнім часом в окремих регіонах країни і охоплюють регіональні соціально-економічні зрушення, удосконалення організації місцевого самоврядування, незворотну зміну структури власності і ресурсного потенціалу регіонів, започаткування більш досконалих методів регулювання та державної підтримки економіки.

Метою статті є аналіз основних тенденцій структурного розвитку регіональної економіки та визначення стратегічних напрямків економічного розвитку регіонів.

Перебудова структури економіки – найважливіше стратегічне завдання соціально-економічного розвитку регіонів України. Як би не розвивались ринкові відносини, досягти істотного економічного зростання та покращення матеріального добробуту населення неможливо без структурної перебудови.

За останній час особливо тривожною стала неоднаковість розвитку економічного простору України, її диференціація. Причини такого стану пов'язані з різними можливостями і активністю пристосування ресурсного потенціалу окремих регіонів до ринкових умов. Як наслідок, більше 20 регіонів країни скоротили свої виробничі можливості удвічі через відсутність необхідних стабілізаційних передумов. Тільки у чотирьох регіонах була зафіксована стійка рівновага розвитку продуктивних сил, а в подальшому — їх зростання. Економіку ряду регіонів сьогодні визначають одна-дві галузі, які часто — густо відносяться до сировинних або виробляють низькотехнологічну чи проміжну продукцію. Через відсутність належної диверсифікації виробництва товарів та послуг економіка більшості областей надзвичайно вразлива до становища у сировинних галузях, а також до змін в обсягах випуску проміжної продукції. Положення ускладнюється тим, що саме у ці сектори економіки найчастіше направляються інвестиційні потоки.

Нерівномірність розвитку кризових явищ по окремих галузях промисловості, значні відмінності у цінах на продукцію базових галузей спричинили подальшу диференціацію промислових потенціалів регіонів. Як наслідок, за цей період зросла питома вага індустріально розвинутих областей — Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Луганської, перевищивши 50 % рівень. Натомість за цей же період знизився рівень Вінницької, Одеської, Полтавської, Хмельницької та всіх західних областей, бо їх потужні машинобудівні та оборонні комплекси, у минулому орієнтовані на загальносоюзний ринок, практично припинили свою діяльність.[4]

Утвердження ринкових умов господарювання призвело до втрати адміністративного впливу органів місцевої влади на суб'єкти господарювання. Посилення позицій

новоутворених підприємницьких структур, недержавних організацій вимагає формування зовсім інших відносин між місцевою владою і суб'єктами господарювання.

Перехід від тривалого економічного спаду до зростання в реальному секторі економіки у переважній більшості областей особливо активно почав здійснюватись за рахунок виробництв, які орієнтовані на внутрішній споживчий ринок, зокрема, целюлозно-паперової, деревообробної, поліграфічної, легкої та харчової промисловості. Саме остання стала провідною серед інших щодо підвищення питомої ваги.

Успішне проведення структурних перетворень територіальної суспільної системи значною мірою залежить від правильності вибору пріоритетних напрямів. Вибір пріоритетів при структуруванні економіки окремих регіонів повинен відповідати таким вимогам: усебічне врахування економічних, екологічних, соціально-демографічних умов і факторів території; найбільш повне та ефективне використання існуючої в регіоні ресурсної бази; впровадження технологій, що відповідають сучасним світовим стандартам; розширення економічної самостійності регіону; формування конкурентного середовища, ринкової інфраструктури та ринкових механізмів саморегулювання економічних процесів; формування та накопичення інвестиційного потенціалу.

Важливим напрямом структурної перебудови економіки є розвиток виробництв, які орієнтуються на місцеві ресурси або ж використовують у своїй діяльності вторинну сировину. Для регіональної економіки вкрай важливо здійснити стратегію ресурсозбереження, яка, з одного боку, забезпечує скорочення питомого витрачання природної сировини на одиницю кінцевої продукції, а з іншого – зменшує негативне навантаження на навколишнє середовище. У свою чергу, обмеженість традиційних природних багатств, зростаючі потреби в них стимулюють процеси вдосконалення технологій на базі більш повної утилізації первинної сировини. По суті, ресурсозбереження й оздоровлення природного середовища – це дві сторони єдиного процесу досягнення еколого-економічної збалансованості у функціонуванні господарського комплексу.

Один із важливих напрямків структурних змін в економіці – досягнення оптимального зв'язку між виробничою та соціальною сферами. Прискорення зростання питомої ваги сфери послуг у структурі суспільного виробництва – це закономірний процес, характерний для всіх розвинутих країн. Зарубіжні економісти констатують, що сьогодні відбувся перехід від «економіки матеріальної продукції» до «економіки послуг». І це цілком зрозуміло: завдяки економічному й соціальному прогресу людства, коли продуктивні сили забезпечують дедалі повніше задоволення матеріальних потреб людей, швидше зростають і потреби в духовних благах та соціальних послугах.

Зміцнення конкурентоспроможності регіональної економіки пов'язане зі структурними перетвореннями економічної системи відповідно до потреб технологічного і соціального прогресу.[5] Адже структурні диспропорції не лише стримують реалізацію економічного потенціалу, але й підвищують вразливість економіки до зовнішніх впливів. Саме тому здатність підвищувати конкурентоспроможність економіки забезпечується глибиною структурних перетворень, зумовлених необхідністю технологічного оновлення виробничої структури та її адаптації до змінних умов внутрішнього та зовнішнього середовища, що призводить до істотних зрушень у галузевій і секторальній структурі національної економіки, насамперед – у напрямку підвищення частки інноваційних виробництв та економічної діяльності з високою часткою доданої вартості.

Отже, проблема структурування регіональної економіки може бути зрозумілою як завдання превентивної адаптації: розвиток і зростання економіки через установлення пріоритетів повинні бути зорієнтовані на безперервну модернізацію, націлену на забезпечення здатності пристосовуватися до змін і нових викликів часу. Ідеться про

відповідну структурну політику, зорієнтовану здебільшого на зниження потенційної вразливості економіки до зовнішніх та внутрішніх коливань за рахунок ефективної системи економічного прогнозування. Разом із тим вирішення проблеми структурної перебудови економіки пов'язується з вибором конкретних обґрунтованих пріоритетів та відповідних заходів, які передбачають узгодженість та системність перетворень економіки регіону.

Складнощі на цьому шляху виникають у разі забезпечення як ефективності (досягнення цілей найкращим способом), так і дієвості (встановлення адекватних до потреб та вимог цілей) державної політики, адже структурні перетворення економічної системи повинні бути спрямовані на визначення джерел потенційної конкурентної переваги й посилення тих видів діяльності, що акумулюють відповідний потенціал.

Між тим в умовах недосконалості ринків і ринкових інститутів у країнах із перехідною економікою лише конкурентні механізми регулювання економічної діяльності не спроможні забезпечити значні прогресивні зміни в структурі економіки країни й покращити її роль у міжнародному поділі праці.

У попередні роки в економіці як країни, так і регіонів структурні перетворення відбувалися переважно стихійно, під впливом зовнішніх чинників, за відсутності єдиної стратегії структурної трансформації на основі пріоритетної орієнтації сировинних та низькотехнологічних галузей на зовнішній попит, що призвело до інтенсивної експлуатації ресурсних порівняльних переваг вітчизняної економіки. Сучасний стан економіки України характеризується наявністю системних диспропорцій.[6]

За умов послаблення інвестиційної активності й відсутності ефективної промислової політики заходи з реструктуризації економіки не призвели до модернізації виробництва на основі передових технологій, що забезпечують конкурентоспроможність на всіх технологічних стадіях виробництва. Не було створено умов для відкриття нових виробництв, які б у перспективі могли забезпечити якісні зміни в структурі національної економіки.

Наявна структурна розбалансованість економіки негативно впливає на потенційні можливості подальшого економічного зростання та покращення конкурентоспроможності в довгостроковому періоді. Водночас сучасна глобальна економіка формує виклики, спроможність реагування на які фактично визначатиме для економіки України перспективи паритетної інтеграції до світового господарства та реалізації стратегічних інтересів.

Із точки зору потреб структурної модернізації та адаптації економіки регіонів України, найбільш критичними загрозами є:

- вичерпання поточних конкурентних переваг галузей економіки регіонів, орієнтованих на зовнішній попит, унаслідок подорожчання імпортованих енергоресурсів;
- недостатній рівень використання інноваційного потенціалу як головного чинника адаптаційних можливостей економіки та зміцнення конкурентоспроможності;
- відсутність ефективних механізмів перерозподілу капіталу від традиційних до науко- та технологічностітких секторів економіки.

Реалії сьогодення зумовлюють необхідність поєднання в довгостроковому періоді механізмів оптимізації наявної структури економіки з інструментами, які забезпечують формування складових економіки, заснованої на знаннях.

Однією з характеристик структурних процесів в економіці регіонів є надзвичайно низькі темпи зростання питомої ваги обробної промисловості у валовій доданій вартості, що є наслідком, насамперед, структурних зрушень, які відбуваються безпосередньо всередині самої обробної промисловості на користь виробництв із низькою часткою доданої вартості. Тенденції структурної динаміки економіки загострюють суперечності між індустріальною складовою та вимогами розвитку економіки, заснованої на знаннях, формують довгострокові загрози та обмеження для зміцнення конкурентоспроможності регіонів.

Унаслідок цього структура вітчизняної економіки характеризується високою часткою сировинних галузей промисловості та високою матеріаломісткістю промислового виробництва. Використання дешевої робочої сили, енергетичних ресурсів та низьких транспортних витрат не дає можливості забезпечити динамічне зростання конкурентоспроможності економіки.

Стан галузевої структури і якісних параметрів структури регіональної економіки (технологічна структура, структура кредитів та інвестицій) свідчить про низький рівень розвитку конкурентних можливостей регіонів України. Структурна недосконалість економіки вже в середньостроковому періоді спричинить значне зниження її конкурентоспроможності, прискорене нівелюванням цінових переваг через зовнішні енергетичні цінові «шоки». Усе це потребує цілеспрямованих дій щодо структурної перебудови національної економіки та зміцнення інвестиційно-інноваційних чинників економічного розвитку шляхом проведення активної державної політики, що сприяла б вирішенню проблеми створення конкурентних переваг і підвищенню ефективності економічної системи як країни, так і регіонів. Існує нагальна потреба спрямування економічної політики на формування механізмів накопичення капіталу на перспективних з точки зору стратегічних національних економічних інтересів напрямках економічної діяльності.

Передусім необхідна послідовна структурно-інноваційна та науково-технологічна політика, зорієнтована на реалізацію існуючих та створення нових динамічних національних конкурентних переваг при послідовному поширенні імпульсів зростання в суміжні сектори економіки, забезпечення стійкості регіональних економічних систем, прискорення паритетної інтеграції в сучасну світогосподарську систему, зокрема створення реальних передумов для інтеграції в ЄС. Адже хоча інноваційні зміни в економіці порушують рівновагу через викликані ними структурні зрушення, вони створюють внутрішню енергію зростання й можливості переходу системи в нову якість, значно підвищуючи її конкурентоспроможність. Відсутність визначених орієнтирів та механізмів структурної перебудови економіки фактично є чинником посилення інтенсивності впливу на країну можливих зовнішніх кризових процесів.

Необхідність досягнення позитивного впливу структурних чинників регіональної економіки на її конкурентоспроможність ставить перед структурно-інноваційною політикою держави потребу вирішення в середньо- та довгостроковому періоді комплексу стратегічних завдань, серед яких головними є такі:

- орієнтація на збільшення обсягів і розширення складу перспективних технологій, що забезпечують більше зростання доданої вартості;
- стимулювання інвестиційного оновлення та модернізації вітчизняної промисловості;
- стимулювання розвитку наукомістких та високотехнологічних виробництв і створення умов для здійснення капіталовкладень у технологічне оновлення виробництва;
- забезпечення прискореного розвитку внутрішнього ринку порівняно з зовнішнім попитом та поліпшення його структурних характеристик за рахунок інноваційних чинників;
- впровадження механізмів стимулювання та підтримки високотехнологічного експорту;
- вдосконалення державного фінансування структурних та інноваційних зрушень;
- зміцнення інституційних чинників структурних перетворень;
- покращення інвестиційного клімату (як для внутрішніх, так і для іноземних інвесторів) для підвищення ефективності регіональної економіки;

- стимулювання заходів щодо подолання ресурсовитратного характеру виробництва.

Політика структурної модернізації регіональної економіки повинна бути спрямована на оптимізацію внутрішньосистемних параметрів економіки з точки зору протидії негативним зовнішнім шокам. Йдеться про побудову ефективної високотехнологічної структури регіональної економічної системи, спроможної забезпечувати розвиток передових виробництв і реагувати на зовнішні та внутрішні кризові явища з найменшими втратами ефективності.

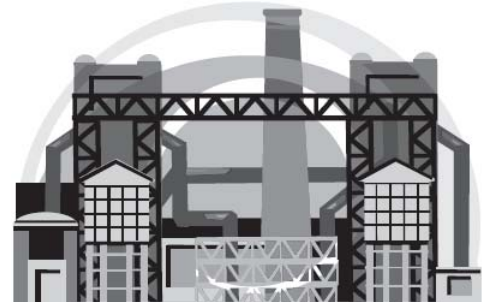
Стратегічною метою структурної перебудови регіональної економіки має бути створення багатогалузевого високотехнологічного конкурентоспроможного народногосподарського комплексу, адаптованого до ринкових умов, здатного задовольняти власні потреби й брати більшу участь у світогосподарських зв'язках на взаємовигідних умовах. При цьому слід пам'ятати, що в структурній перебудові не можна орієнтуватися на повільні та незначні заходи, тут потрібні ривок, вагома концентрація політичної волі та орієнтація на великомасштабний економічний маневр.

Література

1. Предборський В. А. Трансформаційні протиріччя у регіональному вимірі як тіньютворюючі фактори розвитку / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №10 (65). – С. 136–139.
2. Черевко О. В. Управління соціально-економічним розвитком регіону на стратегічних засадах / О. В. Черевко // Економіка та держава. – 2006. – № 9. – С. 57–59.
3. Федулова Л. І. Проблемність регіонів: особливості регіональної політики в умовах нової економіки / Л. І. Федулова, Н. Ю. Буга // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 31–41.
4. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2004. – ¹ 4. – С. 15-23; ¹ 5. – С. 14-23.
5. Тарасевич В. До проблем економічного зростання в Україні / В. Тарасевич // Економіка України. – 1999. – С. 11-18.
6. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – 4. – С. 4-14.
7. Гош О. Визначальний фактор відродження продуктивних сил України / О. Гош // Економіка України. – 2003. – 6. – С. 49-56.
8. Туріянська М. М. Інвестиційні джерела. / М.М. Туріянська / – Донецьк: Юго-Восток, 2004. – 317 с.
9. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория. / Л.И. Дмитриченко / – Донецк: УкрНТУК, 2001. – 330 с.

Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Ткаченко А.М., 22.03.2009

Надійшла до редакції
16.03.2009



УДК 658:27.622

Турило А.М., Калініченко О.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ З УРАХУВАННЯМ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ

Запропоновано універсальну структурно-функціональну модель формування собівартості продукції, що враховує вплив економічних ризиків і їх наслідків в реальному масштабі часу.

Ключові слова: модель, собівартість, ризики, витрати, гірничовидобувні підприємства

The unified structural-functional model of calculation of product cost that takes into consideration the influence of the economic risks and their outcomes in the real time frameworks was proposed.

Keywords: model, costs, risk, expenses, mining companies

Собівартість продукції являє собою виражені в грошовій формі витрати промислового підприємства на виробництво продукції. Приходячи складовим елементом відпускної ціни, собівартість визначає рівень цін на продукцію. Собівартість комплексно характеризує використання усіх видів ресурсів підприємства, який є одним із найважливіших показників ефективності виробництва.

Структурно-функціональна модель формування собівартості продукції в реальному часі має винятково важливе значення. Вона дозволяє з'ясувати тенденції зміни даного показника, ступінь виконання плану по його рівню, визначити вплив чинників на його приріст і на цій основі дати оцінку роботи підприємства по використанню виробничих можливостей і встановити резерви зниження собівартості продукції.

Проблемою моделювання собівартості продукції займалися багато учених. Автори [1-4, 6-9] визначають модель формування собівартості продукції як структурну вартісну оцінку використовуваних у процесі виробництва продукції природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво і реалізацію. Собівартість при моделюванні є об'єктом планування (кошториси витрат, планові калькуляції) і бухгалтерського обліку витрат. Моделі визначення собівартості продукції представляють собою числення витрат на виробництво і реалізацію окремих видів продукції в грошовому вираженні. Найбільш часто використовується нормативні методики, при яких заздалегідь розраховується собівартість на основі чинних норм і нормативів, а в процесі виробництва реєструються відхилення, що потім враховуються при визначенні фактичної собівартості. З цією метою виконують функціонально-вартісний аналіз – комплексне системне дослідження діяльності підприємства, засноване на взаємозалежному розгляді функцій, властивостей, якостей утворених об'єктів, товарів і витрат на забезпечення цих функцій.

Ринкова економіка характеризується динамічністю ситуацій, як виробничої діяльності підприємств, так і зовнішнього навколишнього середовища. Ці ситуації в значній мірі залежать від можливого прояву різноманітних груп економічних ризиків. У цих умовах найбільше значення при удосконаленні структурно-функціональної моделі формування собівартості набуває оперативний або ситуаційний аналіз [5]. Особливість ситуаційного аналізу - його комплексність, що дозволяє за станом на визначену дату оцінити характер витрат, позитивні і негативні економічні показники діяльності підприємства, своєчасно сформулювати рекомендації і висновки для формування стратегічних і поточних планів підприємства, яке функціонує в умовах прояву економічних ризиків.

Таким чином, метою досліджень є удосконалення структурно-функціональної моделі визначення собівартості продукції в реальному масштабі часу, що на відміну від існуючих враховує можливий вплив різноманітних груп ризиків.

Аналізуючи сучасні ринкові відносини не можна не зауважити їх непостійний, стрибкоподібний характер розвитку. Для цих відношень характерна відсутність перспективного стратегічного і тактичного моделювання економічних процесів і як наслідок - відсутність стандартних рішень на систему оподаткування, що змінюється, неконтрольований ріст цін на основні чинники виробництва, ріст інфляційних процесів, мінливу промислово-економічну політику держави.

Всі ці наслідки призводять до росту економічних ризиків, виражених підвищенням із різною інтенсивністю окремих складових частин витрат і до непередбачених змін у структурі собівартості і ціни продукції, що може служити причиною нестабільного, протягом аналізованого періоду, економічного функціонування підприємства.

Між приведеними елементами витрат можна установити функціональну відповідність для динамічного розрахунку собівартості продукції в реальному масштабі часу. Структурна схема формування собівартості продукції в реальному масштабі часу подана на рис. 1.

Економічне моделювання собівартості продукції в реальному масштабі часу можна представити у вигляді вираження

$$C_t = C_n \sum_{i=1}^N 3i(1 + k_i)^t, \quad (1)$$

де C_t - собівартість продукції в t -м відріzkу часу, грн/т;

C_n - проектна собівартість одиниці продукції, грн/т;

3_i - частка i -го виду витрат у проектній собівартості;

k_i - коефіцієнти приросту відповідних витрат протягом розрахункового періоду t .

Розрахунковий період t залежить від розміру інфляції і вартості основних і оборотних коштів. При стабільному стані економіки розрахунковим періодом, як правило, приймається календарний рік.

Рівняння (1) використовується при постійному обсязі виробництва продукції, тобто при $Q_{np} = const$, де Q_{np} - проектна виробнича потужність підприємства (кар'єру).

У випадку виникнення непередбаченої ситуації, пов'язаної з ризиками, обсяг виробництва Q_p зміниться і складе $Q_p \neq Q_{np}$. Відношення поточної продуктивності підприємства до його нормативної виробничої потужності можна висловити через коефіцієнт k_i , що характеризує зміну обсягу виробництва продукції в t -му відріzkу часу:

$$k_i = Q_p / Q_{np}, \quad (2)$$



Рис.1. Схема формування собівартості продукції в реальному масштабі часу

Тоді зміна проектної собівартості продукції в результаті економічних ризиків буде мати вигляд:

$$C_n^3 = \frac{C_n + 3_\delta}{k_t} + 3_\delta, \quad (3)$$

де C_n^3 - зміна проектної собівартості продукції, грн/т;

3_δ - додаткові витрати підприємства на ліквідацію наслідків непередбачених ситуацій, грн/т.

Тоді після перетворень рівняння (2) приймає вигляд:

$$C_t = \left(\frac{C_n + 3_\delta}{k_t} + 3_\delta \right) \sum_{i=1}^N 3_i (1 + k_i)^t, \quad (4)$$

де C_t - собівартість продукції в t -м відрізьку часу, грн/т;

C_n - проектна собівартість одиниці продукції, грн/т;

Додаткові витрати підприємства на ліквідацію наслідків економічних ризиків можна визначити з виразу:

$$3_\delta = P((1 - k_\delta) C_n), \quad (5)$$

де 3_δ - додаткові витрати підприємства на ліквідацію наслідків економічних ризиків, грн.;

P - імовірність виникнення ризиків;

k_0 - частка додаткових витрат.

Після необхідних перетворень вираз (4) можна уявити у виді:

$$C_t = C_n P \left(\frac{k_0}{k_t} + 1 - k_0 \right) \sum_{i=1}^N 3_i (1 + k_i)^i, \quad (6)$$

де $\left(\frac{k_0}{k_t} + 1 - k_0 \right) = K_p$ - коефіцієнт росту загальних витрат при можливих ризиках.

Таким чином, на основі аналізу формування витрат в собівартості продукції в реальному масштабі часу встановлені залежності між зміною обсягу випуску продукції і динамікою виробничих витрат при можливих економічних ризиках з урахуванням диференційованої частки умовно-постійних витрат в ціні випускаємої продукції.

Виконані дослідження дозволяють удосконалити структурно-функціональну модель формування собівартості продукції, яка на відміну від існуючих враховує вплив економічних ризиків і її наслідків в реальному масштабі часу.

Література:

1. Афанасьев С.В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу крупного підприємства з монопродуктивним виробництвом. / С.В. Афанасьев, О.В. Калініченко, С.О. Жуков // Матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф. «Наука і освіта». 2004. – Т. 65: Економіка підприємства. – С. 11-13.
2. Бойко В.В. Економіка підприємств України. /В.В. Бойко / – 2-е вид., переробл. і доп. – Дніпропетровськ : Національна гірнична академія України, 2002. – 535 с.
3. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ „Академія”, 2001. - Т. 2. – 848 с.
4. Мочерний С.В. Основи економічних знань /С.В. Мочерний/ – К.: Академія. – 2001. – 256 с.
5. Нусинов В.Я. Экономический анализ деятельности предприятий и объединений в промышленности. / В.Я. Нусинов, А.М. Турило, А.Г. Темченко/ Кривой Рог: Минерал, 1999. – 172 с.
6. Самуельсон П. Економіка. /П. Самуельсон/ – Л.: Світ, 1993. – 494 с.
7. Турило А.М. Оценка динамики себестоимости продукции железорудных предприятий Украины в условиях трансформации экономики страны / А.М. Турило, А.В. Яковенко // Вісник Криворізького технічного університету : збірник наукових праць. – Вип. 11. – Кривий Ріг : КТУ, 2006.
8. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт / Пер. с англ. Под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 663 с.
9. Шим Д. Методы управления стоимостью и анализ затрат. /Д. Шим, Д. Сигел/ – М.: Информационно – издательский дом «Филинь», 1996. – 208 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Шевцова О.Й., 01.09.2009

Надійшла до редакції
25.08.2009

УДК 330.131.7; 338.242

Грідін О.П., Беззуб О.С.

РИЗИК РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ І ЙОГО ВРАХУВАННЯ В ПРОЕКТНОМУ АНАЛІЗІ

Викладено кількісний метод оцінки ризику реалізації інвестиційних проектів та рекомендації щодо його використання в проектному аналізі на підставі побудови кривої розподілу ймовірності фінансових втрат і зон ризику підприємства.

Ключові слова: ризик, інвестиційний проект, ймовірність, фінансові втрати, зона ризику

The quantitative method of estimation of risk of investment projects and recommendations to its usage in the project analysis on the basis of construction of the distribution curve of financial losses probability and zones of risk of the enterprise were presented.

Keywords: risk, investment project, probability, financial losses, risk zone

Інвестиційні управлінські рішення приходить приймати в умовах неповної визначеності інформації про об'єкт управління або швидкої зміни стану цього об'єкта й умов його функціонування. Це призводить до непевності щодо результатів реалізації прийнятих управлінських рішень й помилок у виборі методів, способів і форм управлінських дій. Управління процесом інвестування і, особливо, його вихідні етапи – проектування й планування, завжди пов'язані з ризиком прийняття помилкових рішень й фінансових втрат. Дослідження закономірностей формування інвестиційних і операційних ризиків окремих підприємств й урахування їх в процесі проектного аналізу є актуальним науковим і практичним завданням.

Діюча методологія [1] передбачає рішення проблеми невизначеності вихідної інформації й умов поведження об'єкта управління в майбутньому за рахунок коректування запроєктованих (запланованих) економічних результатів на ймовірність їх фактичного підтвердження, що приймається, в залежності від стадії розробки інвестиційного проекту. Додатково рекомендується перевіряти стійкість проекту до операційних ризиків на стадії його реалізації.

Економічний ризик – це ймовірнісна економічна категорія, що вимірюється як ймовірність виникнення визначеного рівня фінансових втрат.

Ймовірність фінансових втрат інвестиційних проектів пропонується визначати по різному [2, 3, 4]:

- 1) у вигляді заданих міжгалузевих фіксованих величин (5, 10, 20%);
- 2) як середньоквадратичне відхилення від середнього значення фактичного прибутку інвестиційних проектів за статистичними даними підприємства або галузі;
- 3) як результат імітаційного моделювання за методом Монте-Карло;
- 4) на основі встановленої закономірності розподілу загальних фінансових втрат даного підприємства порівняно з планом або втрат за найбільш значимими факторам;
- 5) методом експертної оцінки.

Перелічені методи визначення ймовірності фінансових втрат інвестиційних проектів, кожен окремо, мають суттєві вади:

- не відображають особливостей окремих підприємств;
- вимагають формування спеціальної системи обліку для формування статистичної вибірки фінансових втрат за окремими проектами;
- не враховують те, що інвестиційні проекти є об'єктом управління й результати їх реалізації неможливо віднести до суто випадкових;

- вимагають організації спеціального по-факторного обліку формування фінансових витрат й великих витрат праці з боку відповідного аналітика.

Суму фінансових витрат рекомендується оцінювати за їх рівнем відносно чистого доходу, валового прибутку або вартості майна підприємства [5], що не враховує базовий принцип припустимої верхньої межі фінансових витрат: 1) величини власного капіталу, при досягненні якої підприємство не спроможне розрахуватися за поточними й довгостроковими зобов'язаннями; 2) величини чистого прибутку, при досягненні якого втрачається сенс інвестування.

Призначення аналізу ризиків – отримати необхідні дані для прийняття рішень щодо доцільності участі в інвестиційному проекті й розробці заходів із захисту інвестицій від можливих фінансових витрат. Аналіз ризику повинен виконуватися усіма учасниками проекту: замовником, виконавцем, підрядником, інвесторами, кредиторами, страхувальниками.

Метою статті є викладення наукових і практичних результатів дослідження закономірностей розподілу ймовірності фінансових витрат і зон ризиків при реалізації інвестиційних проектів. Мова йде про розробку методу визначення потреби в додаткових витратах, розмір яких залежить від умов реалізації проекту, сподівань та інтересів учасників, їх оцінок ступеня допустимого фінансового ризику.

Побудова кривої розподілу ймовірностей фінансових витрат за видами ризику при реалізації інвестиційного проекту повинна бути початковою стадією аналізу. Відносно управління проектами це – надзвичайно складне завдання. Тому приходиться обмежуватися спрощеними підходами, оцінюючи сукупний ризик інвестиційної діяльності конкретного підприємства за ймовірністю втрати визначеної суми прибутку, порівняно з запланованою величиною, або за одним комплексним показником ступеня ризику (C_p), що визначається як добуток ймовірності фінансових витрат (B_n) на рівень цих витрат відносно власного капіталу (Y_n):

$$C_p = B_n \times Y_n. \quad (1)$$

На першому етапі графічним або аналітичним методами встановлюється вид залежності ймовірності фінансових витрат конкретного підприємства від їх абсолютного значення. Потім на кривій розподілу ймовірності фінансових витрат виокремлюються межі зон розподілу ризиків.

Виходячи з теорії й практики фінансового менеджменту в сфері інвестиційної діяльності підприємств, пропонується розширити перелік зон розподілу рівня ризиків, виділивши серед них наступні:

1. *Зона мінімального ризику* – частина області ризику, в межах якої рівень фінансових витрат, пов'язаний з частковою невизначеністю запланованих результатів інвестиційної діяльності, не перевищує середніх витрат по галузі. При цьому забезпечується середньогалузевий рівень прибутковості на вкладений капітал ($\Pi_{ч.с.т}$) і формування усіх фінансових фондів у достатніх розмірах. Межі цієї зони визначаються нерівністю:

$$\Pi_{ч.с.т} \leq \Pi_{ч.ф.т} < \Pi_{ч.п.т}, \quad (2)$$

де $\Pi_{ч.п.т}$ – запланована (розрахункова) величина чистого прибутку (рівень прибутковості) інвестиційного проекту.

2. *Зона допустимого ризику* – нижня межа цієї зони відповідає рівню витрат, що забезпечують чисту прибутковість інвестиційного проекту достатню тільки для виконання фінансових зобов'язань перед інвесторами (D_n). При цьому формування інших фінансових

фондів з прибутку неможливо. Межі зони допустимого ризику:

$$D_{н.т} \leq P_{ч.ф.т} < P_{ч.с.т} \quad (3)$$

3. *Зона підвищеного ризику* характеризується рівнем втрат, що досягають запланованих (проектних) величин чистого прибутку. Підприємство ризикує тим, що в результаті інвестиційної діяльності воно не зможе виконати свої зобов'язання перед інвесторами навіть на мінімальному рівні:

$$0 \leq P_{ч.ф.т} < D_{н.т} \quad (4)$$

4. *Зона критичного ризику* – частина області можливих втрат, що формують фінансово-економічний результат у вигляді збитку (Y_t), що не перевищує за величиною річну суму амортизаційних відрахувань ($A_{г.т}$):

$$0 < |Y_t| \leq A_{г.т} \quad (5)$$

Зона критичного ризику характеризується небезпекою втрат, що перевищують заплановану величину чистого прибутку й призведуть до неможливості простого відтворення частини або усіх основних засобів підприємства.

5. *Зона катастрофічного ризику* – це частина області втрат, що перевищують критичний рівень й можуть досягти величини збитків у розмірі вартості власного капіталу підприємства. Катастрофічний ризик може привести до банкрутства підприємства і його ліквідації. До цієї категорії слід відносити й ризик, пов'язаний з прямою небезпекою для життя людей або з виникненням екологічних катастроф.

Наочне графічне представлення про область інвестиційного ризику дає площа, що обмежується всіма координат і кривою розподілу ймовірності фінансових втрат.

Для встановлення виду типової кривої, розглянемо фінансові втрати підприємства (зниження запланованого прибутку або збиток, як результат менеджменту інвестиційних проектів) у якості псевдо випадкових величин, що підкоряються закону нормального або близького до нормального розподілу. Побудуємо теоретичну криву розподілу ймовірностей (V) фінансових втрат ($\Delta\Pi$) для умовного підприємства (див. рис.).

Точка 1 на малюнку визначає ймовірність нульових втрат запланованого прибутку. Теоретично, у відповідності до нормального закону розподілу випадкових чисел, вона відповідає максимуму функції.

Точка 2 характеризує ймовірність можливих втрат, що дорівнюють середнім втратам запланованого прибутку в аналізованому періоді (B_M). Точки 1 і 2 визначають положення зони мінімального ризику.

Точка 3 відповідає ймовірності втрат, що обмежують розрахунковий прибуток на рівні мінімально допустимої величини фонду сплати дивідендів інвесторам (B_D). Точки 2 і 3 визначають межі зони допустимого ризику.

