

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



2

2010

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

**2 (30) квітень-червень
2010**

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

**2 (30) April-June
2010**

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. – д-р. екон. наук

Літературні редактори

Цуркан І.М. (українська, російська мова)

Єрмошкіна О.В. (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

Гопкало О.І.

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

Телефон / факс: (056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua, eev@ua.fm

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 № 8 від 06.07.2010 року)

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

Журнал включено до Переліку Наукових видань України, в
яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на
здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Затверджено постановою президії ВАК України від 10.02.10,
№ 1-05/1. (Бюлетень Вищої Атестаційної комісії України № 3, 2010).

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 06.07.2010 Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. №

© НГУ

З М І С Т

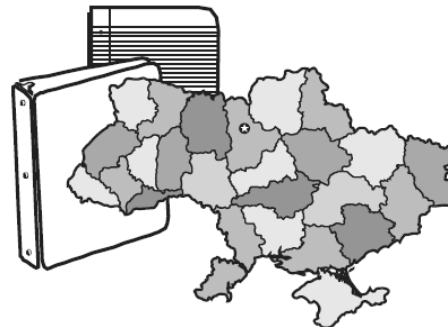
Економіка регіонів	РИБІНЦЕВ В. О., МИХАЙЛИК Д. П., ЦВІЛИЙ С. М. Організація державно-приватно партнерства в Запорізькій області.....	6
	ДОЦЕНКО О.Ю. Формування інноваційної інфраструктури регіону як елемента регіональної інноваційної системи.....	12
Економіка підприємства	ЄВДОКИМОВ Ф.І., БОРОДІНА О.О. Індикативне планування як метод планування відтворення потужності вугледобувного підприємства в умовах невизначеності.....	20
	МАЛЬЦЕВА І.В. Основні напрями ділового планування діяльності приватного вугільного підприємства.....	28
	ГОПКАЛО О.І. Дослідження ресурсного потенціалу промислового підприємства: методологічні особливості.....	33
Фінансовий ринок	РОМАНЕНКО Л.Ф. ГОРШКОВА Ю.В. Джерела формування централізованих страхових резервних фондів моторно-транспортного страхового бюро України.....	43
	ЄРМОШКІНА О.В., ТІШКІНА В.С. Формування фінансової стратегії розвитку банку на основі порівняльної оцінки параметрів оптимізаційних моделей.....	52
	МАТВІЄНКО С.В. Вплив місії комерційного банку на його фінансову стратегію.....	58
Фінанси галузі та підприємства	БОЛДУЄВА О.В. Цінні папери як механізм самофінансування діяльності підприємств в економіці України й закордоном.....	66
Економіка природокористування	АРОВІНА М.П. Соціально-економічні аспекти утилізації шкідливих відходів виробництва в промисловому регіоні.....	72
	ІВАНОВ А.М., В'ЮН В.Г., МАТВІЄНКО А.В. Просторово-територіальна організація рекреаційних територій.....	78
	ТІМОШЕНКО Л.В. Оцінювання ефективності застосування різних способів розробки родовища: концептуальний підхід.....	85
Менеджмент	МЕТЕЛЕНКО Н.Г. Формування системи внутрішнього документування в умовах процесної інфраструктури промислового підприємства.....	92
	БОЛДУЄВ М.В. Фрактали простору та часу як об'єкти стратегічного управлінського обліку.....	105

	РАДЗИВІЛО І.В. Інноваційна криза: механізми попередження та подолання.....	112
Економіко-математичне моделювання	НЕЦВЕТАЄВ В.А. Оптимальне управління інвестиційними портфелями з урахуванням тенденцій зміни прибутковості.....	121
Маркетинг	РОМАНЕНКО О.О. Маркетингові комунікації та їх взаємозв'язок з маркетинговою діяльністю підприємства.....	130

C O N T E N T S

Regional Economics	RYBINTSEV V.O., MYKHAILYK D.P., TSVILY S.M. Organization of public-private partnership in Zaporizhzhia area... 6
	DOTSENKO O.Y. Forming the innovative structure of the region as an element of the regional innovative system..... 12
Business Economics	YEVDOKIMOV F.I., BORODINA O.O. Indicative planning as a method of reproduction capacity planning of coal mine under uncertainty..... 20
	MALTSEVA I.V. The main areas of business planning activities of the private coal company..... 28
	GOPKALO O.I. The research resource potential of the industrial enterprise: methodological peculiarities..... 33
Financial market	ROMANENKO L.F., GORSHKOVA Y.V. Sources of financing of centralized security reserve funds of motor-transport security agency of Ukraine..... 43
	YERMOSHKINA O.V., TISHKINA V.S. Formation of the financial strategy of the bank based on comparative evaluation of the parameters of optimization models..... 52
	MATVIENKO S.V. Impact of mission of commercial bank on its financial strategy..... 58
Branch and Corporate Finances	BOLDUYEVA O.V. Securities as a mechanism of self-financing of enterprises in Ukraine and abroad..... 66
Rational Management of Nature	AROVINA M.P. Socio-economic aspects of recycling hazardous wastes in the industrial region..... 72
	IVANOV A.M., V'YUN V.G., MATVIYENKO A.V. Space-territorial organization of recreational areas..... 78
	TIMOSHENKO L.V. Assessment of efficiency of implementation of different methods of extraction: conceptual approach..... 85
Management	METELENKO N.G. Formation of system of internal documentation in conditions of process infrastructure of industrial enterprise..... 92
	BOLDUYEV M.V. Fractals of space and time as objects of strategic management accounting..... 105
	RADZIVILO I.V. Innovation crisis: mechanisms to prevent and overcome..... 112

Economic- Mathematical Simulation	NETSVIETAYEV V.A. Optimal management of investment portfolios in view of profitability trends.....	121
Marketing	ROMANENKO O.O. Marketing communications and its connection with marketing activity of an enterprise.....	130



УДК 658.11

Рибінцев В. О., Михайлик Д. П., Цвілий С. М.

ОРГАНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Досліджено основні поняття і проблеми використання державно-приватного партнерства в контексті розвитку Запорізької області.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, сталий розвиток, економіка, інвестиції, інновації, проекти, концесії

Basic concepts and problems of using the public-private partnerships in the context of development of Zaporozhzhia area have been considered in the article

Key words: public-private partnership, sustainable development, economy, investment, innovation, projects, concessions

Дефініція „державно-приватне партнерство” (далі ДПП) аналогічна вже використовуваному в багатьох країнах терміну „public - private partnership” (PPP), який вживають фактично для будь-яких видів взаємодії державної влади і приватного бізнесу [1]. Така співпраця має багатовікову історію. В Україні на початку ХХ ст. державно-приватне партнерство широко застосовувалося у вигляді концесій при прокладенні залізниць.

Класичний приклад ДПП останніх десятиліть представляє нам Великобританія, що використовує „приватну фінансову ініціативу” („private financing initiative – PFI”). Її суть полягає у використанні приватних інвестицій при здійсненні масштабних державних проектів. Покриття витрат і отримання прибутку приватним інвестором відбувається або за рахунок прибутків від експлуатації об’єкту, або завдяки бюджетним виплатам. Доволі часто інвестор бере участь в наступній експлуатації створеного об’єкту, включаючи його кадрове забезпечення. Приватна фінансова ініціатива знайшла застосування при будівництві інфраструктурних об’єктів, шкіл, лікарень і т.п. Число таких проектів сумарною вартістю в мільярди фунтів стерлінгів щорічно досягало декількох десятків [4].

На наш погляд, ефективна державна і регіональна антикризова політика в Україні повинна широкомасштабно використовувати інструменти державно-приватного партнерства з реальним залученням значних фінансових ресурсів.

Яким же чином гарантувати інтереси держави і бізнесу, враховуючи при цьому природну різницю в правах на джерела і об’єкти фінансування проекту, матеріальну і інтелектуальну продукцію, що створюється у рамках цих інвестиційних проектів? Дієвим знаряддям в досягненні поставленої мети може стати державно-приватне партнерство (ДПП). Методологічна основа державно-приватного партнерства відбита в роботах таких учених, як А.І. Анчишкин, А.Р. Білоусов, В. Г. Варнавський, С. Ю. Глазьев, Л.І. Єфимова, В. В. Івантер, А.Г. Корюкін, В.С. Сутягін і інші [1-9].

Дослідження спрямоване на вирішення важливого наукового завдання визначення проблем і перспектив використання інструментів державно-приватного партнерства в контексті завдань забезпечення стійкого розвитку Запорізького регіону.

Державно-приватне партнерство (ДПП) - це нове вираження у вітчизняній управлінській практиці. Проте його зміст і вже тим більше способи ефективного застосування в сучасному державному управлінні розроблені недостатньо повно. Актуальність цього питання викликана підвищенням інтересом до нього органів державної влади. Для її розвитку вже здійснені деякі організаційні заходи, наприклад, створені експертні ради у рамках деяких органів виконавчої влади, проведені наукові конференції на республіканському і регіональному рівнях. За оцінками експертів, ДПП позиціонують як „нову технологію розвитку економіки” [3].

Перезавантаження вимагають фінансова система України, механізм державного управління. Фінансова криза украї негативно позначилася на економічному становищі нашої країни, у зв'язку з чим актуальність забезпечення стійкого її розвитку і регіонів зростає багаторазово. Вирішення цієї проблеми слід забезпечити не за рахунок згортання інвестиційних і інноваційних проектів і програм, а як раз навпаки, за рахунок їх відбору і відчутної підтримки ключових з таких проектів як з боку державної і регіональної влади, так і з боку приватного капіталу.

Про це свідчить і антикризова політика провідних країн, орієнтована на стимулювання споживчого попиту, інвестицій в будівництво, зниження податків, рефінансування банків, зниження облікових ставок, надання бюджетних кредитів і субсидій. Довгостроковими цільовими орієнтирами такої політики є відмова від екстенсивного розвитку, зростання ефективності більшості галузей, зниження ресурсоемності і генезис нових галузей, що визначають формування нових технологічних устроїв.

Ефективною основою такої політики в Україні повинні стати створення і використання інститутів і інструментів державно-приватного партнерства, яке можна визначити як співпрацю між державою (регіонами) і приватним бізнесом в середньо - або довгостроковому плані, що припускає розподіл вкладень і ризиків, а також об'єднання фінансових ресурсів і компетенцій. Основними формами ДПП, як відомо, є такі:

- передача державою в оренду приватним компаніям своєї власності на відшкодувальній основі;
- контракти, які держава укладає з приватними компаніями;
- угода про розділ продукції у разі, якщо держава надає приватному підприємству на відшкодувальній основі і на обмежений термін виняткові права на пошук, розвідку і здобич мінеральної сировини на певній ділянці надр, а інвестор проводить ці роботи за свій рахунок і на свій ризик, а потім ділиться отриманою продукцією або прибутками з державою;
- створення державно-приватних холдингів для розвитку пріоритетних галузей економіки;
- концесії [1].

При розвитку ДПП в Запорізькій області слід використовувати механізм концесії. Слід зазначити, що за концесійною угодою інвестор зобов'язується створити (реконструювати) нерухоме майно, що знаходиться в державній або муніципальній власності, а потім він отримуватиме прибуток від експлуатації цього майна. За допомогою подібних угод місцева влада може притягнути приватний капітал в такі сфери, як ЖКГ, зношене на 50-90%, спорт і культуру, туризм і дорожнє будівництво, а також тепло - і електромережеве господарство. За рахунок концесій можна розв'язати і проблему незавершеного будівництва: сьогодні в Запорізькій області багато недобудованих об'єктів, а для завершення їх будівництва потрібно більше 3 млрд. гривень.

Обласній владі необхідно скласти перелік тих об'єктів, які можуть бути запропоновані (після правового „очищення”) в концесію відібраним за конкурсом українським і зарубіжним компаніям. Наприклад, в ЖКГ інвесторів можна запропонувати до 75% пайової участі в державно-приватній компанії. Тим паче, що за цим принципом вже почала діяти програма, по якій держава викупляє деякі об'єкти незавершеного житлового будівництва.

Проте перешкодою залишаються правові колізії. Існуюче законодавство недосконало і не підкріплено необхідною системою підзаконних актів. Тим часом правові стосунки концедента і концесіонера знаходяться на стику відразу декількох розділів законодавства і регулюються дуже складно, з акцентом на інтереси концедента.

Так, об'єкт концесійної угоди відразу ж після його створення перейде у власність держави або муніципалітету, а права концесіонера реєструються лише як обтяження, що сильно знижує інвестиційну привабливість проекту для кредитуючих банків, які не можуть прийняти такий об'єкт як запоруку. При цьому концесіонер зобов'язаний платити концеденту за право користування його майном до тих пір, поки не збіжить термін дії угоди.

Отже, вартість об'єкту концесії для приватного інвестора зростає мало не в два рази. Крім того, регулювання комерційної діяльності концесіонера здійснюється державою - третіми особами незалежно від контрактних зобов'язань концедента. Іншими словами, жоден з партнерів за договором концесії не управляє ризиками регулювання, що теж не сприяє розвитку ДПП в даній формі.

До пріоритетних напрямів розвитку, які вимагають першочергового інвестування, слід віднести наступні галузі економіки Запорізької області :

- машинобудування, харчова та обробна галузі;
- курортно-рекреаційна сфера;
- будівництво і модернізація транспортної інфраструктури;
- агропромисловий комплекс;
- енергозбережні і екологічно чисті технології.

Виходячи з даних Запорізької Торгово-промислової палати потреба в інвестиціях галузей регіону виглядає таким чином: а) машинобудування (19 проектів); б) легка промисловість (2); в) гірничо-добувна промисловість (1); г) металургія (6); д) зв'язок і телекомунікації (3); е) будівництво (7); ж) сільське господарство (15); з) харчова промисловість (8); и) туризм (4); к) інші галузі (5). В той же час структура інвестицій в Запорізький регіон виглядає таким чином (рис. 1).

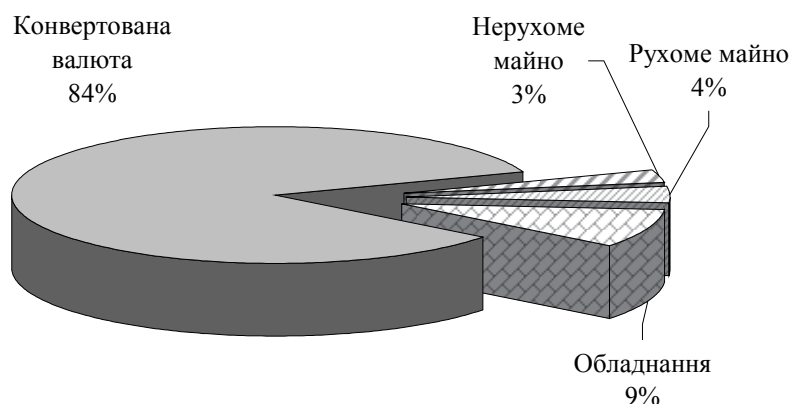


Рис. 1. Структура інвестицій по видах в Запорізький регіон за 1997-2009 рр.

Партнерство з бізнесом дозволяє регіонам і державі в цілому вирішувати системні проблеми розвитку, заощаджуючи бюджетні ресурси, розділяючи ризики і підвищуючи якість робіт і послуг. Інтерес до ДПП для бізнесу складають:

- а) доступ до традиційно державних сфер господарської діяльності;
- б) пряма підтримка з боку влади;
- в) довготривале розміщення інвестицій під державні і муніципальні гарантії.

Жоден скільки-небудь масштабний інвестиційний проект, особливо інфраструктурного характеру, навіть в докризові часи не міг бути реалізований без участі державної і регіональної влади. Більше того, від позицій в міжрегіональній конкуренції за все більші ресурси, що централізуються, залежало майбутнє того або іншого регіону, в т.ч. можливості його стійкого розвитку за інноваційним сценарієм.

В умовах сучасної кризи як владі, так і бізнесу потрібне формування законодавчої бази, чітке розуміння механізмів державно-приватного партнерства. Слід визнати, що алгоритм використання цих механізмів для здійснення регіональних проектів доки не склався. Хоча досвід є і проаналізувати його зараз вкрай корисно.

Кредитні організації і в докризовий час не особливо прагнули входити в масштабні і довгострокові регіональні проекти. Наростаючий дефіцит ліквідності лише посилив цей настрій, так що в нинішніх умовах в ролі базового інвестора великих регіональних проектів може виступати виключно влада. На рис. 2 наведено динаміку прямих іноземних інвестицій (ПІИ) в економіку регіону за 2003-2008 рр. [9].

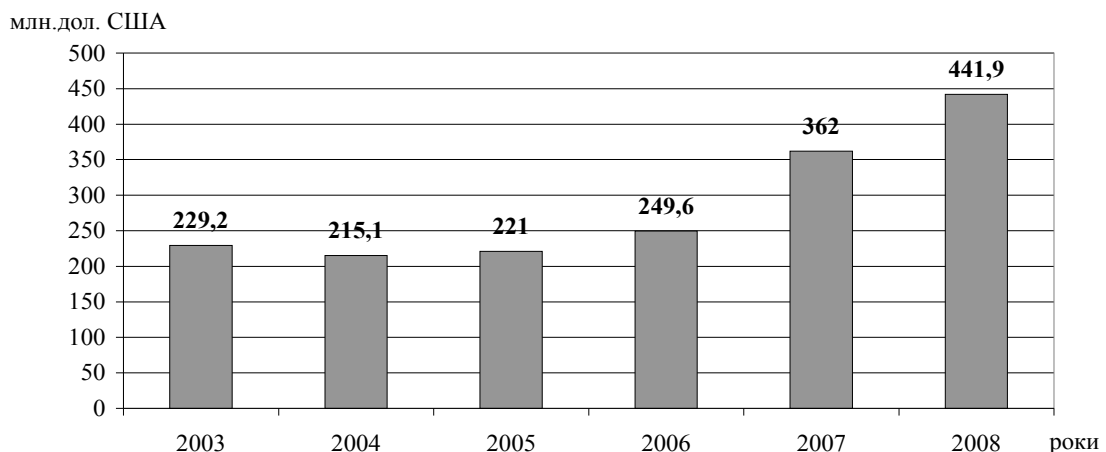


Рис. 2. Динаміка об'ємів прямих іноземних інвестицій в економіку Запорізької області (2003-2008 рр.)

У Запорізькій області застосування інструментів державно-приватного партнерства було б доцільне при рішенні наступних завдань :

- організація фондів підтримки підприємництва і збільшення об'ємів позик, що надаються місцевими бюджетами;
- фінансування інфраструктурних і інвестиційних проектів;
- компенсація відсоткових ставок за кредитами в пріоритетних галузях економіки (машинобудуванні, хімічній промисловості, рекреаційній сфері, будівельному і аграрних секторах);
- здача ряду об'єктів, що знаходяться у власності регіону, в оренду дрібному і середньому бізнесу на пільгових умовах;

- стимулювання розвитку транспортно-дорожнього комплексу шляхом впровадження концесійних механізмів;
- сприяння збільшенню об'ємів інвестицій в проекти, що забезпечують підвищення рівня енергетичної і екологічної безпеки;
- підтримка будівельного сектора шляхом викупу об'єктів високої міри готовності.