Точка 4 характеризує ймовірність втрат, що дорівнюють запланованому значенню чистого прибутку ($B_{кр}$). Точки 3 і 4 обмежують зону підвищеного ризику.

Точка 5 відображає ймовірність втрат, що дорівнюють сумі чистого прибутку й амортизаційних відрахувань інвестиційного проекту ($B_{кт}$). Точки 4 і 5 визначають межі зони критичного ризику.

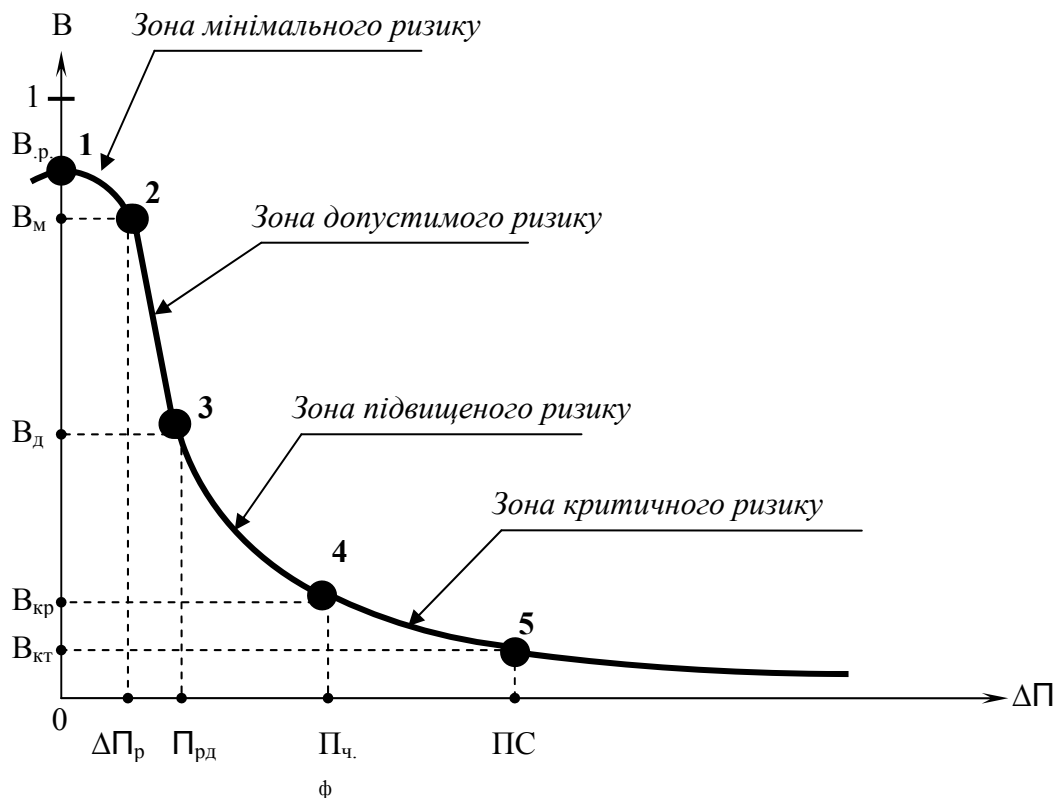


Рис. Теоретичний розподіл ймовірностей фінансових втрат інвестиційного проекту

За межами точки 5 починається зона катастрофічного ризику реалізації інвестиційного проекту.

Знаходження значень цих п'яти характерних точок є достатнім для побудови кривої розподілу ймовірностей ризику інвестиційного проекту графічним методом.

Прийняті припущення щодо нормального розподілу ймовірностей фінансових втрат відображають окремий випадок розподілу, тому що прибуток є об'єктом управління на підприємстві. Загальною закономірністю для більшості підприємств є відхилення фактичного розподілу фінансових втрат від нормального закону.

Реальна крива розподілу ймовірностей фінансових втрат для конкретного підприємства була побудована за даними квартальної звітності за 3 роки. Вона вказує на закономірне зміщення максимуму ймовірності фінансових втрат до середніх втрат прибутку на підприємстві. Його величина не перевищує за рівнем 0,25-0,30. Розподіл ймовірностей фінансових втрат інвестиційних проектів змінюється у часі, тому рівняння кривої розподілу і межі зон треба систематично уточнювати.

Ймовірності рівнів фінансових втрат, що встановлені для конкретного підприємства, дозволяють виказати судження про рівень ризику інвестиційного проекту і його прийнятність.

Вочевидь, що прийняття позитивного рішення щодо реалізації інвестиційного проекту з очікуваними фінансовими втратами у межах зони мінімального ризику може здійснюватися без урахування додаткових витрат із страхування й попередження втрат. Рішення про реалізацію проекту, можливі фінансові втрати якого попадають в зону допустимого або підвищеного ризиків, потребує врахування додаткових витрат із попередження й страхування ризику з метою переведу проекту в межі зон мінімального або допустимого

ризиків. Якщо перевести інвестиційний проект у зону допустимого ризику не вдається, то від нього слід відмовитися.

Проекти, які за своїми характеристиками попадають в зону критичного ризику, потребують доопрацювання за рахунок включення до їх складу додаткових заходів із страхування й попередження ризиків, що забезпечать переведення цих проектів у зону допустимого ризику. Якщо додаткові витрати за проектом переводять їх у категорію економічно не ефективних, то від них слід відмовитися.

Інвестиційні проекти, реалізація яких пов'язана з катастрофічним ризиком, не повинні розглядатися.

Література

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. и др. 2-е изд. - М.: Экономика, 2000. – 421с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В.В. Вітлінський, Г.Г. Великоіваненко / – К.: КНЕУ, 2004. – 480с.
3. Эддоус М. Методы принятия решений / М. Эддоус, Р. Стенфилд/: Пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.
4. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. /В.П. Савчук/ – К.: Изд. дом «Максимум». 2001. – 600 с.
5. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. / И.А. Бланк / Т. 2. – К.: «Ника-Центр»; «Эльга Н», 2001. – 517с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоною О.Г. 25.06.08.

Надійшла до редакції
15.06.08.

УДК: 338.45

Гопкало О.І.

ІНОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано існуючі підходи до визначення інноваційно цілеорієнтованих елементів ресурсного потенціалу промислового підприємства. Встановлено основні чинники, що зумовлюють недостатній розвиток інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: ресурсний потенціал, цілеорієнтовні елементи, інновація, інноваційна діяльність

The existing approaches to defining the goal-directed elements of innovation resource potential of industrial enterprises were analyzed. The basic factors that cause poor development of innovative activities of enterprises in Ukraine were defined.

Keywords: resource potential, goal-directed elements, innovation, innovative activity.

В сучасних економічних умовах значну роль у забезпеченні ефективного функціонування промислових підприємств відіграє управління ресурсним потенціалом підприємства не лише з метою скорочення витрат, а й з метою забезпечення ефективної інноваційної діяльності підприємства, як підґрунтя їх подальшого розвитку. Сучасний стан промислових підприємств характеризується високим рівнем застарілих технологій та зношеності устаткування, браком обігових коштів, архаїчною організаційною структурою, що негативно впливає на інноваційну сприятливість багатьох підприємств. [5] Так, за період з 2004 по 2007 р.р. кількість інноваційно активних промислових підприємств серед підприємств добувної промисловості зменшилась з 2,7 % до 1,6 %; найбільших обсягів інновацій у промисловості у 2007 р. (75,7%) припадає на комплексну механізацію та автоматизацію виробництва, що свідчить про необхідність спрямування управління ресурсним потенціалом підприємства на розвиток ефективної інноваційної діяльності підприємства з метою забезпечення сталого розвитку підприємства не лише сьогодні, а й на перспективу.

Проблемам побудови ефективного механізму управління інноваційною діяльністю підприємств присвячено багато робіт вітчизняних та закордонних вчених. Проте сучасний стан інноваційної діяльності підприємств свідчить про необхідність подальшої розробки цього питання, у зв'язку з практично відсутніми дослідженнями у сфері визначення інноваційних факторів ресурсного потенціалу підприємства з метою інноваційно спрямованого вдосконалення механізму управління ресурсним потенціалом підприємства як основи сталого розвитку його діяльності.

Метою даного дослідження є визначення інноваційно цілеорієнтованих елементів ресурсного потенціалу підприємства для подальшого вдосконалення механізму управління ресурсним потенціалом підприємства як основи сталості і ефективності його інноваційної діяльності.

Основним напрямком у визначенні інноваційно цілеорієнтованих елементів ресурсного потенціалу є дослідження взаємозв'язку між інноваційним та виробничим процесом, і загалом можливість їх поєднання й визначення умов здійснення певних інноваційних рішень з погляду конкретних підприємств, що концентрується в такому понятті, як «інноваційний потенціал» [1]

За результатами аналізу існуючих досліджень у галузі визначення структури та механізму управління інноваційним потенціалом підприємств, доцільно виділити два основні напрямки, що пропонують розглядати «інноваційний потенціал» як:

1) «інтегровану сукупність матеріального потенціалу та потенціалу інтелектуального, що включає до себе всі наявні матеріальні і нематеріальні ресурси підприємства, які використовуються у інноваційній діяльності підприємства та забезпечують досягнення конкурентних переваг шляхом розроблення і запровадження інновацій» [7]. Більш конкретизованим у цьому напрямку є підхід до визначення інноваційного потенціалу Соболевої Т.О., яка пропонує вважати інноваційним потенціалом підприємства «його здатність створювати і (або) впроваджувати інновації через залучення та ефективне управління інноваційними складовими науково-технічного, виробничо-технологічного, кадрового та фінансового потенціалів для реалізації інноваційних цілей підприємства». [6];

2) «узагальнену характеристику можливостей підприємства здійснити вперше чи відтворити (сприйняти) ефективні нововведення на підставі використання власних та залучених ресурсів» [8]. Споріднену точку зору на визначення інноваційного потенціалу підприємства, а саме пропонують розглядати «інноваційний потенціал» як сукупність можливостей та ресурсів підприємства, мають такі вчені, як Колесников Є.В.[1], Панчева Л.А.[3], Рудика О.В.[4], Яковлева Н.Г.[10].

З огляду на необхідність встановлення зв'язку інноваційного та ресурсного потенціалів підприємства доцільно розглянути другий напрямок досліджень, серед яких найбільш емним є визначення «інноваційного потенціалу підприємства» як цілеорієнтованої комбінації інноваційних ресурсів та каталізаторів, які уможливають використання цих ресурсів для досягнення мети інноваційної діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності і стратегічного успіху підприємства. При цьому *інноваційні ресурси* підприємства розглядаються як детермінанти, що визначають спроможність системи до інноваційної діяльності та виступають її джерелами, а умови, що забезпечують оптимальне використання інноваційних ресурсів для досягнення стратегічної мети підприємства, виступають *каталізаторами*. [2]

З огляду на вищевказане очевидно, що здатність підприємства займатися інноваційною діяльністю визначає не лише наявність інноваційних ресурсів, необхідних для впровадження інноваційної діяльності та виробництва інноваційних продуктів, а присутність сукупності взаємодіючих та взаємопов'язаних інноваційних ресурсів та відповідних умов, що забезпечують їх ефективне використання у процесі інноваційної діяльності. Це дає можливість говорити про «інноваційні складові» або «інноваційні фактори» ресурсного потенціалу підприємства.

Виходячи з результатів аналізу сучасних досліджень у галузі інноваційного потенціалу підприємства доходимо висновку, що перелік «інноваційних факторів» не є вичерпним і чітко визначеним.

Найбільш узагальнюючим є виділення двох основних «інноваційних складових»: матеріальні ресурси інноваційної діяльності та інтелектуальний потенціал, кожна з яких має специфічні цілі використання і розвитку, підпадає під вплив різних чинників і, залежно від рівня розвитку, може бути зарахована до сильних або слабких сторін підприємства. Комбінація двох складових інноваційного потенціалу – матеріальної та інтелектуальної – відображає все різноманіття можливих станів інноваційного потенціалу промислового підприємства. [7]

В межах ресурсного підходу Яковлева Н.Г. виділяє три основних складових, які забезпечують інноваційну діяльність ВАТ, а саме: а) основний капітал, який здатний до продукування інновацій; б) інтелектуальний капітал, який складається з інтелектуальної власності та інтелектуального кадрового потенціалу (людського капіталу); в) фінансовий капітал, який забезпечує самофінансування розвитку ВАТ. При цьому слід зазначити, що на більш високому рівні деталізації пропонується відносити до «інноваційних факторів»

кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні і фінансово-економічні ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності, які здатні продукувати інновації за наявності сприятливих умов.[10]

Колесников Є.В. вважає ключовими організаційну, фінансову, матеріально-технічну, трудову та ринкову складові. При цьому вказує на необхідність розглядати «інноваційні складові» як окремі об'єкти економічних досліджень, що дозволяє найбільш повно розкрити та врахувати їх окремі властивості при визначенні загальної оцінки інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання.[1]

Найбільш структурованим є визначення «інноваційних факторів» ресурсного потенціалу підприємства у залежності від виду інновацій, для впровадження яких задіяні відповідні складові ресурсного потенціалу, запропоноване Соболевой Т.О., а саме при класифікації пропонується виділяти інновації за формою втілення та відокремлювати матеріальні (нова продукція); інформаційні (ноу-хау, нові методи управління); матеріально-інформаційні (нова виробнича технологія) інновації. Даним підходом запропоновано виділяти основні та забезпечувальні інновації. До основних інновацій відносяться нові продукти та послуги, реалізацію яких підприємство розглядає як місію свого існування на ринку. Нові ресурси, обладнання, зміни оргструктури тощо, необхідні для створення та реалізації основних інновацій, виступають як забезпечувальні інновації.[6] Зазначений підхід дає можливість не лише визначити інноваційні фактори ресурсного потенціалу підприємства у залежності від виду інновацій, а й ранжувати визначені інноваційні фактори за ступенем їх участі у інноваційній діяльності підприємства.

Таким чином, аналіз існуючих підходів дозволяє зробити висновок, що обсяг та структура інноваційно цілеорієнтованих елементів ресурсного потенціалу підприємства залежить від виду та обсягу запроваджуваних конкретних інновацій на кожному окремо взятому підприємстві. Доцільно зазначити одноставність декількох вчених щодо надання головної ролі серед інноваційних складових ресурсного потенціалу інтелектуальному капіталу, який складається з таких основних елементів, як кадровий інтелектуальний потенціал та інтелектуальна власність. [8,10] Хоча, при цьому зауважено, що інноваційна діяльність, джерелом якої є розумова праця людини, має такі характерні особливості: висока капіталомісткість; значний період окупності інвестицій; високий ступінь ризику її здійснення.[6]

Як і раніше, особливого значення в сталому інноваційному розвитку підприємства набуває розв'язання процесу фінансового забезпечення інноваційних рішень, бо ризик незадовільного фінансового забезпечення інноваційного рішення може розглядатися як узагальнюючий з погляду розвитку інноваційного потенціалу підприємства в цілому. Тож обґрунтування рекомендацій та пропозицій щодо розвитку інноваційного потенціалу підприємства з погляду фінансового аспекту відповідної діяльності слід вважати базою для втілення прийнятних інноваційних рішень. [1]

Сучасний етап науково-технічного розвитку потребує від підприємств України створення нового організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю. Підґрунтям розробки та впровадження такого механізму є забезпечення умов оптимального використання інноваційних складових ресурсного потенціалу підприємства для досягнення тактичних цілей та стратегічної мети підприємства. Зазначені «умови» визначені «каталізаторами» інноваційного процесу і на думку Новікової І.В., до їх складу доцільно відносити мотиваційний механізм, інноваційну культуру підприємства та його організаційно-управлінські елементи. [2] На думку деяких вчених першим кроком щодо формування інноваційної стратегії розвитку підприємства є розроблення й прийняття місії та філософії організації. Без цього рішення та дії керівництва й працівників будуть виходити з

особистих уявлень про цінності організації [8] На думку автора підґрунтям розвитку внутрішніх «каталізаторів» інноваційної діяльності окремих підприємств є оптимізація основного зовнішнього каталізатору інноваційної діяльності підприємств в-цілому - вдосконалення державної політики у сфері координації та підтримки інноваційно орієнтованих підприємств. Вдосконалення даного «каталізатору» повинно бути спрямоване на забезпечення основного «каталізатору» розробки і впровадження інноваційної політики підприємства – фінансового стимулювання інноваційних процесів на підприємствах з боку держави. Становлення внутрішніх «каталізаторів» інноваційного напрямку розвитку підприємства знаходиться у прямій залежності від темпів та ефективності вдосконалення основних зовнішніх «каталізаторів».

У сучасних економічних умовах, для більшості інноваційно орієнтованих промислових підприємств досягнення тактичних цілей простого виживання домінує над стратегічними цілями розвитку підприємства, а брак фінансових ресурсів спонукає більшість підприємств відмовитись від досягнення стратегічних інноваційних цілей на користь впровадження разових інноваційних проєктів. Доцільним все ж є зосередження не на скороченні обсягів реалізації інноваційних рішень, а на оптимізації ресурсних затрат при їх впровадженні. При цьому слід звернути увагу на стратегію оптимізації витрат, запропоновану Русіновою А.С. [5] Основним принципом даної стратегії є оцінювання витрат за кожним з проєктів і вибір таких проєктів, що дозволяє найбільш повно у комплексі задіяти власні ресурси підприємства та забезпечити скорочення термінів упровадження зі збереженням або зростанням запланованої прибутковості При цьому під оптимізацією витрат розуміється їх розподіл для впровадження однієї інновації або вибір найбільш оптимальної інновації (пакету інновацій) для впровадження в існуючих умовах, з подальшою індивідуальною оптимізацією кожної з вибраних інновацій. Основним критерієм оптимізації є максимальне використання ресурсів, які дублюються, що дозволяє знизити загальні витрати на впровадження пакету інновацій порівняно з сумою індивідуальних витрат на впровадження кожної з них.

Виходячи зі стратегії оптимізації витрат на інноваційні проєкти, ресурсні витрати підприємства на впровадження інновацій для тимчасового уникнення технологічного відставання невіправдано перевищують інноваційні витрати підприємств у межах стратегічної інноваційної політики підприємства.

Занизький рівень інноваційної активності підприємств України має декілька основних пояснень. Серед основних чинників, які зумовлюють недостатній розвиток інноваційної діяльності в Україні є: відсутність сформованої інноваційної інфраструктури; недосконалість законодавства; відсутність механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва; відсутність системи стимулювання інноваційної діяльності. [9] Також, за результатами проведених досліджень встановлено, що для значної кількості інновацій не існує прямої залежності між ефектом, який одержує підприємство або власник, та ефектом, який отримує національна економіка від цієї інновації в цілому. [8] А в сучасних економічних умовах для більшості підприємств вагомим та визначальним чинником на етапі прийняття рішення про доцільність впровадження інновацій є прибуток. Та все ж, підтримання інноваційного процесу є основою для перспективного розвитку підприємства, що повинно спонукати власників після вдалої інновації та отримання очікуваного прибутку не захоплюватися його обсягами, а планувати та розробляти нові інновації.

Незважаючи на те, що головною проблемою, що гальмує розвиток високотехнологічного сектора економіки, залишається відсутність фінансування та недостатньо ефективна державна інноваційна політика. [9], запровадження ефективного механізму управління інноваційно цілеорієнтованими елементами ресурсного потенціалу підприємства є тактичним завданням кожного підприємства, що має на меті довгостроковий

сталий розвиток. Саме тому питання визначення ефективного організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства у контексті реалізації його інноваційної політики потребує подальшої розробки та вдосконалення.

Література:

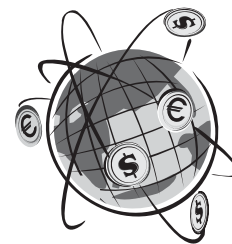
1. Колесников Є.В. Фінансова складова результативності використання інноваційного потенціалу промислового підприємства: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.04 - Харківський національний економічний ун-т. — Харків, 2007. — 20с.
2. Новікова І.В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.06.01-Київський національний економічний ун-т. — Київ, 2003. — 16с.
3. Панчева Л.А. Формирование эффективной системы управления инновационным потенциалом промышленного предприятия на принципах инвестиционно-производственного менеджмента: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.05- Орловская региональная академия государственной службы — Орел, 2006. — 19с.
4. Рудика О.В. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства у трансформаційній економіці: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.06.01- Харківський національний економічний ун-т. — Харків, 2006. — 22с.
5. Русінова О.С. Організаційно-економічний механізм управління витратами інноваційної діяльності підприємств: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.02.02-Донецький національний ун-т. — Донецьк, 2006. — 20с.
6. Соболева Т.О. Управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства (за матеріалами фармацевтичних підприємств України) : Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.04 -Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана— Київ, 2008. — 20с.
7. Станіславик О.В. Теоретико-методичні основи оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств (на прикладі машинобудування): Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.04 - Одеський національний політехнічний університет— Одеса, 2008. — 20с.
8. Фесенко І.А. Економічна оцінка інноваційного потенціалу вугледобувних підприємств: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.06.01 - Східноукраїнський національний ун-т. — Луганськ, 2003. — 19с.
9. Шевченко А.В. Організаційно-економічний механізм управління перспективним розвитком інноваційної діяльності підприємства: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.06.01 - Національний авіаційний університет — Київ, 2006. — 23с.
10. Яковлева Н.Г. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним потенціалом відкритих акціонерних товариств: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.06.01-Київський національний торговельно-економічний ун-т. — Київ, 2006. — 22с.
11. Автореферати дисертацій: електронна наукова бібліотека НБУВ (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.nbuv.gov.ua/eb/>. — Загол. з екрана.
12. Державний комітет статистики України (Електрон. ресурс)/ Спосіб доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Загол. з екрана.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Галушко О.С., 20.05.2009

Надійшла до редакції:

30.03.2009



УДК: 330.322.2:339.727.22

Сімонова М.В.

ГЛОБАЛЬНІ ПОТОКИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Визначено поняття «прямі іноземні інвестиції». Обґрунтовано значення ПІІ для країн, що розвиваються. Досліджено вплив світової фінансової кризи на фінансову систему. Проаналізовано зміну напрямків та обсягів світових потоків ПІІ за регіонами та групами країн світу. Окреслено перспективи розвитку світового фінансового ринку.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, потік, фінансова криза, країни, що розвиваються.

The article determines the "foreign direct investments" conception. The importance of FDI for the developing countries is justified. The global financial crisis influence on the financial system is investigated. The change of the FDI world flows directions and volumes are analyzed. The prospects of the world financial market development are outlined.

Keywords: foreign direct investments, flow, financial crisis, developing countries

У результаті світової фінансової кризи, що розпочалася в США у 2007 році, відбулося сповільнення економік більшості великих країн світу. Проявами кризи стали скорочення кредитних портфелів банків, спад виробництва, зниження обсягів ВВП та надходжень до бюджету, зростання рівня інфляції та скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій у всьому світі. Тому зараз країни світу у своїй більшості мобілізують усі зусилля для найшвидшого поліпшення економічної ситуації та стабілізації фінансового ринку. Світовий досвід доводить, що країни, які розвиваються, у тому числі й Україна, не в змозі вийти з економічної кризи без залучення та ефективного використання іноземних інвестицій. Більш того, треба зауважити, що прямі іноземні інвестиції відіграють дуже важливу роль для цієї групи країн, бо ці інвестиції несуть із собою не тільки капітали, а й сучасні технології, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції за рівнем новизни та якістю вироблених товарів та послуг, а також завдяки зниженню витрат на виробництво. Приток прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, стимулює приватний капітал до створення нових більш якісних та різноманітних структур виробництва, які раніше не були притаманні економікам цієї групи країн. Отже, активізація та підтримка іноземного інвестування має стати одним із головних пріоритетів розвитку економіки, особливо цієї групи країн світу. Актуальність теми зумовлена незначною кількістю подібних робіт, присвячених ґрунтовному аналізу тенденцій, масштабів та співвідношень світових потоків прямих іноземних інвестицій, а також значній ролі потоків прямих іноземних інвестицій для економік країн, що розвиваються, в умовах світової фінансової кризи.

Питанням прямих іноземних інвестицій та їх ролі в економіці різних груп країн світу присвячено багато праць іноземних та вітчизняних вчених, зокрема: М. Денисенка, В. Гейця, М. Герасимчука, Я. Жалила, В. Хобти, У. Шарпа, С. Соколенка, Б. Губського, Ф. Хеніуса, М. Джонка, Л. Борща, О. Заїкіна, М. Кісіля, М. Корецького та ін. У дослідженнях цих вчених висвітлено думку щодо позитивного та негативного впливу іноземних інвестицій на

економіку країни. Проте в умовах світової фінансової кризи актуальним залишається питання аналізу основних тенденцій глобальних потоків прямих іноземних інвестицій, а також підкреслення великого значення залучення ПІІ, особливо для країн, що розвиваються, у тому числі для України, як необхідної умови поживлення і піднесення економіки.

Обґрунтувати вагоме значення прямих іноземних інвестицій у сучасному світі, особливо для країн, що розвиваються, проаналізувати вплив світової фінансової кризи на зміну напрямків та обсягів світових потоків прямих іноземних інвестицій за регіонами та групами країн світу. Окреслити перспективи розвитку світового фінансового ринку.

Під прямими іноземними інвестиціями розуміється інвестування коштів, здійснене з метою отримання довготривалого доходу від підприємств, розташованих за межами економіки інвестора [1].

Крім того, метою інвесторів прямих іноземних інвестицій є також придбання права голосу в управлінні підприємством. Право голосу зазвичай асоціюється деяка частка у власному капіталі підприємства. Іноземна юридична особа або група об'єднаних юридичних осіб, що інвестують кошти, називається «прямими інвесторами». Підприємства, зареєстровані як корпорація або як корпорація, що не має статусу, які є філією або відділенням, що отримують ПІІ, називаються «Прямими підприємствами, що інвестуються». Лише капітал, що інвестується безпосередньо прямим інвестором або через підприємства, пов'язані з інвестором, може бути визначений як ПІІ.

В сучасному світі ПІІ є важливим економічним ресурсом та інструментом. ПІІ володіють потенціалом створювати робочі місця, підвищувати продуктивність, здійснювати обмін досвідом та технологіями, збільшувати експорт і відіграти суттєву роль в довгостроковому економічному розвитку країн, що розвиваються. ПІІ є найбільшим джерелом зовнішнього фінансування країн даної групи [2].

Потік іноземних інвестицій може бути охарактеризований як прогресивна тенденція глобального характеру, як необхідна умова поживлення і піднесення економіки. Прямі іноземні інвестиції з розвинутих країн займають особливе місце в глобальних потоках капіталу, адже протягом останнього десятиліття прямі іноземні інвестиції були найважливішим джерелом фінансування розвитку більшості країн світу, особливо країн, що розвиваються, та країн з низьким та середнім рівнями доходів. Переваги іноземних інвестицій перед усіма видами економічної допомоги, особливо для країн, що розвиваються, очевидні: прямі іноземні інвестиції є додатковим джерелом капіталовкладень у виробництво товарів та послуг, розроблення технологій, передових методів управління; прямі іноземні інвестиції не є тягарем зовнішнього боргу держави, а навпаки, сприяють отриманню засобів для його оплачування; прямі іноземні інвестиції забезпечують певну інтеграцію національної економіки до економіки світової завдяки виробничій і науково-технічній кооперації [3].

Проаналізувавши дані щодо обсягів загальносвітових потоків прямих іноземних інвестицій та дані за групами країн світу в період з 1980 по 2008 рік, можна узагальнити, що: збільшення глобальних потоків ПІІ почалося з 1995 року, значне зростання обсягів ПІІ припадає на періоди з 1997 по 2000 та з 2003 по 2007 роки.

Однак, фінансова нестабільність, що склалася в США влітку 2007 року, виявилась першим передвісником глобальної кризи, спричинила скорочення обсягів ВВП, зростання рівня інфляції, а також призвела до істотного погіршення ситуації на ринку інвестицій. Вже на початку 2008 року поганий інвестиційний клімат негативно відбився на багатьох інвестиційних програмах, та масштабах прямих іноземних інвестицій.

Не дивлячись на деякі позитивні тенденції 2008 року, фінансова криза до кінця року знову вдарила по світовій економіці, почавшись з банкрутства великих фінансових фірм

США, таких як Леман Бразес (Lehman brothers) і АЕГ (AIG), європейських фінансових організацій, таких як Фортіс (Fortis) та Дексія (Dexia), а також низки банків Ісландії [4].

Криза, зростаючи в своїх масштабах та значимості, призвела до небувалого безладдя на фінансових ринках, завдаючи удару за ударом, як по розвинених економіках, так і по економіках, що розвиваються. Низка країн з економікою, що ще розвивається, наприклад, Угорщина, Латвія, Україна та Ісландія, звернулися до Міжнародного Валютного Фонду за підтримкою.

Криза швидко поширилася за межі фінансового сектору, значно вплинувши і на «реальні» сектори економіки. Нестача кредитних коштів призвела до обмеження можливостей фірм з розширення виробничих потужностей та проведення операцій зі злиття підприємств. Довіра споживачів різко впала до рекордних показників по всьому світу, зокрема в США та ЄС. Великі компанії в різних сферах промисловості відчули серйозне зменшення рівнів продаж власної продукції. Шокова хвиля охопила не лише сферу фінансових послуг, яка безпосередньо постраждала від кризи, але і багато інших галузей, починаючи з видобувної та обробної промисловості і закінчуючи секторами інфраструктури.

Глобальна економічна криза набуває свого реального вигляду, рецесія вже охопила провідні економіки розвинених країн світу. Такі галузі як автомобілебудування, авіабудування, виробництво будівельних матеріалів, споживчих товарів, сталей, а також сфера послуг (транспорт, логістика) особливо схильні до впливу кризи.

В умовах світового економічного спаду (а також рецесії низки провідних світових економік), нестачі кредитних коштів та зниження прибутку підприємств багато компаній оголосили про свої плани зі скорочення виробництва, скорочення персоналу та зменшення витрат капіталу. Усе це негайно відбилося на ПІІ [5].

Згідно зі звітом Комісії ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) в 2008 році обсяг прямих іноземних інвестицій в світі скоротився на 21%, до 1,45 трлн. дол., з рекордних 1,83 трлн. дол. в 2007 році (див. рис.). Таким чином, завершився цикл їх нестримного зростання, що тривав з 2004 року [6,7].

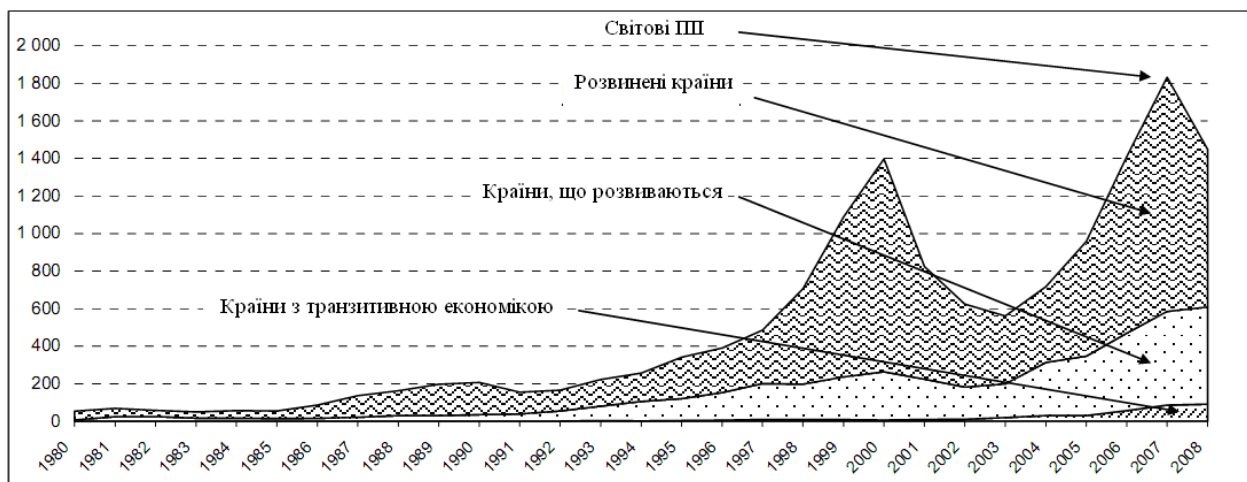


Рис. Потіки прямих іноземних інвестицій, глобальні та за групами країн світу, 1980-2008, млрд. дол.

Проте залежно від регіону та країни криза мала різний вплив на потоки ПІІ. Необхідно відмітити, що сучасна ситуація істотно відрізняється від тих ситуацій, що склалися під час попередніх фінансових криз, які зародилися в країнах, що розвиваються (наприклад,

Азіатський криза 1997 року) та негативно відбилися на потоках ПІІ в деякі з цих країн (Індонезія).

Комісія UNCTAD відзначає, що на відміну від азіатської фінансової кризи 1997 р., криза 2007 р. виникла в розвинених країнах та в найбільш гострій формі позначилася на них. У той самий час вплив кризи на країни, що розвиваються, до теперішнього часу був в більшості випадків непрямим. За попередніми даними експертів UNCTAD, в 2008 році обсяг прямих іноземних інвестицій, отриманих такими розвиненими країнами, як Великобританія, Німеччина, Італія та Фінляндія, скоротився на 33% в порівнянні з 2007 роком. У меншій мірі світова криза торкнулася інвестиційних проектів в країнах, що розвиваються, – прями іноземні інвестиції у країнах, що розвиваються, в 2008 році зросли на 3,6% [7].

Більш того, за даними експертів UNCTAD, в країнах з економіками, що бурхливо розвиваються, передусім в країнах БРІК – Бразилії, Росії, Індії та Китаї, – в минулому 2008 році було відзначено приріст прямих іноземних інвестицій.

Надходження прямих іноземних інвестицій до України зросло за підсумками 2008 р. на 21,2% і склало 10,063 млрд. дол. Для порівняння: Росія отримала прями іноземні інвестиції у розмірі 61,7 млрд. дол. (+17,6%), Китай – 92,4 млрд. дол. (+10,6%), Індія – 36,7 млрд. дол. (+60%). Тим часом UNCTAD попереджає, що найгірші ефекти світової кризи дійдуть до країн, що розвиваються, в 2009 році.

Згідно з даними дослідження, проведеного австрійським Oesterreichische Kontrollbank (OeKB), в найближчі 6 місяців відбудеться 44-відсоткове погіршення бізнес-клімату в центральній і східній Європі, у порівнянні з 16- відсотковим погіршенням у жовтні 2008 р.

Оскільки іноземні банки є ключовими для центральної та східної Європи, адже завдяки ним отримують кошти країни цього регіону, слід відзначити, що на тлі фінансової кризи та бізнес-клімату, який стрімко погіршується, компанії та іноземні банківські установи в центральній та східній Європі починають більш обережно планувати свою інвестиційну політику.

Можна виділити наступні основні фактори скорочень обсягів ПІІ, що спостерігаються:

- обмежений доступ до фінансових коштів;
- песимістичні прогнози експертів з розвитку ринків;
- високий рівень передбачуваних ризиків та невизначеностей.

Нинішня фінансова криза стала наслідком своєрідного відходу від реальної економіки. «Бульбашки» на ринках нерухомості, махінації з валютами та природними ресурсами – ці та ряд інших факторів негативно вплинули на роль світової економіки як локомотиву прогресу [2].

Найбільш «ризикованими» сегментами для інвестицій у східній Європі на даний час є нерухомість та промислове виробництво.

Згідно з даними звіту, близько 43% компаній в секторі нерухомості та 30% компаній в секторі промислового виробництва планують вилучати свій капітал з ринків центральної та східної Європи, що розвиваються, у тому числі і з України.

Однак, в доповіді UNCTAD наголошується, що сучасна криза може відіграти також позитивну роль, якщо на політичному рівні будуть прийняті рішення, які сприятимуть стабілізації світової фінансової системи, стимулюванню розвитку рівноправних торговельних стосунків та впровадженню інноваційних технологій. Проте це стане можливим лише, якщо політичні лідери зможуть встояти перед спокусою проведення протекціоністської економічної політики.

Розглянувши вплив світової фінансової кризи на глобальні потоки прямих іноземних інвестицій, а саме на їх основні напрямки та масштаби, можна зробити наступні висновки. Економічна криза в 2008 році викликала скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій у

всьому світі. Власне України криза торкнулася з невеликим запізненням, адже за 2008 рік надходження інвестицій зросло більш ніж на 20%, різко скоротившись лише в II півріччі минулого року. У той самий час, не дивлячись на те, що негативний вплив світової фінансової кризи на ПІІ безумовно домінуватимуть в 2009 році, різні позитивні чинники все ще присутні, та, згідно з прогнозами, рано чи пізно вони стануть ключем до відновлення потоків міжнародних інвестицій. Аби забезпечити найшвидше відродження потоків ПІІ, необхідно прийняти відповідні заходи у сфері політики інвестування.

Література

1. IMF (1993), Balance of Payments Manual: Fifth Edition (BPM5), Washington: International Monetary Fund: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf>
2. UNCTAD, “Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows”. 19 January 2009: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/webdiaeia20091_en.pdf
3. Стеченко С.В. Державне регулювання економіки: [Електронний ресурс] / С.В. Стеченко // Режим доступу: <http://www.readbookz.com/books/155.html>
4. UNCTAD Policy Briefs, No.3, “The crisis of a century”, 06 October 2008 (UNCTAD/PRESS/PB/2008/3), 2 p.: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/presspb20083_en.pdf
5. UNCTAD Press Release, “Global foreign direct investment now in decline – and estimated to have fallen during 2008”, UNCTAD/PRESS/PR/2009/001: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=10930&intItemID=1528&lang=1>
6. World Investment Report 2007, “Transnational Corporations, Extractive Industries and Development”, 294 p.: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf
7. World Investment Report 2008, “Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge”, United Nations, UNCTAD, 324 p.: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf
«Рекомендовано до публікації», Гудзь П.В., д.е.н., професор, 08.04.2009 р.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Гудзь В.П., 08.04.2009

Надійшла до редакції:
25.03.2009

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК: 336.201:336.671

Галушко О.С.

ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

Досліджено основні проблеми гармонізації вітчизняної податкової системи в глобальному економічному просторі, виокремлено макроекономічні і внутрішні фактори нестабільності функціонування податкової системи, що ускладнюють процес її інтеграції до ЄС, розглянуто шляхи їх усунення.

Ключові слова: податкова система, регулюючий потенціал, гармонізація податків.

Explored basic problems of harmonization of the domestic tax system in global economic space, the macroeconomic and internal factors of instability are selected which complicate functioning of the tax system of, process of its integration to the requirements of ES and the ways of their removal are considered.

Keywords: tax system, regulatory capacity, harmonization of taxes.

Проголошення Україною курсу на європейську інтеграцію зумовило формування особливого підходу до реформування податкової системи, як важливої складової суспільно-економічних перетворень в державі, що має наблизити її до рівня розвитку стабільних країн Європи. Ефективність функціонування податкової системи повністю залежить від усіх процесів, що відбуваються в суспільстві та економіці держави, і в той же час впливає на їх розвиток. Цей взаємозв'язок носить глобальний характер, оскільки він набуває масштабів, за яких здатен суттєво впливати на стан справ у цілому світі. З огляду на це, податкове реформування має ґрунтуватися на створенні захисних соціально-економічних механізмів, які б дозволяли протистояти негативним чинникам глобалізації податкової системи і водночас використовувати її позитивний вплив.

У фіскальній практиці не існує єдиного підходу до забезпечення ефективності податкових реформ, напрямки і шляхи їх проведення досліджуються і обґрунтовуються вченими різних наукових світових та вітчизняних шкіл. Теоретичні концепції проведення податкових реформ розробляються такими провідними вітчизняними вченими як В. Андрущенко, В. Вишневський, В. Загорський, Ю. Іванов, О. Кириленко, А. Крисоватий, В. Мельник, В. Опарін, А. Соколовська, В. Суторміна, А. Тищенко та ін. Проблеми, що піднімаються у наукових дослідженнях підтверджують нагальність та доцільність пізнання проблем гармонізації податкової системи в контексті європейської інтеграції у методологічному і концептуальному аспектах для адекватного вирішення множини практичних завдань, які виникають у процесі податкового реформування.

Гармонізацію податкової системи України слід розглядати як один із важливих способів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Саме гармонізація оподаткування здатна активізувати інноваційно-інвестиційну складову розвитку із позитивним впливом на структурні процеси у реальному секторі економіки, чим

забезпечить динамічне економічне зростання із підвищенням рівня та якості життя населення.

На жаль, сьогодні низькі рейтинги України за результатами обстежень міжнародних інституцій, включаючи звіти: СЕФ, IMD (Лозанна), Глобальної ради бізнес-полісу по індексу довіри інвесторів (FDI Confidence index) тощо, є індикаторами непривабливості економічного середовища України для вітчизняних і тим більше – іноземних інвесторів. Наприклад, за оцінкою фахівців Всесвітнього банку, які досліджували 175 податкових систем світу за критеріями рівня податкового тиску, простоти законодавства, часових витрат на сплату податків та їхньої кількості, наша держава опинилась на 181 місці поряд з такими країнами, як Ямайка, Мавританія, Гамбія, Болівія, Узбекистан, Центрально-Африканська Республіка і Конго (при оцінюванні 183 податкових систем світу) [1].

Такий стан справ значно ускладнює процес гармонізації податкової системи та досягнення її основної мети, якою є: приведення її у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, принципам і стандартам Європейського Союзу, сприяння сталому економічному зростанню на основі виваженої інвестиційно-інноваційної політики та прискорення розвитку національних конкурентних переваг з урахуванням світового досвіду, забезпечення достатності сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів, виходячи з проведення збалансованої бюджетної політики на середньострокову перспективу.

З огляду вказаних проблем метою дослідження є теоретичне обґрунтування необхідності та розробка основних напрямів гармонізації вітчизняної податкової системи з вимогами Євросоюзу. Для досягнення мети ставляться наступні завдання: по-перше, дослідити основні напрямки гармонізації та уніфікації податкових систем країн в рамках ЄС, по - друге, виявити основні розбіжності між податковими системами України та країн ЄС, і по - третє, визначити шляхи усунення таких розбіжностей.

Гармонізація податкової системи України в глобальному просторі знаходиться на початку свого формування, а тому тільки починає осмислюватися. Загалом, гармонізація національних податкових систем на глобальному рівні реально стає потрібною лише в тій мірі, у якій складається світове господарство як особлива органічна цілісна система. Остання почала формуватися на базі світового ринку наприкінці XIX – на початку XX ст., у ході переростання капіталізму в його монополістичну стадію. Справедливо вважається, що об'єднуючим початком, який створив систему світового господарства як сукупність взаємозалежних міжнародним обміном національних господарств, які виступають як його підсистеми, був міжнародний поділ праці [2, С.35].

Особливо виразно орієнтація на гармонізацію та уніфікацію податкових систем проявилась в процесі створення єдиного європейського ринку. В рамках його побудови сформовано єдину фінансову політику, якою забезпечено умови для зближення податкових систем всіх європейських держав: виключення положень, які сприяли ухиленню від сплати податків, вирішення проблем міжнародного подвійного оподаткування, ліквідація податкової дискримінації нерезидентів в інвестиційній політиці тощо. Внаслідок розвитку політичних та економічних процесів європейських країн сформувалась ідея створення території з єдиним податковим режимом. В основу втілення даної ідеї закладено два принципи, якими керуються країни – учасниці ЄС: по-перше, національна податкова політика не повинна перешкоджати свободі руху товарів і осіб; і по - друге, податкова політика держави не повинна входити в протиріччя із загальними напрямками податкової політики ЄС [3].

Інтеграція податкових систем країн Євросоюзу характеризується як важкий і довготривалий процес. В європейських країнах розвиток оподаткування, зокрема зміна

фіскальної ефективності окремих податків і загального рівня оподаткування економіки, відбувався поступово, що сприяло створенню стабільних умов для підприємницької діяльності. Зниження податкового навантаження в країнах ЄС обумовлювалось можливістю скорочення видаткової частини бюджету держави і пов'язувалось з ростом об'ємів виробництва та його ефективності. Такий підхід мав значний вплив на стабілізацію економіки і темпи її росту та, відповідно, підвищення конкурентоспроможності держав [4, С.487].

На відміну від країн ЄС реформування податкової системи України супроводжується проблемами, які ускладнюють процес її гармонізації і побудову соціально-орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки держави. Насамперед, значний вплив на цей процес мають загальні фактори макроекономічної нестабільності у державі. Реформування податкової системи проходить у період зниження обсягів валового внутрішнього продукту, значного зростання рівня інфляції та безробіття. Так, за даними ООН, 26,7% населення нашої країни можна зарахувати до категорії бідних, а 14,7% – до дуже бідних. Дослідження GFK Purchasing Power Europe, яке проводять щорічно в 40 європейських країнах підтверджує, що за купівельною спроможністю українці перебувають на передостанньому місці в Європі (на останньому – Молдова) [5]. За даними Держкомстату України, кількість бідних упродовж останніх років становить 24–28%. У 2006р. витрати половини українських сімей не перевищували 480 грн. на особу на місяць. У 2007 р. рівень заробітної плати 19,3% працюючих був меншим, ніж мінімальний прожитковий мінімум [6].

Застосування в цих умовах радикальних, проте науково необґрунтованих методів податкового регулювання держави, зокрема підвищення рівня податкового навантаження, розширення переліку видів діяльності, умови здійснення яких передбачають обов'язкове ліцензування тощо ускладнюють процес гармонізації податкової системи. Як зазначає професор В. Беседін, надмірна зарегульованість підприємницької діяльності знижує мотивацію підприємницьких структур відкрито декларувати напрями та результати своєї діяльності [7, С. 183]. Це відповідно призводить до скорочення витрат виробництва і обігу, підвищення цін на товари, зменшення обсягу офіційно оподатковуваних доходів, а також до таких соціальних наслідків як звільнення працівників і зниження рівня середньої заробітної плати. За цих умов уповільнюються темпи зростання обсягів виробництва і відповідно доходів бюджету, скорочуються обсяги фінансування державних видатків, зростає тіньовий сектор економіки.

Крім того, на макроекономічну нестабільність значно впливає відмінність структури бюджету України і держав з розвинутою ринковою економікою, яка полягає у значному відставанні нашої країни за обсягами бюджетного фінансування соціальної сфери, у великих розмірах адміністративно-управлінських витрат, державних цільових фондів і частки неподаткових надходжень у структурі бюджетних доходів, що негативно впливає на макроекономічне регулювання [8, С.209–217].

З іншого боку, на ефективність процесу гармонізації податкової системи впливають внутрішні суперечності її функціонування. Формування ринкової економіки в країні супроводжувалося неодноразовими спробами удосконалити оподаткування шляхом прийняття окремих законодавчих актів, що недостатньо адекватні стану економіки. Чинній податковій системі характерні неузгодженість і протиріччя норм податкових законів, їхня нестабільність. Неоднозначне трактування різними державними установами одних і тих же нормативно-правових актів призводить до конфліктів суб'єктів підприємницької діяльності з фіскальними органами. Колізії між правовими нормами зумовлюють порушення системності правового регулювання і цим зменшують його ефективність.

Процес гармонізації потребує також усунення недоліків у механізмі справляння основних податків та приведення їх у відповідність європейським нормам. Зокрема, інтеграція податкової системи України потребує реформування податку з доходів фізичних осіб. В механізмі справляння даного податку у розвинутих європейських державах чітко проглядається принцип соціальної справедливості, який відсутній у вітчизняній податковій практиці. Фіксована ставка податку не відповідає принципу соціальної справедливості системи оподаткування, а лише сприяє формуванню олігархізму. Крім того, потребує удосконалення система пільг, яка не відповідає критеріям європейського оподаткування.

Для гармонізації системи оподаткування прибутку підприємств в Україні існує необхідність у її переорієнтації на методику стимулювання і активізації економічної діяльності, як це практикується у розвинутих країнах Європи. Досвід справляння податку на прибуток у державах ЄС підтверджує, що завдяки зниженню ставок даного податку і наданню відповідних пільг, він має здатність стати ефективним інструментом структурних змін, підвищення ефективності суспільної праці та стимулювання інвестицій. З огляду на це, насамперед існує потреба у перегляді діючого порядку надання пільг з податку на прибуток, який повинен стимулювати інвестиції, створення нових робочих місць, розвиток малого і середнього бізнесу тощо. Необґрунтованим є надання пільг окремим підприємствам, що дезорганізує процес конкуренції і протирічить принципам рівності та справедливості оподаткування.

Актуальною сьогодні є також проблема гармонізації податків на споживання, які в більшості країн складають основну частину доходів бюджетів. Серед таких податків в Україні, як і в країнах ЄС домінує податок на додану вартість. Стосовно його гармонізації, то вважається доцільним зниження базової ставки податку і зменшення кількості пільг щодо ПДВ у вигляді операцій, які не є об'єктом оподаткування чи звільнені від нього і підлягають перегляду згідно умов Євросоюзу.

Отже, для забезпечення відповідності сучасним формам оподаткування в розвинутих європейських країнах гармонізація податкової системи України об'єктивно потребує переорієнтації на розвиток інвестиційної діяльності підприємницьких структур та захист інтересів малозабезпечених членів суспільства. Головна увага при цьому була зосереджена, з одного боку, на удосконаленні механізму оподаткування, а, з другого – на покращенні ситуації в економіці.

Податкова система кожної країни є не лише сукупністю податків і зборів, а відображає специфічні особливості держави в різних сферах суспільного розвитку та загальний економічний стан. Тому при інтеграції оподаткування слід враховувати національні особливості країни і враховувати, що в соціально - орієнтованій державі ринкового типу основна увага приділяється не розміру податкових ставок, а ефективності використання податкових надходжень. Це значить, що суми сплачених податків і податкових платежів для всіх платників податків обов'язково повинні відповідати сумі фінансованих державою суспільних благ і трансфертних платежів — тобто сплата податків має відповідати граничній корисності частини вартості валового внутрішнього продукту, що централізовано вилучається у платників податків і перерозподіляється через бюджет держави.

Таким чином, основною метою реформування податкової системи в процесі глобалізації є створення сприятливих умов ведення бізнесу, здійснення інвестицій, зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку при одночасному динамічному збільшенні сукупних податкових надходжень до бюджетів держави. Це потребує:

- підвищення регулюючого потенціалу системи оподаткування на основі запровадження інноваційно-інвестиційних преференцій;
- поетапного зниження податкового навантаження на платників;

- стимулювання зміцнення позицій вітчизняного бізнесу в конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах.

Зазначений підхід дасть змогу привести національну податкову систему у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, принципами і стандартами Європейського Союзу та прискорить розвиток національних конкурентних переваг з урахуванням світового досвіду. Специфіка розвитку сучасної економічної науки робить можливим і необхідним подальше проведення системних досліджень інших проблемних сторін гармонізації вітчизняної податкової системи, усунення яких дасть змогу адаптувати її до вимог глобального економічного простору.

Література:

1. Найкращі податкові системи світу // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 235. – С. 3.
2. Міжнародне оподаткування: Навчальний посібник. // За ред. Ю.Г. Козака, В.М. Сліпа. – Київ: Цент навчальної літератури, 2003. – 550 с.
3. Крисоватий А.І. Оподаткування і ринок: умови та можливості поєднання. / А.І. Крисоватий / – Тернопіль: Видавництво Карп'юка, 2000. – 246 с.
4. Економічні проблеми ХХІ століття : міжнародний та український виміри; моногр. за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – 595 с.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsru.ua/finance/27nov2007/bednost_ukr.html.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
7. Бесєдін В. Ф. Податкові заходи нейтралізації негативних наслідків фінансово-економічної кризи / В. Ф. Бесєдін, В. І. Островецький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 4. – С. 180–187.
8. Иванов Ю. Б. Современные проблемы налоговой политики / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко. – Харьков : ИД “ИНЖЭК”, 2006. – 328 с.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., чл.-кор. НАН України
Вишневецький В.П., 15.06.2009

Надійшло до редакції:
28.05.2009

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 502.33+330.111

Мартієнко А. І.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ В ПРИРОДОКОРИСТУВАННІ НА БАЗІ ТЕОРІЇ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВИТРАТ

Обґрунтовано ефективність використання об'єктів природного капіталу на базі зміни власності в природокористуванні. Розроблено методологічний підхід до визначення ефективних форм та прав власності на природні об'єкти на базі теорії альтернативних витрат

Ключові слова: власність, альтернативні витрати, природокористування, транзакційні витрати

The efficiency of nature objects usage on the base of the property changing in environmental is approved. The methodological access to efficiency property forms and rights defining is developed on the base of opportunity costs theory.

Keywords: property, alternative costs, natural resources, transaction costs

Підвищення ефективності використання об'єктів природного капіталу є одним з основних завдань виходу з кризової ситуації та забезпечення сталого розвитку національної економіки. Економіко-екологічний стан природних ресурсів впливає на соціально-економічні умови життєдіяльності суспільства та на економічну діяльність суб'єктів національної економіки. В економічних умовах, що склалися в даний час, необхідно знайти стимули та мотиви для підвищення ефективності на всіх стадіях природокористування – безпосередньо у використанні природних ресурсів, їх розподілі, обміні та споживанні. Нераціональне використання природних ресурсів в умовах кризової ситуації в економіці може привести до їх понадмірного забруднення та виснаження. Зміна форм та прав власності на об'єкти природного капіталу при визначених умовах може стати основним стимулом та мотивом розвитку підприємницької діяльності, що буде сприяти створенню робочих місць, виробленню продукції, раціональному використанню природних ресурсів, зниженню антропогенного впливу на навколишнє природне середовище.

Аналіз існуючих публікацій показав, що питанням власності взагалі та власності на техногенні об'єкти приділяється достатньо уваги [1-7]. Проблеми підвищення ефективності використання природних ресурсів також досліджуються фахівцями в даній області [8-14].

Не вирішеним є питання щодо визначення ефективних форм та прав власності на об'єкти природного капіталу. Відсутні теорія та практичні методики, на базі яких можна визначити ефективність зміни існуючих форм та прав власності на природні ресурси.

Ціллю даної статті є визначення ефективної форми власності на об'єкти природного капіталу на основі теорії альтернативних витрат.

Для досягнення поставленої цілі в статті вирішуються такі завдання: визначити сутність альтернативних витрат використання форми власності на визначеному праві власності на об'єкти природного капіталу; визначити основні показники альтернативних витрат форм власності на об'єкти природного капіталу.

Забезпечення сталого розвитку економіки на базі раціонального використання, охорони, відтворення й відновлення об'єктів природного капіталу має відбуватися на основі розвитку відносин власності в природокористуванні. Відносини власності реалізуються через систему відносин присвоєння об'єктів природного капіталу та доходів від їхньої експлуатації. Виробничі відносини у природокористуванні мають бути направлені на сприяння розвитку продуктивних сил [15,16]. Основними, базовими виробничими відносинами є відносини власності на об'єкти природного капіталу. Сталий розвиток національної економіки можливий на основі відповідності базових відносин власності та присвоєння рівню продуктивних сил і виробничих відносин у природокористуванні [17].

Рішення про зміну форм та прав власності на об'єкти природного капіталу повинне базуватися на теорії формування альтернативних витрат, втрачених альтернативних можливостей. Необхідно в процесі прийняття даних рішень визначити втрачену економічну, економіко-екологічну, соціально-економічну вигоду на макроекономічному і мікроекономічному рівнях у результаті вибору одного з альтернативних варіантів використання об'єктів природного капіталу на базі визначеної форми і визначеному якісному наповненні права власності на них. Під визначеним якісним наповненням права власності на об'єкти природного капіталу розуміється, які конкретно показники та умови будуть закладені в договір оренди природних ресурсів. Альтернативні витрати втраченої вигоди використання природних ресурсів при визначеній формі власності на них є моделлю, на підставі якої можна розрахувати, що придбає і втратить суспільство внаслідок використання об'єктів природного капіталу при альтернативній формі власності. Величина витрат втраченої вигоди полягає у втраті частини доходу, погіршенні якості об'єктів природного капіталу або відмовленні від ефектів використання об'єктів природного капіталу іншою альтернативною формою власності на них при іншому альтернативному праві користування.

Альтернативні витрати застосування визначеної форми власності на визначені об'єкти природного капіталу можуть бути розраховані на основі доходу, вкладених інвестицій або витрат факторів виробництва, зміни економіко-екологічного стану природних ресурсів, зміни позитивних і негативних екстернальних ефектів.

Величину витрат втрачених можливостей необхідно розглядати на базі двох підходів:

1) Витрати втраченої можливості використання засобів державного бюджету і позабюджетних фондів на реалізацію державної форми власності на об'єкти природного капіталу в порівнянні з альтернативним використанням державних засобів, що можуть бути спрямовані на розвиток інших суб'єктів національної економіки, що знаходяться в державній формі власності субсидовані за рахунок засобів державних бюджетів (утворення, культура, охорона здоров'я і т.д.).

2) Витрати втраченої можливості використання державної та інших недержавних форм власності на об'єкти природного капіталу.

Перший підхід. Як відомо, ресурси в суспільстві обмежені, у тому числі обмежені засоби державного і місцевого бюджетів і ресурси позабюджетних фондів. Обмежені також державні трудові ресурси по кількості і якісному складу. Це фахівці, що приймають управлінські рішення в цілому та в області використання, охорони, відтворення і відновлення об'єктів природного капіталу. Якщо зберегти державну форму власності на всі об'єкти природного капіталу, то в державі виникне проблема фінансування їхнього використання, охорони та відновлення за рахунок державних коштів. Чим більше ресурсів буде спрямовано на природокористування державою, як власником природних об'єктів, тим менша кількість фінансових, інвестиційних, трудових ресурсів буде використовуватися в інших напрямках. Інвестування державних засобів у природокористування відверне приплив державних інвестицій на охорону здоров'я, культуру, освіту, оборону, соціальні програми і

т.д. Максимізуючи дохід від використання природного капіталу та підвищення екологічної якості природних ресурсів на базі максимального спрямування грошових потоків бюджету в природокористування, держава знижує обсяг коштів в інші сфери національної економіки і тим самим зменшує дохід від їхнього функціонування. Закон спадаючої прибутковості інвестицій в об'єкти природного капіталу говорить про те, що для одержання більшої і більшої величини доходу від використання одиниці інвестицій у природокористування необхідно відмовлятися від більшої кількості інвестицій в інші сфери національної економіки. Збільшення доходу та інших економіко-екологічних, соціально-екологічних ефектів від раціонального використання, охорони, відтворення і відновлення об'єктів природного капіталу за рахунок державних коштів приведе до необхідності відмовлення від більшого і більшого обсягу інвестицій в інші сфери національного господарства, що розвиваються цілком чи частково за рахунок засобів державного і місцевого бюджетів і позабюджетних державних фондів. При цьому ефект на одиницю інвестицій у природокористування буде вимагати відволікання зростаючої кількості коштів від інших сфер національної економіки.

Другий підхід. Альтернативні витрати втраченого доходу і використання коштів суспільством у межах національної економіки від застосування державної форми власності на об'єкти природного капіталу за рахунок втраченої можливості одержання доходу і вартістю найкращої втраченої можливості використання інвестицій чи факторів виробництва на основі будь-якої іншої форми власності на дані об'єкти:

- втраченого доходу в результаті відмовлення від найкращого варіанта природокористування на основі визначеної форми власності на об'єкти природного капіталу;
- втраченої можливості використання інвестицій чи витрат факторів виробництва на основі державної або іншої альтернативної форми власності на об'єкти природного капіталу.
- втраченої можливості на базі відмовлення від одержання найвищої ефективності витрат, що використовуються із засобів державного бюджету, на реалізацію державної форми власності на об'єкти природного капіталу за рахунок використання іншої форми власності на них.

Альтернативні витрати при визначенні форми власності на об'єкт природного капіталу це дохід, втрачений суспільством у цілому в результаті використання визначеної форми власності на об'єкти природного капіталу в процесі їхньої експлуатації, охорони, відтворення і відновлення.

Порівняно невеликі за площею об'єкти природного капіталу (озера, лимани, і т.д.) ефективно передавати в недержавну форму власності, тому що при приватній чи іншій недержавній формі власності на об'єкт природного капіталу зменшуються наступні трансакційні витрати: прийняття ефективних рішень стосовно використання, охорони, відтворення, відновлення об'єкта природного капіталу; визначення джерел фінансування і забезпечення ними (власні, запозичені, колективні, акції, облігації, партнерство і т.д.); опортуністичного поведіння в процесі прийняття рішень та використання об'єктів природного капіталу; охорони економічних прав власності, об'єктів природного капіталу.

Розроблені дані два підходи дозволяють оцінити рівень ефективності використання, охорони, відтворення і відновлення об'єктів природного капіталу при визначеній формі власності на них. Також два даних варіанти дозволяють оцінити державні інвестиції здійснювані з бюджетів і позабюджетних фондів та рівень їхньої ефективності при відмовленні від найкращого варіанта їхнього використання на інші потреби суспільства (охорона здоров'я, культура, освіта і т.д.).

Порівняльні переваги в реалізації тільки державної власності на всі об'єкти природного капіталу та одночасні переваги в інших сферах економіки, що фінансуються з державного

бюджету, досягти неможливо через обмеженість ресурсів і спадної їхньої віддачі при переливі з однієї сфери в іншу. Витрати втрачених можливостей від інвестицій (доходу) в об'єкти природного капіталу, що знаходяться в державній формі власності, зворотно пропорційні альтернативним витратам в інші сфери економіки, що фінансуються з державних бюджетів і фондів. Отже, якщо витрати втрачених можливостей ефективності державних інвестицій в об'єкти природного капіталу державної форми власності відносно вищі, то альтернативні витрати ефективності інвестицій у виробництво матеріальних і соціальних благ суб'єктів державної форми власності чи субсидовані за рахунок коштів державних бюджетів (освіта, культура, охорона здоров'я і т.д.) повинні бути відносно нижче.

Порівняльна перевага відбиває також відносні альтернативні витрати державної і будь-якої іншої форм власності на об'єкти природного капіталу. Доти поки дві форми власності не будуть мати абсолютно рівні витрати одна форма власності на об'єкти природного капіталу буде мати порівняльну перевагу перед іншою формою.

Розходження в альтернативних витратах і порівняльних перевагах визначають вигоди на макроекономічному і мікроекономічному рівнях, що обумовлені визначеною формою власності на об'єкти природного капіталу в процесі їхнього раціонального використання, охорони, відновлення і відтворення. Коли природний ресурс знаходиться у визначеній формі власності, у якій експлуатація природних об'єктів має порівняльні переваги, загальна ефективність природокористування у цілому національної економіки зростає, що веде до підвищення рівня життя всіх членів суспільства.

Поки витрати втрачених можливостей форм власності різні, одна форма власності на об'єкти природного капіталу є пріоритетною перед іншою. Це зв'язано з тим, що при даній формі власності суспільство одержує ефект із більш низькими витратами, чим альтернативні витрати природокористування при іншій формі власності на об'єкти природного капіталу.

Різні форми власності на об'єкти природного капіталу приносять користь кожному члену суспільства, тому що дозволяють суб'єктам економіки використовувати ту форму власності, при якій вони одержують порівняльну перевагу.

Принцип порівняльної переваги визначеної форми власності на об'єкти природного капіталу пояснює взаємозалежність і вигоди, що приносить визначена форма власності.

Дана величина альтернативних витрат втраченої вигоди зв'язана з корисністю найбільш коштовної з альтернатив, одержуваних у процесі реалізації визначеної форми власності на визначеному праві, що виявилася нереалізованою.

У процесі ухвалення рішення про реалізацію визначеної форми власності на визначений об'єкт природного капіталу необхідно проаналізувати дані про майбутні грошові потоки, що отримуються державою та економічно відособленим суб'єктом підприємницької діяльності в процесі експлуатації природних ресурсів на основі визначеної форми власності на них. Чим ефективніше визначена форма власності на визначений природний об'єкт, тим більший дохід одержує економічно відособлений суб'єкт підприємницької діяльності, держава, вище екстернальні ефекти від використання об'єкта природного капіталу при даній формі власності на визначеному праві.

У процесі ухвалення рішення про конкретну ефективну форму власності на об'єкт природного капіталу необхідно визначити основні критерії виділення ефективної форми власності як економічної категорії в системі економічних відносин, що складаються в процесі виробництва, розподілу, обміну, перерозподілу і споживання об'єктів природного капіталу на рівні окремих суб'єктів економіки і всього національного господарства.