Ці заходи дозволять підтримати підприємців, і, отже, зберегти чималу кількість робочих місць, що, у свою чергу, сприятливо позначиться на купівельній спроможності населення. На кожен бюджетну гривню можна притягнути 3-5 гривень приватних інвесторів. На цій ідеї і базується ДПП в економічній сфері.

Сьогодні і держава, і регіони лише приміряються до ДПП, їх практичний досвід в цій сфері небагатий. Змінити ситуацію допоможе створення сприятливих умов для інститутів державно-приватного партнерства. Нехтувати цим потенціалом не варто, адже окрім тактичних завдань є і довгострокова перспектива.

Одним з цікавих започаткувань в області ДПП є підписання інвестиційного проекту в області енергозабезпечення регіону. Зокрема додаткове просування перспективних інвестиційних проектів з боку Запорізької облдержадміністрації забезпечується через оперативне рішення процедурно-організаційних питань, які потрібні для швидшої і ефективнішої реалізації інвестицій.

Так, Запорізька обласна державна адміністрація і компанія „Еуросаре” підписали договір на залучення інвестицій в економіку області у розмірі 600 млн. євро. Згідно з інвестиційною угодою на території Приазовського району протягом трьох років будуватиметься вітряна електростанція. Планується встановлення 180 турбін потужністю 2,5 мВт кожна.

Загальна потужність енергогенеруючої станції - 450 мВт, що складає 50% потужності Запорізької атомної електростанції. Завершення встановлення турбін планується на кінець 2011 року. Вартість будівництва одного вітряка - 3,5 млн. євро. Під вітряні турбіни райдержадміністрація виділятиме в оренду 150-170 га землі на 49 років.

Цей приклад показує, що ДПП дозволяє області розв'язати проблему енергоресурсів з використанням альтернативних джерел енергії, що на даний момент актуально, а приватна компанія здійснює свою діяльність заради досягнення основної мети кожного підприємства - отримання прибутку.

Стійкий розвиток України і Запорізької області повинен спиратися не лише на вітчизняний досвід, але і враховувати загальносвітові політичні і економічні тенденції, можливість критичного запозичення зарубіжних механізмів, інструментів і технологій для досягнення цілей державної політики. Найбільш актуальним є використання в широких масштабах державно-приватного партнерства.

Ставиться завдання перерозподілу повноважень між державою, регіонами України і бізнесом в стратегічних галузях, які не можуть бути приватизовані, але для яких у держави на сьогодні немає засобів на розвиток (житлово-комунальне господарство, соціальна сфера, транспорт, благоустрій населених пунктів, об'єкти культурної спадщини і тому подібне). При цьому важливими умовами ефективності ДПП є міра участі бізнесу в проекті, що реалізовується, і збереження за державою істотної міри господарської активності і деякої правомочності власності. Інакше реалізація механізмів ДПП може привести до часткової або повної приватизації бізнесом об'єктів партнерства.

Література.

1. Амуниц Д.М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово емких проектов / Д.М. Амуниц // Справочник руководителя учреждения культуры. — 2005. — №12. — С. 16-24.

2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов: / Г. Бирман, С. Шмидт/ Пер. с англ. - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. - 631 с.
3. Варнавский В.Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике /В.Г. Варнавский/ Электрон. ресурс/ Режим доступа: URL http://www.opec.ru/point_doc.asp?tmpl=point_doc_print&d_no=50580#33
4. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт / Л.И. Ефимова / Электрон. ресурс / Режим доступа: URL http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php
5. Лавриненко И. Антикризисные инициативы / И. Лавриненко // Эксперт Украина - 2008. - №46. - Электрон. ресурс/ Режим доступа: URL : <http://expert.ru/printissues/ukraine/2008/46>
6. Ломаченко Т.И. Роль бюджетного финансирования четырех секторов экономики Украины / Т.И. Ломаченко // Культура народов Причерноморья. - 2008. - №149. -С. 32-35.
7. Иватер В.В. Прикладное прогнозирование национальной экономики: учебное пособие / Под ред. В.В. Ивантера, И.А. Буданова, А.Г. Коровкина, В.С. Сулягина. – М.: Экономистъ, 2007. - 896 с.
8. Санникова Т. Фундаментальная предпосылка - можно ли вести бизнес с этим государством? / Т. Санникова // Электрон. ресурс/ Режим доступа: URL: http://www.opec.ru/point_doc.asp?d_no=56613
9. Зовнішньоекономічна діяльність Запорізької області за 2003-2008 рр.: Статистично-інформаційні збірки. - Запоріжжя: Запорізьке обласне управління статистики, 2003-2009 рр.
10. Электрон. ресурс / Режим доступа: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Электрон. ресурс / Режим доступа: URL: <http://www.cci.zp.ua/invest/invproj.htm>
12. Духненко В. В поисках внутреннего рынка / В. Духненко, В. Коваленко // Эксперт – 2008. - № 50. – С. 54-59.
13. Духненко В. Одного потенциала мало / В. Духненко, Р. Корнилюк // Эксперт – 2007. - № 49. – С. 76-83.

*Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Швець В.Я., 16.06.2010*

*Надійшла до редакції
01.06.2010*

УДК 330.101.54

Доценко О.Ю.

**ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ
ЯК ЕЛЕМЕНТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ**

Розглянуто структуру регіональної інноваційної системи, визначено основні її елементи та місце інноваційної інфраструктури. Проаналізовано сучасний стан розвитку інноваційної інфраструктури регіонів України та визначено напрями подальшого її розвитку

Ключові слова: інновації, інноваційна інфраструктура, інноваційна система, регіон,

The structure of the regional innovation system was considered, the main elements of innovation infrastructure and its location were defined. The present state of development of innovation infrastructure of Ukraine's regions was analyzed and directions for further development were defined.

Key words: innovation, innovation infrastructure, innovation system, region,

У сучасних умовах глобалізації розвиток окремих територій стає основою підвищення конкурентоспроможності регіону й держави в цілому, тому актуальними стають підходи, які сприяють розвитку регіону шляхом створення умов для підвищення інноваційної активності господарюючих суб'єктів.

Проблема інноваційного регіонального розвитку протягом останніх років набула в Україні широке поширення, різко зросла кількість та якість теоретичних досліджень інноваційного регіонального розвитку. Розробляються нові форми та методи державного регулювання інноваційного розвитку регіонів та України в цілому. Широке відображення даної проблеми знайшло в працях українських вчених: О. Соскін [1], О. Васильєв [2], О. Амоши [3], М. Чумаченко [3,4], та ін., але не зважаючи на вагомий результати науковців на сьогодні залишилися нерозкритими багато питань.

Забезпечення економічного розвитку держави на інноваційній основі й необхідність підвищення рівня ВВП, виходу із тривалої кризи змушує, насамперед, звернути увагу на розвиток регіонів, як частини єдиного цілого, визначити їх роль у формуванні інноваційних перетворень і підвищенні рівня соціально-економічного розвитку. Ефективне функціонування інноваційної системи держави забезпечується ефективною й діючою державною інноваційною політикою, з урахуванням особливостей і методів розвитку регіонів, забезпечення узгодження цілей і напрямків розвитку регіонів і держави в цілому, тому актуальність статті не викликає сумніву.

Розвиток інноваційної економіки України передбачає створення цілої державної інноваційної системи, яка являє собою сукупність взаємодіючих державних і регіональних органів влади, підприємств і організацій, що здійснюють і підтримують інноваційну діяльність, та забезпечує підвищення конкурентоспроможності й економічний ріст регіонів і країни в цілому.

Тому метою статті є визначення місця інноваційної інфраструктури в регіональній інноваційній системі з подальшим аналізом розвитку її складових в регіонах України та встановлення основних напрямів формування інноваційної інфраструктури.

Особливе місце у розвитку інноваційної системи держави займають регіони, їх регіональна політика та регіональна інноваційна система. Регіональна інноваційна система повністю відображає інноваційні процеси, що відбуваються в регіоні, та всі зміни в регіональній інноваційній діяльності, створює основу для подальшої розробки й впровадження інновацій. Тобто вона відображає процес взаємодії між всіма учасниками інноваційної діяльності регіону з урахуванням економічних, соціальних, політичних, організаційних й інших факторів, які визначають створення інновацій.

Основні складові регіональної інноваційної системи, на наш погляд, є:

- інститути, що беруть участь у створенні, виробництві, передачі й використанні інно-

вацій;

- регіональна інноваційна політика, яка підтримує розвиток підприємств і організацій регіонального рівня й є основою для формування регіональної інноваційної системи;
- елементи, які впливають на інноваційний процес у регіоні: державна інноваційна політика, форми державного регулювання; система освіти й професійної підготовки; особливості товарних і фінансових регіональних ринків; галузеві особливості регіону; особливості ринку праці; система фінансування інновацій.

Регіональна інноваційна система формується й розвивається під впливом безлічі факторів, характерних для кожного окремого регіону країни: географічне положення, наявність природних і трудових ресурсів, особливості розвитку підприємництва - та визначають напрямки і швидкість розвитку інноваційного процесу. Основні складові та фактори впливу регіональної інноваційної системи представлені на схемі (рис. 1).

Розвиток регіону і як наслідок його інноваційної активності, є результатом взаємозв'язків між усіма учасниками регіональної інноваційної системи: місцевими органами влади, підприємствами, освітніми й науковими установами, та характеризується спільною інноваційною діяльністю, поширенням інновацій, мобільністю робочої сили, необхідним обсягом втручання органів місцевої влади.

Регіональна інноваційна політика є одним з елементів регіональної інноваційної системи, що забезпечує ефективний розвиток інновацій у регіонах, що розрізняються за соціально-економічними й природними умовами. Регіональна інноваційна політика є складовою частиною регіональної політики, що спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення економічного росту суб'єктів господарювання і росту добробуту громадян. Регіональна інноваційна політика розробляється відповідно до мети і завдання національної інноваційної політики, відповідає вимогам законодавства, зокрема, законами України «Про інноваційну діяльність» [5], «Про місцеве самоврядування в Україні» [6], «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [7], «Про державне регулювання у сфері трансферу технологій» [8] та іншими законодавчими і нормативними актами.

Для успішного здійснення регіональної інноваційної політики необхідно створити в регіоні умови, які будуть сприяти виникненню й розвитку інноваційної інфраструктури, умов для її формування й впровадження інновацій.

Інноваційна інфраструктура є визначальною ланкою інноваційного розвитку регіону, так як вона є проміжною ланкою між наукою й виробництвом, та бере на себе функцію доведення результатів наукових розробок до готового продукту і його реалізації. Інноваційна інфраструктура відображає процес ефективного руху інновації, тому створення дієвої інноваційної інфраструктури забезпечує трансфер результатів досліджень і розробок в українську економіку.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» [5] інноваційна інфраструктура являє собою сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо).

Регіональна інноваційна інфраструктура включає учасників інноваційних процесів, які відбуваються на рівні регіону, їх взаємодію, форми організації прямих й зворотніх зв'язків між ними. Вона відображає особливості інноваційного регіонального розвитку і є невід'ємною частиною національної інноваційної інфраструктури.

Інноваційна інфраструктура регіону повинна забезпечувати об'єднання зусиль місцевих органів влади, науково-технічних організацій й підприємницького сектору в інтересах прискореного використання та впровадження досягнень науки й технологій з метою підвищення якості життя населення регіону та його сталого економічного розвитку.

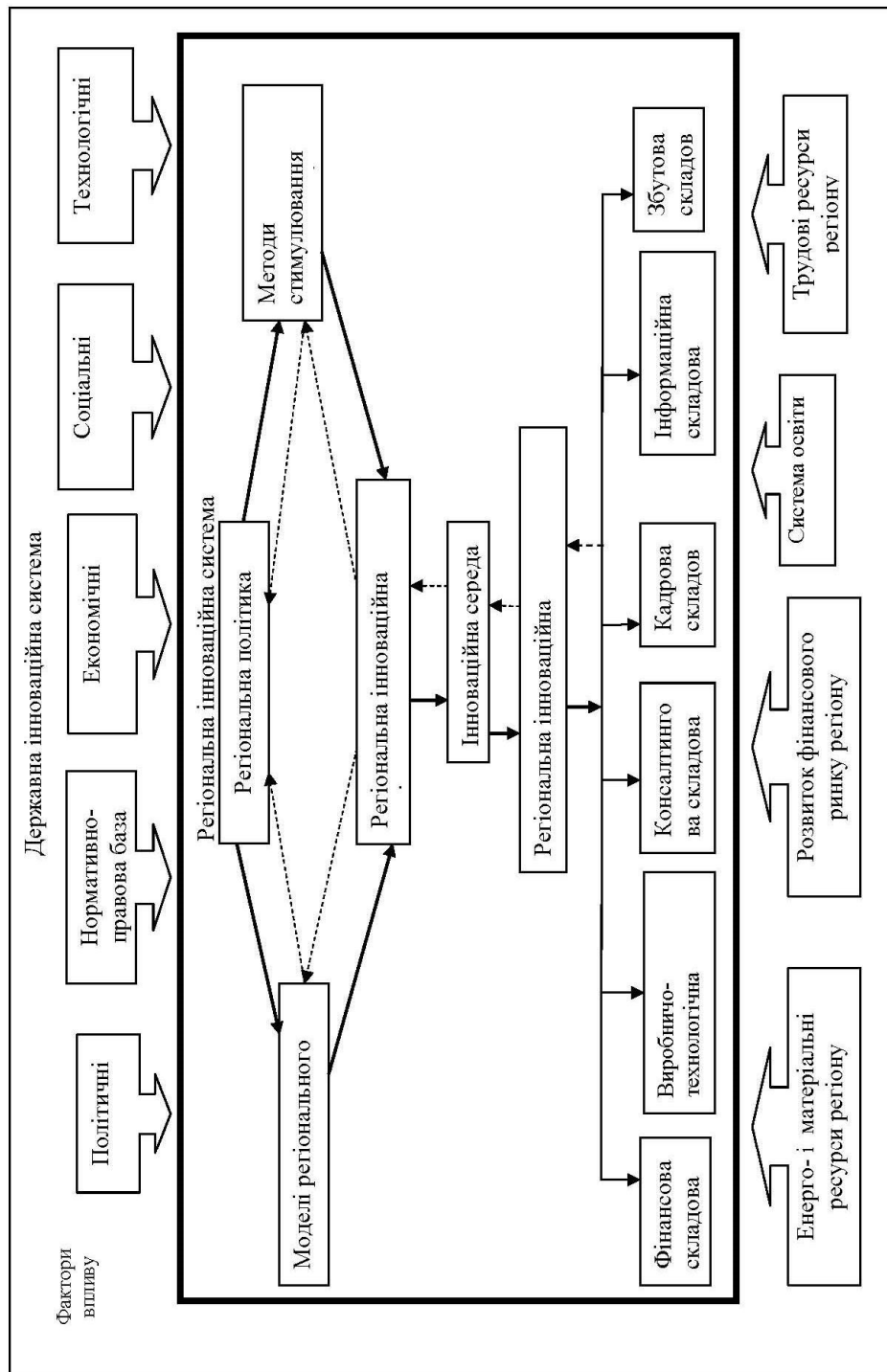


Рис.1 – Складові та фактори впливу регіональної інноваційної системи

В Україні сформовано окремі елементи інноваційної інфраструктури: створено 24 інноваційних бізнес-інкубатори, 10 інноваційних центрів, при вищих навчальних закладах, Український інститут науково-технічної інформації з регіональними відділеннями. Але існуюча інноваційна інфраструктура сконцентрована в м. Києві та деяких обласних центрах, а загалом по регіонах вона має досить розгалужену мережу організацій, які не забезпечують збалансованого доступу до ресурсів і послуг учасників інноваційного процесу, що значно обмежує комерціалізацію результатів інноваційної діяльності [9]. Тому завдання місцевих органів влади сприяти створенню та розвитку усіх складових ефективної інноваційної інфраструктури, а саме (рис. 2) [10]:

- фінансової складової інфраструктури: фінансових інститутів, які забезпечують безперервність фінансування інноваційних проектів на всіх стадіях їх впровадження;
- виробничо-технологічної складової інноваційної інфраструктури: технопарків, інноваційно-технологічних центрів, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій і т.п;
- інформаційної, консалтингової, освітньої та маркетингової складових інноваційної інфраструктури;
- взаємозв'язків між усіма суб'єктами регіональної інноваційної системи.

З метою подальшого розвитку інновацій в Україні та сприянню подальшого формування інноваційної інфраструктури Кабінетом Міністрів України були прийняті Постанова від 14 травня 2008 р. N 447 «Державна цільова економічна програма "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009 - 2013 роки» [11], метою якої є створення у 2009 - 2013 роках в Україні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки. Згідно цієї постанови, розвиток в Україні інноваційної інфраструктури може здійснюватись за такими варіантами:

- збереження існуючого підходу до розвитку інноваційної інфраструктури;
- розвиток фінансово-економічної підсистеми інноваційної інфраструктури як недостатньо розвинутої;

розвиток виробничо-технологічної підсистеми інноваційної інфраструктури з поступовим впровадженням окремих елементів фінансово-економічної підсистеми

Основні завдання та заходи програми уряду щодо розвитку інноваційної інфраструктури спрямовані як на державний так і регіональний рівень та їх можна згрупувати наступним чином, серед яких можна виділити

- утворення бізнес-парків, технологічних інкубаторів, фондів підтримки інноваційного підприємництва за участю регіональних центрів інноваційного розвитку
- утворення в регіонах комунальних спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ
- створення венчурних фондів інвестування інноваційної діяльності.

Усі інші заходи та завдання націлені на подальший розвиток існуючої інфраструктури.

Якщо розглядати регіональний рівень на прикладі Дніпропетровського регіону, то Дніпропетровською обласною радою від 24 грудня 2004 року № 493-24/IV було прийняте рішення «Про регіональну програму інноваційного розвитку на період до 2020 року» [12], згідно якої у Дніпропетровському регіоні планується створення наступних елементів інноваційної інфраструктури з 2008 по 2012 роки:

- промислових парків в 2008 році 10 одиниць, у наступні роки по 5 одиниць щороку до 2012 р. з обсягом фінансування за рахунок держбюджету 1500 тис. грн., за рахунок обласного – 475 тис. грн.;



Рис. 2 – Основні складові інноваційної інфраструктури регіону

- регіональних фондів кредитування інноваційних проектів - 1 одиницю в 2009, 2 од. - 2010 р, та 1 – у 2012р. з обсягом фінансування за рахунок держбюджету 103500 тис. грн, за рахунок обласного – 1600 тис. грн.;

- регіональних венчурних фондів - по 1 фонду щороку починаючи з 2009 року. з обсягом фінансування за рахунок держбюджету 40950 тис. грн, за рахунок обласного – 2050 тис. грн.;;

- компаній та підрозділів існуючих компаній зі страхування ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю теж по 1 щороку починаючи з 2009 року з обсягом фінансування за рахунок держбюджету 750 тис. грн., за рахунок обласного – 400 тис. грн.

- створених інноваційних підприємств – 5 у 2008 році з щорічним зростанням планової кількості на 5 підприємств, тобто створення у 2012 році ще 25 підприємств шляхом організації роботи з підготовки до впровадження і конкретних інноваційних проектів за річними планами реалізації програми з обсягом фінансування за рахунок держбюджету 15000 тис. грн, за рахунок обласного – 2150 тис. грн.

За звітною інформацією з регіонів у 2008 році в Україні функціонували такі об'єкти інноваційної інфраструктури: 465 бізнес-центрів, 69 бізнес-інкубаторів, 40 технопарків, 790 лізингових центрів, 2526 небанківських фінансово-кредитних установи, 277 фондів підтримки підприємництва), 3012 інвестиційно-інноваційні фондів і компаній, 3233 інформаційно-консультативних установи. За 2007- 2008 роки в регіонах було створено 44 бізнес-центри, 13 технопарків, 488 лізингових центрів, 856 кредитних спілки, 73 фонди підтримки підприємництва, 1690 інвестиційно-інноваційних фондів і компаній, 1372 інформаційно-консультативні установи [13]

Станом на 01.01.2009 року найбільша кількість об'єктів інноваційної інфраструктури створена в таких регіонах (табл. 1).

Впродовж 2007-2008 років лідерські позиції за кількістю новостворених об'єктів інфраструктури зайняли наступні регіони: м. Київ, Донецька та Харківська області - за бізнес-центрами; Дніпропетровська та Луганська область - за бізнес-інкубаторами; Харківська область, м. Київ, Львівська область - за технопарками; Харківська область, м. Київ, Донецька область - за лізинговими центрами; м. Київ, Донецька та Чернігівська області - за кредитними спілками; м. Київ, Волинська, Вінницька та Івано-Франківська області - по фондах підтримки підприємництва, у м. Дніпропетровську - був створений технологічний парк „Машинобудівельні технології”.

Разом з тим, в деяких регіонах України спостерігалась тенденція щодо зменшення об'єктів інфраструктури, зокрема: бізнес-центрів (в Запорізькій і Чернівецькій областях), бізнес-інкубаторів (у Запорізькій області, м. Севастополі), лізингових центрів (в Одеській області, м. Севастополі, Сумській та Луганській областях), кредитних спілок (у Кіровоградській, Одеській та Тернопільській областях), фондів підтримки підприємництва (в Полтавській, Львівській, Сумській, Херсонській областях та м. Севастополі). За інформацією державних адміністрацій основною причиною припинення функціонування більшості установ інфраструктури є відсутність фінансових ресурсів на їх утримання [13].

Аналізуючи сучасний стан інноваційної інфраструктури, слід зазначити, що в регіонах України найбільш поширеними елементами інфраструктури є технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційно-промислові комплекси, центри трансферу технологій, регіональні системи науково-технічної інформації, структури підтримки малого бізнесу, регіональні інформаційні мережі, курси підвищення кваліфікації. Тобто поширення отримали лише інформаційна складова, консалтингова, частково виробничо-технологічна та кадрова, але активному їх розвитку перешкоджає відсутність дієвої нормативної бази, а також стимулюючих підходів до регулювання діяльності цих установ.

Таблиця 1

Регіони з найбільшій кількістю створених елементів інноваційної інфраструктури за 2008 рік

Елементи інноваційної інфраструктури	м.Київ	АР Крим	Донецька область	Кіровоградська область	Київська область	Луганська область	Львівська область	Миколаївська область	Полтавська область	Харківська область
бізнес-центри	163	21	23	23	-	28	-	-	-	31
бізнес-інкубатори	11	5	-	-	4	4	4	4	-	5
технопарки	18	-	-	-	-	-	4	-	-	5
лізингові центри	400	-	34	-	-	-	-	-	-	230
фонди підтримки підприємництва	105	-	-	-	13	13	15	-	13	
інвестиційно-інноваційні фонди і компанії	1963	-	271	-	-	-	-	-	-	123
інформаційно-консультативні установи	1253	-	400	-	-	105	-	210	239	191

Стосовно фінансової та збутової складових, то ці елементи інноваційної інфраструктури найменш представлені в Україні та її регіонах, тому потребують особливої уваги в подальшому розвитку, так як мають одне з визначальних значень, тому що брак коштів та відсутність збуту призведе до того, що інноваційний продукт так і залишиться на стадії розробки, або в загальні на стадії ідеї. Програма уряду щодо розвитку інноваційної інфраструктури та регіональна програма інноваційного розвитку Дніпропетровської області припускають розвиток фінансової складової у вигляді венчурних фондів та небанківських інноваційних фінансово-кредитних. Але в умовах фінансової кризи, нестабільної економічної ситуації та відсутності дієвого законодавства, ці заходи можуть так і залишитися заходами та гальмувати інноваційний розвиток не тільки регіону, а і країни в цілому.

Інноваційна інфраструктура регіону повинна бути універсальною, і сприяти створенню і розвитку інноваційних продуктів на конкурентоздатній основі. При формуванні регіональної інноваційної інфраструктури необхідно враховувати наявний інноваційний потенціал регіону та ряд факторів, які мають прямий вплив на інноваційний розвиток. Тому подальший розвиток повинен бути спрямований на пошук моделі ефективного розміщення усіх складових елементів інноваційної інфраструктури в регіоні з визначенням чинників стимулювання розвитку фінансової та збутової складових регіональної інноваційної інфраструктури.

Література

1. Шляхи впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в українських містах / Ред.: О.І. Соскін; Ін-т трансформації сусп-ва. — К., 2008. — 63 с
2. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України: монографія / О.В. Васильєв; Харк. нац. акад. міс. госп-ва. — Х., 2007. — 339 с.
3. Регулювання регіонального розвитку в Україні: / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, А.І. Землянін, Л.М. Кузьменко, Ю.В. Макогон, Л.Г. Червова, М.Г. Чумаченко // Економіка пром-сті. - 2006. - N 1. — С. 45 - 59.
4. Концепція створення регіональних бізнес-інкубаторів сфери послуг / О.А. Іщенко, М.Г. Чумаченко // Економіка пром-сті. — 2005. — N 4. — С. 43-51.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV — Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL[^]<http://www.rada.gov.ua/>
6. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 07.06.2001 № 2493-III - Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL[^]<http://www.rada.gov.ua/>
7. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 № 433-IV - Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL[^]<http://www.rada.gov.ua/>
8. Закон України «Про державне регулювання у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 № 143-V - Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL[^]<http://www.rada.gov.ua/>
9. Розпорядження кабінету міністрів України від 6 червня 2007 р. № 381-р Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки” – Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL[^]<http://www.rada.gov.ua/>
10. Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры Наука и инновации в регионах России – Електрон. ресурс/ Режим доступу: http://regions.extech.ru/left_menu/shepelev.php
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. N 447 Державна цільова економічна програма "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009 - 2013 роки – Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL:<http://www.rada.gov.ua/>
12. Регіональна програма інноваційного розвитку на період до 2020 року рішення Дніпропетровської обласної ради 23 травня 2008 року № 386-15/V– Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL[^]<http://www.adm.dp.ua>
13. Узагальнений звіт про виконання заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2007-2008 рік Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL <http://www.dkrp.gov.ua/>
14. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення. / В. Нежиборець//«Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. - № 5. – С. 60-69.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 11.05.10

Надійшло до редакції
26.05.10



УДК 622.012.2+330.131.7

Євдокимов Ф.І., Бородіна О.О.

ІНДИКАТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК МЕТОД ПЛАНУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ПОТУЖНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Запропоновано механізм оцінки рівня ризику інвестиційного проекту відтворення потужності вугледобувного підприємства в умовах невизначеності методами індикативного планування.

Ключові слова: індикативне планування, ризик, інвестиційний проект, невизначеність.

The description of risk level assessment mechanism dealing with the investment project of coal-mining enterprise capacity reproduction by indicative planning methods under the uncertainty conditions was proposed.

Keywords: indicative planning, risk, investment project, uncertainty.

Стабільність фінансово-економічної діяльності вугледобувного підприємства забезпечується перманентним відтворенням виробничої потужності шляхом підготовки нових очисних забоїв. Кількість гірничих виробок визначається технологічною схемою розкриття та підготовки шахтного поля. Витрати на їх спорудження визначає інвестиційний проект. Привабливість інвестиційного проекту оцінюється показниками абсолютної і відносної ефективності.

Економічна наука сьогодні володіє достатнім інструментарієм показників ефективності інвестиційних проектів [1, 2, 3]. Загальноприйнятими критеріями є:

- чиста поточна вартість (NPV – Net Present Value);
- внутрішня норма прибутковості (IRR – Internal Rate of Return);
- термін окупності інвестиційного проекту з урахуванням дисконтування грошових потоків (DPP – Discounted pay-back period).

Запропоновані критеріальні показники є детермінованими. Проте, детерміновані ситуації, в яких не знаходять віддзеркалення фактори ризику, зустрічаються в економічній практиці у край рідко. Більшість з них відносяться до випадкових або прогнозованих. Загальноприйнятої методики їх обліку в економічних розрахунках не існує.

Останнім часом з'явилися теоретичні розробки російських і українських вчених - економістів, особливістю яких є адаптація рекомендованих методів до умов невизначеності ринкових ситуацій [4, 5]. Відмінною рисою цих методів є врахування при оцінці ефективності інвестицій факторів ризику. Під інвестиційним ризиком розуміється нечіткість інформації на етапах розробки та реалізації інвестиційних проектів. При цьому кожен інвестиційний проект характеризується своїми особливостями.

Інвестиційні проекти відтворення потужності діючих вугледобувних підприємств характеризуються низкою галузевих особливостей, до числа яких слід віднести:

- підтримку потужності вугледобувного підприємства забезпечує підготовка нових очисних забоїв;
- термін підготовки нових забоїв (лав) лімітований терміном відпрацювання діючих очисних забоїв;
- тривалість підготовки нових очисних забоїв залежить від структури інвестиційного проекту, яка визначається технологічною схемою розкриття та підготовки робочого пласта і системою розробки;
- рентабельність інвестицій є випадковою величиною.

Все це обумовлює необхідність подальшого розвитку теоретичних питань економічного аналізу і прийняття рішень при управлінні інвестиційною діяльністю вугледобувного підприємства.

Мета статті - обґрунтування організаційно-економічного механізму оцінки рівня ризику інвестиційного проекту відтворення потужності вугледобувного підприємства в умовах нечіткої інформації методами індикативного планування.

В даний час плановий термін відтворення потужності діючого вугледобувного підприємства визначається довжиною критичного шляху мережевої моделі підготовки нових очисних забоїв. Термін спорудження гірничих виробок розраховується виходячи з довжини гірничої виробки і темпів (швидкості) її спорудження. Темпи спорудження приймаються як детерміновані величини - затверджені нормативи. Виходячи з цього розраховується термін підготовки нових очисних забоїв, який є дискретною (детермінованою) величиною. Однак аналіз фактичних швидкостей спорудження гірничих виробок на шахтах Донбасу [6], свідчить про те, що нормативні швидкості є скоріше рекомендованими, ніж економічно обґрунтованими. У реальних умовах нормативні швидкості схильні до впливу факторів ризику, що перетворює плановані темпи спорудження, а разом з цим і термін спорудження гірничих виробок і термін підготовки нових очисних забоїв, в розпливчасті нечіткі величини.

Облік впливу чинників ризику на ефективність інвестиційного проекту здійснюється на основі застосування індикативного планування. В основі цього методу лежать найважливіші економічні показники (індикатори). Принципова відмінність індикативного планування полягає в тому, що плановані показники розглядаються як рекомендовані і знаходяться у певному сегменті з обґрунтованою величиною ризику.

Механізм оцінки індикативного інвестиційного планування включає 8 етапів (рис. 1).

Етап 1. Складання детермінованої мережевої моделі організації відтворення потужності вугледобувного підприємства.

На основі аналізу технологічних схем підготовки очисних забоїв (табл. 1) визначається структура календарного графіка спорудження гірничих виробок, послідовність їх спорудження; складається мережева модель організації гірничопрохідницьких робіт; визначається кількість споруджених виробок послідовно і паралельно; розраховується коефіцієнт складності мережевої моделі, що представляє собою відношення кількості виробок, що споруджуються паралельно, до загального їх числа в мережевій моделі.

Етап 2. Розрахунок довжини критичного шляху мережевої моделі. Для кожної гірничої виробки мережевої моделі встановлюються:

- довжини виробок, м;
- нормативні темпи спорудження, м/міс.;
- межі відхилення фактичних темпів від нормативних, м/міс.;
- витрати при нормативних темпах спорудження 1м гірничої виробки, грош. од.;
- розраховується тривалість спорудження гірничих виробок, міс.

За загальноприйнятою методикою розраховується тривалість реалізації інвестиційного проекту при нормативних темпах спорудження.

Таблиця 1

Технологічні схеми розкриття та підготовки

Но- мер схе- ми	Спосіб розкриття горизонту від створа				Спосіб підготовки ша- хтного поля		Структура горизонту		Порядок відпра- цювання ступенів		Напрямок роботи очисного забою	
	нового голов- го або поглибе- ного діючого	нового допоміжного на пром- майданчику		Віднесеної	панельний	погорізон- тний	бремсберго- ве і уклонне поле	тільки уклонне поле	послі- довний	парале- льний в панелі	по прос- тиран- ню	по пове- тання
		існуючої	Віднесеної									
1	+				+		+		+		+	
2	+				+		+		+		+	
3	+				+		+		+		+	
4	+				+		+		+		+	
5	+				+		+		+		+	
6	+				+		+		+		+	
7	+				+		+			+	+	
8	+				+		+			+	+	
9	+				+		+			+	+	
10		+			+		+		+		+	
11		+			+		+		+		+	
12			+		+		+		+		+	
13			+		+		+		+		+	
14		+			+		+		+		+	
15		+			+		+		+		+	
16			+		+		+		+		+	
17	+					+		+			+	
18	+					+		+				+
19		+				+		+				+
20		+				+		+				+
21			+			+		+				+
22			+			+		+				+

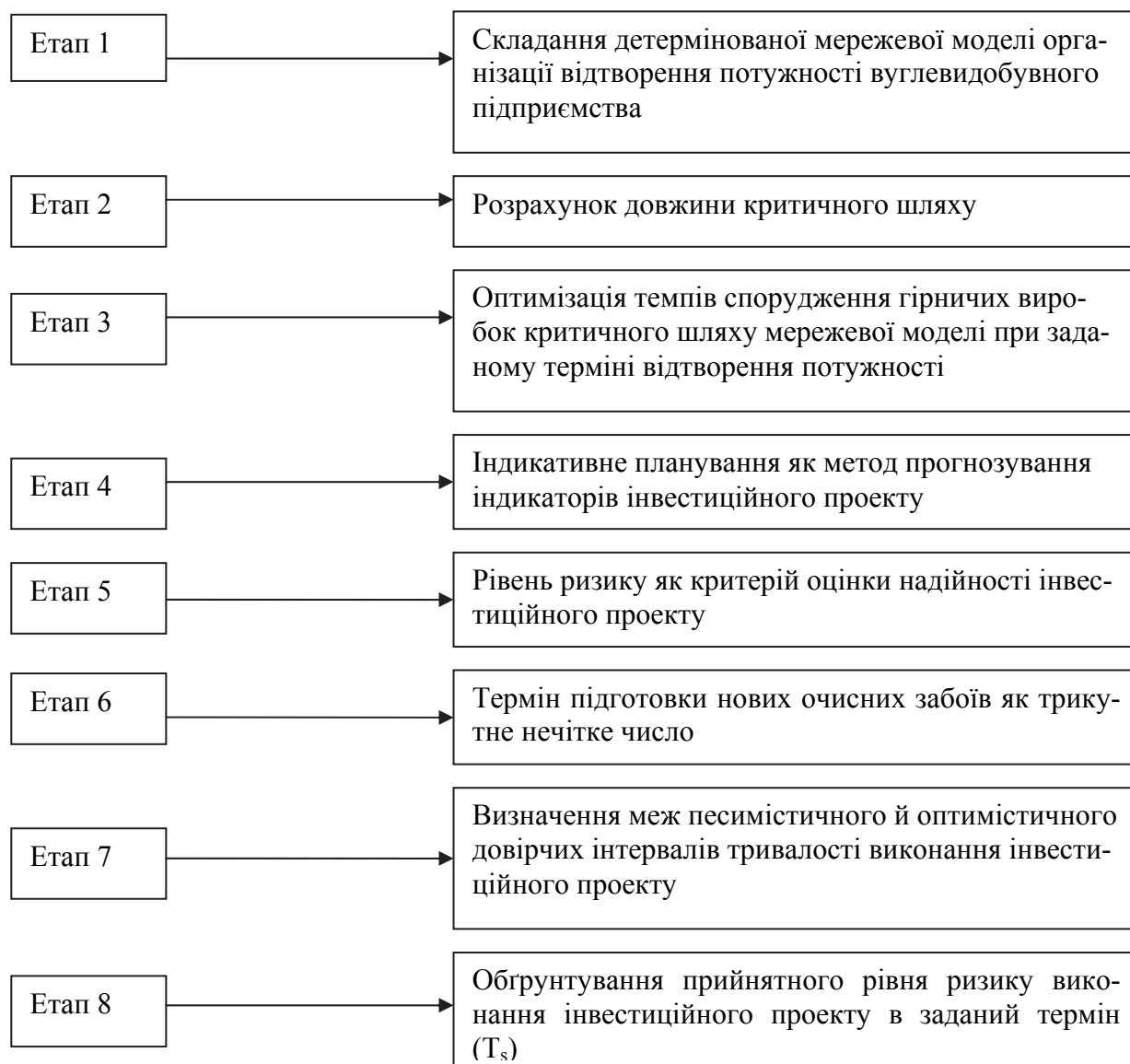


Рис. 1. Етапи механізму оцінки інвестиційного проекту

Етап 3. Оптимізація темпів спорудження гірничих виробок критичного шляху мережевої моделі при заданому терміну відтворення потужності.

Розробляється економіко-математичні моделі залежності витрат на спорудження гірничих виробок від темпів їх спорудження. В загальному вигляді рівень зміни витрат від темпів спорудження гірничої виробки визначається коефіцієнтом ($K(v)$), за формулою:

$$K(v) = K_1 \cdot \left(a_0 + \frac{a_1 \cdot v_n}{v_0} + \frac{a_2 \cdot v_0}{v_n} \right), \quad (1)$$

де K_1 - витрати при нормативних темпах спорудження 1м гірничої виробки, гр.од.;

a_0, a_1, a_2 - частки витрат у вартості спорудження гірничої виробки відповідно: a_0 – умовно-постійних загально шахтних; a_1 – умовно-постійних дільничних; a_2 – умовно-змінних;

v_n, v_0 - нормативні та оптимальні темпи спорудження гірничих виробок, що лежать на критичному шляху мережевої моделі, м/міс.