Ефективна форма власності на об'єкт природного капіталу повинна бути виділена на основі таких критеріїв:

- підвищення рівня економіко-екологічного стану об'єкта природного капіталу в процесі його експлуатації при даній формі власності в порівнянні з альтернативною формою власності на даний природний ресурс;

- підвищення рівня прибутковості від використання об'єкта природного капіталу при даній формі власності в порівнянні з альтернативною формою власності на нього. Він виявляється на мікроекономічному і макроекономічному рівнях. На мікроекономічному - у зростанні прибутку економічно відособленого суб'єкта в процесі використання даного об'єкта природного капіталу при визначеній формі власності на нього в порівнянні з альтернативною формою власності на даний природний ресурс. На макроекономічному - у рості надходжень у державні бюджетні і позабюджетні фонди від використання даного природного об'єкта на основі даної форми власності на нього в порівнянні з альтернативною формою власності на даний природний ресурс.

- ефективність питомих інвестицій і витрат факторів виробництва в порівнянні з альтернативною формою власності на нього.

- зміна позитивних і негативних екстернальних ефектів на основі використання даної форми власності на визначений об'єкт природного капіталу в порівнянні з альтернативною формою власності на нього.

Форма власності на об'єкт природного капіталу позитивно чи негативно впливає на його стан, економіко-екологічні показники його використання, охорони, відтворення і відновлення. Фактичні грошові потоки, що виникають при визначеній формі власності, є результатом прийнятих управлінських рішень. Дані грошові потоки функціонують між економічно відособленим суб'єктом і державою з приводу використання визначеного об'єкта природного капіталу, що знаходиться в загальнонародній, державній чи іншій формах власності. Інформація про дані грошові потоки є прямим і зворотнім зв'язком, що дає змогу оцінити вплив визначеної форми власності на природний ресурс, на ефективність його використання, оцінити ефективність прийнятих рішень про застосування альтернативних форм власності на даний природний ресурс. При прийнятті управлінських рішень про ефективні форми власності на об'єкти природного капіталу необхідно враховувати їхній вплив не тільки на структуру і наповнюваність, інтенсивність сьогоденних грошових потоків, але і їхню зміну в майбутньому. Для оцінки фінансово-економічної ефективності визначеної форми власності необхідно зробити зіставлення майбутніх грошових надходжень з майбутніми грошовими відтоками, обумовленими зміною форм власності на об'єкти природного капіталу. Значна частина існуючих грошових потоків зв'язана з існуючими формами власності на об'єкти природного потенціалу. Зміна форм власності на об'єкти природного капіталу спричинить зміну структури фінансово-грошових потоків і їхньої питомої ваги в загальному грошовому потоці.

Висновки:

1. У процесі прийняття рішення про найбільш ефективні форми власності на об'єкт природного капіталу державі необхідно визначити порівняльну перевагу даної форми над альтернативними іншими формами власності.

2. Державна форма власності на об'єкти природного капіталу повинна залишатися доти, поки витрати втраченої можливості в одержанні доходу від інвестицій в інші сфери економіки за рахунок державного бюджету та інших державних засобів будуть найнижчими.

3. Якщо ефективність альтернативних приватних інвестицій вище державних, то приватна форма власності на об'єкти природного капіталу має порівняльну перевагу в порівнянні з державною формою власності.

4. Форма власності на об'єкти природного капіталу, що має самі низькі витрати втрачених можливостей по доходу, інвестиціям і ефективності втрачених коштів в об'єкти

природного капіталу має порівняльну перевагу перед іншими формами власності на природні ресурси.

Перспектива подальших розробок полягає в створенні інституціональної бази та організаційно-економічної структури практичного впровадження вибору форм та правий власності на об'єкти природного капіталі на основі альтернативних витрат.

Література

1. Каракаш И.И. Правовое регулирование аграрно-земельных и природоресурсово-экологических отношений // И.И. Каракаш: Сб. избр. статей, докл. и рецензий (1997-2007). – Одесса: Фенікс, 2007. – 430 с.
2. Лазня И. Всеобщий закон собственности / И. Лазня, В. Рыбалкин // Экономика Украины. – 2001 - № 9 – С.43-50.
3. Амоша А.И. Понятие акционерной собственности в системе политэкономических и институциональных подходов / А.И. Амоша, Л.И. Тараш // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. Вип. 103-1. – 2006. – С.100-106.
4. Пустовіт Р.Ф. Приватизація як інституціональна умова становлення підприємництва в Україні / Р.Ф. Пустовіт // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. Вип. 103-1. – 2006. – С.186-192.
5. Колесов Н.Д. Собственность как экономическая категория или о недостаточности дидактической единицы «собственность и хозяйствование / Н.Д. Колесов, В.И. Лоскутов, Б.В. Салихов // Вестник МГУ, - 2003. – Т6. - №2. – С. 185-188.
6. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. / С.В. Мочерний / – Львів: Світ, 2001. – 416 с.
7. Нуреев Р.М. Проблемы модернизации экономики: концепции, цели, средства / Р.М. Нуреев // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. Вип. 103-1. – Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С. 4-17.
8. Садченко Е.В. Принципы и концепции экологического маркетинга / Е.В. Садченко / – Одесса: Астропринт, 2002. – 400 с.
9. Садченко Е.В. Стимулирование развития территорий традиционного природопользования и хозяйствования / Е.В. Садченко, С.К. Харичков // Экономические Инновации. Вип. 26: Современный инструментальный экологизации природопользования и хозяйствования. Сб. науч. работ. – Одесса: Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. – С.6-16.
10. Мищенко В. Оценки природных ресурсов в Украине. / В. Мищенко, С. Романюк / В кн.: Экономика природопользования. К.: Наукова думка, 1998. – 325 с.
11. Веклич О. Учет природного капитала как базового компонента экономического развития Украины./ О. Веклич, Т. Яхеева // Экономика Украины, №12, 2004 С.73-80.
12. Руденко Л. Природно-ресурсный потенциал экономического роста / Л. Руденко, С. Лисовский // Вісник НАН України, 2001. - №4. – С. 20-32.
13. Шумская С.С. Национальное богатство: методологические подходы и оценки по Украине. /С.С. Шумская // Экономическая теория. - 2006. - №4. - С. 62-76.
14. Веклич О.О. Забезпечення прозорості бюджетного фінансування природоохоронних заходів в Україні як умова екологоорієнтованої модернізації національної економіки / О.О. Веклич // Вісник Сумського національного університету. Серія: Економіка та менеджмент. Вип. 3-4 (16-17), 2005. – С.74-78.
15. Мартиєнко А.І. Власність на природні ресурси в системі виробничих відносин ринкової економіки / А.І. Мартиєнко // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 22. – Одес. держ. екон. ун-т, Одеса, 2006. – С. 245-251.
16. Мартиєнко А.І. Проблемы собственности в институциональной теории природопользования / А.И. Мартиенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 103-3. – 2006.- С.139-144.
17. Мартиєнко А.І. Методологические особенности формирования отношений собственности на объекты природно-ресурсного потенциала / А.И. Мартиенко // Экономические Инновации. Вип. 26: Современный инструментальный экологизации природопользования и хозяйствования. Сб. науч. работ. – Одесса: Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. – С.27-38.

*Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Садченко О.В. 07.04.2009*

*Надійшло до редакції
22.03.2009*

УДК 622.014.3:504.05

Бардась А.В.

**ЕКОНОМІЧНІ МЕЖІ ДОЦІЛЬНОСТІ
РОЗМІЩЕННЯ ПОРОДИ У ВИРОБКАХ, ЩО ПОГАШАЮТЬСЯ**

Проаналізовано вітчизняний і іноземний досвід використання підземного простору гірничих виробок. Надано рекомендації із закладання відпрацьованого простору шахти. Пропонується використовувати гірничі виробки для розміщення гірської породи й будівництва енергетичних споруд.

Ключові слова: економічні межі, погашення виробок, економічний ефект, використання відходів

Domestic and foreign experience in utilization of mine workings has been analyzed. Some recommendations are given to waste stowing in mines. It is proposed to use mine workings to deposit rock refuses there. These rooms can be used for power generating and production facilities locating, too.

Keywords: economic limits, liquidated workings, economic impact, use of waste.

Оцінка стану земельних ресурсів регіону зазвичай здійснюється з точки зору їх придатності для стійкого існування відповідної територіальної екосистеми в умовах, що виникають під впливом техногенної діяльності, що відбувалася у минулому. При цьому враховуються ділянки, які зайняті міськими агломераціями і промисловими об'єктами, площі земель з перевищенням ГДК за забрудненнями у ґрунтовому шарі і ступінь ушкодження цих земель рухомими формами забруднювачів, а також землі, що виведені під впливом техногенного впливу з сільськогосподарського обігу і такі, що стали непридатними для цих цілей.

При оцінці якості земельних ресурсів з точки зору можливих перспектив розвитку регіонів необхідний аналіз інтенсивності поточного стану ґрунтового шару, вилучення і вибуття земель з природного і сільськогосподарського обігу, а також наявність у регіоні умов для природного чи штучного накопичення органіки чи її замінників та запобігання ерозії, здатності ґрунтів до локалізації токсикантів, заселеності територій, площі заказників і заповідників як банку збереження видового різноманіття екологічної системи території для підтримання рівноважного стану. Важливим також є проведення заходів з відновлення порушених земель і очищення ґрунтів для зниження їх ушкодження.

Основні можливості розміщення гірської породи у відпрацьованих виробках вугільних шахт розглядаються у роботах Більда Г., Шульца Д. і Чиха Г. [6,7,8], а вплив потоків гірської породи на стан навколишнього природного середовища досліджено у працях Амоші О.І., Буркинського Б.В., Александрова І.А. [1,3,4,5]. На сьогоднішній день вирішення потребують питання розміщення у капітальних виробках шахт, що закриваються, відвалів гірської породи, а також вибору оптимальної технології погашення гірничих виробок.

Цілями статті є визначення економічної доцільності та параметрів використання відходів вугільного виробництва на прикладі гірської породи.

Вплив підприємств вугільної промисловості на земельні ресурси перш за все пов'язаний з виведенням з сільськогосподарського обігу земель, що відводяться під промислові майданчики шахт і збагачувальних фабрик, відпрацьовані простори розрізів, породні відвали, мулошламонакопичувачі вуглезбагачувальних фабрик, ставки-накопичувачі тощо.

При роботі шахт і вуглезбагачувальних фабрик щорічно утворюється близько 70 млн. т вуглепородних відходів, з яких 40-45 млн. т складається у відвали. Всього, в результаті багаторічної роботи підприємств вугільної галузі в Україні, за різними оцінками, сформовано від 1063 до 2500 відвалів, які займають площу близько 7200 га. В цих відвалах зберігається більше 2,7 млрд. м³ відходів, причому 95% відвалів розташовано у Донбасі, а решта – у

Львівсько-Волинському басейні. Із врахуванням санітарно-захисних зон площа, яку займають зазначені техногенні об'єкти становить більше 150 тисяч га.

У даний час обсяг видачі породи на багатьох шахтах сягає обсягів видобутку вугілля, а у окремих випадках перевищує його, що зумовлює необхідність подальшого відчуження земель під відвали. Крім того вуглезбагачувальними фабриками щорічно скидається у мулонакопичувачі біля 2 млн. т відходів флотаційного збагачення. Всього у мулонакопичувачах зберігається більше 70 млн. т відходів, а їх загальна площа сягає 850 га.

Зменшення обсягів складування відходів у вуглевидобувних регіонах можливо при їх використанні для виробництва будівельних матеріалів, у дорожньому будівництві, при рекультивації земель, відсіпанні дамб, гребель та інших споруд. Для відсіпання земляного полотна при будівництві шосейних доріг, а також для відсіпання земляних споруд і вирівнювання нерівностей рельєфу щорічно використовується близько 2 млн. м³ відходів. У індустрії будівельних матеріалів відходи вуглезбагачення знаходять застосування при виробництві цегли і легких наповнювачів бетону. Для таких цілей сьогодні використовується до 200 тис. т у рік відходів (порівняно з 1 млн. т відходів вуглезбагачувальних фабрик у 1980-ті роки). Такі масштаби використання відходів не дозволяють вирішити проблему їх складування, тому у галузі ведеться пошук інших можливих шляхів її вирішення, зокрема, на окремих шахтах передбачалося спорудження дільничних роздріблювально-закладочних комплексів і використання породи для закладання відпрацьованого простору, що дозволило би у комплексі розв'язати цілий ряд проблем, пов'язаних з транспортуванням і складуванням породи, зменшенням деформації відпрацьованої земної поверхні, збільшенням стійкості гірничих виробок і зменшенням імовірності виникнення ендегенних пожеж у шахтах.

Проте у найближчі роки не очікується масового освоєння технології видобутку вугілля із закладанням відпрацьованого простору, і відповідно не передбачається будь-якого істотного впливу цих технологій на обсяги складування відходів, зменшення негативного впливу відвалів на довкілля. особливу гостроту набуває зазначена проблема у деяких регіонах центрального Донбасу, де видобуток вугілля ведеться тривалий час, а багато шахт вже вичерпали власні балансові запаси корисної копалини.

Іншими причинами, що приводять до масового вилучення земель з сільськогосподарського використання є деформація земної поверхні і зміна режиму і складу ґрунтових вод. При цьому найбільш вразливими є території розташовані у заплавах річок, зокрема, у Львівсько-Волинському басейні і Західному Донбасі, екологічні проблеми яких вимагають особливого розгляду.

Натепер за новими кондиціями із зольністю вище 40% затверджено більше 500 млн. т балансових запасів. Таким чином, залучення до відпрацювання балансових запасів з кондиціями за золою 40-50%, позабалансових запасів і запасів не облікованих площ без значних капітальних витрат дозволяє (принаймні теоретично) до 2011 року зберегти видобуток на рівні 65 млн. т по вугіллю і 75 млн. т по гірській масі. Разом з цим це призведе до зростання питомої ваги породи у видобутій гірській масі з 0,26 до 0,32 і збільшення обсягу складування відходів видобутку і збагачення.

Загальний обсяг переміщуваних порід по вугільній промисловості становить 1,5 млрд.м³ на рік. Для розміщення породних відвалів відчужено 150 тис. га земель, з яких орними є 35%. Зокрема, в межах Торезького гірничого відводу існує 28 діючих породних відвалів, у тому числі 16 плоских і 12 териконів. Палаючих породних відвалів налічується 24, з яких 10 є діючими. Породні відвали на цій території займають площу 451 га, у тому числі за видами земельних угідь: землі державного фонду – 304 га; сільськогосподарські землі – 110 га; землі лісового господарства – 37 га.

Обсяг породи у відвалах оцінюється у 110828 тис. куб. м. Економічні втрати від забруднення атмосфери викидами з породних відвалів по регіону становить більше 8,0 млн. грн. У даний час можливості складування твердих і рідких відходів на існуючих земельних відводах практично є вичерпаними, що створює надзвичайно складну екологічну ситуацію.

Шахтами і збагачувальними фабриками галузі у 2008 році відправлено у відвали біля 30 млн. м³ відходів, що при фактичному видобутку у 42,2 млн. т рівноцінно видачі приблизно 710 кг гірської породи і відходів вуглезбагачення на кожен видобутий тону вітчизняного вугілля. Попередній аналіз екологічного стану Торезько-Сніжнянського регіону засвідчив, що однією з основних причин порушення екологічної рівноваги є техногенне навантаження на довкілля від ведення гірничих робіт і процесів вуглезбагачення. Свого часу, на початку 90-х років минулого століття, були заплановані заходи зі зменшення негативного впливу на довкілля породних відвалів і мулонакопичувачів шляхом використання близько 1,7 млн. м³ породи і відходів збагачення вугілля, у той час як їх щорічний приріст становив біля 3,5-4 млн. тон. Із врахуванням стрімкого погіршення справ на підприємствах регіону від виконання цих заходів відмовилися, в результаті чого робота залишених у експлуатації вугільних шахт продовжувала спричиняти негативний вплив на стан навколишнього середовища, посилюючи негативні соціальні наслідки ліквідації гірничо-видобувних підприємств і економічного занепаду регіону.

Вищенаведеним визначається необхідність пошуку простих технічних і технологічних рішень з закладання підземного простору шахт, одним з яких може бути її застосування при погашенні підготовчих виробок. При цьому є можливими два варіанти: закладання породи із вийманням кріплення для його наступного використання; закладання породи без виймання кріплення.

Обсяг погашення виробок з металевим кріпленням (по галузі такі виробки складають близько 70% від загальної протяжності виробок) складає щорічно біля 10%. При цьому дістають 70-80% кріплення, з яких 60% є придатним для повторного використання.

По шахтам Шахтарсько-Торезького регіону у 2008 році обсяг виробок з металевим кріпленням, що був погашений, становив близько 450 тис. м³ (табл. 1). В них можна розмістити біля 300-400 тис. куб. м породи або відходів вуглезбагачення. Крім того, враховуючи, що деякі шахти допрацьовують запаси, можна оцінити об'єм виробок для розміщення гірської породи і відходів на найближчу перспективу.

Зокрема, на тих шахтах, що в першу чергу заплановано закрити, щорічне вивільнення відпрацьованого простору становить 450 тис. куб. м, і таким чином складе 2280 тис. куб. м у найближчі 10-15 років (з них 750 тис. м³ – у 2010 році) (табл. 2). Планом заходів із закладання гірничих виробок намічено щорічне використання 7-11 тис. м підготовчих виробок, що наочно свідчить про існуючі величезні резерви за обсягами застосування цього методу погашення виробок.

Таким чином, на основі даних таблиці 1 можна зробити висновки про те, що загальний обсяг погашення тільки підготовчих виробок по шахтам даного регіону складає 452760 м³, причому з погашених виробок 54% закріплені металевими арками і 46% - верхняками ДонВугГІ.

У даному дослідженні даремно стільки уваги приділяється можливості вилучення кріплення з виробок, що мають погашатися, і з тих шахт, які підлягають закриттю. Вуглевидобувне підприємство, навіть якщо воно відпрацьовувало наявні у надрах запаси корисної копалини і має бути ліквідоване, все одно лишається місцем концентрації матеріальних цінностей, що можуть представляти і представляють інтерес з господарської точки зору.

Таблиця 1

Обсяги погашення підготовчих гірничих виробок по Шахтарсько-Торезькому регіону

| Шахта | Довжина погашених виробок, м | | Загальний об'єм погашення, м ³ |
|---------------|------------------------------|----------|---|
| | Металева арка | Верхняки | |
| Прогрес | 1302 | - | 11720 |
| Ім. Лутугіна | 1837 | 0 | 16530 |
| Ім. Кисельова | 4482 | 267 | 42740 |
| №3-біс | 1838 | 1811 | 32840 |
| Об'єднана | 961 | 90 | 9460 |
| Торезька | 462 | 3774 | 37800 |
| Червона зірка | 120 | 3943 | 36570 |
| Лісова | 771 | 368 | 10250 |
| Волинська | 1395 | - | 12560 |
| Річна | 1268 | - | 11410 |
| Донецька | 2793 | 180 | 26760 |
| Ударник | 1956 | 2217 | 37560 |
| Сніжнянська | 56 | 4037 | 36840 |
| Ремівська | - | 2068 | 18610 |
| Восход | 67 | 2345 | 21710 |
| Міуська | 207 | 2116 | 20910 |
| Зоря | 5664 | - | 50980 |
| Північна | 1945 | - | 17510 |
| Всього | 27088 | 23216 | 452760 |

Таблиця 2

Обсяг погашення виробок по шахтах, що вибувають у першу чергу

| Шахти | Загальна протяжність виробок, км | Середній переріз, м ² | Обсяг відпрацьованого простору, м ³ |
|---------------|----------------------------------|----------------------------------|--|
| №3-біс | 57,4 | 8,3 | 642420 |
| Донецька | 13,7 | 8,0 | 110240 |
| Лісова | 38,3 | 9,3 | 356190 |
| Червона зірка | 65,2 | 9,4 | 800880 |
| Північна | 52,1 | 7,1 | 369910 |
| Всього | 266,7 | 8,6 | 2279640 |

Закриття шахти повинно супроводжуватися вилученням максимально більшої кількості тих матеріально-речових цінностей, що можуть бути спожити повторно і принести користь від їх реалізації. Залишення металевого кріплення, трубопроводів, кабелів у надрах означає їхню втрату назавжди і у більшості випадків є невинуватим. Дуже часто демонтажем і вилученням металевих конструкцій займаються на шахтах із порушенням вимог техніки безпеки праці, що створює додаткові загрози і приводить до додаткових економічних втрат. Вилучення ж металоконструкцій без закладання виробок, що погашаються, супроводжується у окремих випадках прискоренням процесів деформації останніх, зсувами оточуючих порід і покрівлі, деформаціями гірського масиву і проявляються на поверхні у вигляді змін рельєфу.

Відмова від погашення виробок на шахтах, що плануються до закриття, рівнозначна втраті можливості використання їхнього підземного простору для вирішення екологічних проблем, і збереження небезпечності ліквідованих підприємств у майбутньому.

На сьогодні лишаються відкритими питання стосовно створення технології закладки відпрацьованого простору і оптимізації схем доставки заклад очного матеріалу до місця проведення робіт. Існуючий досвід з погашення відпрацьованого простору не дозволяє зробити висновки про ефективність того або іншого варіанту робіт. Відсутність типового обладнання відпрацьованих технологій і падіння рівня технічної кваліфікації підземних робітників накладають значні обмеження на використання даного типу закладки. Разом з тим, враховуючи існуючі обсяги залишених після припинення експлуатації виробок кріплень і порожнин, не можна не говорити про перспективність даного напрямку. Хоча в теперішній час існують певні труднощі при вилученні кріплення зі старих виробок є недоцільним відмовлятися від даного методу взагалі. Стосовно труднощів (обмежень), то до них можна віднести в першу чергу наступні: кріплення не виймаються з виробок зі строком служби 10-15 років і більше, оскільки металічне кріплення тут сильно ушкоджене корозією, тому саме його вилучення є небезпечним, а подальше використання такого кріплення є неможливим; у виробках зі складними гірничо-геологічними умовами вилучення кріплення пов'язане з великою працемісткістю і може спровокувати небезпечні зміщення масиву оточуючих порід.

Фактичний обсяг металевого кріплення, що вилучається з погашених виробок становить близько 70-89%, при цьому більше половини його є придатним для повторного використання. У багатьох випадках вилучення проводиться в зонах рівноважного гірського тиску, що дозволяє здійснити консервацію у виробках відходів вуглезбагачення. Існуючі технологічні варіанти передбачають подачу заклад очного матеріалу у простір, що погашається, металевими або скреперними установками. Враховуючи, що застосування скреперу передбачає наявність стійких порід і порівняно великих перерізів виробок, що є істотним обмеженням для реальних умов шахт регіону, то найбільш імовірним варіантом є закладка за допомогою металевих установок. Для збільшення відстані безпосереднього розташування робітників від місця подачі матеріалу доцільно використовувати установки стрічкового типу. Швидкість руху стрічки у таких умовах сягає 12-20 м/с з відстанню розкидання породи 6-30 м. Практичний досвід використання закладки з використанням металевих машин був отриманий на шахтах Донбасу, зокрема, на шахті Соціалістичний Донбас. Продуктивність таких установок складає від 20 до 320 м³/год. при потужності електродвигуна 15-110 кВт. Обслуговування здійснюється, як правило, трьома робітниками, один з яких керує машиною, двоє працюють на розвантажувальних і допоміжних роботах. За одну зміну обсяг погашення виробки становив до 100 м³.

При веденні робіт із закладання підготовчих виробок, що погашаються, можливі дві основні схеми: погашення одиночних виробок чи камер і погашення дільничних штреків відразу за посуванням очисного вибою. Свого часу експериментальні роботи проводилися на шахті «Ремівська». При обранні об'єкту дослідження приймалися до уваги наступні чинники: близькість розташування джерел породи і відходів вуглезбагачення (шахта мала жорсткий зв'язок з ЦЗФ «Сніжнянська»), можливість суміщення технологічних циклів робіт, розташування виробки, що планувалася до погашення (на шахті «Ремівська» подібна виробка із достатньо великим перерізом і пройдена у відносно стійких гірських породах знаходилася на невеликій відстані від ствола). Оскільки гірничі роботи у той момент на шахті знаходилися у стадії згасання, то існувала можливість виділити трудові і матеріальні ресурси для виконання експерименту із закладання. На основі усього вищенаведеного було прийняте рішення на складання проекту для апробації результатів досліджень на шахті «Ремівська» з наступним прив'язуванням його до умов і можливостей шахт крутого падіння.

Основним джерелом породи для закладки були підготовчі роботи по пласту h_3 , вихід породи становив 30 тис. m^3 . Довжина південного корінного штреку пласта h_3 дорівнювала $L = 1640$ м. У ґрунті і покрівлі залягали гірські породи з міцністю $f = 6-10$ за Протодьяконовим (глинисті сланці, піщані, піщано-глинисті; піщаники). Площа поперечного перерізу у світлі знаходилася у межах від 6,8 до 11,5 m^2 .

Запропонований проектом комплекс робіт включав вилучення металевого кріплення з метою повторного використання, що здійснювалося під захистом пересувної загороди, і механічне закладання відпрацьованого простору за допомогою металевий установки. При цьому у якості захисної загороди використовуватися мала секція кріплення очисного механізованого комплексу підтримуючого типу, а подача заклад очного матеріалу у відпрацьований простір здійснювалася за допомогою стрічкового конвеєру типу КЛЗС (застосовується у заходках марганцеворудних шахт). Перевагами останнього вважалися простота виконання робіт з його скорочення (подовження) і висока надійність у експлуатації. У виробці, що погашається, протягом 5-15 м здійснюється демонтаж рейкового шляху і трубопроводів. Встановлюється секція механізованого кріплення, здатність якого до розсування дозволяє здійснювати його розпирання між ґрунтом і верхняком рамного кріплення, причому секція встановлювалася зворотним ходом, тобто завальною частиною у напрямку наступного пересування, домкратами пересування була розгорнута у бік простору, що гаситься, а опорна балка при цьому впиралася у заклад очний масив

Виймання штрекового кріплення відбувалося відповідно до типових технологічних схем. Виймалися ті ніжки, верхняки яких знаходилися над перекриттям секції. Після того, за рахунок упору домкратів пересування через опорну балку у закладочний масив здійснювалося пересування установки, після зняття розпору кріплення; по мірі пересування установки робітниками здійснювалося вилучення верхняків штрекового кріплення.

Механізоване кріплення розпирається у новому положенні, після чого за допомогою металевий пристрою закладочний матеріал подається у відпрацьований простір, де при завантаженому кріпленні, за допомогою опорної балки, здійснюється його ущільнення. Доставка породи до місця проведення закладочних робіт здійснюється декількома варіантами.

Варіант 1. Закладний комплекс включає металеву машину. Породонавантажувальну машину 1ППН-5 і бічний гідроперекидач з мастилостанцією. Порода, отримана від підривання ґрунту, доставлялася до виробки, що погашалася, електровозом, надалі вагони по одному подавалися до перекидача. Надалі вагони по-одному подавалися до перекидача. Порода, що була вивантажена, за допомогою 1ППН5 подавалася у бункер металевий машини [2].

За 10 змін було закладено 210 m^3 породи з максимальною продуктивністю 53 m^3 /год. Середній розподіл витрат праці був наступним: на виконання робочих операцій – 46,7%, на простої – 53,3%.

Варіант 2. Порода з підготовчих вибоїв доставляється до виробки, що погашається, електровозом у вагонетках із боковим розвантаженням. Для виконання маневрових операцій з розвантаження використовується лебідка.

Розвантаження вагонеток виконується через металеву ґратку на боковий конвеєр, яким порода подається на стрічковий конвеєр металевий установки. Подрібнення негабаритних кусків породи, що затримуються на ґратці, здійснюється за допомогою відбійного молотка.

Експлуатаційні витрати на погашення відпрацьованого простору із закладанням визначаються за процесами і основними елементами витрат. До безпосередніх витрат на закладні роботи відносять у тому числі ремонт, демонтаж різного обладнання у шахті і його видачу на поверхню. Усереднені витрати часу за даними виконання експериментальних закладних робіт приводяться по шахтах «Ремівська» і «ім. Кисельова» у таблиці 3.

Таблиця 3

Витрати часу на закладку відпрацьованого простору

| Операції | Кількість вагонеток, що подається під розвантаження/Тривалість виконання операції, хвилини | | |
|--|--|-----|-----|
| | 4 | 6 | 9 |
| Підготовчі операції: огляд вибою, перевірка обладнання | 5 | 5 | 5 |
| Загальний час розвантаження протягом зміни | 102 | 207 | 210 |
| Маневри з обміном вагонеток | 254 | 149 | 138 |
| Технологічні перерви | 139 | 39 | 39 |
| Перерви для відпочинку | 30 | 30 | 30 |
| Завершальні операції | 5 | 5 | 5 |

Таблиця представляє витрати часу на виконання операцій з закладки відпрацьованого простору шахти в залежності від кількості вагонеток, що використовуються для транспортування гірської породи і відходів вуглезбагачення до виробок.

Найкраща якість ущільнення закладного матеріалу була отримана у виробках з вилученим кріпленням. Економія поточних витрат від застосування пропонованого способу ліквідації підготовчих виробок визначається за формулою (1):

$$E_{не} = E_1 + E_2 + E_3 + E_4 \quad (1)$$

де E_1 – ефект від зменшення витрат на видачу породи з шахти і її розміщення у відвалах, грн.; E_2 – ефект від зменшення витрат на складування породи і утримання породного відвалу, грн.; E_3 – ефект від зберігання земельної площі, придатної до використання, грн.; E_4 – ефект від повторного використання металевих кріплень, грн.

Визначення ефекту від зменшення витрат на видачу породи з шахти і її розміщення у відвалах визначається за формулою (2):

$$E_1 = (B_n + B_{mp} \times l)q \quad (2)$$

де B_n – вартість видачі тони породи по стволу, грн.; B_{tp} – вартість транспортування однієї тони гірської породи на відстань 1 км, грн.; l – відстань транспортування породи до відвалу, км; q – кількість породи, що розміщується протягом року у гірничих виробках, що погашаються.

При видачі породи клітками у вагонетках, вартість підйому однієї тони породи по стволу визначається за формулою (3):

$$B_n = 0,097 + 116,9 (Q - 14,2)H \quad (3)$$

де H – глибина ствола, м; Q – кількість гірської породи, що видається на поверхню протягом року, тис. т, що визначається за наведеною нижче формулою (4):

$$Q = k_e \times A_{pич} \quad (4)$$

де k_b – питома вага породи у загальному видобутку вугілля, частки одиниці; $A_{річ}$ – річний видобуток вугілля, тис. т.

Кількість породи, що закладається протягом року у гірничі виробки, що погашаються, визначаються за формулою (5):

$$q = L_b \times S^l \times \gamma_{зм} \times k_3 \quad (5)$$

де L_b – довжина виробки, що погашається, м; S^l – переріз виробки, що погашається, m^2 ; $\gamma_{зм}$ – щільність закладного матеріалу, t/m^3 ; k_3 – коефіцієнт заповнення виробки.

Ефект від зменшення витрат на складування породи і розміщення її у відвалах розраховують наступним чином (6):

$$E_2 = q \times B_{відв} \quad (6)$$

де $B_{відв}$ – вартість тони породи за витратами на розміщення і утримання відвалу, грн.; $B_{відв}$ визначається як (7):

$$B_{відв} = B_{втр} / Q \quad (7)$$

де $B_{втр}$ – витрати на утримання відвалу у минулому році, грн.; Q – кількість гірської породи, що була розміщена у відвалах минулого року, т.

Зменшення видачі на поверхню гірської породи від проведення гірничих виробок, а з часом – зменшення обсягів і площі породних відвалів, дозволяє визначити ефект від збереження земельних ділянок і їх використання за основним призначенням (8):

$$E_3 = S(N + D_e) \quad (8)$$

де S – збережена площа землі за рік, га; N – нормативна вартість освоєння 1 га землі для умов конкретного гірничовидобувного району, грн.; D_e – сума збитків, що відшкодовується землекористувачами у зв'язку із вилученням землі і втратами сільськогосподарського виробництва у поточному році у розрахунку на 1 га, грн.