Критерієм оптимізації є мінімальні сумарні витрати на гірничопрохідницькі роботи. Оптимізація спорудження гірничих виробок при заданому терміні може бути виконана методом динамічного програмування, критеріальне рівняння якого має вигляд:

$$F(T_s) = \min \left[K(t_m) + F(T_s - \sum_{i=1}^{m-1} t_i) \right], \quad (2)$$

де $F(T_s)$ - витрати на спорудження всіх гірничих виробок, що лежать на критичному шляху мережевої моделі при заданому терміні T_s , гр. од.;

$K(t_m)$ - витрати на спорудження гірничої m -й виробки критичного шляху, гр.од

$F(T_s - \sum_{i=1}^{m-1} t_i)$ - витрати на спорудження гірничих виробок, що передують m -й виробці, гр. од.;

Оптимізація темпів спорудження гірничих виробок починається з останньої виробки критичного шляху [6].

Етап 4. Індикативне планування як метод прогнозування індикаторів інвестиційного проекту.

В умовах нестабільної ринкової ситуації в даний час на зміну жорсткому директивному плануванню приходить індикативне планування. В основі цього методу містяться найважливіші економічні показники (індикатори), до яких прагнуть підприємства при розробці стратегічних планів виробничо-господарської діяльності. В якості індикаторів використовуються показники, що характеризують динаміку розвитку виробництва. У індикативному плані передбачаються регулятори і нормативи, виконання яких забезпечує конкурентні переваги підприємства.

Планування індикаторів, при розробці інвестиційних проектів відтворення потужності на діючому вуглевидобувному підприємстві, корелює з основними економічними показниками виробничої діяльності підприємства.

До ключових індикаторів індикативного плану підготовки нових очисних забоїв слід віднести: обсяг інвестицій; термін готовності нових очисних забоїв; рівень ризику підготовки очисних забоїв; рівень рентабельності інвестицій.

Кожен з названих індикаторів не відноситься до детермінованих. У реальних умовах він схильний до впливу різних факторів: природних, технічних, організаційних, які зумовлюють відхилення фактичних темпів спорудження гірничих виробок від запланованих. Відсутність повної інформації про ступінь прояву цих факторів, неможливість їх достовірного прогнозу пояснюють невизначеність планованого результату.

Підвищення рівня достовірності планованого результату забезпечується застосуванням індикативного планування, яке заміняє метод точкового планування інтервальним.

Етап 5. Рівень ризику як критерій оцінки надійності інвестиційного проекту.

Невизначеність запланованої тривалості підготовки очисних забоїв породжує економічний ризик своєчасного введення в експлуатацію нового очисного забою замість вибуваючого, що погіршує економічні показники виробничо-господарської діяльності шахти. Це спонукає необхідність пошуку методів оцінки ризику підготовки нових очисних забоїв в заданий термін. Фактори ризику умовно можна поділити на дві групи:

- 1 - імовірнісні;
- 2 - прогнозовані.

До першої групи належать фактори, ступінь прояву яких носить імовірнісний характер. На основі даних статистики можна побудувати діаграму розподілу фактичних темпів

спорудження і визначити закон їх розподілу. Обсяг вибірки досліджуваного фактора визначається за формулою:

$$n = \frac{Z^2 \cdot D}{r^2}, \quad (3)$$

де Z^2 - статистичний коефіцієнт, що залежить від прийняття рівня достовірності;

D - дисперсія;

r^2 - задана похибка розрахунків, частка од.

До прогнозованих відносять фактори, прояв яких пояснюється суб'єктивними причинами: неповною або нечіткою інформацією про показники функціонування підприємства, зміни в майбутньому технології гірничопрохідницьких робіт, джерел фінансування, змін конкурентного середовища.

Оцінка ступеня впливу цих факторів вимагає при оцінці ризику використання комбінованого підходу, що включає як інструменти класичної теорії імовірності, так і теорії нечітких множин.

Етап 6. Тривалість підготовки нових очисних забоїв як нечітке трикутне число.

Якщо результат інвестиційного проекту представити як розмиту тривалість підготовки нового очисного забою, то для його визначення можна запропонувати використовувати нечіткі трикутні числа із заданою функцією приналежності (рис. 2).

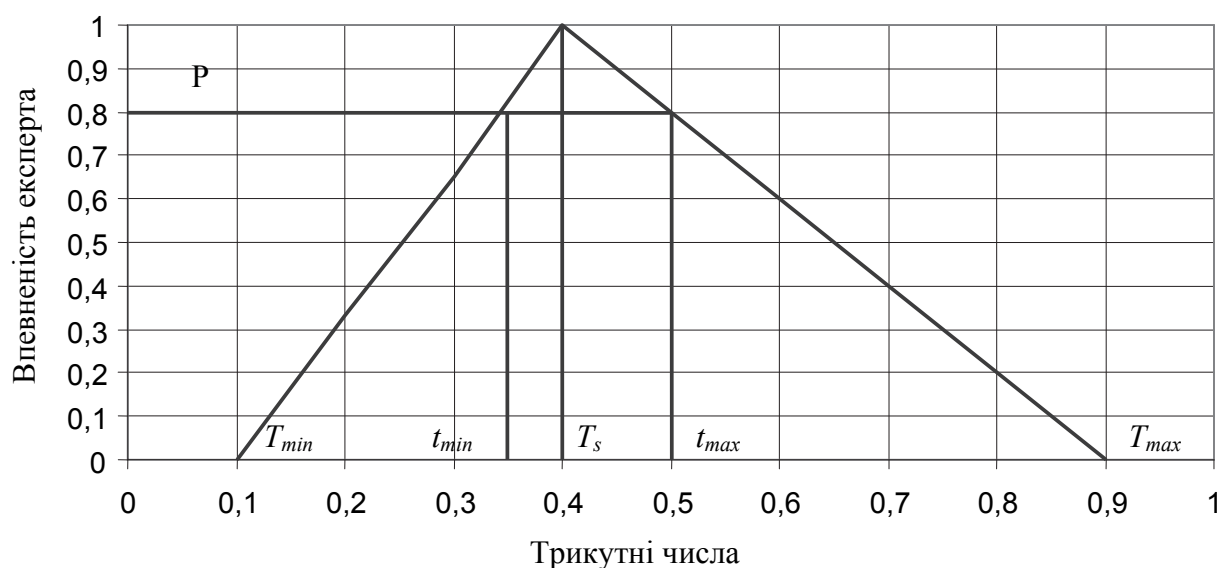


Рис. 2. Нечіткі трикутні числа

Ці числа моделюють наступне твердження: параметр тривалості підготовки нових забоїв знаходиться в інтервалі $(T_{\min} - T_{\max})$ і дорівнює (з рівнем надійності, заданим конкретною величиною) числу T_s .

При такому підході нечітке трикутне число знаходиться в межах двох діапазонів: песимістичного, межі якого відповідають граничним значенням планованого параметру, і оптимістичного, межі якого визначаються заданим рівнем надійності.

Визначення меж песимістичного і оптимістичного довірчих інтервалів здійснюється за методикою, яка запропонована О.О. Недосекіним [7].

Етап 7. Визначення меж песимістичного і оптимістичного довірчих інтервалів тривалості виконання інвестиційного проекту.

Приймаючи в якості запланованого терміну підготовки очисного забою не точкове, а інтервальне значення, виникає необхідність визначення меж довірчих інтервалів: песимістичного та оптимістичного. Вихідною інформацією для цього служать гістограми фактичних розподілів. На основі аналізу цих гістограм апіорі можуть бути прийняті наступні рівняння (4) і (5).

Песимістичний інтервал:

$$T_{\max} = \frac{T_s \cdot K_M}{\alpha / (\alpha + \beta) \cdot (K_M - 1) + 1}, \quad (4)$$

$$T_{\min} = \frac{T_s}{\alpha / (\alpha + \beta) \cdot (K_M - 1) + 1}, \quad (5)$$

де T_s – фіксована планова величина заданого терміну підготовки нового очисного забою, що визначена виходячи з нормативних темпів спорудження гірничих виробок критичного шляху, міс.;

K_M – статистичний коефіцієнт, що визначається як співвідношення максимального і мінімального значень випадкової величини;

α, β – параметри закону розподілу T_s як випадкової величини.

На основі узагальнення досвіду спорудження гірничих виробок апіорі як закон розподілу значення T_s може бути прийнято бета-розподіл. Щільність розподілу випадкової величини описується рівнянням:

$$P(t) = c(T - T_{\min})^\alpha \cdot (T_{\max} - T)^\beta \quad (6)$$

Співвідношення між α і β характеризує тип розподілу випадкової величини в заданому інтервалі.

Межі оптимістичного інтервалу розподілу випадкової величини визначаються за формулами:

$$\left. \begin{aligned} t_{\min} &= T_{\min} + (T_s - T_{\min}) \cdot P \\ t_{\max} &= T_{\max} - (T_{\max} - T) \cdot P \end{aligned} \right\} \quad (7)$$

де P – значення функції приналежності, яке визначається експертом, ($0 \leq P \leq 1$).

Етап 8. Обґрунтування прийнятного рівня виконання інвестиційного проекту в заданий термін (T_s).

Рівняння для оцінки рівня інвестиційного ризику має такий вигляд:

$$RE = R \cdot \left[1 + \frac{(1-d)}{d} \cdot (1 + \ln(1-d)) \right], \quad (8)$$

$$\text{де } R = \frac{t_{\min}}{t_{\max} - t_{\min}};$$

$$d = \frac{t_{\min}}{T_s - t_{\min}}.$$

Рівень ризику розраховується у відсотках. Ризик вважається допустимим, якщо його величина не перевищує 20%.

Прогнозована величина інвестиційного ризику дозволяє розробити програму управління ризиком інвестиційного проекту на основі застосування теорії мережевих моделей.

Методичний підхід розрахунку ризику на основі використання інструменту класичної теорії ймовірностей і теорії нечітких множин, пов'язаних з урахуванням невизначеності, підвищує об'єктивність прийнятих рішень.

Література

1. Самуэлсон П. Экономика /П. Самуэлсон: Пер. с англ. – М.: МГП «Алгон», 1992. – 415 с.
2. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. /А.А. Пересада. – К.: «Либра», 1996. – 344 с.
3. Костирко Л.А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: методологія і організація. Монографія. /Л.А. Костирко. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. – 460 с.
4. Бузько И.Р. Экономический риск (методы, анализ, оценки и ограничения) / И.Р. Бузько. – Донецк ИЭП НАН Украины, 1996. – 331 с.
5. Лук'янова В.В. Економічний ризик. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: «Академвидав», 2007. – 462 с.
6. Иванов Н.И. Стоимость и сроки строительства шахт (применение экономико-математических методов) / Н.И. Иванов, Ф.И. Евдокимов. – М.: «Недра», 1996. – 216 с.
7. Недосекин А.О. Применение нечетких множеств в задачах управления финансами / А.О. Недосекин // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2. – С. 15-19.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Новіковою О.Ф., 01.06.2010*

*Надійшла до редакції
25.05.2010*

УДК 005.51:622.012

Мальцева І.В.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДІЛОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНОГО ВУГІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано процес ділового планування на приватному вугледобувному підприємстві, обґрунтовано основні розділи плану виробництва й реалізації продукції, досліджено динаміку основних показників діяльності підприємства.

Ключові слова: планування показники діяльності, аналіз діяльності підприємства.

The process of business planning for the private coal mine was analyzed, the major chapters of the production and sales plan were defined, the dynamics of basic indicators of activity of enterprise were investigated.

Keywords: planning, activity indicators, analysis of activity of enterprise

Ефективна діяльність вугільних підприємств в умовах ринкової економіки можлива за умови розробки виробничих програм, прогнозів і планів соціально-економічного розвитку.

Сьогодні українські шахти відчувають гостру потребу в системах по ухваленню управлінських рішень, які допомагали б планувати роботу підприємства, оперативно обробляти і аналізувати дані по забезпеченню виробничих процесів, руху фінансових потоків, контролю якості вугільної продукції, веденню діловодства.

В даний час дослідженнями в області організації і управління гірничим виробництвом, прогнозування і ділового планування займаються вітчизняні і зарубіжні вчені. До них відносяться М.М. Олексіва [1], Амоша О.І. [2], Ф.П. Беда [3], В.І. Ганіцький, Н.Я.Лобанов, Д.А. Слоан [5] та ін. В їх роботах розглядається методологія планування, необхідність техніко-економічного обґрунтовування, система показників плану і інформаційне забезпечення процесів складання програм. Проте, недостатньо надано увагу особливостям внутрішньофірмового планування діяльності приватних вугледобувних підприємств.

Метою даної статті є дослідження процесу планування господарської діяльності на малих приватних шахтах Донецької області.

Відповідно до ринкових вимог розробка оптимальних планів виробництва і реалізації продукції повинна стати в даний час нормою господарювання на всіх вітчизняних підприємствах і фірмах різних форм власності.

На території Донецької області за останні 3 роки було зареєстровано 67 підприємств недержавної форми власності і 102 ділянки по видобутку вугілля. В основному такі підприємства створюються на базі закритих шахт, запаси яких вважалися вичерпаними. Зараз об'єми вуглевидобування підприємствами приватного бізнесу порівнянні із здобиччю державних вугільних шахт, при цьому собівартість здобутого ними палива менш ніж середня по регіону. Питома вага малих підприємств в загальному об'ємі виробництва вугільної продукції складає 2% [2]. На території області протягом останніх років спостерігається тенденція зростання видобутку вугілля за рахунок створення малих вугледобувних підприємств недержавної форми власності.

Функціонування приватного бізнесу у сфері вуглевидобування позитивно позначається на соціально-економічній ситуації регіону в цілому. Діяльність таких підприємств продовжує термін експлуатації шахт. Завдяки їм поліпшується забезпечення населення побутовим вугіллям на місцевому рівні, знижується соціальна напруженість, підтримується інфраструктура шахтарських міст, збільшуються додаткові надходження до бюджету. Саме в цій сфері бізнесу створюються нові робочі місця для безробітних шахтарів, які погано адаптуються в інших галузях економіки.

Розглянемо планування виробничої діяльності на ВП «Шахта Миколаївська», яка є ві-

докремленим підрозділом ЧП «Сприяння». В своїй діяльності вона керується Положенням про підрозділ, Правилами внутрішнього трудового розпорядку, колективним договором, Статутом, а також забезпечує дотримання законодавства України «Про надра», «Про охорону навколишнього середовища», «Про оплату праці» тощо.

Шахта «Миколаївська» була створена з метою доробки запасів вугілля ліквідованого державного підприємства «Шахта № 3-біс» по пластах k_2 «Наддронівській» і k_3 «Бесштановській». Вживана система розробки - прямим ходом. Схема підготовки виїмкових ділянок - поверхова.

В даний час на підприємстві особлива увага надається оперативному і поточному або бізнес-плануванню. Через мінливість законодавчого, економічного та ринкового середовища важко прогнозувати на довгострокову перспективу і складати стратегічні плани.

Поточні плани включають показники видобутку вугілля, які визначаються окремо для кожної лави і ділянки шахти на рік з розбиттям показників по кварталах, місяцях, добах.

Оперативні плани складаються шляхом розбиття показників поточних планів на завдання для кожної зміни.

В розробці відповідних розділів і показників планів беруть участь всі відділи і служби шахти.

Виробнича служба надає інформацію про об'єм видобутку вугілля, навантаженню на очисний забій, заходи щодо проведення і ремонту гірничих виробок; гасінню порідних відвалів; вдосконаленню роботи шахтного транспорту і іншим техніко-економічним показникам шахти.

Технічна служба формує відомості про виробничу потужність шахти і її технологічних ланок; заходи щодо усунення «вузьких місць», забезпеченню безпечних умов праці з поясненням необхідної чисельності працівників; графіки введення і вибуття очисних вибоїв; середньодобові навантаження на очисні вибої, проведення підготовчих виробок та ін.

Енерго - механічна служба готує загальношахтні і технологічні норми витрати електроенергії, запасних частин, змащувальних матеріалів, палива, води на технологічні потреби, ремонтно-експлуатаційні нормативи; розрахунок встановленої потужності електродвигунів і трансформаторів; об'єми робіт по відкачуванню шахтних вод і запобіганню викидів шкідливих речовин в атмосферу; заходи щодо зниження витрати палива, електроенергії.

Служба організації праці і заробітної платні визначає норми виробки і розцінки на очисні, підготовчі, ремонтні і інші відрядні роботи; тарифні ставки і оклади працівників шахти; нормативи чисельності робітників; розрахунок співвідношення між темпами приросту середньої заробітної платні і продуктивності праці.

Бухгалтерія - наявність, фактичну і залишкову вартість основних фондів і матеріалів; вартість вибутих основних фондів; собівартість вугілля на складах.

Служба технічного контролю якості доводить норми якості вугілля, що видобувається і відвантажується по шахті, ділянкам, вибоєм і заходи щодо її поліпшення.

Шахта будує всю систему планування так, щоб найкращим чином здійснювати якісну розробку і оперативний контроль виробництва і прибутку.

Початковими даними для планування на вугільному підприємстві служать встановлені об'єми гірничих робіт, розподілені по календарних періодах і основних об'єктах.

План виробництва і реалізації продукції є важливим розділом поточного плану гірничого підприємства. Він тісно пов'язаний з планами по праці і заробітній платні, витратам виробництва, прибутку і рентабельності, фінансовим планом і складається з трьох основних підрозділів: 1 - видобуток і реалізація продукції в натуральному і вартісному виразі; 2 - зміна залишків нереалізованої продукції; 3 – баланс виробничих потужностей і їх використання.

Об'єм виробництва і реалізації вугілля може класифікуватися по асортименту, якості і

виражатися в натуральних, умовно натуральних, трудових і вартісних вимірюваннях.

Основне призначення плану виробництва і реалізації продукції - виявлення і використання наявних резервів, які забезпечать максимальний об'єм реалізації продукції при комплексній механізації і автоматизації виробничих процесів, впровадженні прогресивної технології і організації праці. Основними показниками плану є: об'єм видобутку вугілля, гірничотехнічні та економічні показники, об'єм реалізації продукції та ін.

Підрозділи «Видобуток і реалізація продукції в натуральному і вартісному виразі» і «Зміна залишків нереалізованої продукції» ґрунтуються на аналізі виробництва, його можливостях і маркетингових дослідженнях.

Для гірничого підприємства об'єм видобутку вугілля в плановому періоді визначається ринковим попитом, його виробничими потужностями. Якщо попит на вугілля в більшій мірі залежить від чинників зовнішнього середовища - конкурентів, рівня цін на ринку, пропозиція в основному залежить від мобілізації внутрішніх резервів виробництва - виробничих запасів, технологічного устаткування, оперативності функціонування існуючої оргструктури.

На підставі вивчення попиту і пропозиції вугілля на підприємстві робиться прогноз збуту на конкретному сегменті ринку. Це має велике значення для визначення об'ємів виробництва при формуванні планових завдань.

План видобутку вугілля з очисних вибоїв встановлюється на основі планів розвитку гірничих робіт. Для діючих шахт він розробляється на основі їх виробничої потужності, яка щорічно уточнюється, а для введених в дію - на підставі норм тривалості і рівнів засвоєння проектних потужностей.

Планування видобутку вугілля здійснюється по кожному очисному і підготовчому забою. Для очисних вибоїв план видобутку вугілля визначається по нормативу циклічності (кількості циклів за добу) або по нормативу навантаження на лаву. Норматив навантаження - це мінімальний об'єм видобутку вугілля з очисного забою, який повинен бути досягнутий в конкретних гірничо-геологічних умовах при ефективнішому використуванні засобів виробництва.

Джерелом інформації для аналізу виробництва і реалізації продукції є наступна звітність: форма 1-п (річна) «Звіт по продукції», форма 1-п (квартальна) «Квартальна звітність промислового підприємства (об'єднання) про випуск окремих видів продукції в асортименті», форма 2 «Звіт про прибутки і збитки», а також бухгалтерські дані про випуск, відвантаження і реалізацію продукції. Аналіз динаміки об'єму виробництва продукції наведено в табл. 1

Таблиця 1

Аналіз динаміки об'єму виробництва

Показники	2008 рік	2009 рік
Рядове вугілля, т	51358	45681
Готова товарна вугільна продукція, т	45245	41652
Переробка вугілля, т	6113	4029
Оптова ціна товарної вугільної продукції, грн. / т	360,0	420,0
Товарна продукція в оптових цінах, тис. грн.	16288,2	17493,84
Реалізація продукції, т	45245	41652

Одним з найважливіших чинників збільшення об'єму виробництва продукції на підприємстві є забезпеченість його основними фондами у необхідній кількості, асортименті і ефективне їх використання. Цей напрям господарської діяльності на шахті аналізується і планується в підрозділі «Баланс виробничих потужностей і їх використання».

Його основними задачами є:

- визначити забезпеченість підприємства, його виробничих ділянок та структурних підрозділів основними засобами і встановити причини зміни їх кількості;
- розрахувати вплив основних засобів на об'єм виробництва продукції;
- визначити ступінь використання виробничих потужностей підприємства і устаткування;
- виявити резерви підвищення інтенсивності і ефективності використання основних засобів.

Джерелами для аналізу є план технічного розвитку, форма №1 - «Баланс підприємства», форма №5 - «Додаток до балансу підприємства», форма №11 - «Звіт про наявність і рух основних засобів», форма «Баланс виробничої потужності», дані про переоцінку основних засобів, інвентарні картки обліку основних засобів, проектно-кошторисна і технічна документація тощо.

Основні засоби шахти діляться на промислово-виробничі і непромислові. Крім того, прийнято виділяти активну частину - робочі машини і устаткування, пасивну частину, а також окремі підгрупи відповідно до їх функціонального призначення - будинки виробничого призначення, робочі і силові машини, устаткування і вимірювальні прилади, транспортні засоби і ін. Така деталізація необхідна для виявлення резервів підвищення ефективності використання основних засобів на основі оптимізації їх структури. Великий інтерес при цьому представляє співвідношення активної і пасивної частин, силових і робочих машин тому, що від їх оптимального сполучення багато в чому залежить фондоддача, рентабельність і фінансовий стан підприємства.

Стан і ефективність використання основних засобів безпосередньо впливає на виконання виробничої програми підприємства і можливість отримання прибутку.

Метою аналізу ефективності використання основних засобів є визначення забезпеченості основними засобами за умови інтенсивнішого їх використання і пошуку резервів підвищення фондоддачі. Дані табл. 2 свідчать, що в 2009 р. коефіцієнт зносу збільшився, а коефіцієнти придатності і оновлення зменшилися. Аналіз цих показників свідчить про необхідність оновлення устаткування на підприємстві і поповненні основних засобів.

Таблиця 2

Аналіз руху і технічного стану основних засобів

Показник	Рівень показника		
	2008 р.	2009 р.	+/-
Коефіцієнт зносу	0,068	0,13	+0,062
Коефіцієнт придатності	0,93	0,87	-0,06
Коефіцієнт оновлення	0,98	0,43	-0,55
Коефіцієнт вибуття	0	0	0

Динаміку і структуру основних засобів представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Структура основних виробничих засобів за 2009 рік

Група основних засобів	На початок року		Поступило за рік		На кінець року	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1. Будівлі, споруди, передавальні пристрої	220,3	21,4	-	-	220,3	12,1
2. Машини і устаткування	809,1	78,5	699,7	89,4	1508,8	83,2
3. Транспортні засоби	1,7	0,1	82,9	10,6	84,6	4,7
Всього	1031,1	100	782,6	100	1813,7	100

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем його прибутковості, оборотністю капіталу, фінансовою стійкістю, динамікою структури джерел фінансування, здібності розраховуватися за борговими зобов'язаннями.

Фінансова діяльність охоплює процеси формування, руху і забезпечення збереження майна підприємства, контролю над його використанням. Фінансовий стан є результатом взаємодії всіх елементів підприємства і визначається сукупністю виробничо-господарських чинників. Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку і рівнем рентабельності. Об'єм реалізації і величина прибутку, рівень рентабельності виробничої і фінансової діяльності підприємства характеризують всі сторони господарської діяльності.

Ключовими задачами аналізу фінансових результатів для ВП «Шахта Ніколаєвська» є: контроль за виконанням планів реалізації продукції і отримання прибутку; визначення впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників на фінансові результати; розробка заходів щодо використання резервів для збільшення прибутку і рентабельності.

Основним джерелом інформації при аналізі фінансових результатів прибутку служать дані аналітичного бухгалтерського обліку, фінансової звітності, форма №2 - "Звіт про фінансові результати". Згідно з даними звітності дохід від реалізації продукції в 2009 р. порівняно з 2008 р. зменшився на 21581 тис. грн. або на 46,8%. Відповідно зменшився чистий дохід на 17772 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції в 2009 р. порівняно з 2008 р. збільшилася на 12523 тис. грн. або в 7,28 раз. Валовий дохід в 2008 р. складав 31870 тис. грн., а в 2009 р. - 1575 тис. грн. Даний показник зменшився на 30295 тис. грн. або на 4,94 %. Матеріальні витрати в 2009 році складають 679 тис. грн., що на 1378 тис. грн. менше ніж в 2008 році. Амортизація в 2009 р. зменшилася на 16 тис. грн. або на 88,31% в порівнянні з 2008 р.

На підставі проведених досліджень можна зробити наступні висновки:

високий ступінь ризику на українському ринку, обумовлений змінами у виробничій і соціальній сфері знижує можливості планування і перешкоджає складанню реального стратегічного, поточного і оперативного планів;

в ході розробки планів на шахті необхідно враховувати наступні техніко-економічні показники: виробнича потужність, об'єм видобутку вугілля, відсоток зольності, чисельність робітників, розмір заробітної плати виробничих робітників, продуктивність, ціна вугілля, собівартість, прибуток;

низький рівень прибутку не дозволяє здійснювати великі витрати на організацію планування; об'єм планово-економічної інформації,

обсяг планово-економічної інформації, необхідної в ході складання планів шахти настільки великий, що для його своєчасного аналізу, правильної оцінки й вибору альтернативних варіантів потрібне застосування комп'ютерних засобів збору, передачі й обробки даних.

Література

1. Алексеева М.М. Внутрифирменное планирование / М.М. Алексеева – М.: Финансы и статистика, 2003. – 196 с.
2. Амоша А.И. Комплексное освоение угольных месторождений Донецкой области. / А.И. Амоша, В.И. Логвиненко, В.Г. Гринев. – Донецк, НАН Укрианы, ИЭП, 2007. – 216 с.
3. Беда Ф.П. Економіка, організація та планування діяльності вугільних підприємств./ Ф.П. Беда. – Львів: Магнолія, 2007. – 348 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия./ Г.В. Савицкая – Минск: Новое издание, 2000. – 688 с.
5. Слоан Д.А. Управление горными предприятиями. /Д.А. Слоан. – М.: Недра, 2006. – 248 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Губерна Г.К. 16.06.2010*

*Надійшла до редакції
05.06.2010*

УДК 338.001.36

Гопкало О.І.

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ

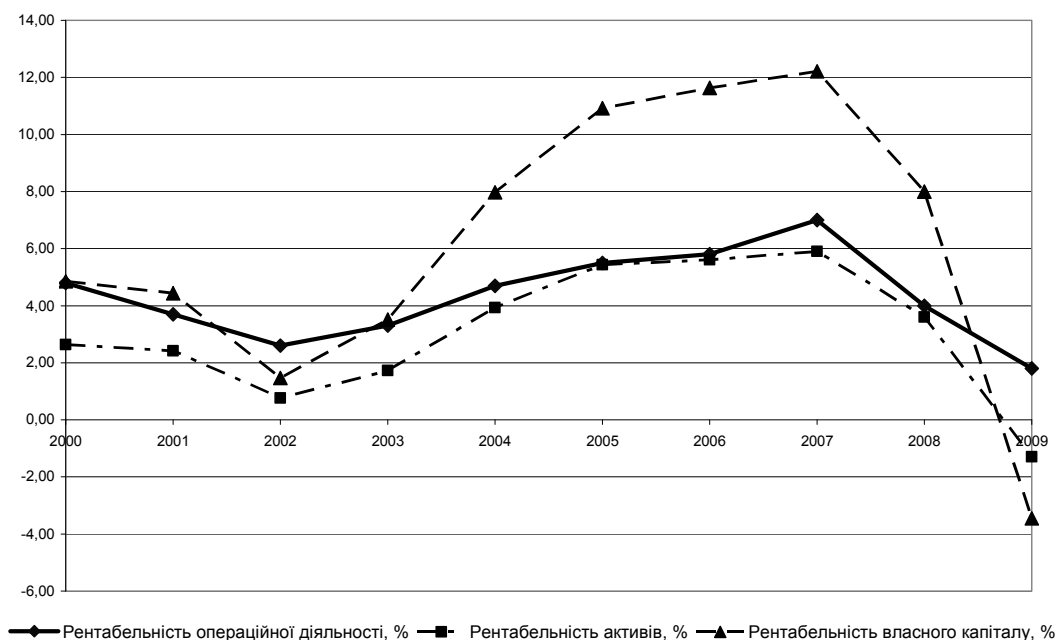
Проведено критичний аналіз існуючих методологічних підходів до визначення обсягів ресурсного потенціалу промислового підприємства. Встановлено методологічні особливості оцінки ресурсного потенціалу підприємства на основі використання системно-динамічного підходу.

Ключові слова: ресурсний потенціал, елемент, системно-динамічний підхід, життєвий цикл.

The critical analysis of existing methodological approaches to determining the volume of resource potential of the industrial enterprise was conducted. The methodological features of assessment of resource potential on the basis of system-dynamic approach were defined.

Key words: resource potential, element, system-dynamic approach, life cycle.

Сучасний етап розвитку економіки України зумовлює потребу підприємств у пошуку найбільш раціональних шляхів формування і використання ресурсного потенціалу з метою виведення підприємства на бажаний рівень розвитку. Як свідчать статистичні данні (рис. 1), починаючи з 2007 р. усі показники рентабельності роботи підприємств поступово зменшувались.



Джерело: на основі даних <http://ukrstat.gov.ua> [1]

Рис. 1. Динаміка показників рентабельності діяльності промислових підприємств в Україні у 2000-2009 рр., %

Причому у 2009 р. внаслідок дії факторів, обумовлених світовою фінансовою кризою, а також внутрішніми структурно-інституціональними викривленнями та недоліками по-

казники рентабельності власного капіталу та активів впали нижче нуля. Слід зауважити, що найбільші збитки за 9 місяців 2009 р. [1] отримали підприємства у галузі металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (-7430,4 млн. грн. – 55,9% підприємств), переробної промисловості (-4293,1 млн. грн. – 46,1% підприємств) та добувної промисловості у галузі добування паливно-енергетичних корисних копалин (-2383,7 млн. грн., тобто 67,6% усіх підприємств галузі). Враховуючи те, що підприємства зазначених галузей є, по-перше, експорто-орієнтованими (45,4% у загальному обсязі експорту та 78,5% у виробництві продукції), по-друге, ці підприємства є зазвичай або місто утворюючими, або створюють найбільші обсяги фінансових ресурсів промислово розвинених регіонів (Дніпропетровська, Донецька, харківська, запорізька, Луганська області) таке становище негативно впливає як на фінансові та економічні можливості самих підприємств (у т.ч. на їх можливості створення, розподілу та використання ресурсного потенціалу), регіонів, де вони розташовані та країни в цілому.

Отже необхідно шукати більш ефективні шляхи формування управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання ресурсного потенціалу як на рівні окремих підприємств, так і на рівні держави в цілому. У вказаному контексті вимагають теоретичного й практичного розв'язання проблеми запровадження адекватного апарату оцінки ресурсного потенціалу промислового підприємства, що дасть змогу максимально чітко визначити відповідність наявного ресурсного потенціалу стратегічним цілям розвитку підприємства.

Проблеми аналізу та оцінки потенціалу підприємства досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені В. Блонська, О. Горяча, О. Добикіна, Л. Квятковська, Н. Краснокутська, Є. Лапін, О. Федонін, та інші. В даних дослідженнях доволі докладно розглядаються питання структури та аналізу обсягів та динаміки ресурсного потенціалу. Однак, як свідчить практика використання існуючих методик вони не позбавлені певних недоліків, які, у свою чергу, призводять до значних похибок в оцінках обсягів потенціалу, а, відповідно, і у прогнозуванні перспектив розвитку ресурсної бази підприємства та самого підприємства в цілому. Відповідно, для пошуку альтернативних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища одним з першочергових завдань є критичний аналіз існуючих підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємства, пошук їх принципових переваг та недоліків та визначення тих методологічних особливостей оцінки ресурсного потенціалу підприємства, які дозволять ліквідувати або мінімізувати вплив цих недоліків на результати оцінки та прогнозування перспектив розвитку ресурсного потенціалу підприємства.

Зважаючи на вищесказане, метою статті є аналіз існуючих методичних підходів до оцінки потенціалу з метою визначення методологічних особливостей оцінки ресурсного потенціалу підприємства на основі використання системно-динамічного підходу.

Існуючі у науковій літературі підходи до оцінки «ресурсного потенціалу» та його складових досить різноманітні і, на жаль, не мають системного характеру, що ускладнює їх дослідження. Та все ж за основними ознаками запропоновані вченими підходи можна класифікувати та згрупувати у напрямки.

Ряд авторів ототожнюють оцінку потенціалу підприємства з оцінкою бізнесу [2] або оцінкою його майнового потенціалу [3, 4] і виділяють такі підходи до оцінки потенціалу (табл. 1).

За аналогією з класифікаціями підходів до аналізу та оцінки потенціалу, запропонованими В. Скуліним та З. Шершньовою, у табл. 2 розглянемо основні ознаки та методи визначених напрямків оцінки потенціалу підприємства.

Таблиця 1

Аналіз підходів до визначення вартості потенціалу підприємства

Підхід та його сутність	Методи	Основні недоліки
<i>Доходний (результатний)</i> - визначення поточної вартості об'єкта на базі прогнозних сум майбутніх доходів від використання або продажу об'єкта	- метод капіталізації - метод дисконтування грошових потоків	- в аналітичних розрахунках використовується прогнозна інформація; - аналітичні процедури формування ставок дисконтування та капіталізації мають суб'єктивний характер; - через тривалість періоду оцінки і нестабільність процесів руху капіталу досягнення абсолютно точних результатів майже неможливо.
<i>Порівняльний (ринковий)</i> - визначення вартості об'єкта на базі зіставлення з аналогами, що були об'єктами ринкових угод	- метод ринку капіталу - метод ринку угод - метод галузевих коефіцієнтів	- відсутність розвинутого, цивілізованого й прозорого ринку об'єктів оцінки; - некоректність оцінки унікальних чи специфічних об'єктів за браком аналогів для порівняння; - не враховуються перспективи розвитку підприємства на базі існуючих можливостей.
<i>Витратний (майновий)</i> - визначення вартості об'єкта як суми вартостей всіх активів підприємства скоригованих на суму зобов'язань	- метод чистих активів - метод ліквідатційної вартості	- використання вже застарілої інформації; - ігнорування перспектив розвитку підприємства з урахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів; - визначення вартості всіх активів підприємства не враховує синергетичного ефекту від їх використання.

* Складено за [5, 6, 7, 8]

Таблиця 2

Аналіз напрямків у підходах до оцінки потенціалу підприємства

Напрямок	Основні ознаки напрямку	Методи, що використовуються
<i>ресурсний</i>	ресурсний потенціал підприємства визначення як сукупність його складових - фізичних і вартісних оцінок окремих ресурсів підприємства	аналіз якості та структури окремих ресурсів підприємства з визначенням їх дефіцитності або надлишку
<i>цільовий (результатний)</i>	потенціал розвитку (зростання) підприємства визначається на підставі аналізу системи показників, що відображають результат фінансово-господарської діяльності підприємства	- бенчмаркінг (орієнтація на кращі досягнення конкурентів), - обліковий (орієнтація на власні кращі досягнення), - мезопрогностично - корегуючий (базується на результатах прогнозування і власних можливостях підприємства)
<i>ресурсно-функціональний</i>	зорієнтований на визначення раціональної структури потенціалу підприємства, ефективність використання потенціалу визначається раціональністю використання його складових, відповідності ресурсів функціям	величина потенціалу визначається виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, організації виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі
<i>ресурсно-цільовий (проблемно-орієнтований)</i>	вимір та оцінка потенціалу підприємства відбувається за одночасної оцінки ресурсів підприємства в зіставленні з тими цілями, які перед ним стоять.	- детерміністсько - лімітуючий (облік критичних чинників і вузьких місць), - інтегральний (визначення результуючого впливу комплексу ключових чинників)

** Складено за [9, 10].*

Зважаючи на основні риси запропонованих авторами методик згрупуємо їх за визначеними напрямками у підходах до аналізу та оцінки ресурсного потенціалу:

У відповідності до основних ознак до ресурсного напрямку можна віднести методи оцінювання потенціалу, що ґрунтуються на оцінці окремих складових потенціалу з акцентом на найбільш значущі у структурі потенціалу за визначенням автора.

Так у роботі [11] визначальним приймається технічний потенціал (визначається за допомогою інтерполяційно-факторно-матричного методу прогнозування), через величину якого, спираючись на існуючі співвідношення між складовими економічного потенціалу, можна розрахувати прогнозу величину усіх складових економічного потенціалу.