Збережена площа земель S , в свою чергу, визначається за формулою (9):

$$S = S^l \times L_b \times S_e \times k_3 / Q_{відв} \quad (9)$$

де $Q_{відв}$ – об'єм гірської породи у відвалі, що займає площу S , m^3 .

Для визначення економічного ефекту від повторного використання металевого кріплення, використовується формула (10):

$$E_4 = n \times B_k \times k_{пв} \quad (10)$$

де n – кількість комплектів металевого кріплення у виробці, що погашається, шт. ($n = L_b/h$, де h – крок установки кріплення, м); B_k – вартість одного комплекту металевого кріплення, грн.; $k_{пв}$ – коефіцієнт повторного використання металевого кріплення, д.о.

За рекомендованою технологією, із використанням закладних пристроїв ЗУ-1,ЗК-02 і ЗК-03 у шахтах «Ударник», «Комсомолец Донбасу» і деяких інших щорічно, починаючи з 2000 року, залишається 250-300 тис. т гірської породи. За 2010-2012 роки заплановано розмістити у виробках, що погашаються, і лавах крутих пластів 3200 тис. т породи.

За досліджуваними регіонами, як вже зазначалося вище, обсяг погашених виробок, які були закріплені металевим кріпленням, становив близько 450 тис. м³. В них можна було б розмістити біля 300-400 тис. м³ гірської породи чи відходів вуглезбагачення. Крім того, враховуючи, що деякі шахти закінчують видобуток розвіданих запасів, можна оцінити об'єм виробок, в яких можливо здійснити закладку, зокрема, за тими шахтами, що будуть виводитися з експлуатації до 2015 року. На сьогодні проведення робіт з закладки відпрацьованого підземного простору шахт є скоріше виключенням і не впливає істотно, через свої незначні масштаби, на стан рекультивациі земель поверхні, у тому числі й ліквідацію відвалів породи і відходів вуглезбагачення.

Висновки та пропозиції. Існуючий досвід виконання робіт з ліквідації гірничих виробок не дозволяє зробити остаточні висновки про ефективність того або іншого варіанту робіт, оскільки відсутність типового обладнання, відпрацьованих технологій створює істотні обмеження для використання даного типу закладки. Разом з тим, враховуючи існуючі обсяги залишених під землею порожнин і кількість покинутого у виробках шахт металевого кріплення, питання використання цих резервів лишається актуальним для більшості шахт. Фактично, метод погашення виробок із закладкою їх матеріалами з відвалів поверхні дозволяє перетворити шахту у відносно стабільну систему, зменшивши можливості деформації гірського масиву порід і прояву їхніх наслідків на поверхні.

Література:

1. Амоша А.И. Роль экологических факторов в выработке стратегии развития предприятий / А.И. Амоша, Б.В. Буркинский, С.К. Харичков, Н.Н. Андреева и др. //Финансово-экономические проблемы промышленности. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – С. 35-40.
2. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием. / А.А. Садеков / – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2002. – 311 с.
3. Пунько Б. Еколого-економічні проблеми довкілля: використання і відтворення природно-ресурсного потенціалу наземних екосистем. /Б. Пунько /Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. – Вип. 2-3. – К.: КНЕУ, 2000. – 328 с.
4. Александров И.А. Экономический рост и окружающая среда (введение в методологию измерения и анализа). / И.А. Александров / – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. – 158 с.
5. Геологическое заключение по «Оценке физико-химического и компонентного состава пород 9 исследованных недействующих отвалов шахт ПО «Донецкуголь» и «Макеевуголь» / Артёмовская геологоразведочная экспедиция ГПП «Донбассгеология». – Артёмовск, 1992. – 55 с.
6. Бильд Г. Сокращение выхода породы в шахте /Г. Бильд // Глюкауф. – 1988. - №19/20. – С. 2-7.
7. Шульц Д. Концепция породных отвалов предприятий концерна «Рурколе» / Д. Шульц // Глюкауф. – 1989. - №1/2. – С. 41-45.
8. Чих Г. Утилизация и устранение отходов угольной промышленности /Г. Чих //Глюкауф. – 1993. - №1/2. – С. 70-76.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Горлачук В.В., 15.06.2009

Надійшло до редакції
28.05.2009

338.14:504.4

Скиданенко Ю.П.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРАХУНКУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗБИТКУ ВНАСЛІДОК НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ПРИРОДНОГО ХАРАКТЕРУ

Структуровано складові економічного потенціалу території. Визначено взаємозв'язок економічного потенціалу території та економічного збитку від надзвичайних ситуацій природного характеру. Запропоновано методику розрахунку економічного збитку від природної надзвичайної ситуації.

Ключові слова: економічний потенціал території, економічний збиток, надзвичайна ситуація природного характеру.

The constituents of economic potential of the territory are structured. Functional dependence is proved between economic potential of the territory and loss from natural disasters. The method of calculation of economic loss from natural disasters is offered.

Keywords: economic potential of the territory, economic losses, natural disaster.

З кожним роком число природних надзвичайних ситуацій (НС) стрімко зростає, внаслідок чого збільшуються збитки від них, кількість людських жертв та постраждалих. Наслідки НС природного характеру впливають як на навколишнє природне середовище, так і на суспільство в цілому, що відображається на розмірі економічного потенціалу території, що зазнала лиха. Тому на сьогодні дуже актуальною є проблема визначення збитку внаслідок НС природного характеру та їх впливу на економічний потенціал території. Метою даної роботи є визначення взаємозв'язку економічного потенціалу території та економічного збитку від НС природного характеру. Розрахунок розміру економічного збитку від НС.

Одним з найбільш вагомих питань економіки катастроф залишається проблема економічної оцінки наслідків НС природного характеру. Економічних втрат внаслідок природних катастроф зазнають природне середовище, населення, промисловість, сільське господарство тощо, тобто всі складові економічного потенціалу території.

Поняття «економічний потенціал» в сучасних умовах стає найважливішою економічною категорією. Тим часом слід констатувати відсутність в сучасній економічній науці єдиного підходу до визначення цього найважливішого поняття, його суті, змісту, оцінки.

Аналіз публікацій виявляє значні відмінності у визначенні економічного потенціалу, розумінні його суті, складових елементів, взаємозв'язку його з такими категоріями, як національне багатство, рівень економічного розвитку.

На думку більшості дослідників, економічний потенціал є узагальнюючим показником. У ньому поєднуються природні, виробничі, науково-технічні, соціально-культурні можливості економічної системи.

У загальному випадку під економічним потенціалом території розуміється сукупність всіх наявних в її межах ресурсів (засобів, запасів, джерел) - матеріальних і духовних, природних і людських як вже залучених в процеси суспільного виробництва, так і тих, які можуть бути використані для зростання економіки, встановлення і зміцнення соціальної і політичної стабільності, підвищення рівня і якості життя населення даної території. Важливо відзначити і наявність можливостей такого використання [1].

У широкому розумінні, до складових економічного потенціалу території можна віднести все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком території.

Відповідно до робіт [2;3] елементами економічного потенціалу території є: природно-ресурсний потенціал; екологічний потенціал; матеріально-технічний, включаючи виробничо-

інфраструктурний потенціал; науково-технічний потенціал; інноваційний потенціал; трудовий потенціал; інвестиційний потенціал.

Відповідно до робіт Жулавського А.Ю. за змістом у складі економічного потенціалу території виділяють наступні основні структурні елементи (блоки):

- природне середовище і природні ресурси (усі види природних сировинних запасів і джерел, кліматичні умови, екологічна обстановка та ін.) Відповідно до змісту і характеру процесів, можна виділити похідні складові – природничо-сировинний, природничо-кліматичний, екологічний потенціали території;

- населення як суб'єкт матеріального виробництва і споживання соціально-політичного і духовного життя. Різні характеристики структури і життєдіяльності населення в цьому блоці відображає група похідних потенціалів: демографічного, трудового, споживчого, освітнього, наукового, політичного, культурно-творчого, соціально-психологічного, в яких втілені ступінь освоєння і міра активності населення у відповідних сферах діяльності;

- виробничо-економічні ресурси у складі матеріально-технічної бази виробничої і невиробничої сфер і упередженого в них капіталу, товарної продукції, галузевої і територіальної структури промислового і сільськогосподарського виробництва;

- організаційно-управлінський блок, куди входять система засобів і методів управління соціально-економічними процесами, що склалася, в рамках даної території, зокрема задіяні механізми господарювання, ступінь освоєння ринкових відносин і формування ринкової інфраструктури, ефективність проведення регіональної економічної (структурної, приватизаційної, бюджетної, інвестиційної, податкової і т.д.) і соціальної політики, взаємини різних рівнів влади з населенням, розвиток місцевого самоврядування. В даному випадку йдеться про напрями, засоби і механізми територіальної економічної і соціальної політики, які визначають суть і основний зміст управлінського потенціалу.

У роботах Балацького О.Ф. основні елементи економічного потенціалу території становлять: виробничий, трудовий, природно-ресурсний, інноваційний і інституційний потенціали. Кожний з них характеризується кількісним і якісним станом відповідних видів ресурсів: виробничих, трудових, природних і інноваційних. Ефективність використання економічного потенціалу території залежить не тільки від наявності відповідних ресурсів, але і оптимального їх залучення до господарського обороту [4]. Розглянуті класифікації представлено на рисунку.

Під оцінкою економічного потенціалу розуміється визначення його величини у вартісному виразі. На сьогодні розроблені методики оцінки складових елементів економічного потенціалу території. Ми вважаємо, що основу оцінки економічного потенціалу території становить саме трудовий потенціал. Це пояснюється тим, що на думку І.В.Зятковського, основним критерієм ефективного функціонування економіки повинні бути показники добробуту та життєвого рівня народу [5].

Визначено основні складові економічного потенціалу території, які зазнають шкоди внаслідок НС. Традиційним індикатором, який відображає ступінь погіршення природного навколишнього середовища, що проявляється у зміні потенціалу території, вважається економічний збиток. Розкриємо суть самого поняття економічного збитку. Воно з буденної термінології перейшло в розряд економічних термінів і показників, використовуваних у господарських відносинах. Масштаби негативного впливу господарської діяльності на навколишнє середовище активізували науково - дослідні і практичні роботи в області економічної оцінки цих наслідків лише в кінці 70-х років, основоположниками яких були науковці Т.С. Хачатуров, О.Ф. Балацький, К.Г. Гофман [6].

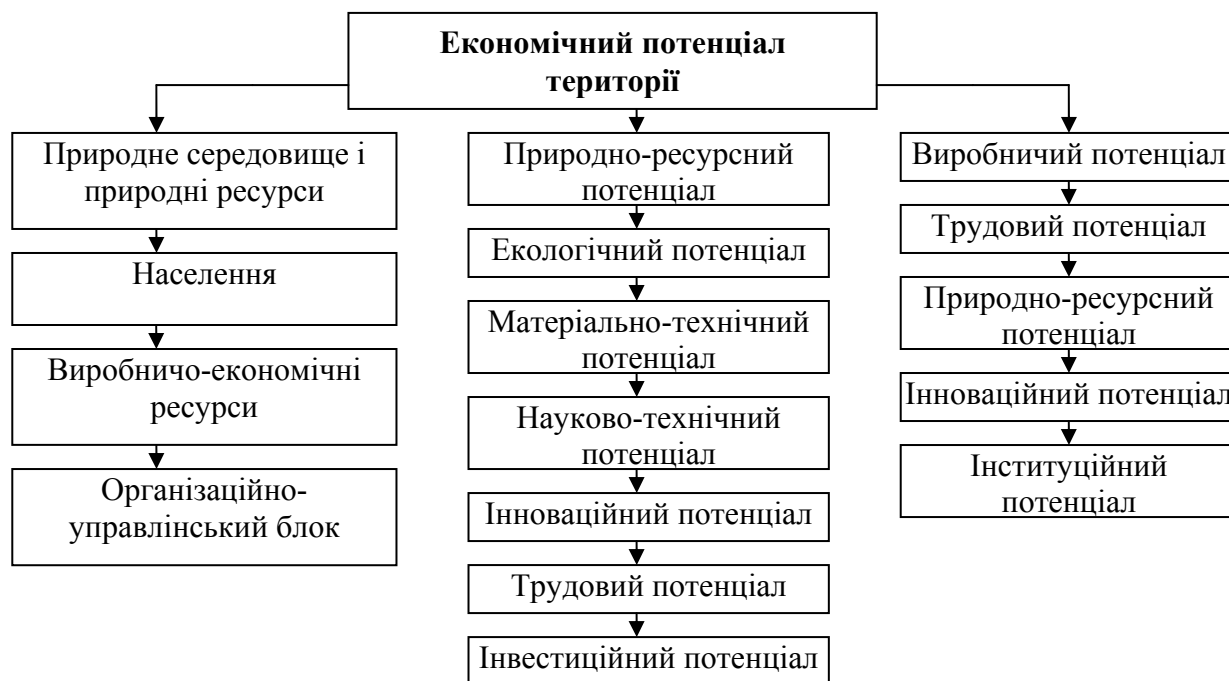


Рис. Склад економічного потенціалу території

Якнайповніше категорія економічного збитку у вітчизняній літературі вперше була представлена в Тимчасовій типовій методиці, в якій під економічним збитком розуміється «сума витрат на попередження дії забруднення середі на реципієнтів (коли таке попередження часткове або повне, технічно можливо) і витрат, які викликані впливом на них забрудненої середі» [7]. Проте, не дивлячись на чітке визначення в ній економічного збитку як грошової оцінки негативної дії забруднення і інших порушень природного середовища на реципієнтів, до цього часу спостерігаються спроби економічно оцінити зміни властивостей самого навколишнього середовища, а не дію цих змінених властивостей на реципієнтів.

В економічній довідковій літературі збиток визначається, як непередбачені витрати, втрата майна; шкода, яка наноситься діяльністю одного господарюючого суб'єкта іншому, природі, навколишньому середовищу, людям [8].

Під економічним збитком внаслідок надзвичайних ситуацій природного характеру, ми пропонуємо розуміти, збитки у грошовому вимірі, що виражаються у втраті або погіршенні властивостей матеріальних благ; втраті (недоотриманні) потенційних благ внаслідок інвестицій; втраті (недоотриманні) неінвестованих потенційних благ; додаткових витратах на ліквідацію наслідків катастроф, на компенсацію втрат населенню; неможливості раціонального використання наявних природних ресурсів; втраті, яка виражена у неможливості ефективного функціонування організаційно-економічних і соціально-політичних систем суспільства.

Для побудови методики розрахунку збитку внаслідок природних НС визначимо зв'язок між економічним збитком та економічним потенціалом території, який представлено в таблиці.

Аналітичні формули, наведені у таблиці, дозволяють стверджувати, що між потенціалом та збитком спостерігається певна залежність.

Порівняльна характеристика понять «економічний потенціал» та «економічний збиток»

| Збиток | Формула |
|--|--|
| 1. Виробничий потенціал. | |
| Зниження матеріально-технічної бази території, пошкодження основних фондів, запасів, засобів виробництва. | Збиток промисловості [9, с. 87]. $Y_n = Y_\phi + Y_c + Y_{mek}$ де Y_ϕ - збиток, пов'язаний з підвищенням зносом основних фондів; Y_c - збиток від втрати цінної сировини з атмосферними викидами; Y_{mek} - збиток від підвищеної плинності кадрів. |
| | Збиток промисловим підприємствам [10, с. 100]. $Y'_n = Z_e + Z_m + \sum_{i=1}^n \frac{Z_n(T'_{Si} - T''_{Si})}{T'_{Si} T''_{Si} (1 + E_n)^{T'_{Si}}}$ де Z_e - збільшення витрат на очищення води та повітря від шкідливих промислових викидів, грн.; Z_m - збільшення поточних витрат на ремонт та утримання промислових фондів у зв'язку з шкідливим впливом відходів промисловості, грн.; Z_n - капітальні витрати по кожній i-й групі об'єктів, грн.; T'_{Si} - термін придатності в роках i-ї групи промислових об'єктів без урахування впливу шкідливих технологічних викидів; T''_{Si} - термін придатності в роках i-ї групи промислових об'єктів внаслідок впливу шкідливих технологічних викидів. |
| 2. Трудовий потенціал | |
| Порушення життєдіяльності населення, демографічної ситуації, здоров'я населення. | Втрати суспільства у зв'язку з хворобою людини протягом 1 дня [9, с. 85]. $C = C_m + C_{нд} + C_б$ де C_m - витрати на медичне обслуговування; $C_{нд}$ - недоотримання національного доходу внаслідок невиходу на роботу; $C_б$ - виплати грошової допомоги по тимчасовій непрацездатності або по догляду за хворим. |
| 3. Природно-ресурсний потенціал | |
| Пошкодження природних запасів, відновлюваних (лісні, водні, тваринний та рослинний світ, повітря) та не відновлюваних (земля, паливно-енергетичні, мінерально-сировинні) ресурсів. | Збиток с/г [9, с. 87]. $Y'_c = Y_u + Y_p + Y_{жс}$ де Y_u - збиток від вилучення земель з сільськогосподарського обороту внаслідок їх забруднення; Y_p - збиток від недобору продукції рослинництва внаслідок зниження врожайності сільськогосподарських культур, садів, виноградників; $Y_{жс}$ - збиток від недобору продукції тваринництва внаслідок зниження продуктивності худоби, птахів. |
| | Збиток від вилучення земель з сільськогосподарського обороту внаслідок їх забруднення, га [10, с.89]. $Y_n = S \mathcal{C}_\delta$ де S – площа земель, вилучених з сільськогосподарського обороту внаслідок їх забруднення, га; \mathcal{C}_δ - середньорічна величина чистого доходу сільськогосподарських підприємств у розрахунку на 1 га. |
| | Збиток від недобору продукції рослинництва [10, с.89]. $Y_p = \sum_{i=1}^n S \Delta y \mathcal{C}$ де S – забруднення площ, зайнятих i-ю культурою, га; Δy - середнє зниження врожайності i – ї культури, ц; \mathcal{C} – закупівельна ціна 1ц продукції i – ї культури, грн. |

Продовження табл.

| Збиток | Формула |
|-----------------------------------|--|
| | Збиток від недобору продукції тваринництва [10, с.89]. $U_{ж} = \sum_{i=1}^n M_i \Delta P_i C_i,$ де M_i - поголів'я худоби та птахів і-ї продуктивної групи; ΔP_i - середнє зниження продуктивності і-ї продуктивної групи у натуральних одиницях; C_i - закупівельна ціна одиниці продукції, грн. |
| | Збиток внаслідок втрати товарної вартості лісу [10, с.90]. $\Delta U_{\delta} = \sum_{i=1}^n M_i \kappa_p^i [T_{mp} + (\kappa_{\delta}^i - \kappa_c^i)(T_{\delta}^i - T_{\delta p}^i)],$ де M_i - запас насаджень і-ї породи у забрудненій зоні; κ_p^i - коефіцієнт санітарної рубки; $\kappa_{\delta}^i - \kappa_c^i$ - вихід ділової деревини і-ї породи відповідно у контрольній та забрудненій ділянках; T_{mp} - вартість прибирання сухостою; $T_{\delta}, T_{\delta p}$ - відповідно такси на ділову та дров'яну деревину і-ї породи. |
| 4. Інноваційний потенціал | Недоотримання наукових знань, практичного досвіду, інформаційних ресурсів, наукових розробок, фундаментальних досліджень |
| 5. Інституційний потенціал | Зниження політичної та економічної стабільності, соціального забезпечення, захисту навколишнього середовища. |

У свою чергу економічний збиток є наслідком виникнення надзвичайної ситуації природного характеру. Це обумовлює взаємозв'язок ризику природної катастрофи та збитку від неї. Ризик реалізується через збиток, набуваючи конкретних і вимірних форм. Тому для визначення величини, на яку змінюється економічний потенціал тієї чи іншої території внаслідок надзвичайної ситуації природного характеру у грошовому вираженні, яка, в свою чергу, і буде економічним збитком, необхідно враховувати дані показники.

Тому у загальному виді формула розрахунку збитку наступна:

$$Зб = RP, \tag{1}$$

де $Зб$ – економічний збиток внаслідок природних НС;

R – ризик виникнення природної НС;

P – економічний потенціал враженої території.

У роботі [11] проведено оцінку трудового потенціалу Сумської області 2004 року. Нами було відкореговано його величину з використанням інтегральних коефіцієнтів людського розвитку регіонів та індексів споживчих цін.

Формування небезпечних і надзвичайних ситуацій - результат певної сукупності чинників ризику, що породжуються відповідними джерелами.

У широкому сенсі слова, ризик виражає можливу небезпеку, вірогідність небажаної події. Стосовно проблеми безпеки життєдіяльності такою подією може бути погіршення здоров'я або смерть людини, аварія або катастрофа технічної системи або пристрою, забруднення або руйнування екологічної системи, загибель групи людей або зростання смертності населення, матеріальний збиток від небезпек, що реалізувалися, або збільшення витрат на безпеку.

Аналітично ризик виражає частоту реалізації небезпек по відношенню до можливого їх числа. У загальному вигляді [12]:

$$R = \frac{N(t)}{Q(f)}, \quad (2)$$

де R - ризик;

$N(t)$ - кількісний показник частоти небажаних подій в одиницю часу t ;

$Q(f)$ - число об'єктів ризику, які підлягають певному чиннику ризику f .

Індивідуальний ризик обумовлений вірогідністю реалізації потенційних небезпек при виникненні небезпечних ситуацій. Його можна визначити по числу чинників ризику, що реалізувалися [12]:

$$R_n = \frac{P(t)}{L(f)}, \quad (3)$$

де R_n - індивідуальний ризик;

$P(t)$ - число потерпілих (загиблих) в одиницю часу t від певного чинника ризику f ;

$L(f)$ - кількість людей, що підлягають відповідному чиннику ризику в одиницю часу t .

У нашому випадку в результаті виникнення НС природного характеру наслідками можуть бути, як ймовірність виникнення загиблих, постраждалих, так і загиблих та постраждалих.

Класичне означення ймовірності [13] має місце лише тоді, коли число елементарних подій і загальне число усіх несумісних елементарних подій скінчені й усі елементарні події рівноможливі. Керуючись даним твердженням ймовірність загиблих внаслідок НС природного характеру представлено наступною формулою:

$$P(\text{заг.}) = \frac{n_{\text{заг.}}}{n_{\text{постр.}} + n_{\text{заг.}}}, \quad (5)$$

де $n_{\text{заг.}}$ - кількість загиблих внаслідок НС природного характеру;

$n_{\text{постр.}}$ - кількість постраждалих внаслідок НС природного характеру.

Щодо даних для розрахунку, то за даними Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи протягом 2004 року загинуло 79 осіб, постраждало - 1990 осіб; у 2005 році загинуло 80 осіб, постраждало - 1291 особа; протягом 2006 року загинуло 84 особи, постраждало - 1355 осіб; у 2007 році загинуло 68 осіб, постраждало - 946 осіб; протягом 2008 року загинуло 128 осіб, постраждало - 697 осіб [14].

Ймовірність постраждалих внаслідок НС природного характеру розраховується за такою формулою:

$$P_{(\text{постр.})} = \frac{n_{\text{постр.}}}{n_{\text{заг.}} + n_{\text{постр.}}}, \quad (6)$$

Аналогічно розраховується ймовірність загиблих та постраждалих внаслідок НС природного характеру:

$$P(\text{постр.}) = \frac{n_{\text{заг.}} + n_{\text{постр.}}}{H_{\text{Укр.}}}, \quad (7)$$

де $H_{\text{Укр.}}$ - населення України.

В теорії ймовірностей події називаються несумісними, якщо поява однієї з них виключає появу інших подій в одному експерименті [15]. Виходячи з цього, можемо

стверджувати, що одночасне виникнення всіх трьох подій неможливе, тобто вони є несумісними.

Випадкові події A і B називаються залежними, якщо ймовірність появи однієї з них залежить від появи або не появи другої події [15].

В нашому випадку, ймовірність появи як загиблих, постраждалих, так і загиблих і постраждалих залежать від ймовірності виникнення НС природного характеру.

Ймовірність сумісної появи двох залежних подій дорівнює добутку ймовірності однієї з них на умовну ймовірність іншої [16]:

$$P(A \cdot B) = P(A) \cdot P(B / A) \quad (8)$$

Тому, ймовірність сумісної появи загиблих та НС природного характеру буде розраховуватися за формулою:

$$P(AC) = P(C)P(A / C), \quad (9)$$

де $P(AC)$ - ймовірність сумісної появи виникнення загиблих та природної НС;

$P(C)$ - ймовірність виникнення НС природного характеру;

$P(A / C)$ - ймовірність виникнення загиблих, при умові, що природна НС вже відбулася.

За тією ж теоремою, ймовірність сумісної появи виникнення постраждалих та НС природного характеру буде розраховуватися за формулою:

$$P(BC) = P(C)P(B / C), \quad (10)$$

де $P(BC)$ - ймовірність сумісної появи постраждалих та НС природного характеру;

$P(C)$ - ймовірність виникнення НС природного характеру;

$P(B / C)$ - ймовірність виникнення постраждалих, при умові, що природна НС вже відбулася.

Ймовірність сумісної появи виникнення постраждалих і загиблих та НС природного характеру представлено наступною формулою:

$$P(DC) = P(C)P(D / C), \quad (11)$$

де $P(DC)$ - ймовірність сумісної появи виникнення постраждалих і загиблих та природної НС;

$P(D / C)$ - ймовірність виникнення загиблих та постраждалих, при умові, що природна НС вже відбулася.

Ймовірність появи хоча б однієї з двох несумісних подій дорівнює сумі ймовірностей всіх подій [16]:

$$P(A + B) = P(A) + P(B) \quad (12)$$

Ймовірність появи хоча б однієї з декількох попарно несумісних подій дорівнює сумі ймовірностей цих подій [16]:

$$P(A_1 + A_2 + \dots + A_n) = P(A_1) + P(A_2) + \dots + P(A_n) \quad (13)$$

Виходячи з цього, ймовірність виникнення хоча б однієї з несумісних подій, але залежних від появи НС природного характеру, розраховується за формулою:

$$P = P(C)P(A/C) + P(C)P(B/C) + P(C)P(D/C) \quad (14)$$

Ймовірність виникнення НС природного характеру розраховується за схемою Бернуллі. Ймовірність того, що в результаті n незалежних експериментів за схемою Бернуллі подія A з'явиться m раз, обчислюється за формулою [15]:

$$P_n(m) = C_n^m \cdot p^m \cdot q^{n-m}, \quad (15)$$

де C_n^m - число сполучень із n по m .

Загальна формула розрахунку збитку внаслідок НС природного характеру має наступний вигляд:

$$Зб = [P(C)(P(A/C) + P(B/C) + P(D/C))] H_{\text{враж.тер.}} \frac{P_{\text{обл.}}}{H_{\text{обл.}}}, \quad (16)$$

де $Зб$ – економічний збиток внаслідок НС природного характеру, грн.;

$H_{\text{Укр.}}$ - населення України, чоловік;

$H_{\text{враж.тер.}}$ - населення враженої території, чоловік;

$P_{\text{обл.}}$ - економічний потенціал області, грн.;

$H_{\text{обл.}}$ - населення області, чоловік.

Проведені розрахунки свідчать про те, що економічний збиток від НС природного характеру в 2004 році становить 346838197,72 грн., у 2005 році – 281358592,85 грн., у 2006 році - 407790547,74 грн., у 2007 році – 777649633,32 грн., у 2008 році - 5211510003,16 грн. Отримані дані перевищують економічні збитки наведені Міністерством України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи на 15 - 20%. На нашу думку, це пояснюється вибором методики розрахунку економічного потенціалу територій та ймовірностей виникнення природних НС.

Таким чином, було доведено існування тісного взаємозв'язку економічного потенціалу та економічного збитку від природних катастроф. Доведено, що величина, на яку змінюється економічний потенціал території, в результаті впливу наслідків природних лих і є економічним збитком. На базі чого запропоновано методику його визначення, проведені розрахунки свідчать про її достовірність, що підтверджено розрахованим відхиленням від офіційних статистичних даних.

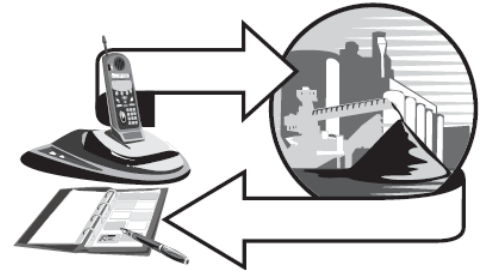
Література

1. Жулавский А.Ю. Принципы оценки экономического потенциала территории / А.Ю. Жулавський // Вісник Сумського державного університету, 1999. - 3(14). - 1999. - С. 3 - 7.
2. Дорошенко Ю.А. Экономический потенциал территории./ Ю.А. Дорошенко / – Спб.: Химия, 1997. – 237 с.
3. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / Под ред. А.И. Татаркина. – Екатеринбург: Уральское отделение РАН, 1997. – 379 с.
4. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия /О.Ф. Балацкий // Вісник Сумського державного університету, 2004. – 9(68). – С. 84 – 95.
5. Зятковський І.В. Амортизаційні пільги в розвитку підприємництва / І.В. Зятковський // Фінанси України. – 1997. - № 2. – С. 54 – 59.

6. Скиданенко Ю.П. Аналіз методологічних підходів до визначення збитків від природних катастроф / Ю.П. Скиданенко // Вісник Сумського державного університету, 2007. - № 1. – С. 52 – 59.
7. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. - М.: Экономика, 1986. - 93 с.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева / - М.: ИНФРА-М, 2002. - 480 с.
9. Эколого-экономические проблемы сельскохозяйственного производства / О.Ф. Балацкий, Л.Г. Мельник, С.Н. Козьменко и др.; Под ред. О.Ф. Балацкого.- К.: Урожай, 1992.- 144 с.
10. Балацкий О.Ф. Антология экономики чистой среды. / О.Ф. Балацкий / - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007.- 272 с.
11. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / Под общей ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
12. Ветошкин А.Г. Техногенный риск и безопасность. / А.Г. Ветошкин, К.Р. Таранцева / Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2001, – 171 с.
13. Єжов С.М. Теорія ймовірностей, математична статистика і випадкові процеси: Навчальний посібник. / С.М. Єжов / К.: ВПЦ "Київський університет", 2001, - 140 с.
14. Офіційний сайт Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи [електронний ресурс] http://mns.gov.ua/annual_report/
15. Вентцель Е.С. Теория вероятностей: Учебник для вузов. / Е.С. Вентцель / – Изд. 7-ое, стереотип. – М.: Высшая школа, 2001. – 575 с.
16. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика: Учебное пособие для вузов. /В.Е. Гмурман / - 9-ое изд., стер. – М.: Высшая школа, 2003. – 479 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Теліженко О.М., 01.10.2009*

*Надійшло до редакції
13.10.2009*



УДК 331.101.3:622.3

Пономаренко О.П.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ПОТРЕБ РОБІТНИКІВ ВИДОБУВНИХ ДІЛЬНИЦЬ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ

Визначено структуру ідентифікації потреб робочих дільниць по видобутку вугілля. Приведено результати пріоритетності потреб робітників. Досліджено рейтинг і ранжування груп потреб.

Ключові слова: робоча дільниця, потреба, пріоритет, група потреб.

Structure of authentication of miner's necessities is determined. The results of miner's priority of necessities are resulted. Rating and ranking of groups of necessities are investigated.

Keywords: working area, necessity, priority, groups of necessities

В такому багатогранному виробничому комплексі як шахта, основною ланкою є дільниці з видобутку вугілля (видобувні дільниці), так як від ефективної праці робітників цих дільниць багато в чому залежить техніко-економічні показники роботи всієї шахти. Тому одним з головних елементів роботи колективів робочих видобувних дільниць може і повинна стати трудова мотивація.

Начальники видобувних дільниць є безпосередніми керівниками робочих і організаторами процесу по видобутку вугілля. Тому для підвищення ефективності мотивованої праці робочих цих дільниць керівникам необхідно враховувати різні потреби своїх підлеглих.