О. Федонін [5] окрім майнової складової, яку визначає як «сукупність засобів підприємства, що знаходяться під його контролем», виділяє як особливо значущу у складі потенціалу підприємства ще й фінансову складову, визначаючи її як «характеристику фінансового положення і фінансових можливостей підприємства».

Деякі вчені поряд з майновою, технічною та технологічною складовою як особливо значущу у складі потенціалу виділяють і трудову складову, визначаючи при цьому загальний розмір (загальну вартість) потенціалу як суму вартостей його значущих складових. Так П. Шилепницький [12] загальну величину виробничого потенціалу підприємства (галузі) визначає як суму вартостей середньорічних основних виробничих та оборотних фондів підприємства, а також величини заробітної плати (включаючи відрахування на соціальне страхування) промислово-виробничого персоналу. Схожий підхід виявляється у іншій роботі [2], де розмір ресурсного потенціалу визначається як сума його складових етапів формування потенціалу, а саме фондового, матеріально-технічного потенціалу та потенціалу нематеріальних активів, потенціалу оборотних фондів і трудового потенціалу.

Інші автори пропонують більш широкий спектр складових потенціалу приймати у розрахунок при визначенні його вартості. Прикладом є підхід, запропонований у роботі [13], де оцінку сукупного потенціалу ресурсного забезпечення пропонують подавати у вигляді суми доданків, визначених автором, скорегованих на величину обґрунтованих експертним шляхом вагових коефіцієнтів.

Хоча ресурсний підхід є досить поширеним серед вчених, на думку автора він має суттєві недоліки у запропонованих методиках до оцінки ресурсного потенціалу, а саме:

- суб'єктивне визначення складових ресурсного потенціалу, що враховуються при розрахунку його величини;
- ігнорування синергетичного ефекту від поєднання складових ресурсного потенціалу;
- відсутність врахування показників ефективності функціонування складових ресурсного потенціалу;
- ігнорування потенційних наслідків реалізації існуючих можливостей розвитку потенціалу.

Більш змістовним на думку автора є цільовий (результатний) напрямок аналізу і оцінки ресурсного потенціалу, що характеризується в першу чергу розрахунком у процесі аналізу потенціалу показників (критеріїв) ефективності складових потенціалу, на базі яких виконується оцінка величини потенціалу в цілому, при чому результуючий показник може бути сформульований [14] як одним критерієм, що відображається одним загальним показником або доповнюється системою часткових та загальних показників, так і системою критеріїв.

В рамках даного напрямку С. Ішук [15] пропонує метод оцінювання стохастичних меж виробництва та собівартості продукції у вигляді багатовимірної величини, що дозволяє відображати ефективність використання виробничого потенціалу підприємства в контексті

двох її основних складових – технологічної та економічної. Більш об'ємний підхід пропонує О. Кудіна [16], визначаючи у якості складових для узагальнюючого таксонометричного коефіцієнту розвитку багатомірних об'єктів показники ефективності використання матеріальних ресурсів та техніко-технологічної бази підприємства (матеріалоемності та фондоемності); операційної діяльності; використання трудових ресурсів (показники продуктивності праці та зарплатоемності ОД); використання фінансових ресурсів (рентабельності ОД та витрат на одиницю товарної продукції); оцінки якісного рівня розвитку матеріально-технічної бази виробництва (рівень зношеності основних фондів).

Використання показника потенційного прибутку для визначення величини економічного потенціалу підприємства пропонується у роботі [2], при чому наголошується на встановленому вказаним показником взаємозв'язку економічного і виробничого потенціалів. Методичною основою оцінки використання економічного потенціалу є зіставлення розрахованої потенційної величини економічного показника з його фактичним значенням.

Є.Лапін [17], в свою чергу, також пропонує для економічної оцінки виробничого потенціалу за групою активів, що визначають прибуток від реалізації продукції, робіт та послуг, використовувати показники прибутку від реалізації продукції отриманої від використання в t -му році відповідно активної та пасивної частин основних виробничих фондів, оборотних фондів і нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції, доповнені показниками амортизаційних відрахування в t -му році розрахункового періоду від залишкової вартості активної, пасивної частин основних виробничих фондів і нематеріальних активів, відповідно.

Визначаючи серед економічних вигод від використання економічного потенціалу промислових підприємств прибуток від операційної діяльності, прибутки від фінансової діяльності, амортизаційні відрахування та дохід від залученого людського капіталу у вигляді основної і додаткової заробітної плати з урахуванням відрахувань на соціальні потреби, Б. Артем'єв [6] пропонує здійснювати оцінку економічного потенціалу промислових підприємств через визначення доданої вартості за методом, що базується на „теорії факторів виробництва”, і відповідно до якої додану вартість підприємства можна визначити як суму доданих вартостей від використання факторів виробництва – праці, капіталу, природних ресурсів і інформації.

Особливої уваги показникам валової та чистої доданої вартості, а також чистого прибутку на 1 грн. виробничих ресурсів і на одного працівника, приділяє і Т. Талах [18], пропонуючи розширити ними систему узагальнюючих показників економічної ефективності виробництва (ресурсовіддача, матеріаломісткість, капіталовіддача, фондівіддача, виробіток,) з метою виявлення та розрахунку резервів виробництва.

Дещо інший погляд має П. Шилепницький [12], пропонуючи для оцінки використання виробничого потенціалу в якості узагальнюючих показників розраховувати питомий прибуток (величина прибутку від реалізації продукції в розрахунку на 1 грн. вартості виробничого потенціалу) та потенціаловіддачу (обсяг товарної продукції в розрахунку на 1 грн. вартості виробничого потенціалу). Показник потенціаловіддачі, який виражається відношенням кінцевих результатів діяльності підприємства до величини його економічного потенціалу, пропонує використовувати для оцінки ефективності використання потенціалу підприємства і Н. Рябикіна [11].

Деякі вчені пропонують [19,20] оцінювати ефективність використання потенціалу в цілому на базі розрахунку групи показників, що визначають ефективність використання окремих складових потенціалу. Так, методика визначення рівня потенціалу, запропонована у роботі [19], може включати як експрес-оцінку (три-п'ять ключових узагальнюючих показників оцінки), так і деталізовану оцінку кожної складової потенціалу (основні та оборотні фон-

ди, трудові ресурси). Л. Квятковська [20] у своїй роботі пропонує для оцінки ефективності виробничого потенціалу збалансовану систему показників - індикаторів, які формуються по визначених напрямках (фінансовий, навчання та зростання персоналу, внутрішні процеси, потенціал споживчих запитів тощо) і можуть бути розраховані з використанням методів економічного аналізу.

Враховуючи проаналізовані автором методики оцінки ресурсного потенціалу цільового (результатного) напрямку серед їх основних недоліків необхідно відзначити:

- використання для розрахунку показників ефективності інформації про результати діяльності підприємства в-минулому;
- суб'єктивне визначення достатності критеріїв ефективності у системі показників використання ресурсного потенціалу;
- не врахування у визначенні величини наявного ресурсного потенціалу майбутніх (прогнозних) результатів реалізації існуючих можливостей розвитку потенціалу;
- ігнорування цілей підприємства, досягнення яких повинно враховуватись на етапах формування, використання та відтворення ресурсного потенціалу.

Зорієнтованими на визначення раціональної структури потенціалу підприємства та раціональності використання його складових (відповідності ресурсів функціям) є методики ресурсно-функціонального напрямку оцінки потенціалу.

За методикою М. Мельникової [21], що базується на ресурсно-комунікаційному підході, можливо оцінити збалансованість між наявними та залученими ресурсами і скоординованість комунікаційних зв'язків щодо використання зазначеного ресурсного потенціалу у процесі функціонування та розвитку виробничо-господарського комплексу.

П. Осіпов [22] пропонує використовувати агреговану систему узагальнюючого і трьох поодиноких показників у вигляді економіко-статистичних систем уніфікованих показників, що відображають фактор ціннісного виміру продукції, ступінь використання потужнісного потенціалу, забезпечення ресурсом виробництва одиниці потужнісного потенціалу, структуру ресурсу виробництва та специфічні властивості елементів виробництва. В роботі [23] для оцінки ефективності економічного потенціалу запропоновано комплексний підхід, який включає аналіз використання виробничого потенціалу для висновку щодо максимально можливого випуску продукції; ринкового потенціалу для визначення максимально можливого обсягу реалізації; прогноз майбутніх грошових потоків та їх дисконтування для визначення максимальних прибутків у майбутньому.

Схему механізму раціональної організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства з використанням стратегії управління і планування прибутку на базі нормативної собівартості пропонує у своїй роботі А. Сабадирьова [24].

Пішов далі у своїх дослідженнях О. Ліпич [14], запропонувавши економіко-математичну модель, яка відображає вплив структури виробничо-ресурсного потенціалу підприємства (основних фондів, затрат трудових ресурсів та сировини і матеріалів на виготовлення продукції в умовах використання у відповідному режимі виробничо-ресурсного потенціалу) на показники ефективності його діяльності.

Деякі вчені пропонують [2, 3, 25, 26] оцінювати ефективність використання потенціалу підприємства як ступінь (або складову ступеню) конкурентоспроможності підприємства.

У [2] коефіцієнт конкурентоспроможності фірми може бути визначений методом середньозваженої арифметичної показників ефективності виробничого, фінансового, маркетингового потенціалів та конкурентоспроможності товару. У [3] аналіз ресурсного потенціалу підприємства розглядається у контексті ефективного функціонування системи управління витратами, що створює базу для економічної конкурентоздатності підприємства. Н. П'яткова [26] визначає ефективність ресурсного потенціалу та цінність його стратегічного активу ре-

зультативністю їх використання в діяльності підприємства та участю у формуванні його конкурентних переваг на базі визначення інтегрального індикатора, що є результатом прогнозно-аналітичної оцінки структурних елементів ресурсного потенціалу підприємства з визначенням можливостей їх нарощування. В. Павлова і О. Кузьменко [25] пропонують порівнювати оцінку потенціалу підприємства з аналогічними можливостями конкурентів, що на їх думку дає можливість визначити його конкурентні переваги.

Таким чином, врахувавши у окремих напрямках аналізу недоліки у методиках ресурсного та цільового напрямків, методики оцінки ресурсного потенціалу ресурсно-функціонального напрямку все ж мають певні недоліки, а саме:

- раціоналізація ресурсного потенціалу підприємства у розрізі його структурних елементів не обов'язково результує у раціоналізацію ресурсного потенціалу в цілому;
- розрахунок раціональної структури потенціалу не враховує цілей підприємства, досягненню яких повинен відповідати ресурсний потенціал.

Методики ресурсно-цільового напрямку оцінки потенціалу підприємства враховують одночасну оцінку ресурсів підприємства в зіставленні з тими поточними та стратегічними цілями, які перед ним стоять, що, на думку автора, дозволяє їм більш об'ємно аналізувати та оцінювати потенціал підприємства, адже саме цілі підприємства, скореговані постійно мінливими умовами господарювання на кожному новому етапі його розвитку, характеризують особливості кожного періоду його діяльності і визначають основні напрямки його розвитку.

Найбільш поширеним є підхід до оцінки ресурсного потенціалу на базі розрахунку інтегрального показника, компоненти якого кожен автор визначає у відповідності до значущості з його погляду окремих складових ресурсного потенціалу та їх впливу на формування ресурсного потенціалу в цілому.

У роботі [27] запропоновано розрахунок інтегрального (комплексного) показника ефективності використання основних засобів підприємства, що на думку авторів методики комплексно аналізує рівень інтенсивного та екстенсивного використання основних засобів, а також реально відображає їх віддачу.

Інтегральний показник, що враховує специфічні риси кожного виробничого чинника і кожного виробничого ресурсу (загального рівня організації виробничої системи підприємства, складності виробничої системи, стійкості системи в короткостроковому періоді, продуктивності праці, забезпеченості підготовленими виробничими запасами гірничого підприємства), і розраховується як середнє геометричне значення його локальних показників пропонує для оцінки виробничого потенціалу В. Лисяков [7]. Визначення інтегрального впливу певної сукупності нововведень на виробничий потенціал підприємства на думку Л. Квятковської [20] повинно стати підсумком розрахунку збалансованої системи показників-індикаторів ефективності виробничого потенціалу.

Відтворювальний підхід до аналізу економічного потенціалу застосовує Б. Артем'єв [6] і пропонує виділяти у його структурі елементи за фазами відтворення: потенціал виробництва, потенціал розподілу, потенціал обміну і потенціал споживання. В. Павлова і О. Кузьменко [25] у своїх дослідженнях і пропонують матрицю оцінювання ресурсного потенціалу підприємства на певних рівнях управління та рівнях діяльності.

Вплив певного етапу життєвого циклу суб'єкта господарювання як одного з основних факторів формування пріоритетних напрямів розвитку ресурсного потенціалу підприємства досліджують представники підходу до розвитку ресурсного потенціалу підприємства з позицій теорії життєвого циклу підприємства. В. Чайковська [28] у своїй роботі пропонує методику розрахунку показника життєвого циклу процесу ресурсного забезпечення підприємства, який враховує рентабельність підприємства скореговану на коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами.

Таким чином, на підставі вищевикладеного можна зробити висновок про недосконалість існуючих методів аналізу та оцінки потенціалу підприємства і визначити основні недоліки, притаманні усім розглянутим методикам:

1. Суб'єктивізм в оцінках (визначення структури ресурсного потенціалу та найбільш значущих його складових, кількості та складу показників оцінки ефективності його використання тощо).

2. Відсутність комплексного підходу (здебільшого врахування тільки поточного або перспективного стану ресурсного потенціалу підприємства, не повне охоплення ключових елементів потенціалу).

3. Не врахування динамічного характеру процесу формування, розподілу та використання ресурсного потенціалу підприємства.

4. Недосконалість сформованого організаційно-економічного механізму процесу управління ресурсним потенціалом підприємства (неузгодженість зі стратегічними, тактичними та оперативними цілями, розгляд обмежених характеристик елементів ресурсного потенціалу тощо).

В контексті управління ресурсним потенціалом особливої уваги потребує саме процес узгодження цілей розвитку не тільки між різними рівнями управління, а і відповідність цілей розвитку окремих складових ресурсного потенціалу та ресурсного потенціалу в цілому. У цьому напрямку аналізує економічний механізм досягнення цілей підприємства, що формулюються на різних часових горизонтах планування (поточному, тактичному, стратегічному) О. Горяча [29] і обґрунтовує, що життєво важлива вимога невичерпності потенціалу у повному обсязі забезпечується завдяки синхронізації фаз нагромадження і використання не тільки різних предметних компонентів потенціалу, а й окремих елементів одного виду ресурсів.

В цьому аспекті особливо важливим питанням є урахування у процесі управління тривалості життєвого циклу як самого ресурсного потенціалу, так і окремих його складових. При цьому слід зважати на те, що для кожної складової ресурсного потенціалу темпи подолання окремих фаз розвитку, тобто переходу від однієї стадії розвитку до іншої є різними, що, відповідно, впливає і на тривалість життєвого циклу ресурсного потенціалу в цілому. Відповідно, питання оцінки швидкості переходу від однієї фази розвитку до іншої у контексті окремих складових ресурсного потенціалу підприємства потребує виконання наступних дослідницьких кроків:

- 1) Дослідження змісту та структури ресурсного потенціалу підприємства задля виявлення первинних та вторинних його елементів та встановлення існуючих тенденцій розвитку відповідних складових.

- 2) Формування системи показників, що дозволяють охарактеризувати поточний стан певного елементу ресурсного потенціалу та оцінити перспективи його подальшого розвитку.

- 3) Розробка механізму ідентифікації фази розвитку певних елементів ресурсного потенціалу на основі аналізу комплексу відповідних показників та оцінка сценаріїв (екстенсивний або інтенсивний) подальшого розвитку елементів.

- 4) Оцінка впливу обраних сценаріїв розвитку елементів (екстенсивний або інтенсивний) на тривалість окремих фаз життєвого циклу ресурсного потенціалу підприємства в цілому та визначення механізмів управління тривалістю окремих фаз.

- 5) Розробка конкретних заходів щодо управління складовими ресурсного потенціалу, які передбачають подовження тривалості «сприятливих фаз розвитку» (зростання та зрілість) та скорочення тривалості «несприятливих фаз розвитку» (впровадження, старіння, занепад).

Таким чином, на підставі аналізу представлених підходів, можна зробити висновок, що враховуючи недоліки кожного окремого напрямку аналізу та оцінки потенціалу, запропоновані вченими методики оцінки потенціалу подекуди несуть ознаки декількох напрямів

оцінки потенціалу і досить докладно викладені у науковій літературі. Однак питання розробки методики оцінки ресурсного потенціалу підприємства з позиції відповідності структурного і якісного складу наявних ресурсів до стадії життєвого циклу відповідних складових ресурсного потенціалу потребує подальшого дослідження.

При чому, для характеристики процесу управління ресурсним потенціалом на основі системно-цільового підходу потребує розробки динамічна математична модель, що враховуватиме тривалість життєвого циклу окремих складових ресурсного потенціалу. В цьому контексті потребують також визначення ті економічні, технологічні, соціальні, інноваційні параметри, які будуть свідчити про перехід від однієї стадії розвитку ресурсного потенціалу та його складових до іншої, а також про необхідність застосування заходів щодо розвитку чи протидії їх старінню.

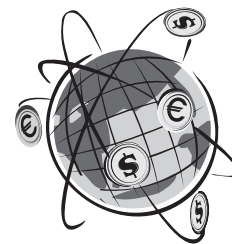
Література

1. Державний комітет статистики: офіційний сайт // [Електронний ресурс]: URL:// <http://ukrstat.gov.ua>
2. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. / О.К. Добикіна, В.С. Рижигов, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимова – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
3. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник./ І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 352 с.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
6. Артемьев Б.В. Проблемы оценки потенциала предприятия / Б.В. Артемьев // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля: 36. наук. пр. – 2006. – № 4 (98). – Ч. 2. – С. 7-11.
7. Лисяков В.П. Оцінка виробничого потенціалу підприємства/ В.П. Лисяков // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – Вип. 36-2 – С.100-105
8. Параконный А.В. Классификация методов оценки экономического потенциала предприятия / А.В. Параконный, С.В. Параконный // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля: 36. наук. праць. – 2006. – № 4(98). – Ч.1. - С.174-178.
9. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Навчальний посібник./ З.Є. Шершньова, С.В. Оборська — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.
10. Скулин В.А. Формирование системы оперативного контролинга производственных и коммерческих результатов промышленного предприятия./ В.А. Скулин: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.05 – Ивановский государственный ун-т. — Иваново, 2010. — 24с.
11. Рябікіна Н.І. Теоретико-методологічні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств)/ Н.І. Рябікіна: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 – Одеський державний економічний університет Міністерства освіти і науки України. – Одеса, 2003. – 15 с.
12. Шилепницький П.І. Вдосконалення управління виробничим потенціалом (на прикладі підприємств машинобудування)/ П.І. Шилепницький: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.02 – Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2001. - 13 с.
13. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: монографія / Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинський. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 153 с.
14. Ліпич О.М. Ефективність виробничо-ресурсного потенціалу підприємства: фактори впливу та критерії оцінки/ О.М. Ліпич // Науковий вісник. – 2005. – Вип. 15.5. – С.361-368
15. Ішук С.О. Методи визначення ефективності виробничого потенціалу промислових підприємств/ С.О. Ішук // Труды Одесского политехнического университета. — 2004. — Выпуск 2 (22) — С.1-6
16. Кудіна О. М. Формування ресурсної стратегії підприємства./ О.М. Кудіна: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 – Харківський національний економічний університет. – Харків, 2008. – 20 с.
17. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління/ Є.В. Лапін: автореф. дис. докт. екон. наук: 08.07.01 - Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут” Міністерства освіти і науки України. — Харків, 2006. — 39 с.

18. Талах Т.А. Аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств хлібопекарської промисловості. / Т.А. Талах: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 – Тернопільська академія народного господарства. - Тернопіль, 2005. – 23 с.
19. Волошинова Н. О. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий/ Н.О. Волошинова // Науковий вісник ЛНАУ. – 2009. – № 5
20. Квятковська Л.А. Формування оцінки ефективності виробничого потенціалу промислового підприємства з використанням збалансованої системи показників / Л.А. Квятковская // [Електронний ресурс]: URL://<http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=238>
21. Мельникова М.В. Проблеми оцінки потенціалу розвитку виробничо-господарських комплексів/ М.В. Мельникова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 95-98
22. Осіпов П.В. Методологія управління виробничим потенціалом харчової промисловості. / П.В. Осіпов: автореф. дис. докт. екон. наук: 08.07.01 - Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса, 2004. – 29 с.
23. Блонська В.І. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства у ході формування стратегічних переваг/ В.І. Блонська, С.Я. Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С.150 –155
24. Сабадирьова А.Л. Організація оцінки вартості потенціалу підприємства/ А.Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т.2. – С. 127-130
25. Павлова В.А. Оцінювання ресурсного потенціалу підприємств машинобудівної галузі/ В.А. Павлова, О.В. Кузьменко // Держава та регіони: Серія: економіка та підприємництво. – 2010. – № 1. – С. 152-156
26. П'яткова Н.П. Формування ресурсного потенціалу металургійного підприємства/ Н.П. П'яткова: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04.— Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Міністерства освіти і науки України. — Луганськ, 2008. – 21 с.
27. Щур О. Методологічний підхід до оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства / О. Щур, А. Терехух // Вісник ЛДІНТтаУ ім. В.Чорновола: Серія: економічні науки. – 2009. – № 4. – С. 169-177
28. Чайковська В.П. Ресурсозапезпечення в системі управління життєвого циклу підприємства в Україні/ В.П. Чайковська: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04.— Європейський університет.— Київ, 2008. – 22 с.
29. Горяча О.Л. Управління виробничим потенціалом промислових підприємств./ О.Л. Горяча: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01— Європейський університет фінансів, менеджменту і бізнесу. — Київ, 2006. – 21 с.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., доц. Єрмошкіною О.В., 18.06.2010

Надійшло до редакції:
06.06.2010



УДК 339.138

Романенко Л.Ф., Горшкова Ю. В.

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ЦЕНТРАЛІЗОВАНИХ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВНИХ ФОНДІВ МОТОРНО ТРАНСПОРТНОГО СТРАХОВОГО БЮРО УКРАЇНИ

Проведено аналіз структури джерел формування централізованих резервних страхових фондів. Досліджено практику управління страховими фондами. Виявлені основні тенденції у формуванні джерел фінансових ресурсів страхових резервних фондів.

Ключові слова: фінансові ресурси, страховий фонд, резерви, компенсаційні виплати.

Analysis of structure of sources of funding of centralized reserved insurance funds was conducted. Practice of management of insurance funds was researched. Essential trends in formation of sources of funding of centralized reserved insurance funds were defined.

Keywords: financial resources, insurance fund, reserves, compensation payment.

Автотранспорт є масовим видом транспорту та при цьому найбільш аварійним в усьому світі. За даними світової організації охорони здоров'я, щорічно жертвами дорожньо-транспортних пригод (надалі ДТП) в усьому світі стають 1,2 млн. чоловік, а близько 50 млн. отримують поранення або залишаються інвалідами. Дорожньо-транспортний травматизм приблизно коштує країнам 518 млрд. доларів щорічно, що складає в середньому від одного до двох відсотків їх ВВП. За прогнозами експертів до 2020 року ДТП будуть знаходитись на десятому місці серед причин смертності на планеті. З кожним роком в світі зростає автомобільний парк. Особливо великими темпами він збільшується в Україні. Темп приросту продаж нових авто в Україні в середньому щорічно збільшується на 40% [1].

При цьому щорічно в Україні, за розрахунками автора, трапляється більше 150 тисяч ДТП, в яких гине більше 7 тисяч та травмується більше 47 тисяч осіб, сотні тисяч транспортних засобів отримують серозні пошкодження. В Україні кожні 12 хвилин трапляються ДТП, фактично кожні дві години гине людина. Збитки від ДТП, за українською методикою розрахунку, складає більше 1,4% ВВП, а за світовою – більше 3,5% ВВП [1].

Таким чином автомобілізація обумовила багато проблем екологічного, енергетичного, транспортного, криміногенного характеру. Найбільш суттєвою є проблема забезпечення безпеки дорожнього руху. Тому з метою підвищення безпеки дорожнього руху та мінімізації збитків від ДТП в Україні здійснюється обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (надалі ОСПВВНТЗ) та здійснюються попереджувальні заходи. Для забезпечення виконання зобов'язань по ОСПВВНТЗ страховиками створюються такі централізовані страхові резервні фонди: Фонд страхових гарантій, Фонд захисту потерпілих та Фонд попереджувальних заходів. Джерелом формування таких фондів є кошти отримані від страховиків, які здійснюють ОСПВВНТЗ. На сьогодні однією з головних проблем ефективного функціонування централізованих страхових резервних фондів залишається джерела їх формування та ефективне використання коштів фондів.

Проблеми формування джерел централізованих страхових фондів моторно-транспортного страхового бюро України (надалі МТСБУ) при страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів досліджуються в сучасній науко-

вій літературі такими науковцями як О.М. Зальотов [2] Я.П. Шумелда [3], О. Бондар [4], А.Ф. Філонюк [2], П. Фурсевич [4] та інші.

Водночас, ці проблеми не знайшли однобокого та повного висвітлення у вітчизняній науковій літературі, що обумовлює актуальність дослідження формування та використання джерел централізованих страхових резервних фондів МТСБУ при страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Метою дослідження є виявлення та аналіз структури джерел формування централізованих резервних страхових фондів та вивчення практики управління фондами.

Для забезпечення гарантійних функцій МТСБУ, як асоціації страховиків, які на законних підставах займаються ОСПВНТЗ, при Бюро створюються централізовані страхові резервні фонди: Фонд страхових гарантій (ФСГ); Фонд захисту потерпілих в дорожньо-транспортних випадках (фонд захисту потерпілих - ФЗП); Фонд попереджувальних заходів (ФПЗ).

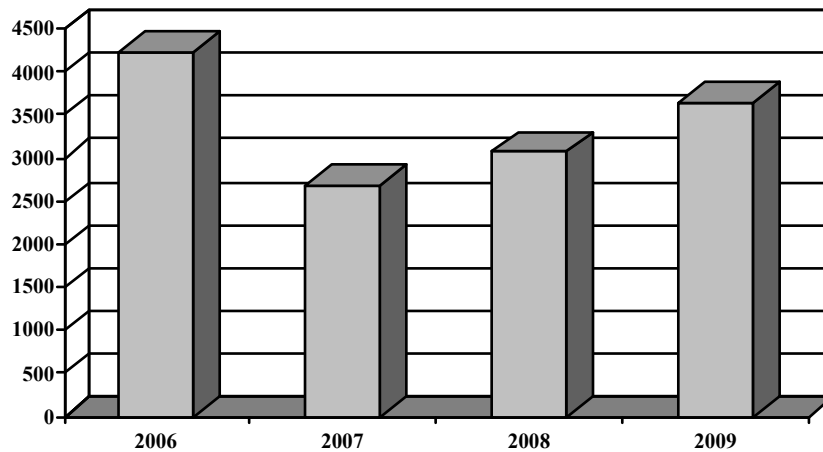
Фонд страхових гарантій створений згідно: Закону України «Про страхування», Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [5], Статуту МТСБУ, Положенню про централізований страховий резервний фонд страхових гарантій МТСБУ, Положенню про порядок і умови формування централізованого страхового резервного фонду страхових гарантій, Положенню про порядок розміщення засобів централізованого страхового резервного фонду страхових гарантій, іншим нормативно-правовим документам і призначений для виконання гарантійних функцій, а також регламентних завдань МТСБУ (Табл. 1).

Таблиця 1

Джерела формування та напрямки використання грошових коштів з
Централізованого Фонду страхових гарантій МТСБУ

Джерела формування грошових коштів	Напрями фінансування
- внесок страховика до гарантійного депозиту, як частина гарантійного внеску до фонду страхових гарантій у розмірі, що визначається шляхом ділення мінімального розміру гарантійного депозиту на кількість страховиків – повних членів Бюро, але не меншому за еквівалент 200 тисяч євро в частині гарантійного резерву; - початковий внесок страховика до гарантійного резерву, як частина гарантійного внеску до фонду страхових гарантій у розмірі, еквівалентному 100 тисяч євро - відрахування страховиків з премій за міжнародними договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності в розмірі, визначеному Координаційною радою Бюро; - повернені Бюро, в регресному порядку, кошти за заподіяну шкоду в результаті дорожньо-транспортного випадку; - добровільні внески і пожертвування - інші надходження, не заборонені чинним законодавством	- недостатності засобів і майна страховика - повного члена МТСБУ, який визнаний банкрутом і ліквідований, для виконання його зобов'язань по договорах обов'язкового міжнародного страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів; - спричинення шкоди власниками зареєстрованих в Україні транспортних засобів, якщо такі власники надали відповідним уповноваженим органам інших країн страховий сертифікат "зелена карта", виданий від імені страховиків - повних членів МТСБУ (у тому числі фальшиві, неправомочні і змінені в незаконний спосіб сертифікати "зелена карта") і за умови, що такий страховик не відшкодував шкоду; - спричинення шкоди на території України, водіями-нерезидентами, на умовах і в об'ємах, встановлених законодавством про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів і принципами взаємного врегулювання шкоди на території країн - членів міжнародної системи автомобільного страхування "Зелена карта"; - при інших обставинах, визначених законом про цивільно-правову відповідальність і міжнародними договорами відносно обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності

Відносно надходжень грошових коштів до Фонду страхових гарантій (ФСГ), то приріст їх об'ємів був різним впродовж 2006-2009 рр. Надходження грошових коштів у 2009 році в порівнянні з 2008 роком збільшились на 16%, при цьому в порівнянні з 2006 р надходження зменшились лише на 14% на відміну від попередніх років. Найбільш результативним був в цьому відношенні 2006 рік, найменш – 2007 рік, в якому було зафіксовано зменшення надходжень грошових коштів на 36,4%. Таке зменшення, перш за все, обумовлене переглядом органу управління МТСБУ розміру відрахувань відрахування страховиків з премій за міжнародними договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності до централізованого фонду страхових гарантій з 5% до 3%, а також з якісною зміною страхового портфеля – збільшенням в ньому частки «довгих» договорів СЦПВВНТЗ. (Рис. 1) [6].



Джерело: за даними МТСБУ

Рис. 1. Динаміка надходження грошових коштів до Фонду страхових гарантій, тис. грн.

Відносно зміни розмірів регламентних виплат з ФСГ чітко просліджується тенденція до постійного їх збільшення (Рис.2).



Джерело: за даними МТСБУ[6].

Рис. 2 Динаміка виплат з Фонду страхових гарантій, 2006-2009 рр., тис. грн.

У 2009 році в порівнянні з 2007 і 2008рр. загальна їх сума зросла на 130,1% і 75,1% відповідно. Основна частина виплат з Фонду страхових гарантій здійснюється на виплати по страхових випадках і гарантійних вимогах від Національних Бюро країн-членів міжнародної системи «Зелена карта» за фінансовими зобов'язаннями страховиків-членів МТСБУ.

У 2006 році доля надходжень до Фонду захисту потерпілих (ФЗП) (табл. 2) відносно загального об'єму страхових платежів, що надійшли, за полісами ОСЦПВВНТЗ склала 4,95%.

Таблиця 2.

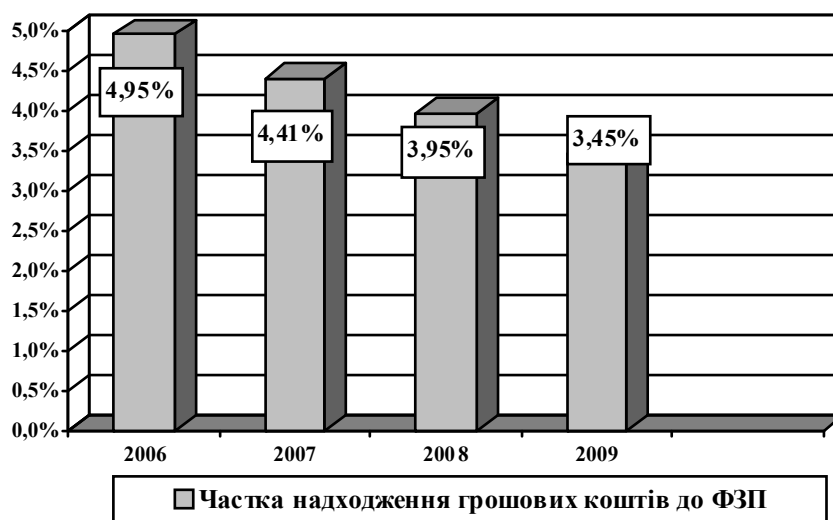
Джерела формування та напрями використання грошових коштів
з Фонду захисту потерпілих [5].

Джерела формування	Напрями фінансування
- разові гарантійні внески страховиків при отриманні ними статусу асоційованого члена Бюро, у тому числі засоби, зараховані як частина Гарантійного внеску, які на момент набирання чинності Закону були внесені страховиками-членами МТСБУ до фонду захисту потерпілих, в розмірі, еквівалентному не менше, ніж 100 000 Євро, який визначається страховиками з врахуванням вимог Положення про фонд захисту потерпілих; - відрахування страховиків з премій обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності в розмірі, визначеному Координаційною радою Бюро; - повернені Бюро, в регресному порядку, кошти за заподіяну шкоду в результаті дорожньо-транспортного випадку; - добровільні внески і пожертвування; - інші надходження, не заборонені чинним законодавством	- відшкодування шкоди заподіяної транспортним засобом, власник якого не застрахував свою цивільно-правову відповідальність, крім шкоди, заподіяної транспортному засобу, який не є забезпеченим транспортним засобом, та майну, яке знаходилося в такому транспортному засобі; - відшкодування шкоди заподіяної невстановленим транспортним засобом, крім шкоди яка заподіяна майну та навколишньому природному середовищу; - відшкодування шкоди заподіяної транспортним засобом який вийшов з володіння власника не з його вини, а у результаті протиправних дій іншої особи; - відшкодування шкоди заподіяної транспортним засобом у разі надання страхувальником або особою, відповідальність якої застрахована, свого транспортного засобу працівникам міліції та медичним працівникам закладів охорони здоров'я згідно з чинним законодавством; - відшкодування шкоди від ДТП, винуватцями якої є учасники бойових дій та інваліди 1 групи, які особисто керували належним їм транспортним засобом, а також особи які керували транспортним засобом, належним інваліду 1 групи, у його присутності - оплата послуг аварійних комісарів

Цей показник впродовж чотирьох останніх років має тенденцію до зниження (2007 рік – 4,41%, 2008 рік – 3,95%, 2009 рік – 3,45%) (Рис. 3) [6].

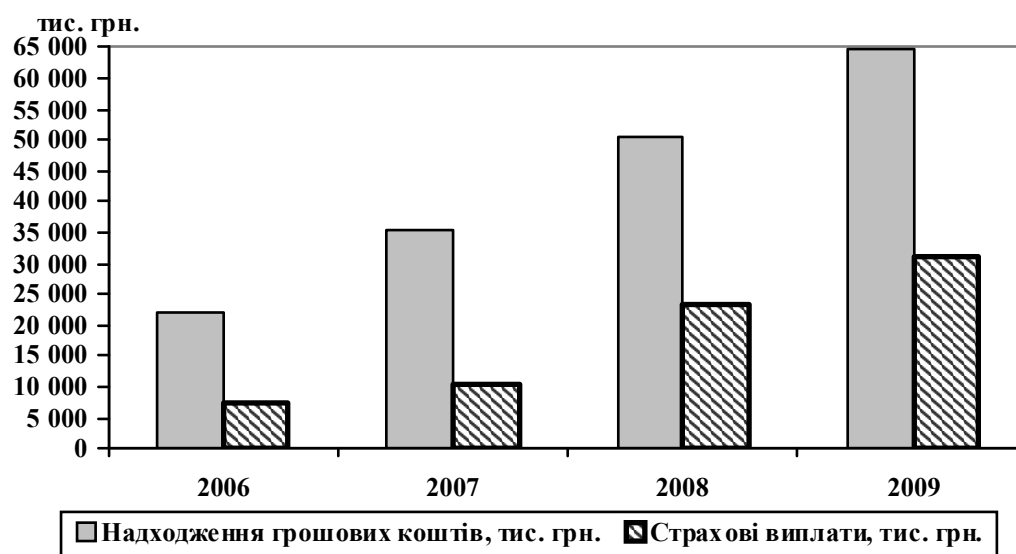
Динаміка надходження грошових коштів та здійснення регламентних страхових виплат з ФЗП впродовж 2006-2009 років має позитивну тенденцію до збільшення (Рис. 4.).

За цей період сума надходжень грошових коштів збільшилася з 21,98 до 64,62 млн. грн., сума страхових виплат – з 7,3 до 31,26 млн. грн. Проте, динаміка надходжень і здійснення страхових виплат в ці роки була не порівнянною. Так приріст надходжень та здійснення страхових виплат з фонду в 2009 році в порівнянні з 2008 роком складав 28,20% та 34,26% відповідно а, приріст в 2008 році в порівнянні з 2007 роком складав 42,8% і 121,9% відповідно, в 2007 році в порівнянні з 2006 роком – 60,5% і 43,4%. Тобто, за останній рік темпи зростання страхових виплат з ФЗП стали істотно перевищувати темпи зростання надходжень грошових коштів.



Джерело: за даними МТСБУ [6]

Рис. 3 Порівняння надходжень грошових коштів до Фонду захисту потерпілих із загальним об'ємом, по полісах ОСЦПВВНТЗ, 2006-2009 рр.