Саме потреби людей частіше за інших використовуються для мотивації робочих в більшості сучасних теорій мотивації. Потреби – це усвідомлена відсутність чого-небудь, що викликає спонуку до дії [1]. Вважається, що потреби – це є відчуття фізичного, соціального дискомфорту, нестачі чогось, це необхідність у чомусь, що потрібно для створення і підтримки нормальних умов життя і розвитку людини. Тому потреби у свідомості людини перетворюються на інтерес або мотив.

За наявності цих потреб працівник стає сприйнятливішим до спроб керівника мотивувати його відношення до виконуваної роботи. Разом з тим, серед вчених і практиків немає єдиної прийнятої всіма ідентифікації потреб. Це пояснюється як істотною відмінністю потреб у різних людей, так і специфікою самої мотивації у людей різних професій. У зв'язку з тим, що в науковій літературі практично відсутні дані про дослідження потреб працівників гірничо-видобувних підприємств і, зокрема, робочих видобувних дільниць, то в цій статті автор спирається на такі публікації [2-4].

У роботах автора [5-7] окремі потреби робочих видобувних дільниць досліджувалися за наслідками анкетування начальників цих дільниць. Їм треба було вказати, які з потреб, по їх розумінню є найбільш значущими для робітників цих дільниць, які очолюються цими керівниками.

Виявилось, що керівники дільниць не завжди оцінюють і знають потреби своїх підлеглих. Результати цих досліджень дають можливість зробити висновок про те, що керівники не знають в повній мірі дійсні потреби і бажання своїх підлеглих, а без цього створити ефективну систему мотивації праці на видобувних дільницях дуже важко. Тому виникла необхідність ідентифікувати потреби робочих і встановити результати досліджень цих потреб на основі анкетування безпосередньо робочих даних ділянок.

Метою даної роботи є ідентифікація потреб, обґрунтування їх структури і визначення результатів дослідження потреб робочих видобувних дільниць вугільних шахт.

Ідентифікація потреб проводилася відповідно до основних положень теорії мотивації. Тому разом з аналізом і відбором потреб, що містяться в найбільш відомих теоріях мотивації, перелік відомих потреб був сформований на базі модифікованої структури потреб начальників видобувних дільниць ряду вугільних шахт України.

Крім загальної і специфічної мотивації при ідентифікації переліку потреб враховувалися також такі специфічні особливості роботи робочих на видобувних дільницях як важкі умови праці, високий рівень травматизму, вихід працівників на пенсію до настання 50-річного, а в особливих випадках до настання 40-річного віку, тривала відпустка, винагорода за вислугу років, наявність на балансі шахт об'єктів соціальної сфери і ін. У анкетах робочих, як і в анкетах начальників дільниць, структуризація потреб проводилася по чотирьох групах: потреби існування; потреби соціальні; потреби у визнанні; потреби в самореалізації.

Кожна група включала п'ять потреб, які, на думку робочих ділянок, є для них найбільш значущими. Структура кожною з груп приведена нижче.

Потреби існування: гідна заробітна плата; гарантія стабільного доходу; постійне робоче місце (зайнятість); можливість працювати після виходу на пенсію; забезпечення безпечних умов праці.

Потреби соціальні: страхування життя і здоров'я, медичне обслуговування (в т.ч. регрес, профогляд, профілакторій); тривала оплачувана відпустка; можливість вийти на пенсію в 50 років або в 40 років (в особливих випадках); забезпеченість гідним житлом; можливість відпочинку в санаторіях, будинках і базах відпочинку, дитячих таборах, туристичних поїздок працівників і членів їх сімей по пільгових путівках.

Потреби у визнанні: пошана в колективі; визнання з боку керівництва; професійне (кар'єрний) зростання, в т.ч. підвищення кваліфікації, отримання суміжних спеціальностей, навчання у вузі (технікумі) за рахунок підприємства; матеріальна винагорода (премія, надбавка за поєднання професій, цінний подарунок і тому подібне); моральна винагорода (уявлення до нагороди, до почесного звання, подяка, дошка шани, публічне визнання заслуг і тому подібне).

Потреби в самореалізації: можливість бути кращим в своїй професії, виконувати суміжні професії, націленість на результат і т.п.; можливість ухвалювати самостійні організаційні і технічні рішення в рамках виконуваної роботи, довести свою значущість, а також важливість свого робочого місця, а також брати участь у вирішенні тих питань, в яких Ви розбираєтеся і компетентні; відносна свобода дій; вплив на колег по роботі, готовність надати їм допомогу; готовність надати допомогу начальникові ділянки, бригадирові, ланковому в створенні команди однодумців і дружніх взаємин в колективі.

З урахуванням рекомендацій, що містяться в роботах [8, 9], були розроблені опитувальні листи і проведено письмове анкетування серед робочих видобувних дільниць вугільних шахт з різних гірничо-видобувних регіонів України, в якому взяли участь 342 людини. По методиці, що описана в роботі [10], респондентам було запропоновано оцінити кожен з чотирьох груп потреб по чотирьохбальній системі в порядку їх значущості.

Найважливішу для робочих потребу необхідно було поставити на перше місце (поставити напроти цієї потреби цифру 1). Напроти потреби, яка для них стоїть на другому місці необхідно було поставити цифру 2 і т.д. Ставити нулі, прочерки або не відповідати не дозволялося.

Кількісна оцінка пріоритетів потреб була приведена за допомогою матриці НГУ [11]. На перше місце 85% респондентів поставили потребу існування (табл. 1), на друге місце – потреби соціальні (78%). На третє і четверте місця по пріоритетності поставлені потреби у самореалізації і визнанні (56%).

Таблиця 1

Кількісна оцінка пріоритетів потреб

| Всього опитано респондентів, (%) | Групи потреб | Пріоритет (місце) | | | |
|----------------------------------|-------------------------------|-------------------|-----------|-----------|-----------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 100 | I - потреби існування | 85 | 10 | 5 | - |
| 100 | II - потреби соціальні | 2 | 78 | 7 | 13 |
| 100 | III - потреби у визнанні | 7 | 5 | 56 | 32 |
| 100 | IV - потреби у самореалізації | 2 | 7 | 35 | 56 |

Про значущість для робочих потреб існування свідчить те, що на перше і друге місця їх поставили 95% респондентів. В той же час потреби соціальні, потреби у визнанні і потреби в самореалізації на перше і друге місця разом поставили 80, 12 і 9% респондентів відповідно.

Про пріоритетність потреб робочих видобувних дільниць вугільних шахт можна судити по питомій вазі кожної з груп потреб, поставлених за наслідками анкетного опитування з першого по четверте місця залежно від їх значущості для респондентів (рис.1).

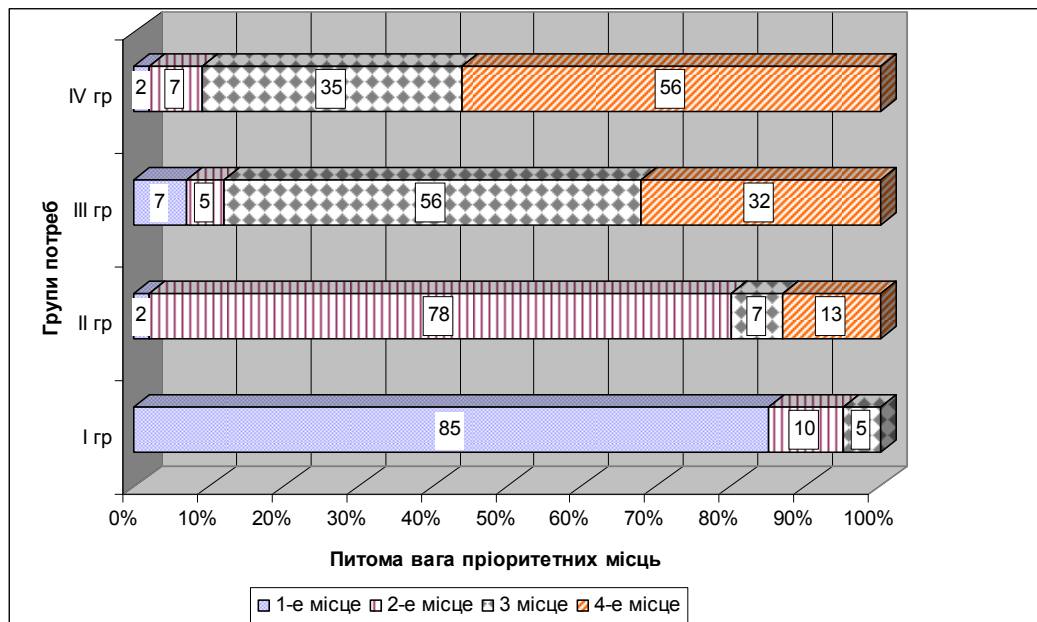


Рис. 1. Пріоритетність потреб робочих дільниць

Першу групу потреб (потреби існування) на перше місце поставили 85% опитаних робочих дільниць. На друге місце цю групу поставили 10%, на третє – 5%, а не четверте місце – не поставила жодна людина.

Другій групі потреб (потреби соціальні) перше місце віддали тільки 2% респондентів, проте на друге місце цю групу поставили 78% респондентів. На третє і четверті місця дану групу потреб поставили відповідно 7 і 13% респондентів.

На перше і друге місця третю групи потреб (потреб у визнанні) поставили лише 12% респондентів. З цього можна зробити такий висновок, що безпосереднє керівництво недостатньо уваги приділяє пошані, визнанню, матеріальній і моральній винагородам робітникам в колективі.

Ще нижче пріоритетне місце отримали потреби в самореалізації (четверта група). На перше і друге місця її поставили лише 9% робочих. Свідомством цього може бути те, що робочі не націлені на свій результат в роботі видобувної дільниці, недостатньо уваги приділяється колегам по роботі, не завжди виявляють готовність надати допомогу начальнику дільниці, бригадиру, ланковому, створенню дружних відносин у колективі.

Заслужовує на увагу те, що на третє і четверте місця потреб у визнанні робочі поставили 56 і 32%, а потреби у самореалізації – відповідно 35 і 56%. Тобто ці потреби на третє і четверте місця разом їх поставили відповідно 88 і 91% робочих. Тому можна зробити висновок про те, що керівники видобувних дільниць не приділяють належної уваги робочим щодо їх потреб у визнанні і самореалізації. Також багато керівників не знають в повній мірі дійсні потреби і бажання своїх підлеглих. А без цього створити ефективну систему мотивації праці на видобувних дільницях дуже важко.

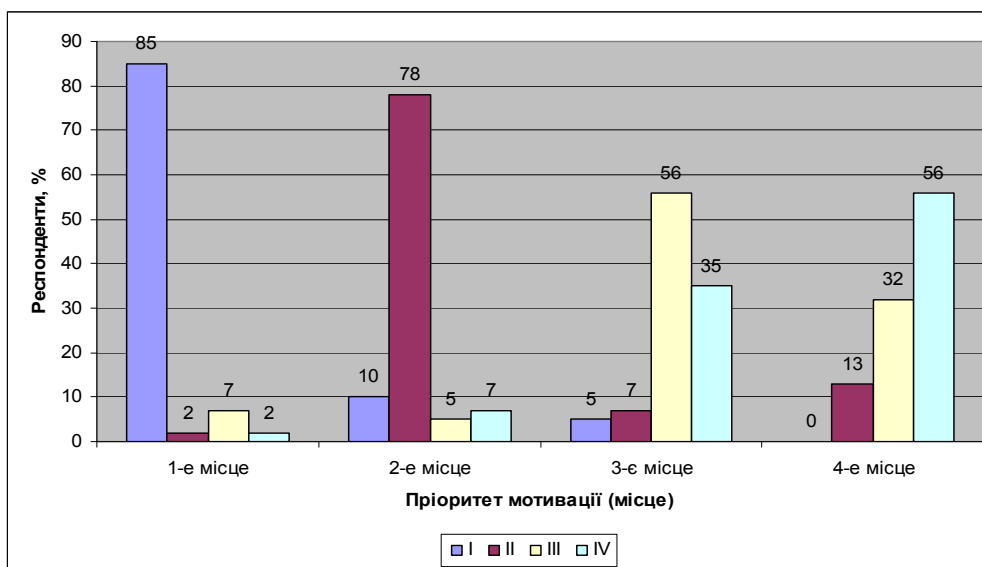


Рис. 2. Питома вага ступенів мотивації праці при різних рівнях значущості

Питома вага кожної з аналізованих груп потреб (рис. 2) дозволяє судити про «шкалу цінностей» чинників мотивації для робочих видобувних дільниць. На перше місце 85% опитаних поставили потреби існування. Тільки 7% респондентів поставили на це місце потреби у визнанні. Ще менша кількість робочих поставило на перші місця потреби соціальні і у самореалізації (2%). Проте, як очікувалося, потреби соціальні на друге місце поставили 78%, а потреби у самореалізації на це ж місце – 7%. Тобто на перше і друге місця потреби соціальні поставили 80%, а потребу у самореалізації – усього 9% респондентів.

Не дивлячись на всю інформативність чисельних даних табл. 1 і наочність графічних матеріалів (рис. 1 і 2), вони не дозволяють повною мірою дослідити потреби без їх рейтингу і ранжування, так як при цьому не враховується питома вага кожного пріоритетного місця з урахуванням кількості респондентів, що поставили дану групу потреб на те чи інше місце.

В цьому зв'язку по методиці, в якій усунуті зазначені недоліки, визначено рейтинг і ранжування груп потреб, що аналізувались за результатами анкетного опитування. Детально зміст цієї методики описано в роботі [12].

На рисунку 3 представлена гістограма, що характеризує ранжування досліджуваних груп потреб за результатами їх рейтингу.

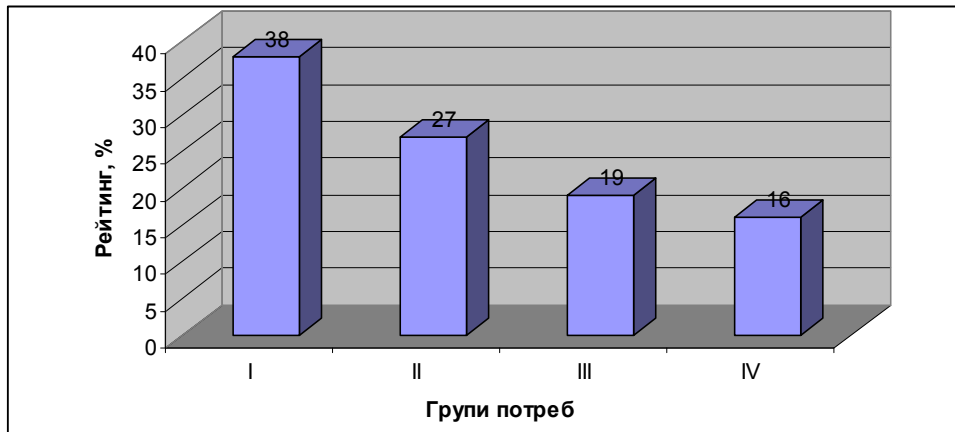


Рис. 3. Ранжування груп потреб

Аналіз графічних даних рис. 3 дозволяє констатувати, що найбільший рейтинг у робочих видобувних дільниць мають потреби існування (38%). На другому місці знаходяться потреби соціальні (27%). На третьому місці знаходяться потреби у визнанні (19%), а на четвертому – потреби у самореалізації (16%). Таким чином, рейтинг соціальних потреб в 1,4 рази менший ніж рейтинг потреб існування, а рейтинг у визнанні і рейтинг у самореалізації – в 2 і 2,37 рази відповідно.

Висновки:

1. Керівники дільниць є організаторами роботи, пов'язаної з безпосереднім видобутком вугілля. Для підвищення результативності і мотивованості праці робочих вони повинні враховувати переваги своїх підлеглих.

2. На основі теорії мотивації, з урахуванням загальної і специфічної мотивації і особливостей у вугільній галузі проведена ідентифікація і обґрунтована структура потреб робочих видобувних дільниць вугільних шахт.

3. Встановлений рейтинг і виконано ранжирування груп потреб робочих видобувних дільниць вугільних шахт України. На першому місці в рейтингу знаходяться потреби існування (38%), на другому місці – потреби соціальні (27%), на третьому місці – потреби у визнанні (19%) і на четвертому місці – потреби в самореалізації (16%).

Подальший розвиток досліджень цієї проблеми необхідно проводити у напрямку вивчення пріоритетності потреб у середині кожної групи.

Література

1. Нирмайер Р. Мотивация. / Р. Нирмайер, М. Зайферт / Пер. с нем. – 2-е изд., испр.- М.: Омега – Л., 2006.- 127с.
2. Пономаренко П.И. Мотивационное управление как составная часть инновационной политики предприятия / П.И. Пономаренко, В.В. Бойко, А.П. Пономаренко // Прометей. Регіон. зб. наук. пр. з економіки. Вип. 3(21). – Донецьк: ІЕПД і ДЕГІ, 2006. – С.101-106.
3. Пономаренко А.П. Теории мотивации и обоснование структуры потребностей начальников добычных участков угольных шахт / А.П. Пономаренко// Прометей. Регіон. зб. наук. пр. з економіки. Вип. 2 (23). – Донецьк: ІЕПД і ДЕГІ, 2007, - С. 275-278.

4. Пономаренко О.П. Структура потреб керівників видобувних діляниць вугільних шахт і їх пріоритетність /О.П. Пономаренко // Економічний вісник НГУ. №4, 2006. – С. 78-84.
5. Пономаренко О.П. Необхідність підвищення мотивованості робочих, що обслуговують технологічні ланцюжки вугільних шахт /О.П. Пономаренко // Матер. VIII міжнар. наук.-практ. конф. «Теорія і практика сучасної економіки». – Черкаси: ЧДТУ, 2007. – С.271-272.
6. Пономаренко А.П. Материальное стимулирование труда работников добычных участков угольных шахт / А.П. Пономаренко // Зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. «Проблеми та перспективи розвитку підприємства» – Ч. II. Харків: ХНАДУ, 2007. – С.56-58.
7. Пономаренко О.П. Структура потреб робітників видобувних діляниць вугільних шахт. /О.П. Пономаренко // Матер. IX міжнар. наук.-практ. конф. «Теорія і практика сучасної економіки». – Черкаси: ЧДТУ, 2008. – С.197-199.
8. Гусев В.О. Социологические исследования в практике управления отраслевым производством. / В.О. Гусев, М.В. Бронникова, А.М. Терентьев / – М.: Радио и связь, 1986. – 72 с.
9. Брейс А. Анкетирование: Разработка опросных листов, их роль и значение при проведении рыночных исследований / А. Брейс / пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336 с.
10. Пономаренко П.И. Методика исследования приоритетов мотивации с помощью матрицы НГУ /П.И. Пономаренко, В.В. Бойко, Ян Сухун // Економіка: проблема теорії та практики, Зб. Наук. пр. Вип 199. – Дніпропетровськ. ДНУ, 2005. – С.249-256.
11. Пономаренко П.И. Кількісна оцінка мотивації праці за допомогою «мотиваційної дробинки» McKinsey / П.И. Пономаренко, В.В. Бойко, Ян Сухун // Економічний вісник НГУ. – Дніпропетровськ: НГУ, 2004, - №4. – с.106-113.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Багрова І.В., 05.04.2009

Надійшла до редакції
27.03.2009



УДК 659.1:339.19

Метеленко Н.Г., Хацер М.В.

КРИТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ РЕКЛАМИ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Здійснено критичний аналіз динаміки та структури ринку реклами в Україні у розрізі його секторів. Встановлено проблеми, тенденції та перспективи розвитку ринку реклами на сучасному етапі в умовах кризи.

Ключові слова: реклама, медіареклама, структура ринку, динаміка ринку.

The critical analysis of dynamics and structure of advertising market in Ukraine on sectors basis is fulfilled. Problems, tendencies and perspectives of the advertising market's development are established at the current stage in crisis terms.

Keywords: advertisement, commercial, structure of the market, dynamics of the market.

Реклама, ринок реклами, медіареклама, непрямая реклама, телереклама, реклама у пресі, зовнішня реклама, тенденції розвитку ринку реклами, ВВП, структура ринку реклами.

В сучасних умовах господарювання реклама є невід'ємною частиною бізнес – процесів.

Проблемні питання реклами та рекламної діяльності суб'єктів господарювання досліджувала та досліджує у своїх працях значна кількість вітчизняних та зарубіжних учених і аналітиків – практиків. Доцільно виділити наступних авторів: Е. Дихтль, Ф. Котлер, О.М. Свінцицька, А.Г. Семенов, І.О. Спіцин, А.О. Старостіна та ін.

Однак, ситуація, що склалась в економіці України і на ринку реклами потребує додаткових досліджень та нових рішень. Особливо, це стосується досліджень тенденцій розвитку ринку, прогнозів його розвитку, а також вивчення причин направлення коштів рекламодавців в різні засоби реклами.

Автори у своєму дослідженні ставлять перед собою такі завдання: дослідити динаміку та структуру розвитку ринку реклами України у 2005 – 2008 рр.; виявити тенденції та проблеми розвитку ринку реклами України за досліджуваний період; зробити прогноз розвитку ринку реклами на 2009 рік та обґрунтувати його.

Зростання економіки України в останні роки спричинило бурхливий ріст ринку реклами. Причому, ринок реклами зростає значно швидшими темпами, ніж ВВП України. Так, у період з 2005 року по 2008 рік ВВП країни зріс на 163 % [1], а обсяг ринку реклами на 229 % [2]. Ця ситуація була спричинена такими чинниками, як загострення конкуренції у певних сегментах економіки країни (наприклад, ринки мобільного зв'язку та автомобілів); вихід на динамічно зростаючі вітчизняні ринки нових виробників, імпортерів, продавців товарів (продукції, робіт, послуг) (наприклад, ринки меблів, лікарських засобів та ін.); стрімкий ріст попиту і виходом нових покупців на ринки товарів (продукції, робіт, послуг) (наприклад, банківська діяльність, ринок побутової техніки та ін.).

Якщо порівнювати зростання рекламного ринку України з ростом світового рекламного

ринку, то у процесі проведеного авторами дослідження отримано такі результати: зростання рекламного ринку України в 2005 – 2008 роках склало приблизно 229 % [2]; зростання світового рекламного ринку в 2005 – 2008 роках склало приблизно 119 % [3].

Різниця суттєва, і це дозволяє говорити про стрімкий ріст. Цікавим є порівняння абсолютних показників обсягу ринку реклами: обсяг ринку реклами в Україні в 2008 році склав, за приблизними оцінками, 2045 млн. дол. США [2]; обсяг світового ринку реклами в 2008 році склав, за приблизними оцінками, 479 млрд. дол. США [3]; доля ринку реклами України у загальносвітовому рекламному ринку складає приблизно 0,4 %, що є несуттєвим.

Таким чином, не дивлячись на стрімке зростання ринку реклами України у 2005 – 2008 роках, його доля та роль у загальносвітовому рекламному ринку досить не значна, і в умовах світової та української кризи ситуація залишиться не змінною. Також, слід очікувати падіння обсягів ринку реклами в Україні у 2009 році, прогнозні розрахунки по обсягах ринку на 2009 рік будуть наведені авторами нижче.

Співставлення показників ринку реклами України та рекламного ринку Російської Федерації дозволило отримати наступні результати:

- зростання рекламного ринку України в 2005 – 2008 роках склало приблизно 229 %, а рекламного ринку Російської Федерації - 188% [2, 3];

- зростання обсягу ринку реклами в Україні в 2008 році склав, за приблизними оцінками, 2045 млн. дол. США [2], а обсягу ринку реклами в Російській Федерації в 2008 році, за приблизними оцінками, 9,2 млрд. дол. США [3].

Таким чином, порівняна доля рекламного ринку України в рекламному ринку Російської Федерації склала 22 %, при випереджаючих темпах зростання. Маємо певну кількість загальних тенденцій та факторів розвитку при достатній кількості розбіжностей, що викликано об'єктивними та суб'єктивними чинниками.

Щоб детальніше ознайомитись з динамікою та структурою ринку реклами України, проаналізуємо дані за 2005 – 2008 роки. Перш за все слід акцентувати увагу на важливих моментах, які враховувались авторами при проведенні дослідження: оскільки єдиних величин по розмірах ринку реклами за роки, що досліджуються не існує, автори вирішили спиратись на дані, що наведені у газеті „Комерсантъ – Україна” (№ 201 від 07.11.2008 року), як на найбільш повні, і на думку авторів, такі, що найбільш адекватно віддзеркалюють ситуацію на рекламному ринку за зазначений період; на момент проведення дослідження підсумки за 2008 рік не були підбиті, тому дані по обсягах ринку реклами України за зазначений період будуть носити імовірнісний характер.

Проаналізуємо динаміку ринку реклами України за сегментами ринку у 2005 – 2008 роках та результати дослідження представимо у таблиці 1.

Виходячи з даних, наведених в таблиці 1, необхідно зазначити, що в період з 2005 року по 2008 рік ринок реклами України збільшився на 1152,5 млн. дол. США або на 229 %, що дуже суттєво, і є одним з найкращих показників у світі.

Однак, простежуючи динаміку зростання ринку реклами України у динаміці ми бачимо, що як в абсолютному, так і у відносному значенні спостерігається стійка тенденція суттєвого сповільнення зростання ринку. Так, у 2006 році в порівнянні до 2005 року ринок зріс на 476,3 млн. дол. США або на 154 %, у 2007 році в порівнянні з 2006 роком - на 375,2 млн. дол. США (що на 101,1 млн. дол. США менше абсолютного росту попереднього року) або 127 % (що на 27 % менше росту попереднього року), у 2008 році в порівнянні з 2007 роком - 301 млн. дол. США (що на 74,2 млн. дол. США менше росту попереднього року та на 175,3 млн. дол. США менше росту 2006 року) або 117% (що на 10 % менше росту попереднього року і на 37 % менше росту 2006 року).

Таблиця 1

Динаміка ринку реклами України у 2005 – 2008 роках

| Сегмент ринку | Обсяг ринку (млн. дол. США) по роках | | | | Абсолютне відхилення (млн. дол. США) по роках | | | | Темпи росту (%) | | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|--------|------|------|---|-------|-------|--------|-----------------|-------|-------|-------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 06/05 | 07/06 | 08/07 | 08/05 | 06/05 | 07/06 | 08/07 | 08/05 |
| 1. Телевізійна реклама, у т.ч. | 253 | 385 | 505 | 537 | 132 | 120 | 32 | 284 | 152 | 131 | 106 | 212 |
| 1.1. Комерційна: | 245 | 350 | 435 | 535 | 105 | 85 | 100 | 290 | 143 | 124 | 123 | 218 |
| - національне ТБ | 228 | 316 | 400 | 505 | 88 | 84 | 105 | 277 | 139 | 127 | 126 | 222 |
| - регіональне ТБ | 17 | 34 | 35 | 30 | 17 | 1 | -5 | 13 | 200 | 103 | 86 | 177 |
| 1.2. Політична | 8 | 35 | 70 | 2 | 27 | 35 | -68 | -6 | 438 | 200 | 3 | 25 |
| 2. Спонсорство трансляцій на ТБ | 40 | 67 | 65 | 90 | 27 | -2 | 25 | 50 | 166 | 97 | 139 | 225 |
| 3. Зовнішня реклама, у т.ч. | 118 | 151 | 185 | 221 | 33 | 34 | 36 | 103 | 128 | 123 | 120 | 187 |
| - комерційна | 116 | 140 | 180 | 220 | 24 | 40 | 40 | 104 | 121 | 129 | 122 | 190 |
| - політична | 2 | 11 | 5 | 1 | 9 | -6 | -4 | -1 | 550 | 46 | 20 | 50 |
| 4. Преса, у т.ч. | 131 | 176,8 | 213 | 243 | 45,8 | 36,2 | 30 | 112 | 135 | 121 | 114 | 186 |
| 4.1. Комерційна: | 131 | 176,8 | 210 | 243 | 45,8 | 33,2 | 33 | 112 | 135 | 119 | 116 | 186 |
| - газети | 48 | 64 | 75 | 83 | 16 | 11 | 8 | 35 | 133 | 117 | 111 | 173 |
| - журнали | 83 | 112,8 | 135 | 160 | 29,8 | 22,2 | 25 | 77 | 136 | 120 | 119 | 193 |
| 4.2. Політична | -- | -- | 3 | -- | -- | 3 | -3 | -- | -- | -- | -- | -- |
| 5. Реклама на транспорті | -- | 25 | 31 | 36 | 25 | 6 | 5 | 36 | -- | 124 | 116 | -- |
| 6. Внутрішня реклама | -- | 7 | 9 | 11 | 7 | 2 | 2 | 11 | -- | 129 | 122 | -- |
| 7. Реклама на радіо | 20 | 26,5 | 38 | 50 | 6,5 | 11,5 | 12 | 30 | 133 | 143 | 132 | 250 |
| 8. Реклама в кінотеатрах | 5 | 6,5 | 9 | 15 | 1,5 | 2,5 | 6 | 10 | 130 | 139 | 167 | 300 |
| 9. Реклама в Інтернеті | 2 | 6 | 11 | 22 | 4 | 5 | 11 | 20 | 300 | 183 | 200 | 1100 |
| 10. Всього медіареклама: | 569 | 850,8 | 1066 | 1225 | 281,8 | 215,2 | 159 | 656 | 150 | 125 | 115 | 215 |
| - комерційна | 559 | 804,8 | 988 | 1222 | 245,8 | 183,2 | 234 | 663 | 144 | 123 | 124 | 219 |
| - політична | 10 | 46 | 78 | 3 | 36 | 32 | -75 | -7 | 460 | 170 | 4 | 30 |
| 11. Непряма реклама | 323,5 | 518 | 678 | 820 | 194,5 | 160 | 142 | 496,5 | 160 | 131 | 121 | 254 |
| 12. Всього | 892,5 | 1368,8 | 1744 | 2045 | 476,3 | 375,2 | 301 | 1152,5 | 154 | 127 | 117 | 229 |

Ситуація, що склалась на ринку реклами України протягом аналізованого періоду пояснюється впливом наступних чинників: насичення ринку реклами; сповільнення зростання економіки країни; пошук альтернативних шляхів пропонування товарів виробниками, імпортерами, продавцями; зниження конкуренції у певних сегментах ринку в наслідок «споживчого буму» тощо.

Тобто спостерігаються негативні явища в розвитку ринку реклами України, однак, взагалі, на кінець 2008 року ринок був одним з тих, що найбільш швидко та динамічно розвивались у світі. Для того, щоб з'ясувати причини появи негативних явищ у розвитку ринку реклами, проведемо дослідження розвитку складових елементів (сегментів) ринку реклами України.

Сегмент «непрямої реклами» продемонстрував у 2005 – 2008 роках суттєве зростання на 496,5 млн. дол. США або 254 %, що склало майже половину від загального росту ринку реклами за зазначений період. При цьому, у відносному вираженні даний сегмент зростав швидше, ніж ринок реклами взагалі – 254 % росту проти 229 %. Така тенденція свідчить про пріоритетність роботи для багатьох учасників ринку на цьому сегменті, а також про те, що споживачі досить негативно сприймають звичайну рекламу, тому значна частина рекламодавців переорієнтувала певну долю своїх рекламних бюджетів саме в «непряму рекламу», що сприймається споживачами більш лояльно.

Однак, якщо розглядати динаміку розвитку даного сегменту по роках, то бачимо таку ж

тенденцію сповільнення росту як і на ринку реклами України взагалі. Так, у 2006 році у порівнянні з 2005 роком сегмент зріс на 194,5 млн. дол. США або на 160 %, у 2007 році порівняно з 2006 роком зростання сегменту склало 160 млн. дол. США (що на 34,5 млн. дол. США менше, ніж за попередній рік) або 131 % (що на 29 % менше, ніж за попередній рік), а у 2008 році порівняно з 2007 роком зростання склало 142 млн. дол. США (що на 18 млн. дол. США менше росту за попередній рік і на 52,5 млн. дол. США менше росту у 2006 році) або 121 % (що на 10 % менше зростання за попередній рік і на 39 % менше росту у 2006 році). Ситуація, що склалась пояснюється впливом чинників, що діють на ринку реклами взагалі.

Ринок медіареклами, як сегмент рекламного ринку України, характеризується такими тенденціями: ринок у період з 2005 року по 2008 рік зріс на 656 млн. дол. США або на 215 % (чинники впливу – загальноринкові); зростання сегменту забезпечило більше ніж половину росту ринку реклами в Україні; простежується тенденція зміщення акцентів у «непряму рекламу», що видно з порівняння відносних темпів росту («непряма реклама» зростала суттєво швидше – 254 % проти 215 % росту медіареклами).

Динаміка змін продемонструвала аналогічну тенденцію поряд зі змінами на ринку реклами взагалі та по сегменту «непрямої реклами». Так, у 2006 році порівняно з 2005 роком зростання сегменту склало 281,8 млн. дол. США або 150 %, у 2007 році порівняно з 2006 роком – 215,2 млн. дол. США (що на 66,6 млн. дол. США менше росту у попередній рік) або 125 % (що на 25 % менше росту за попередній рік), у 2008 році сегмент продемонстрував зростання порівняно з 2007 роком на 159 млн. дол. США (що на 56,2 млн. дол. США менше росту за попередній рік і на 122,8 млн. дол. США менше росту у 2006 році) або на 115 % (що на 10% менше росту за попередній рік і на 35 % менше росту у 2006 році).

Ринок медіареклами доцільно розділити на два взаємопов'язані, конкуруючі між собою за медіа ресурси, підвладні власним чинникам впливу ринки комерційної та політичної медіареклами. Ринки комерційної та політичної медіареклами протягом досліджуваного періоду розвивались неоднозначно. Так, ринок політичної медіареклами у період з 2005 року по 2008 рік показав падіння на 7 млн. дол. США або 70 %, при значних коливаннях по роках, що було пов'язано з політичними процесами у країні, у 2008 році він склав незначну долю в загальному обсязі ринку медіареклами, при розмірі 3 млн. дол. США. Ринок комерційної медіареклами зростав у відносному вираженні швидшими темпами ніж ринок медіареклами взагалі (219 % проти 215%), демонструючи загальноринкову тенденцію зниження темпів росту, тільки у 2008 році дещо порушив її за рахунок завантаження медіаресурсів, що були не зайняті політичною медіарекламою.

Більш детального дослідження потребує аналіз окремих складових елементів (сегментів) ринку медіареклами України. Світова практика свідчить, що головним сегментом ринку реклами є ринок телевізійної реклами. Телевізійна реклама є найбільш ефективною, дорогою, складною з усіх медіарекламних ресурсів. Аналізуючи ринок телевізійної реклами України в 2005 - 2008 роках можна визначити наступні зміни:

- спостерігається зростання ринку телевізійної реклами, яке склало 284 млн. дол. США або 212 % (чинники впливу – загально ринкові);
- в абсолютному вираженні зростання ринку було найбільшим серед сегментів ринку медіареклами і забезпечило майже 1/3 росту ринку медіареклами і майже 1/4 росту ринку реклами України, що говорить про його значимість.

Зростання ринку у відносних показниках було одним з найменших з усіх сегментів ринку медіа реклами. Серед основних причин, що вплинули та визначену тенденцію, можна виділити такі: насичення ринку; значна вартість телевізійної реклами, що спонукало частину рекламодавців або зменшувати, або виключати телевізійну рекламу своїх товарів (продукції, робіт, послуг); досить низька ефективність; збільшення негативного сприйняття реклами

серед споживачів; значне зменшення обсягів політичної телереклами (падіння обсягів у 2008 році до 2005 року склало 75 %); сповільнення зростання обсягів телереклами на регіональному телебаченні (зростання у 2008 році по зрівнянню з 2005 роком на 177 %).

Динаміка зростання ринку телереклами була негативною, як і загально ринкова, та характеризувалась тенденціями зниження темпових показників. Так, у 2006 році порівняно з 2005 роком зростання сегменту склало 132 млн. дол. США або 152 %, у 2007 році порівняно з 2006 роком зростання склало 120 млн. дол. США (що на 12 млн. дол. США менше росту за попередній рік) або 131 % (що на 21 % менше росту за попередній рік), у 2008 році сегмент продемонстрував зростання порівняно з 2007 роком на 32 млн. дол. США (що на 88 млн. дол. США менше росту за попередній рік і на 100 млн. дол. США менше росту у 2006 році) або на 116 % (що на 25% менше росту за попередній рік і на 46 % менше росту у 2006 році).

Ринок телереклами також можна структурувати за певними чинниками на ринок комерційної та політичної телевізійної реклами. Зміни, що відбулися на цьому ринку характеризуються наступними тенденціями:

- ринок політичної телереклами у період з 2005 року по 2008 рік показав падіння на 6 млн. дол. США або 75 %, при значних коливаннях по роках, що було пов'язано з політичними процесами і у 2008 році склав незначну долю в загальному обсязі ринку телевізійної реклами при розмірі 2 млн. дол. США;

- ринок комерційної телереклами у відносному вираженні зростає більш швидкими темпами ніж ринок телевізійної реклами взагалі (218 % проти 212%), швидше ніж ринок медіареклами (218% проти 215%), але повільніше ніж рекламний ринок України (218% проти 229%), демонструючи загальноринкову тенденцію зниження темпів росту, але у 2008 році дещо порушив її за рахунок перерозподілу медіаресурсів, що були не зайняті політичною телерекламою.

Ринок комерційної телереклами складається з двох конкуруючих сегментів: національне та регіональне телебачення. При чому, якщо ринок реклами на національному телебаченні розвивається в рамках тенденцій ринку теле- та медіареклами (продемонстрував у період з 2005 року по 2008 рік зростання на 222 %, що є вагомим показником), то ринок телевізійної реклами на регіональному телебаченні показав відносно низькі темпи росту за період дослідження (177 %), а у 2008 році порівняно з 2007 роком відбувся спад на 14%. Основними чинниками, що вплинули на визначену тенденцію були наступні: не значне охоплення аудиторії та досить низька ефективність регіональної телереклами.

Другим по розміру та значимості сегментом ринку медіареклами є ринок реклами у пресі. Проаналізувавши тенденції змін на даному ринку у період з 2005 по 2008 роки, автори прийшли до висновку, що за період з 2005 по 2008 роки ринок збільшився на 112 млн. дол. США або 186 %. В абсолютному виразі зростання ринку було на другому місці серед сегментів ринку медіареклами і забезпечило 1/5 росту ринку медіареклами і майже 1/10 росту ринку реклами України, що свідчить про його значимість. У відносних показниках ринок реклами у пресі був одним з найменш зростаючих. На таку ситуацію окрім загальноринкових чинників вплинули й особливості розміщення реклами у пресі, не значне охоплення аудиторії, переміщення акцентів споживачів з преси на інші медіа канали тощо. Динаміка росту ринку є негативною та відповідає загальноринковим тенденціям (табл. 1).

Ринок реклами у пресі може бути структурований за двома сегментами: комерційна та політична реклама. Обсяги ринку політичної реклами у пресі, за винятком 2007 року (обсяг реклами 3 млн. дол. США), спостерігались не суттєві, комерційна ж реклама демонструвала загальноринкові тенденції зростання. Комерційна реклама у пресі поділяється на два сегменти: комерційна реклама у газетах та комерційна реклама у журналах. Аналіз показав, що відносно зростання ринку комерційної реклами у газетах за період дослідження було

найменшим серед усіх комерційних медіаресурсів (173%) при доволі значному абсолютному рості (35 млн. дол. США). Спостерігалась спадна динаміка росту, що співпадає з загальноринковими тенденціями. Така ситуація, на думку авторів, пов'язана з дефіцитом рекламних площ, слабким охопленням читацької аудиторії, не досить високою якістю розміщення рекламних звернень та, у більшості випадків, необхідністю подавати їх у чорно – білому кольорі.

Аналіз ринку комерційної реклами у журналах продемонстрував такі результати: даний сегмент більше, ніж сегмент комерційної реклами у газетах; сегмент показав більше зростання, ніж сегмент комерційної реклами у газетах, як у відносному (193%), так і в абсолютному значенні (77 млн. дол. США), що пов'язано, на думку авторів, з можливістю надавати кольорову рекламу та охоплювати певні цільові групи споживачів; динаміка росту – загальноринкова, тобто спадна, окрім 2008 року, де спостерігається певний підйом.

Третім за розміром сегментом ринку медіареклами є ринок зовнішньої реклами: у період з 2005 по 2008 роки ринок зріс на 103 млн. дол. США або 187%, що майже співставно з ринком реклами у пресі (вплив загальноринкових чинників); динаміка зростання у абсолютному вираженні у 2006 році порівняно з 2005 роком 33 млн. дол. США, у 2007 році порівняно з 2006 роком 34 млн. дол. США, у 2008 році порівняно з 2007 роком 36 млн. дол. США. Зростання ринку у 2008 році більш активне ніж на ринку реклами у пресі і телереклами, що свідчить про певне переміщення акцентів рекламодавців у даний сегмент ринку медіареклами.

Динаміка у межах загальноринкових тенденцій була спадною. Два сегменти ринку зовнішньої реклами (комерційна і політична) розвивались різно спрямовано. Для ринку зовнішньої політичної реклами характерні ті ж твердження, що наводились авторами про аналогічні ринки на телебаченні та у пресі. Комерційна ж зовнішня реклама розвивалась у рамках тенденцій ринку зовнішньої реклами.

Наступним сегментом ринку медіареклами є спонсорство трансляцій на телебаченні. У період з 2005 по 2008 роки ринок зріс на 50 млн. дол. США або 225 %, що говорить про його перспективність.

Сегмент ринку радіореклами є досить цікавим з точки зору аналізу. Так у період з 2005 року по 2008 рік ринок зріс на 30 млн. дол. США або 250%, це свідчить про те, що ринок є швидко зростаючим. Динаміка зростання ринку по роках не співпадала з загальноринковими тенденціями. Так, у 2006 році порівняно з 2005 роком ринок збільшився на 6,5 млн. дол. США або 133%, у 2007 році порівняно з 2006 роком - на 11,5 млн. дол. США (що на 5 млн. дол. США більше росту у 2006 році) або на 143% (що на 10% більше росту у 2006 році), у 2008 році порівняно з 2007 роком ринок збільшився на 12 млн. дол. США (що на 0,5 млн. дол. США більше росту за попередній рік і на 5,5 млн. дол. США більше росту у 2006 році) або на 132% (що на 11% менше, ніж зростання за попередній рік і на 1% менше росту у 2006 році). Останні зміни свідчать про те, що ринок радіореклами у подальшому буде розвиватись у рамках загальноринкових тенденцій. Ситуація ж у 2005 – 2008 роках була викликана, на думку авторів, відносним здешевленням реклами на радіо і слабкою насиченістю рекламою радіоресурсів.

Сегмент реклами на транспорті продемонстрував загальноринкові тенденції. Цікавим є той факт, що у 2005 році розмір сегменту був мінімальним і за період з 2005 по 2008 рік зріс до 36 млн. дол. США, що, в першу чергу, зумовлено відносним здешевленням розміщення рекламних звернень, наявністю великої кількості не зайнятих рекламоносіїв та переорієнтацією частини рекламодавців з телереклами і реклами у пресі на альтернативні сегменти ринку.

Сегмент реклами в Інтернеті є одним з тих, що швидко розвиваються. За період з 2005

року по 2008 рік ринок зріс на 20 млн. дол. США або на 1100%. Така ситуація була викликана впливом таких чинників: зростання в Україні аудиторії користувачів Інтернетом; можливість розміщати рекламні ролики з усіма перевагами телереклами за досить низькими цінами; можливість рекламувати свою продукцію по всьому світі; велика кількість не зайнятих рекламних площ тощо.

Ринок реклами у кінотеатрах є, як і ринок реклами в Інтернеті, одним з тих, що розвивається досить динамічно. Так, за період з 2005 по 2008 роки ринок збільшився на 10 млн. дол. США або на 300%. Причому, ланцюгові темпи зростання та абсолютні показники у динаміці збільшуються (див. табл.1). Таку ситуацію спричинив вплив наступних чинників: зростання кількості діючих кінотеатрів та рекламних площ; збільшення аудиторії користувачів послугами кінотеатрів; відносне здешевлення розміщення рекламних звернень; пошук рекламодавцями альтернативних шляхів розміщення реклами.

Останнім за розміром сегментом ринку медіареклами є ринок внутрішньої реклами, що також динамічно зростає, а саме у період 2005 – 2008 рр. ринок зріс на 11 млн. дол. США. Зростання ринку забезпечили введення в експлуатацію нових офісних приміщень в Україні та здешевлення розміщення реклами.

Доцільно доповнити динамічний аналіз ринку реклами, структурним аналізом за період 2005 – 2008 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз структури ринку реклами України у 2005 – 2008 роках

| Сегмент ринку | Питома вага (%) | | | | Абсолютне відхилення (%) | | | |
|---------------------------------|-----------------|------|------|------|--------------------------|-------|-------|-------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 06/05 | 07/06 | 08/07 | 08/05 |
| 1. Телевізійна реклама, у т.ч. | 28,3 | 28,2 | 29,0 | 26,3 | -0,1 | 0,8 | -2,7 | -2,0 |
| 1.1. Комерційна: | 27,5 | 25,6 | 24,9 | 26,2 | -1,9 | -0,7 | 1,3 | -1,3 |
| - національне ТБ | 25,6 | 23,1 | 22,9 | 24,7 | -2,5 | -0,2 | 1,8 | -0,9 |
| - регіональне ТБ | 1,9 | 2,5 | 2,0 | 1,5 | 0,6 | -0,5 | -0,5 | -0,4 |
| 1.2. Політична | 0,8 | 2,6 | 4,1 | 0,1 | 1,8 | 1,5 | -4,0 | -0,7 |
| 2. Спонсорство трансляцій на ТБ | 4,5 | 4,9 | 3,7 | 4,4 | 0,4 | -1,2 | 0,7 | -0,1 |
| 3. Зовнішня реклама, у т.ч. | 13,2 | 11,1 | 10,6 | 10,8 | -2,1 | -0,5 | 0,2 | -2,4 |
| - комерційна | 13,0 | 10,2 | 10,3 | 10,7 | -2,8 | 0,1 | 0,4 | -2,3 |
| - політична | 0,2 | 0,9 | 0,3 | 0,1 | 0,7 | -0,6 | -0,2 | -0,1 |
| 4. Преса, у т.ч. | 14,7 | 12,9 | 12,2 | 11,8 | -1,8 | -0,7 | -0,4 | -2,9 |
| 4.1. Комерційна: | 14,7 | 12,9 | 12,0 | 11,8 | -1,8 | -0,9 | -0,2 | -2,9 |
| - газети | 5,4 | 4,7 | 4,3 | 4,1 | -0,7 | -0,4 | -0,2 | -1,3 |
| - журнали | 9,3 | 8,2 | 7,7 | 7,7 | -1,1 | -0,5 | 0 | -1,6 |
| 4.2. Політична | -- | -- | 0,2 | -- | -- | 0,2 | -0,2 | -- |
| 5. Реклама на транспорті | -- | 1,8 | 1,8 | 1,8 | 1,8 | 0 | 0 | 1,8 |
| 6. Внутрішня реклама | -- | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0 | 0 | 0,5 |
| 7. Реклама на радіо | 2,2 | 1,9 | 2,2 | 2,5 | -0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| 8. Реклама в кінотеатрах | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,7 | -0,1 | 0 | 0,2 | 0,1 |
| 9. Реклама в Інтернеті | 0,2 | 0,4 | 0,6 | 1,1 | 0,2 | 0,2 | 0,5 | 0,9 |
| 10. Всього медіареклама: | 63,7 | 62,2 | 61,1 | 59,9 | -1,5 | -1,1 | -1,2 | -3,8 |
| - комерційна | 62,6 | 58,8 | 56,6 | 59,8 | -3,8 | -2,2 | 3,2 | -2,8 |
| - політична | 1,1 | 3,4 | 4,5 | 0,1 | 2,3 | 1,1 | -4,4 | -1,0 |
| 11. Непряма реклама | 36,3 | 37,8 | 38,9 | 40,1 | 1,5 | 1,1 | 1,2 | 3,8 |
| 12. Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | -- | -- | -- | -- |

Аналіз табл. 2 дозволяє обґрунтувати попередні висновки авторів:

- в наслідок випереджуючих темпів зростання непрямої реклами над медіарекламою її питома вага у загальному обсязі ринку реклами України зростала щорічно і за період аналізу збільшилась на 3,8%-х пункти та досягла у 2008 році 40,1% від загального обсягу

ринку. Водночас, сегмент медіареклами зменшився на 3,8 %, і у 2008 році склав 59,9%;

- головні сегменти ринку медіареклами також зменшили свою долю на ринку, так, телереклама за період аналізу втратила 2,0%, зовнішня реклама – 2,4 %, реклама у пресі – 2,9 % ринку;

- зазначені втрати долі ринку головними сегментами медіареклами були викликані не тільки збільшенням долі непрямой реклами на ринку, але й збільшенням питомої ваги інших сегментів ринку медіареклами. Так, за період аналізу питома вага реклами на транспорті збільшилась на 1,8%, реклами в Інтернеті – на 0,9%, внутрішньої реклами – на 0,5%, реклами на радіо – на 0,3%, реклами в кінотеатрах – на 0,1%.

Проведений аналіз дозволяє авторам стверджувати, що ситуація, яка склалась на ринку підтверджує встановлені тенденції, а саме те, що рекламодавці здійснюють пошук альтернативних, більш дешевих та ефективних шляхів розміщення реклами. З огляду на проведені дослідження, авторами здійснено прогноз можливих обсягів та тенденцій розвитку ринку реклами України у 2009 році.

Сьогодні існує декілька прогнозів розвитку економічної ситуації в Україні у 2009 році порівняно з 2008 р., які доцільно класифікувати за джерелами інформації: Міністерство економіки України – падіння у 2009 році ВВП на 5%; Міжнародний валютний фонд – падіння у 2009 році ВВП на 3%; Erste Group – падіння у 2009 році ВВП на 2,5%; Fitch Ratings – падіння у 2009 році ВВП на 3,5%; Райффайзен Банк Аваль – падіння у 2009 році ВВП на 4%; Міжнародний центр перспективних досліджень – падіння у 2009 році ВВП на 5,2% [4].

Як бачимо, усі джерела інформації прогнозують зменшення обсягів ВВП в Україні. Автори пропонують для здійснення прогнозу скористатись досвідом Польщі, економічні реалії та історичні тенденції розвитку ринку реклами якої досить схожі з Україною. Так, у 2001 році зростання ВВП Польщі знизилось з 4% до 1,1%, а ринок реклами скоротився на 5% [5]. Таким чином, маємо приблизно 1,7% скорочення ринку реклами на 1% скорочення росту ВВП країни. З урахуванням досвіду Польщі, маємо приблизно 10,2% скорочення ринку реклами України в 2009 р. або 208,59 млн. дол. США. Розмір же ринку реклами України в 2009 р. за прогнозними підрахунками складе 1836,41 млн. дол. США. Даний прогноз вважається авторами досить реалістичним з огляду на наступні чинники:

- зниження ВВП спричинить скорочення попиту населення, і в першу чергу, на ринках товарів (продукції, робіт, послуг), що не є товарами першої необхідності, як то ринки автомобілів, побутової техніки, мобільного зв'язку та ін. Така ситуація, в свою чергу, змусить економити виробників, продавців та імпортерів, в т.ч. і на рекламі;

- зниження реальних доходів фізичних та юридичних осіб змусить їх повернутись до попиту на дешеві товари, що, за звичай, недостатньо рекламуються або не потребують реклами;

- на ринки товарів, робіт, послуг припинять виходити нові виробники, продавці та імпортери, що також сприятиме звуженню ринку реклами;

- законодавчі обмеження забороняють з 01.01.2009 року рекламу алкогольних та тютюнових виробів, які до цього часу забезпечували значні надходження на ринок реклами;

- криза у банківському секторі спричинила, з одного боку, майже повну відсутність кредитування, що, в свою чергу, зменшення попиту і витрат на рекламу з боку продавців, а з іншого боку, до глобального зменшення рекламної активності самого банківського сектору економіки, який у минулі роки забезпечував значні надходження на ринок реклами України.

У результаті проведення критичного аналізу ринку реклами з метою встановлення тенденцій та перспектив його розвитку, авторами сформульовані такі висновки:

- ринок реклами України за період 2005-2008 рр. продемонстрував високі темпи росту;

- рекламодавці не в повній мірі були задоволені ціною, якістю, ефективністю реклами і змушені були шукати альтернативні, більш дешеві та ефективні напрями витрачання рекламних бюджетів, що знайшло своє відображення у стрімкому зростанні ринку непрямой реклами та досить слабозвинених ринків медіареклами (Інтернет – реклама, реклама на транспорті та ін.);

- прогноз розвитку ринку реклами України на 2009 рік свідчить про його скорочення приблизно на 208,59 млн. дол. США або 10,2%, до 1836,41 млн. дол. США;

- за таких умов найбільшого значення на ринку набуває той сектор ринку або рекламодавець чи виробник реклами, що запропонує найбільш ефективну рекламу по доступній ціні. Особливо це стосується найбільш великого та коштовного сегменту ринку реклами України – ринку телереклами.

У подальших наукових розробках автори планують провести дослідження ефективності реклами і запропонувати удосконалення підходів до її підвищення з урахуванням важливості на ринку сегменту телереклами.

Література.

1. Основні показники соціально – економічного розвитку України // www.ukrstat.gov.ua
2. Тютюнєнко Н. Объем рынка рекламы / Н. Тютюнєнко // Коммерсантъ – Украина. - № 201. – 2008. – С. 5 – 6.
3. Рынок рекламы растет // www.btl.ru.
4. Руденко В. Ціна кризи / В. Руденко // Контракти. – № 51. – 2008. – С. 1-3.
5. Вакалюк А. Реклама начинает тормозить / А. Вакалюк // Экономические известия. – № 137. – 2008. – С. 2-3.

Рекомендовано до публікації:
д.е.н., с.н.с. Ляшенко В.І., 18.06.2009

Надійшло до редакції:
30.03.2009

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ



УДК 338.24.

Андрушків Б.М., Дудкін П.Д., Кирич Н.Б.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНІСТЮ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Розглянуто актуальні проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму комплексного управління життєдіяльністю ВНЗ на основі єдиних стандартів. Запропоновано організаційну схему його впровадження в діяльність ВНЗ.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, життєдіяльність, конкурентоздатність, стандарт

Actual problems of improvement of the organizational-economic mechanism of vital activity management of a high school on the basis of unified standards are considered. The organizational chart of its introduction is offered

Keywords: organizational-economic mechanism, vital activity, competitiveness, standard.

В умовах підготовки України до вступу, у Європейський Союз, надзвичайно важливо підняти рівень освітньої підготовки молодого покоління бакалаврів, спеціалістів та магістрів, які б працювали та мислили за Європейськими взірцями.

Наша держава вже зробила в цьому напрямку перші кроки приєднавшись до Болонського процесу. У даний час у кожному вузі відпрацьовується концепція критеріїв оцінювання знань студентів, вдосконалюється методична база та методологічні підходи до організації навчального процесу, інше. Вживаються заходи щодо вдосконалення управління життєдіяльністю навчальних закладів.

На даний час значна робота проводиться із зміцнення матеріально - технічної та методологічної бази вузів безпосередньо на місцях. Зокрема, кафедрою менеджменту підприємницької діяльності Тернопільського державного технічного університету імені Івана Пулюя (ТДТУ) вживаються заходи з розробки комплексної системи управління життєдіяльності вузу на основі єдиних стандартів.

Згідно наказу ректора № 156-01 від 17.04.2007 р. «Про організацію університетського конкурсу відбору проектів фундаментальних та прикладних досліджень, прикладних розробок на 2009 і подальші роки, що фінансуються із бюджету Міністерства освіти і науки України», керуючись основними положеннями, запропоновано винести на університетський конкурс проекти фундаментальних досліджень (КПКВ 2201020/1: «Фундаментальні та прикладні дослідження у вищих навчальних закладах та наукових закладах» – фундаментальні дослідження) та прикладних досліджень (КПКВ 2201020/2: «Фундаментальні та прикладні дослідження у вищих навчальних закладах та наукових закладах» – прикладні дослідження) прикладних розробок (КПКВ 2201040: «Прикладні розробки за напрямками науково-технічної діяльності у вищих навчальних закладах та наукових установах») і зокрема проекту: «Комплексна система управління життєдіяльністю університету на основі впровадження єдиної системи стандартів» на 2009-2011 роки, що, при умові позитивного рішення конкурсної комісії, будуть фінансуватися із бюджету

Міністерства освіти і науки України, виходячи з обсягів коштів, що вивільняються по темах, які закінчуються у 2008 році. Безперечно до цього необхідно подати на конкурсний відбір комплексні проекти прикладних розробок проекту, які забезпечать отримання нових вагомих наукових результатів у сфері освіти, конкурентоздатних на світовому ринку підходів до формування управління у вищих навчальних закладах, впровадження яких, може суттєво вплинути на якість та ефективність їх функціонування, на розвиток освіти у нашій державі, що загалом сприятиме конкурентоспроможності освітнього продукту ТДТУ, в межах України та за кордоном. До виконання розробок без сумніву можуть бути залучені інші зацікавлені вищі навчальні заклади регіону і України.

Пропонована комплексна система управління життєдіяльністю вищого навчального закладу (КСУЖДВНЗ) на основі впровадження єдиної системи стандартів університету передбачає загальне керівництво і вплив на якість господарського, виробничого, функціонального та навчального процесів за допомогою системи спеціально розроблених стандартів університету.

Розробки виконуються у відповідності з вимогами Болонської системи навчання, наказів Міністерства освіти і науки, зацікавлених Міністерств і відомств України з попереднім експериментальним випробовуванням окремих елементів системи у практичній діяльності університету.

Метою даного проекту є потреба забезпечити цілеспрямований вплив на господарський, виробничо-організаційний та навчальний процес, з метою підвищення ефективності роботи адміністративного, господарсько-обслуговуючого персоналу, професорсько-викладацького складу та якості навчального процесу.

Досягнення мети забезпечується власне впровадженням комплексної системи управління діяльністю навчального закладу на основі впровадження єдиної системи стандартів університету. В свою чергу, завданням комплексної системи передбачається розробка і впровадження організаційно-економічних, адміністративних та соціально-психологічних механізмів, з допомогою яких здійснюється вплив на якість господарських виробничих, функціональних та навчального процесів з допомогою системи стандартів університету, у т.ч. таких як: основні положення діяльності; формування робочих, наукових, навчальних та інших програм; зміст і правила оформлення документації у відповідності до вимог діловодства Європейських візців; порядок оформлення і зміст контрактів (на співпрацю, навчання, науково-дослідні роботи інше); посадові інструкції для керівного та обслуговуючого персоналу; рейтингова система оцінки діяльності в індивідуальному та колективному розрізах; виробнича, переддипломна практика студентів; розробка та видання методичної літератури; режим роботи університету; самостійна робота студентів; організація науково – дослідної роботи; система моральної та матеріальної зацікавленості у творчій діяльності; організація відпочинку та оздоровлення персоналу та студентів; оновлення основних засобів, ремонт приміщень, благоустрій території, ін.

У перелік основних завдань проекту входять: визначення мети дослідження, оцінка ситуації, виявлення проблем, організація розробок, їх апробація в наукових виданнях, організація науково-практичних семінарів і конференцій, соціологічні дослідження (опитування) тощо.

Етапи впровадження системи передбачають конкретні заходи від вивчення ситуації до експериментів та розробки організаційно – технічних заходів, апробації та практичного впровадження комплексної системи управління діяльністю навчального закладу на основі єдиної системи стандартів .

Яка ж організаційно-економічна ситуація щодо розробок та впровадження згаданих інновацій у вузах на даний час?

Діяльність виробничих та функціональних підрозділів університету, організація навчального процесу сьогодні регламентуються статутом, та окремими директивними документами МОНУ, які, як правило, будуються у відповідності до вимог існуючого законодавства та нормативної бази. За усіх згаданих обставин, вони не враховують в своїй практичній діяльності багатьох особливостей та моментів пов'язаних, з переходом від адміністративно-розпорядчих методів управління до соціально-психологічних та економічних, адаптованих до ринкових відносин, новітньої модульної системи оцінки знань, та вимог, наприклад, поставлених перед вузами України у зв'язку з приєднанням до Болонського процесу, вступу України до Світової організації торгівлі та прийнятого курсу держави на Європейську співдружність, впровадження новітніх логістичних систем забезпечення всіх технологічних процесів, що обумовлює необхідність переорієнтації діючих нині норм, правил і стандартів, які, в значній мірі, використовувались та інерційно продовжують використовуватись у вузівській діяльності з посттоталітарного періоду до даного часу. Наявний досвід розробок комплексних систем управління якістю, який використовувався у виробництві, невиробничій сфері та сфері послуг у посттоталітарний період за певної адаптації представляє можливості для використання їх у розробці комплексної системи управління діяльністю університету, і таким чином впливати на якість господарської, виробничої, функціональної і обслуговуючої діяльності закладів вищої освіти, навчального процесу, науково – дослідницької діяльності тощо.

Стан проблеми, ці та інші обставини обумовлюють необхідність не лише вдосконалення відносин у системі вищої освіти, що за нашими переконаннями можна здійснити шляхом впровадження означеної комплексної системи управління діяльністю університету на основі єдиних стандартів, а і перегляду функцій структурних підрозділів вузу загалом. Схема дослідження проблем вдосконалення комплексного управління впливом матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів на господарську діяльність ВНЗ наведена на рис. 1.

Основоположна ідея проекту полягає у визначенні конкретної мети вдосконалення внутрі- та зовнішньо університетських відносин відповідно до новітніх досягнень в освітній сфері та вимог існуючого законодавства, що стосується безпосередньо освітнього закладу, доскональному вивченні стану проблеми та соціально – економічної ситуації на досліджуваному об'єкті, виявленні вузьких місць та розробці і впровадженні комплексної системи управління діяльністю навчального закладу (університету). Система передбачає розробку і впровадження комплексу вище означених стандартів.

Комплексна система управління діяльністю навчального закладу на основі впровадження єдиної системи стандартів університету передбачає впровадження і використання у процесі роботи засобів електронного зв'язку, комп'ютерну обробку інформації, на основі найновіших досягнень логістики, усунення зустрічно діючих цілей окремих структурних підрозділів, організацію зв'язків між функціональними підрозділами, матеріально-технічне забезпечення за спрощеними схемами, прогнозування, планування, організацію виробничих і навчальних процесів, звітування, контролювання, матеріальну та моральну зацікавленість, відповідальність та інше. Необхідно зауважити що вітчизняного та зарубіжного досвіду у цій сфері поки що не багато. (За виключенням досвіду окремих Європейських країн (Італія, Німеччина, та ін.) які увійшли в Болонську систему освіти з використанням стандартів ISO).

Загальна схема діяльності з орієнтацією на кінцевий результат є важливим інструментом здійснення, так званого управління за результатами.

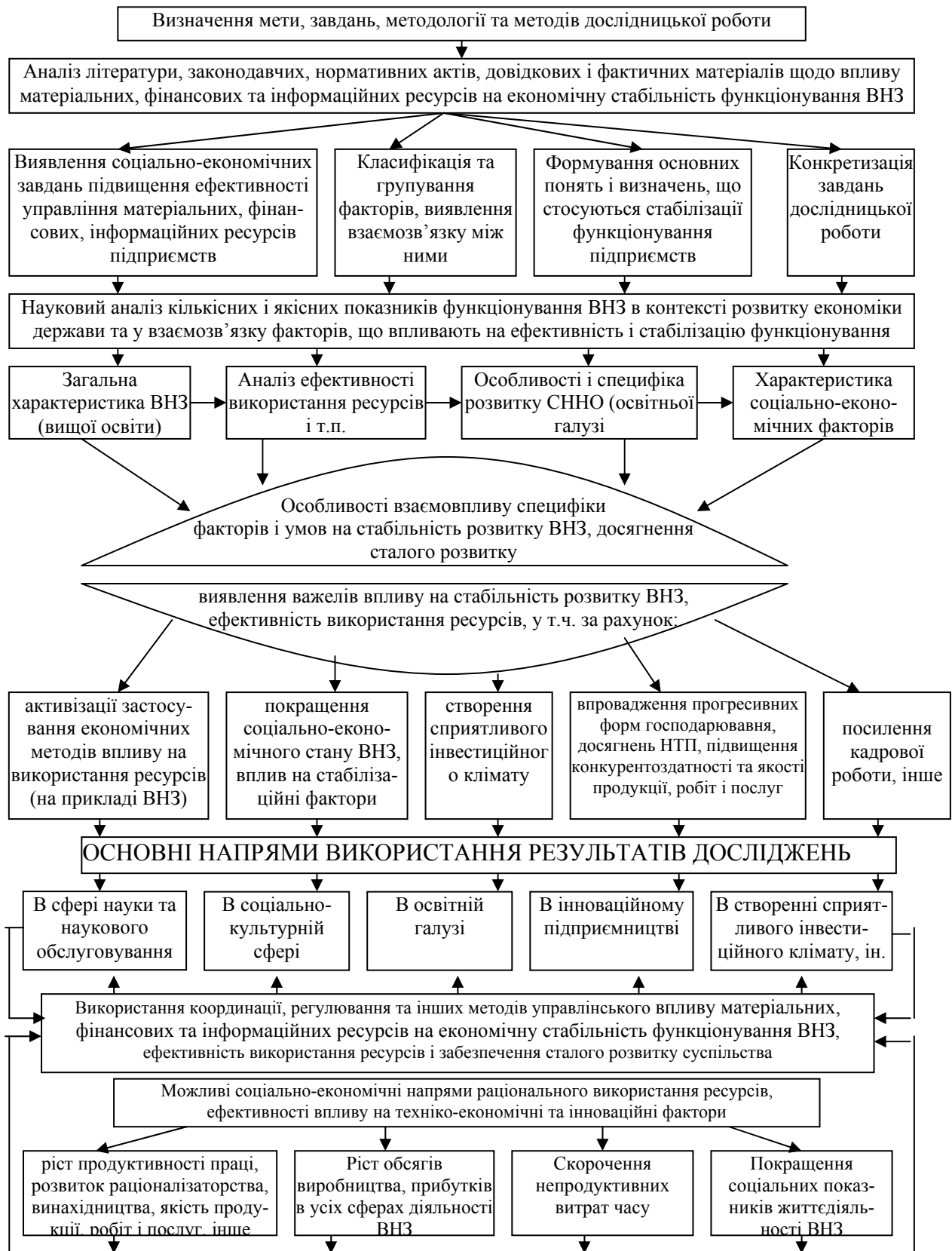


Рис. 1. Схема дослідження проблем удосконалення комплексного управління впливом матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів на господарську діяльність ВНЗ.

Суть принципової загальної схеми регіональної організації комплексної системи управління діяльністю навчального закладу на основі впровадження єдиної системи стандартів університету та міжвузівського матеріально – технічного забезпечення з використанням логістичного підходу (рис. 2).

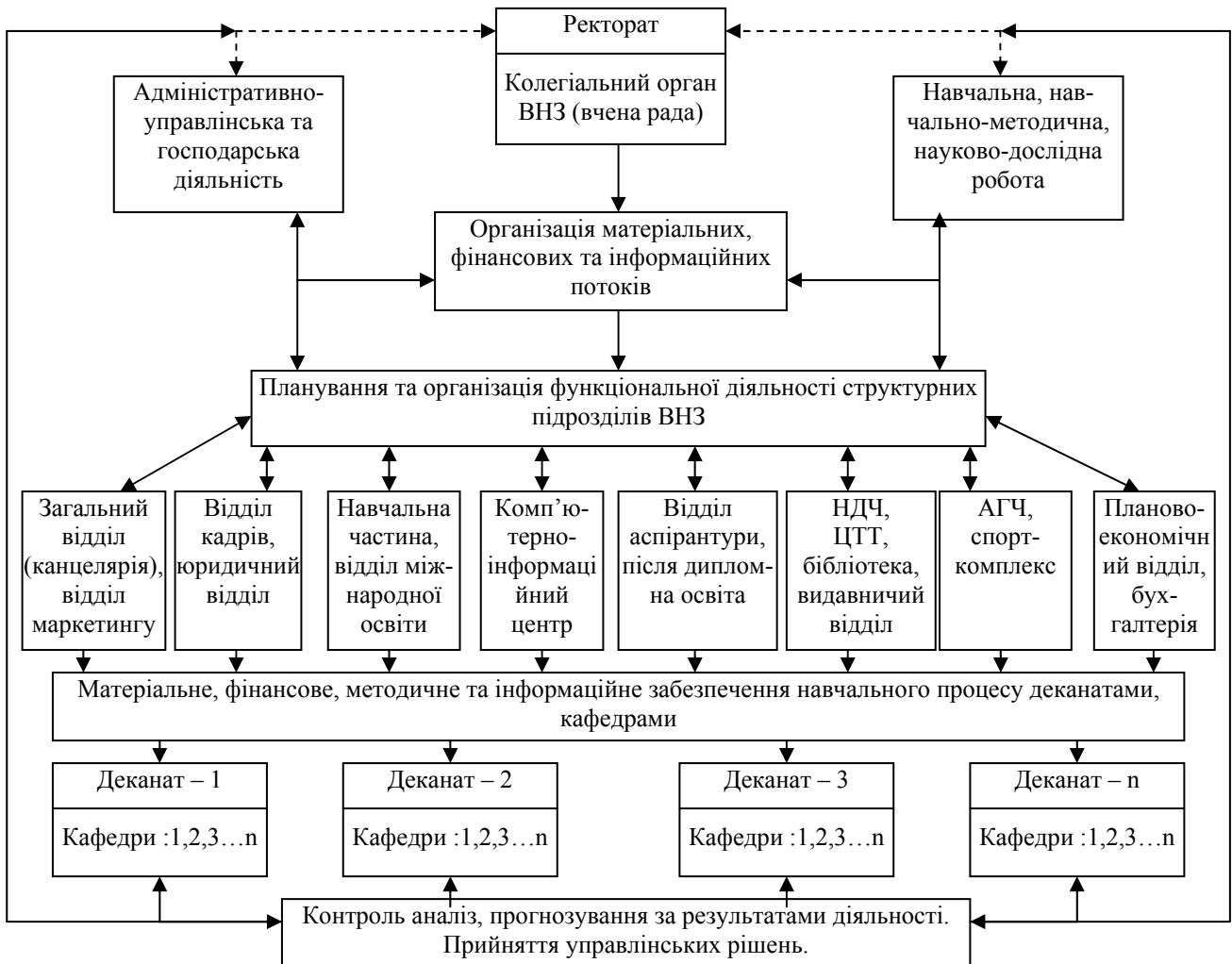


Рис. 2. Принципова схема організаційно-економічного механізму побудови логістичної системи ВНЗ.

В свою чергу, в умовах регіону впровадження Комплексної системи управління життєдіяльністю університету на основі єдиних стандартів передбачає застосування методу класифікації в організації матеріальних, фінансових, інформаційних потоків з використанням зворотної інформації та її комп'ютерною обробкою за регіональним принципом. Загалом схема регіональної організації міжвузівського матеріально-технічного забезпечення з використанням логістичного підходу див. рис. 3.

Комплексна система управління діяльністю навчального закладу на основі впровадження єдиної системи стандартів університету передбачає отримання значного соціального та економічного ефектів.



Рис.3. Схема регіональної організації міжвузівського матеріально-технічного забезпечення з використанням логістичного підходу

В результаті впровадження нововведень по-перше: підвищиться оперативність виконання управлінських рішень; за рахунок впровадження електронних схем зв'язку скорочуються витрати на організацію обслуговування навчальних, господарських та інших процесів; підвищується виконавча дисципліна; створюється моральна та матеріальна зацікавленість у творчій праці та ефективному навчанні; спрощується бухгалтерський облік; посилюється контроль за раціональним використанням матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів, інше. По-друге: досягається прозорість всіх господарських організаційно-виробничих та навчальних процесів; впроваджується єдина система діловодства, контролю, звітності;

Введення стандартів наказом ректора дозволить їм бути офіційним документом для виконання всіма працівниками. В свою чергу, розробка та впровадження стандартів університету дозволить: систематично отримувати необхідну комплексну інформацію кожному керівному працівнику про кожного підлеглого, здійснювати відповідний контроль виконавчої дисципліни та оцінку його роботи; уніфікувати розробку документів для всіх кафедр та інших функціональних підрозділів за єдиним взірцем, що дозволить запровадити їх комп'ютерну обробку; зменшити необхідність щорічного дублювання наказів ректора; регламентувати і підвищити якість викладання професорсько-викладацьким складом закріплених дисциплін; за рахунок впровадження системи моральної і матеріальної зацікавленості, підняти творчу активність як професорсько-викладацького складу університету, так і адміністративного та обслуговуючого персоналу. За рахунок цих та інших впроваджень а також відповідної реклами та публікацій представляється можливим значно підвищити загальний рейтинг університету.

Загалом результати дослідження за умови відповідності вимогам існуючого законодавства, нормативним актам Міністерства освіти та науки України, основним положенням відображеним у Болонській угоді та можуть, при певній адаптації, бути використані в практичній діяльності практично всіх вищих навчальних закладів аналогічного типу в Україні.

Загальний економічний ефект від впровадження комплексної системи управління життєдіяльністю навчального закладу на основі впровадження єдиної системи стандартів університету може сягнути від 25 – до 30 тис. грн. щорічно. Термін окупності складе орієнтовно 3 - 4 роки.

Таким чином, впровадження в практику життєдіяльності комплексної системи управління діяльністю вищого навчального закладу на основі єдиної системи стандартів університету, можливе в умовах вивчення всіх доступних до використання систем управління навчальними закладами України, країн співдружності незалежних держав і Європи.

Використання результатів дослідження, після конкурсних змагань передбачається на прикладі Тернопільського державного технічного університету імені Івана Пулюя, безпосередньо як при організації навчального процесу, підготовці фахівців, так і у сфері обслуговування навчального процесу, організації господарської роботи, організації праці адміністративного персоналу університету, налагодження міжнародних зв'язків в царині підготовки та перепідготовки кадрів, зв'язків з виробництвом, інше на основі апробованих методик, ліцензованих матеріалів тощо.

Система стандартів, маючи у своїй основі наукове обґрунтування, дозволяє не лише регламентувати діяльність професорсько-викладацького складу, адміністративного та господарського складу і обслуговуючого персоналу, а і розкласти відповідальність за якість та ефективність виконання функціональних обов'язків.

Комплексна система управління життєдіяльністю навчального закладу передбачатиме:

- планомірне оновлення методичного забезпечення та наочності, впровадження новітніх мультимедійних засобів у висвітленні тем, що використовуються у навчальному процесі, зміцнення матеріально-технічної бази структурних підрозділів;
- впровадження системи зацікавленості в бережливому використанні засобів інше;
- порядок фінансування окремих проектів, діяльності структурних підрозділів, видавничої діяльності, інше;
- раціональне використання системи морального і матеріального зацікавлення у якості та ефективності праці професорсько-викладацького складу.

Безперечно не залишаються поза увагою системи управління питання дозвілля, відпочинку і оздоровлення як студентів так і професорсько-викладацького складу університету. Порядок розгляду конфліктів інше.

Враховуючи те, що розробка системи та впровадження в практику КСУЖДВНЗ відбуватиметься на основі єдиної системи стандартів університету, представляється можливість її поширення на інші навчальні заклади України.

Кафедра менеджменту підприємницької діяльності ТДТУ працює над цією проблематикою з 2007 року. В доробку авторів ініціативи вже опубліковано 20 статей, тривають експерименти та апробація складових елементів системи. До розробок долучено Академію соціального управління.

Розробка та впровадження комплексної системи управління життєдіяльністю навчального закладу на основі впровадження єдиної системи стандартів університету за розрахунками авторів передбачає п'ять етапів.

Перший етап: Вивчення нормативної та законодавчої бази з теми організації управління діяльністю навчальними закладами, стандартизації і метрології, матеріалів з прилучення навчальних закладів України до Болонського процесу, статутів і положень з діяльності вузу.

Другий етап передбачає систематизацію і класифікацію інформаційних матеріалів, аналіз, критику та підготовку з цієї тематики висновків.

Третій етап: На отриманій інформативній базі виробляються пропозиції з вдосконалення комплексного управління та організації життєдіяльності університету. Здійснюватимуться наукові розробки проекту комплексної системи управління діяльністю навчального закладу та навчального процесу на основі затверджених ректором конкретних заходів.

Четвертий етап передбачає апробацію розробок, організацію семінару, науково - практичної конференції, громадське обговорення проекту, підготовка публікацій з означеної тематики.

П'ятий етап передбачає розробку остаточних організаційно-технічних заходів з практичного впровадження комплексної системи управління діяльністю навчального закладу на основі єдиної системи стандартів.

Література:

1. Дудкін П.Д. Нові напрямки підтримки університетської науки в умовах обмеженості фінансування / П.Д. Дудкін // Вісник Тернопільського державного технічного університету. 1998. – Т. 3. – С. 117-124.
2. Дудкін П.Д. Логістизація інноваційних процесів у вищому навчальному закладі освіти / П.Д. Дудкін // Вісник НУ “Львівська політехніка”. Серія: логістика. 2001. – № 424 – С.301-306.
3. Дудкін П.Д. Логістизація фінансових потоків у системі функціонування інновацій у вищій школі / П.Д. Дудкін // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: економіка. 2002. – №10. – С. 75-77.
4. Дудкін П.Д. Логістичні аспекти впровадження інновацій у вищих закладах освіти / П.Д. Дудкін, В.Я. Мартиненко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. 2004. – Вип. 31. – С. 12-16.
5. Дудкін П.Д. Логістизація інноваційного розвитку вищих закладів освіти у контексті впровадження Болонської декларації / П.Д. Дудкін // Матер. наук. конф. ТДТУ імені Івана Пулюя, Тернопіль: ТДТУ, 2004. – С. 202.
6. Дудкін П.Д. Проблеми запровадження інноваційних підходів у вищих закладах освіти в контексті вимог малого і середнього бізнесу / П.Д. Дудкін, В.Я. Мартиненко // Зб. анот. матер. конф. «Бар'єри та можливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні», Київ НМЦ “СЕУМЕ”, 2005. – С. 26.
7. Дудкін П.Д. Деякі аспекти функціонування інноваційних структур вищих закладів освіти / П.Д. Дудкін, І.І. Стойко, В.Я. Мартиненко // Зб. наук. пр. «Проблеми інтеграції науково-освітнього, інтелектуального потенціалу у державотворчому процесі. – Тернопіль, 2006. – Вип. 4. – С. 281-285.
8. Дудкін П.Д. Удосконалення механізму функціонування вищих технічних закладів освіти: логістичний аспект / П.Д. Дудкін // Матер. наук. конф. ТДТУ імені Івана Пулюя. – Тернопіль: ТДТУ, 2006. – С. 244.
9. Дудкін П.Д., Стойко І.І., Шаблій О.М. Логістичні аспекти реалізації інноваційних проектів у вищих закладах освіти / П.Д. Дудкін, І.І. Стойко, О.М. Шаблій // Матер. междунар. науч.-практ. конф «Наука и образование без границ», София, 2007. Т. 5. – С. 106-108.
10. Андрушків Б. Основи соціального менеджменту. Теоретичні положення та прикладні механізми / Б. Андрушків, М. Пап'єв, Т. Кірян та ін. – Тернопіль: Тернограф, 2007. – 1024 с.
11. Б.Андрушків. Метатеорія менеджменту життя / Б.Андрушків, П.Дудкін, С.Костін та ін. – Тернопіль: Тернограф. 2008. – 816 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С., 21.06.2009*

*Надійшло до редакції
25.03.2009*

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 |
| Бардась Артем Володимирович | кандидат економічних наук, доцент, заступник декану факультету менеджменту, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ) |
| Беззуб Ольга Сергіївна | магістр кафедри економіки підприємства, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ) |
| Білоцерківець Владислав Володимирович | кандидат економічних наук, доцент кафедри політекономії, Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ) |
| Галушко Ольга Сергіївна | доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ) |
| Головченко Ганна Яківна | аспірант економічного факультету, Запорізький національний університет |
| Гопкало Олена Іванівна | асистент кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ) |
| Грідін Олександр Пилипович | кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Національний гірничий університет |
| Дудкін Павло Дмитрович | доцент кафедри менеджменту підприємницької діяльності, Тернопільський державний технічний університет ім. Івана Пулюя |
| Завгородня Олена Олександрівна | кандидат економічних наук, доцент кафедри політекономії Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ) |
| Калініченко Олена Всеволодівна | старший викладач кафедри менеджменту і адміністрування Криворізького технічного університету |
| Кирич Наталія Богданівна | доктор економічних наук, завідувач кафедрою менеджменту у виробничій сфері, Тернопільський державний технічний університет ім. Івана Пулюя |
| Литвиненко Наталія Іванівна | асистент кафедри обліку та аудиту, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ) |
| Мартієнко Антоніна Івановна | кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса) |
| Метеленко Наталія Георгіївна | кандидат економічних наук, завідувач кафедри фінансів і бухгалтерського обліку, Запорізький інститут економіки і інформаційних технологій |
| Переверзева Анна Василівна | асистент кафедри економічної теорії та підприємництва, Запорізький національний університет |
| Пономаренко Олексій Павлович | аспірант кафедри економіки підприємства, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ) |
| Сімонова Маргарита Вадимівна | аспірант економічного факультету, Запорізький національний університет |
| Скиданенко Юлія Павлівна | асистент кафедри управління, Сумський державний університет |
| Турило Анатолій Михайлович | доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою економічного аналізу і фінансів, Криворізький технічний університет |
| Федосєєва Олександра Василівна | аспірант економічного факультету, Запорізький національний університет |
| Фесенко Інна Анатоліївна | кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри менеджменту організацій, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ) |
| Хацер Максим Володимирович | кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і бухгалтерського обліку, Запорізький інститут економіки і інформаційних технологій |

OUR AUTHORS

| | |
|--|--|
| 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 |
| Bardas Artem Volodymyrovych | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vice-Dean of Faculty of Management, National Mining University (Dnipropetrovs'k) |
| Bezzub Olga Sergiivna | Master of Department of Business Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k) |
| Bilotserkivets' Vladyslav Volodymyrovych | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Political Economics, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k) |
| Dudkin Pavlo Dmytrovych | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Management and Enterprise, Ternopil State Ivan Pul'uj Technical University |
| Galushko Olga Sergiivna | Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k) |
| Golovchenko Ganna Yakivna | Post-graduate Student, Faculty of Economics, Zaporizhzhia National University |
| Gopkalo Olena Ivanivna | Assistant of Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k) |
| Gridin Oleksandr Pylypovych | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Business Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k) |
| Fedoseeva Oleksandra Vasylivna | Post-graduate Student, Faculty of Economics, Zaporizhzhia National University |
| Fesenko Inna Anatolijivna | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Doctorate of Department of Organizations Management, National Mining University (Dnipropetrovs'k) |
| Kalinichenko Olena Vsevolodivna | Senior Lecturer, Department of Economic Analysis and Finance, Krivorizskij Technical University |
| Kirich Nataliya Bogdanivna | Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Management in Production, Ternopil State Ivan Pul'uj Technical University |
| Khatser Maksym Volodymyrovych | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Accounting, Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology |
| Litvinenko Nataliya Ivanivna | Assistant of Department of Accounting and Auditing, National Mining University (Dnipropetrovs'k) |
| Martienko Antonina Ivanivna | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research (Odessa) |
| Metelenko Nataliya Georgievna | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department of Finance and Accounting, Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology |
| Pereverzeva Anna Vasylivna | Assistant of Department of Economic Theory and Entrepreneurship, Zaporizhzhia National University |
| Ponomarenko Oleksij Pavlovych | Post-graduate Student, Department of Business Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k) |
| Simononva Margaryta Vadymivna | Post-graduate Student, Faculty of Economics, Zaporizhzhia National University |
| Skydanenko Yuliya Pavlivna | Assistant of Department of Management, Sumy State University |
| Turylo Anatolij Mukhajlovych | Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economic Analysis and Finance, Krivorizskij Technical University |
| Zavgorodnya Olena Oleksandrivna | Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Political Economics, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k) |

Перелік статей, надрукованих у 2009 році

| | Номер | Стор. |
|---|-------|-------|
| Економічна теорія | | |
| АЛСУФ'ЄВА О.О. Про сутність і структуру процесів взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності..... | 2 | 48 |
| АРХИПОВ А.Ю. Возможности модернизации экономики России в условиях мирового кризиса..... | 2 | 22 |
| БАРАННИК Л.Б., ЧЕРКАВСЬКА Т.М. Основні тенденції соціально-економічного розвитку України в контексті світового розвитку..... | 1 | 24 |
| БАРТОСИК Л. Иностранный капитал в банковском секторе Польши и современный финансовый кризис: некоторые аспекты..... | 2 | 6 |
| БЛОЦЕРКІВЕЦЬ В. В., ЗАВГОРОДНЯ О. О. Еволюція методологічних засад дослідження нової економіки: від стохастичної перцепції до алгоритмізації пізнання..... | 4 | 6 |
| ВУЙЧІК Д., ХЕТМАНЬЧУК А. Рецесія світової економіки і глобалізація ринку праці..... | 2 | 73 |
| ГОЛОВЧЕНКО Г. Я. Еволюція та сутність інтеграції як економічної категорії..... | 4 | 21 |
| ДУЧИНСЬКА Н.І., ДУЧИНСЬКИЙ П.І. Відтворення основних форм капіталу: проблеми збалансованості..... | 2 | 28 |
| ЗУХБА Д.С. Роль неформалізованих елементів НДС у формуванні цінності інновацій..... | 1 | 6 |
| ЛИТВИНЕНКО Н.І. Інституціональна структура суспільства та економічна безпека держави..... | 2 | 79 |
| ЛИТВИНЕНКО Н. І. Інтелектуальна рента: сутність та функції..... | 4 | 14 |
| ЛИТВИНЕНКО С.В. Аналіз фінансово-економічного стану будівельного комплексу Дніпропетровського регіону..... | 1 | 31 |
| ЛИТВИНОВА О.Н., СУДІК Є.В., ЧЕТВЕРИК Т.М. Вплив глобалізації на продовольчу безпеку України..... | 1 | 41 |
| МАЙКУТ Р. Можливості і загрози глобалізації ринку праці..... | 2 | 41 |
| МОЛДОВАН Д. О потерянных возможностях европейской интеграции..... | 2 | 16 |
| ОСАУЛ А.О. Інституційні аспекти дослідження категорії природного капіталу..... | 3 | 14 |
| ПАХОМОВ Ю.М. Складності розбудови інноваційної стратегії в Україні..... | 2 | 94 |
| ПЕРЕВЕРЗЄВА А. В. Проблема визначення вартості та цінності людського капіталу..... | 4 | 26 |
| ПИЛИПЕНКО Г.М., ПИЛИПЕНКО Ю.І. Інституціональні інновації як фактор інноваційного розвитку національної економіки..... | 2 | 34 |
| СКОРОБОГАТОВ А. С. Вторая экономическая революция и перспективы инновационного развития в странах СНГ..... | 2 | 54 |
| ФАІЗОВА О.Л. Середній клас в умовах становлення нової економіки..... | 3 | 6 |
| ХОДЖАЯН А.О. Позитування України в глобальній економіці..... | 2 | 66 |
| ЧЕРЧЕНКО О.Л. Реформування відносин власності і розвиток інвестиційних процесів..... | 1 | 12 |
| ЧОРНОБАЄВ В.В. Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах трансформаційних перетворень національної економіки..... | 2 | 85 |

| | | |
|--|---|----|
| ШЕВЧЕНКО Б.О. Потенціал державно-приватного партнерства як інструмент антикризових заходів..... | 1 | 17 |
|--|---|----|

Економіка регіонів

| | | |
|---|---|----|
| КОПУСЦИАНСКИ Т. Strategic aims of local development in Lower Silesian communes..... | 3 | 23 |
| ФЕСЕНКО І.А. Система показників трудового потенціалу регіону..... | 4 | 33 |
| ФЕДОСЄЄВА О. В. Особливості регіональної соціально-економічної політики України в ринкових умовах..... | 4 | 39 |

Економіка промисловості

| | | |
|--|---|----|
| БАГРОВА І.В., ЯРОВЕНКО Т.С. Доходність як фактор надійності інвестиційних проектів на промислових підприємствах..... | 3 | 29 |
| КРИЛОВА О. В., ТИМОШЕНКО Л.В. Інновації як інструмент підвищення конкурентоспроможності гірничо-видобувного підприємства..... | 3 | 38 |
| ЛАВРІНЕНКО Ю.М. Інноваційні механізми розвитку підприємств в умовах ринкової економіки..... | 3 | 46 |

Економіка підприємства

| | | |
|---|---|-----|
| БАРДАСЬ О.В. Визначення взаємозв'язку між продуктивністю екскаваторних комплексів та автосамоскидів на родовищах фосфоритів в Україні..... | 1 | 62 |
| БЕЗКОРОВАЙНА Л. В., ПАСЕНКО Н. С. Організаційне забезпечення системи управлінського обліку на підприємстві..... | 1 | 56 |
| ГРІДІН О.П., БЕЗЗУБ О.С. Ризик реалізації інвестиційних проектів і його врахування в проектному аналізі..... | 4 | 49 |
| ГОПКАЛО О.І. Інноваційні фактори ресурсного потенціалу промислового підприємства..... | 4 | 54 |
| ГРОЗНИЙ І.С. Використання аутосорсингу у процесі досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством..... | 1 | 47 |
| МЕТЕЛЕНКО Н.Г. Дослідження трансформації економічних систем з метою формування внутрішнього механізму господарювання виробничих промислових підприємств..... | 1 | 68 |
| РАЩУПКІНА В.М. Моделювання механізму бюджетування на підприємствах гірничо-металургійного комплексу..... | 2 | 100 |
| ТАРАСОВА Г.О. Принципи оцінки ефективності інвестицій при венчурному фінансуванні: використання показника IRR..... | 1 | 52 |
| ТУРИЛО А.М., КАЛІНЧЕНКО О.В. Удосконалення структурно-функціональної моделі формування собівартості продукції з урахуванням економічних ризиків..... | 4 | 45 |

Фінансовий ринок

| | | |
|---|---|----|
| СІМОНОВА М.В. Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій в умовах світової фінансової кризи та їх значення для країн, що розвиваються..... | 4 | 59 |
|---|---|----|

Фінанси галузі та підприємства

| | | |
|---|---|----|
| ГАЛУШКО О.С. Проблеми гармонізації податкової системи України у глобальному економічному просторі..... | 4 | 64 |
|---|---|----|

| | | |
|--|---|-----|
| ДОБРОВОЛЬСЬКИЙ О.І. Альтернативи ефективності вкладання вільних коштів зі зрозумілими ризиками..... | 1 | 77 |
| ЄРМОШКІНА О.В. Управління фінансовими потоками підприємств регіону та їх інноваційне спрямування..... | 2 | 106 |
| ПЛЕЦЬКА С.Т. Управління ризиком при розробці фінансової стратегії підприємства..... | 2 | 115 |
| ПРОСКУРИНА Н.М., РОМАНЮК Н.С. Управління оборотними активами в умовах кризового стану підприємства..... | 3 | 55 |
| ЧЕРЕП А.В., УСТИМЕНКО А.О. Аналіз фінансового стану підприємств та організацій Запорізької області..... | 3 | 64 |

Економіка природокористування

| | | |
|---|---|-----|
| БАРДАСЬ А.В. До питання екологічної паспортизації вугільних шахт..... | 1 | 88 |
| БАРДАСЬ А.В. Економіка природокористування і продуктивні потоки вугільних шахт..... | 2 | 121 |
| БАРДАСЬ А.В. Економічні межі доцільності розміщення породи у виробках, що погашаються..... | 4 | 75 |
| БАРДАСЬ А.В., БАБЕЦЬ Д.В. Побудова прогностичної моделі оцінки впливу природного середовища шахти на економічні показники..... | 3 | 88 |
| ВАРЛАМОВА І.С. Система екологічного менеджменту на металургійних підприємствах в умовах ринкової економіки..... | 1 | 83 |
| ГАВРИЛОВ П.Є. Удосконалення економічного механізму регулювання процесів ресурсозбереження на рівні регіонів..... | 3 | 97 |
| ГАВРИЛОВ П.Є. Удосконалення системи екоменеджменту в рамках регіонального управління..... | 1 | 92 |
| ЛАЗАРЄВА О.В. Проблеми підвищення ефективності використання земельних ресурсів..... | 3 | 80 |
| МАРТІЄНКО А. І. Визначення ефективної форми власності в природокористуванні на базі теорії альтернативних витрат..... | 4 | 69 |
| САДЧЕНКО О.В. Концепції екологічного маркетингу..... | 3 | 71 |
| СКИДАНЕНКО Ю.П. Методичні підходи до розрахунку економічного збитку внаслідок надзвичайних ситуацій природного характеру..... | 4 | 84 |

Менеджмент

| | | |
|--|---|-----|
| АНДРУШКІВ Б.М., ПАЛЯНИЦЯ В.А. Фінансові і валютні ризики як складова стратегії машинобудівного підприємства..... | 3 | 104 |
| ВАРЯНИЧЕНКО О.В., КАРАСЬОВА Г.В. Стандарти ISO 9000: якість як принцип та основа довіри між виробником та споживачем..... | 1 | 115 |
| ДЄСВА Н.Е. Корпоративне управління у банках: специфіка, проблеми і шляхи їх вирішення..... | 1 | 107 |
| ПЛЕЦЬКА С.Т. Стратегічний аналіз потенціалу підприємства в обґрунтуванні стратегії економічного розвитку..... | 1 | 100 |
| ПОНОМАРЕНКО О.П. Результати досліджень потреб робітників видобувних ділянок вугільних шахт..... | 4 | 93 |

Маркетинг

| | | |
|---|---|-----|
| ДЕРГАЛЬ А.В., ГОЛИНСЬКА О.С. Маркетингова діяльність комерційних банків..... | 3 | 113 |
|---|---|-----|

| | | |
|---|---|-----|
| МЕТЕЛЕНКО Н.Г., ХАЦЕР М.В. Ринок реклами України: тенденції та перспективи розвитку..... | 4 | 99 |
| РАДЧЕНКО В.П. Роль маркетинга в розвитку человеческого капитала сельской экономики..... | 2 | 132 |

Розвиток економічної освіти

| | | |
|--|---|-----|
| АНДРУШКІВ Б.М., ДУДКІН П.Д., КИРИЧ Н.Б. Вдосконалення організаційно-економічного механізму управління життєдіяльністю вищого навчального закладу..... | 4 | 108 |
| ВЕЛИЧКО О.Г., КОРОЛЬ Г.О., КУЦИНСЬКА М.В. Методичний підхід до удосконалення обліково-аналітичної системи підготовки інженерів для металургії..... | 3 | 128 |
| ГЕЛЬМАН В.М. Моделювання оптимальної структури професорсько-викладацького складу випускової кафедри вищого навчального закладу..... | 3 | 138 |
| ЛЮТИЙ І.О. Організація класичної університетської освіти на економічному факультеті Київського національного університету ім. Тараса Шевченка..... | 3 | 120 |
| ТИМОШЕНКО О.В. Особливості реалізації фінансового механізму системи вищої освіти України..... | 1 | 123 |
| ТРОПИНОВА Е.А. К вопросу об архитектонике инновационных проектов в сфере образования..... | 2 | 138 |

Шановні колеги!

Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ, Україна) започаткував випуск науково-теоретичного й інформаційно-практичного журнал “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 тексту української та англійської анотації подаються **ключові слова** (4-6 слів).

Після анотацій та ключових слів 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.

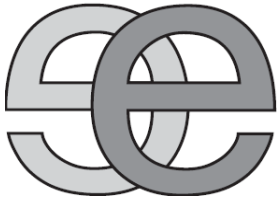
Адреса редакції:

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:

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

Навчання в Інституті економіки сьогодні – надійний фундамент життя завтра

Задумайтеся про своє майбутнє!

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

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

Не заспокоюючись на досягнутому, ми гарантуємо Вам розвиток професійної компетентності, лідерського потенціалу, комунікабельності, заповзятливості, формування Вашого ділового іміджу.

Ми даємо майбутнє Вам і Вашим дітям!

Майбутнє створюється сьогодні! Не упусти 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 ВНЗ.

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 Друже!

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

другу спеціальність,

запрошуємо в

Інститут економіки

Національного гірничого університету!

Адреса університету:

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



приймальна комісія: (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***