Джерело: за даними МТСБУ [6]

Рис. 4. Динаміка надходження грошових коштів і здійснення страхових виплат з Фонду захисту потерпілих, 2006-2009 рр.

Дана обставина, перш за все, обумовлена зменшенням управлінським органом МТСБУ розміру відрахувань страховиків зі страхових премій (з 5% до 3%) за договорами ОСЦПВВНТЗ до ФЗП, а також відносно великою кількістю страхових виплат за подіями, що сталися з вини незастрахованих водіїв [5].

Про соціальну значущість і гарантійну функцію ФЗП свідчить кількість і об'єм здійснених страхових виплат. Так, впродовж 2006-2008 рр. з даного Фонду здійснено регламентні виплати на суму більше 72 млн. грн. по 7248 справі.

У 2009 році з Фонду захисту потерпілих було виплачено страхових виплат на суму більше 31,00 млн. грн. по 2977 справам, що на 34,23% і 31,14% більше, ніж в 2008 році відповідно. В порівнянні з 2006 роком дані показники збільшилися на 326,3% і 247,8% відповідно (Табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка страхових виплат з Фонду захисту потерпілих МТСБУ в 2006-2009 рр. [6].

Показники	2006	2007	2008	2009	Приріст, % 2007/2006	Приріст, % 2008/2007	Приріст, % 2009/2008
Сума здійснених страхових виплат, млн. грн.	7,33	10,51	23,28	31,25	(+43,4)	(+121,5)	(+34,23)
Врегульовано справ, шт.	856	1145	2270	2977	(+33,8)	(+98,25)	(+31,14)

Джерело: розрахунки автора за даними МТСБУ

Така позитивна тенденція до збільшення страхових виплат з Фонду захисту потерпілих впродовж 2006-2009 рр. обумовлена, з одного боку, зростанням кількості договорів ОСЦПВВНТЗ (річних), що укладаються, а з іншого боку – в дорожньому русі бере участь багато незастрахованих автотранспортних засобів. Таким чином, кількість врегульованих справ і регламентних виплат з Фонду захисту потерпілих з кожним роком стає все більше і більше.

Аналіз структури страхових виплат з Фонду захисту потерпілих впродовж 2006-2009 років свідчить про те, що основна частина страхових виплат з фонду направлена на відшкодування шкоди, що заподіюється водіями незастрахованих транспортних засобів, учасниками бойових дій, інвалідами війни і виплати за збанкрутілі страхові компанії.

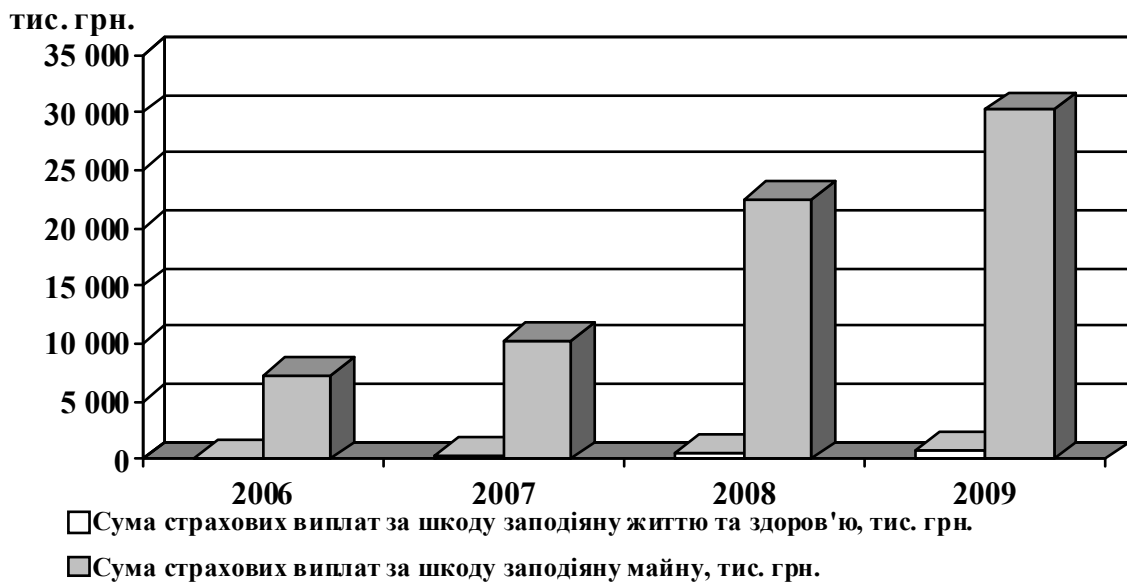
Відносно об'єму страхових виплат з ФЗП за шкоду, заподіяну життю і здоров'ю, в порівнянні з виплатами за шкоду, нанесену майну, то основна сума таких виплат направлена на відшкодування шкоди майну.

Автор зазначає, що не дивлячись на розмір страхових виплат з ФЗП, надходження до цього фонду у 2009 році перевищують витрати в 2,07 рази. В основному, така різниця у витратах викликана недоліками українського законодавства в частині механізму відшкодування шкоди, заподіяної життю і здоров'ю.

Таким чином проаналізувавши динаміку надходжень та виплат з ФЗП впливає незбалансованість грошових потоків фонду. Тому автор пропонує, виходячи з даних відображених в діаграмі (рис. 5) для більшої збалансованості фонду збільшити розмірів страхових виплат по шкоді заподіяну життю та здоров'ю.

В Україні, з метою проведення попереджувальних заходів, направлених на підвищення безпеки дорожнього руху і зменшення кількості страхових випадків за ОСЦПВВНТЗ створений централізований фонд страховиків - Фонд попереджувальних заходів. Засоби цього фонду належать страховикам-членам бюро, управління фондом здійснюється Дирекцією МТСБУ.

Нормативно-правовою базою функціонування даного фонду є: Положення про фонд попереджувальних заходів МТСБУ, Статут МТСБУ і Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів». (Табл. 4)



Джерело: за даними МТСБУ [6]

Рис. 5. Порівняльна динаміка об'ємів виплаченого відшкодування за шкоду, заподіяну майну, життю та здоров'ю, 2006-2009 рр.

Таблиця 4.

Джерела формування та напрями використання грошових коштів з Фонду попереджувальних заходів [5].

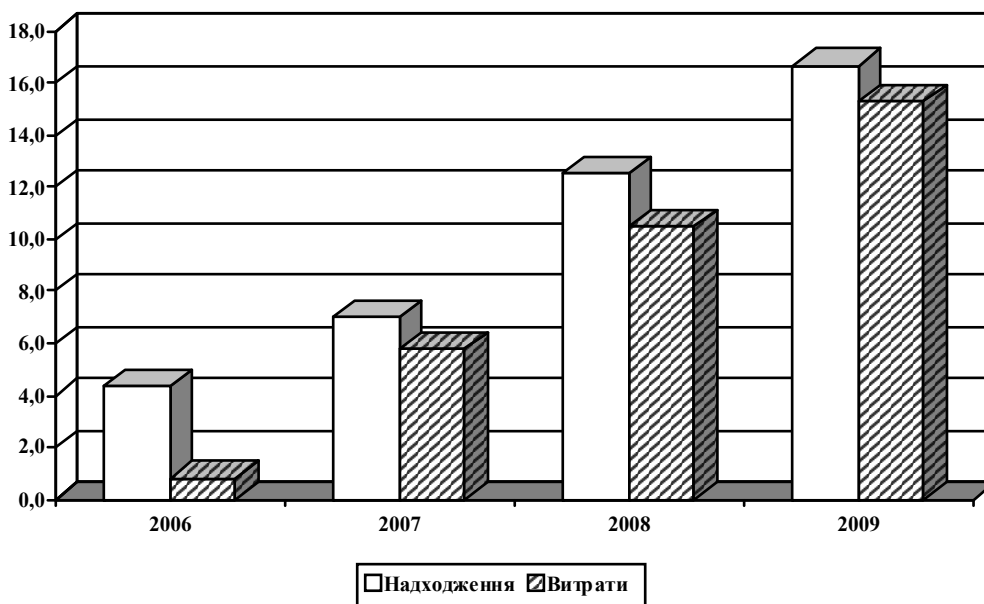
Джерела формування	Напрями фінансування
- відрахування страховиків з премій обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності в розмірі, визначеного Президією МТСБУ, але не більш ніж 1 відсоток від отриманих премій по внутрішніх договорах обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності - добровільні внески і пожертвування	- проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи серед учасників дорожнього руху відносно безпеки дорожнього руху, правил поведінки на дорогах, державної політики з безпеки дорожнього руху; - забезпечення створення сучасних засобів і розробки нормативних документів відносно безпеки дорожнього руху; - виготовлення і поширення агітаційних матеріалів для учасників дорожнього руху; - науково-технічне забезпечення безпеки дорожнього руху; - посилення контролю за дорожньо-транспортною дисципліною учасників дорожнього руху на вулично-дорожній мережі і в пунктах пропуску через державний кордон;

Позитивну динаміку надходження частки страхових премій від страховиків та фінансування попереджувальних заходів, щодо зниження ризику пов'язаного з дорожнім рухом, за рахунок Фонду попереджувальних заходів (ФПЗ) МТСБУ відображує рис.6.

У 2009 році надходження до Фонду в порівнянні з 2008 роком зросли до 16,7 млн. грн., що на 24,6% більше ніж було зібрано в 2008 році. Автором зазначається що у

2008 році надходження до Фонду в порівнянні з 2006 і 2007 роками виросли до 12,6 млн. грн. Приріст в 2009 році склав більше 80,0% в порівнянні з 2007 роком і 1,9 разу більше, ніж в 2006 році.

Аналогічна ситуація спостерігалася і з використанням за цільовим призначенням грошових коштів з цього Фонду. У 2009 році витрачено більше 15,3 млн. грн., що на 31,2% більше ніж у 2008 році. Загалом у 2009 році витрачено на 81,0% більше, ніж в 2007 році і в 12 разів більше, ніж за весь 2006 рік. Але при цьому починаючи з року заснування фонду надходження постійно перевищують витрати фонду [6].



Джерело: за даними МТСБУ [6]

Рис. 6. Динаміка надходження і використання грошових коштів з Фонду попереджувальних заходів МТСБУ, 2006-2009 рр., млн. грн.

Таким чином виходячи з вищенаведених даних Фонд попереджувальних заходів МТСБУ є незбалансованим, надходження в 2009 році на 8,0% перевищують витрати з цього фонду. Згідно зі ст. 39.1 Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» № 1961-IV від 01.07.04 МТСБУ є непідприємницькою організацією постає питання про прибутковість фонду та як наслідок неефективне управління коштами фонду [5].

Проведений аналіз джерел надходження та використання грошових коштів з централізованих фондів дозволяє зробити наступні узагальнення та висновки:

Ефективність функціонування фондів, їх роль в забезпеченні страхових виплат та заходів щодо зниження ризиків дорожнього руху полягає в тому, яка частина їх коштів йде:

- відшкодування за шкоду, заподіяну майну, життю та здоров'ю при ОСЦПВВНТЗ
- на популяризацію ОСЦПВВНТЗ;

- на створення умов для реалізації права будь-якого водія (резидента і нерезидента) виконати свій громадянський обов'язок відносно укладення договору СЦПВВНТЗ не лише безпосередньо на території країни, але і в пункті пропуску через державний кордон. Лише у такому випадку буде гарантований соціальний захист всіх учасників дорожнього руху;

- на участь страховиків в заходах щодо технічної оснащеності безперервного контролю наявності, а також дійсності страхових документів у водіїв наземних транспортних засобів, цивільна відповідальність яких підлягає обов'язковому страхуванню;

- на фінансування різнопланових заходів навчально-методичного і дослідницького характеру, а також моніторингу у сфері страхування

Виходячи з наявної інформації найбільш «соціально навантаженим» є фонд захисту потерпілих МТСБУ. Відсутність більш детальної статистичної інформації не дає змогу зробити точні та конкретні висновки стосовно соціальної ефективності централізованих страхових фондів.

Автор зазначає що не існує чіткого економічного обґрунтування відрахування страховиків з премій обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності. Проте найбільше надходження грошових коштів здійснюється до ФЗП, при цьому регламентні виплати з цього фонду в основному направлені на відшкодування шкоди майну. Автор пропонує переглянути розміри виплат по шкоді заподіяну життю в сторону їх збільшення при цьому внести відповідні зміни в частину механізму відшкодування шкоди, заподіяної життю і здоров'ю.

Автор пропонує збільшити джерела надходження грошових коштів до ФПЗ за рахунок грошових надходжень від штрафів водіїв в яких не було полісу ОСЦПВВНТЗ в розмірі 50% від штрафу. При цьому також збільшити витрати з цього фонду на науково-технічне забезпечення безпеки дорожнього руху.

Результати проведеного аналізу можуть використовуватись: при аналізі діяльності МТСБУ, за умов перегляду існуючої системи формування джерел централізованих страхових фондів та удосконалення їх ефективного використання, та як наслідок покращення існуючого механізму врегулювання збитків отриманих внаслідок ДТП; спеціалістами у сфері обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, студентами, викладачами, аналітиками та всіма кого цікавлять питання обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Література:

1. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Филонюк А.Ф. Страховая индустрия Украины: стратегия развития. / А.Ф. Филонюк, А.Н. Залетов. –К.: Бизон. – 2008. – 478 с.
3. Шумелда Я.П. Страхування / Я. П. Шумелда. – К.: Міжнародна агенція «Бізон», 2007. – 548 с.
4. Бондар О. Обов'язкове страхування / О. Бондар, О. Залетов, П. Фурсевич. – К.: Міжнародна агенція «Бізон», 2005. – 452 с.
5. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» № 1961-IV від 01.07.04.
6. Моторно-транспортного страхового бюро України: [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://www.mtsbu.ua>

Рекомендовано до друку
д.е.н., проф. Багровою І.В., 01.06.2010

Надійшла до редакції:
26.05.2010

УДК 336.713:65.012.2

Єрмошкіна О.В., Тішкіна В.С.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ НА ОСНОВІ ПОРІВНЯЛЬНОЇ ОЦІНКИ ПАРАМЕТРІВ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ

Проведено критичний аналіз існуючих підходів до формування фінансової стратегії комерційного банку при застосуванні економіко-математичних моделей. Визначено базові параметри оптимізаційних моделей та ступінь їх впливу на остаточний вибір стратегічної моделі. Запропоновано механізм вибору певної моделі з існуючої їх множини залежно від вхідних умов та цільових настанов банку.

Ключові слова: банк, стратегія, керовані параметри моделі, цілеполягання.

Critical analysis of existed approaches to formation of commercial bank's financial strategy in context of application of economic simulators is conducted. Basic parameters of simulators and level of their influence on the final choice of strategic model of bank's development are determined. Mechanism of selection of type of economic simulator from the existed quantity according to basic data and goals of the bank is proposed.

Keywords: bank, strategy, controlled parameters, goal setting.

На сучасному етапі розвитку банківської системи України, який характеризується високою конкуренцією та нестабільним зовнішнім середовищем є забезпечення стабільного функціонування банківських установ як основи сталого розвитку економічної системи держави та її фінансової інфраструктури. При чому такі зміни все частіше носять кардинальний характер. За таких умов діяльність банку та управління на основі екстраполяції минулих подій на майбутнє або простого реагування на зміни на основі попередньо набутого досвіду може призвести до розробки та прийняття хибних управлінських рішень, які можуть призвести до збитковості діяльності банку або, навіть, до втрати ним платоспроможності та банкрутства.

Слід зазначити, що існуюча практика розробки стратегії розвитку банку зазвичай базується на наявному досвіді управлінського персоналу різних рівнів і в більшості випадків зводиться до адаптації сформульованих керівництвом стратегічних завдань до існуючої в банку моделі планування. Однак зазвичай розрахункові показники діяльності банку підпадають під подальше суб'єктивне корегування з боку менеджерів банку і іноді суттєво відрізняються від початкових результатів моделювання.

З іншого боку, теоретичні підходи до моделювання стратегічних перспектив розвитку банку знайшли широке відображення у закордонній та вітчизняній науковій літературі. Вагомий внесок у розробку теорії та практики формування фінансових стратегій банків зробили такі вітчизняні вчені як Г. Азаренкова, О. Заруба, А. Карчева, С. Козьменко, А. Мороз, Л. Примостка, Т. Смовженко, та ін. Належне місце у розробці цих питань займають і роботи закордонних вчених П. Роуза, Д. Синки та ін. Однак, у роботах більшості науковців обґрунтовується доцільність застосування при розробці фінансової стратегії розвитку комерційного банку якоїсь окремої моделі, яка ґрунтується на теоретичних положеннях, розроблених або удосконалених відповідними авторами. На сьогоднішній день такий підхід не дозволяє забезпечити необхідний рівень гнучкості такої складної економічної системи, як банк, та відповідний рівень швидкості реагування банківської установи на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Відповідно, метою даного дослідження є узагальнення та критичний аналіз існуючих підходів до моделювання фінансової стратегії розвитку банківської установи, а також формування відповідного механізму вибору оптимальної фінансової стратегії діяльності банку через призму порівняльної оцінки її складових.

Одним з ключових інструментів забезпечення розвитку банку є його фінансова стратегія, яка, у свою чергу, є невід'ємною частиною загальної стратегії банку. При цьому ключові показники розвитку банку повинні бути націлені на досягнення встановлених стратегічних орієнтирів та генеральної цілі банку та базуватись на фінансових можливостях та перспективах банку, які і відображаються саме у фінансовій стратегії. Слід також враховувати, що за умов принципових розбіжностей у тенденціях розвитку самого банку та тенденції розвитку ринку банківських послуг та фінансового ринку, може виникнути ситуація, коли цілі загальної стратегії банку не зможуть бути реалізованими у зв'язку з фінансовими обмеженнями. Саме ці обмеження або можливість виникнення відповідних обмежень повинні бути враховані при виборі відповідної оптимізаційної моделі розвитку банку.

При формуванні фінансової стратегії розвитку банку більшість існуючих моделей ґрунтується на таких базових параметрах: депозитна ставка $d(t) = r(t) + \tilde{x}(t)$, яка залежить від часу (t), премії за відмову від споживання ($r(t)$) і рівня інфляції ($\tilde{x}(t)$); кредитна ставки $k(t) = d(t) + s(t)$, яка також залежить від часу (t), встановленого банком спреда $s(t)$ та сформованої депозитної ставки ($d(t)$). У свою чергу депозитна і кредитна ставки повинні враховувати коливання попиту та пропозиції на грошові ресурси, можливу зміну встановленого рівня спреда $s(t)$, як реакції банку на зміну внутрішніх та зовнішніх умов функціонування та прийняття відповідних управлінських рішень.

Виходячи з того, що цільова функція відображає управлінські рішення, які приймаються у сфері депозитної політики банку (U_i^W) по окремих видах депозитів (W_i) та депозитних ставках ($d(t)$), управлінські рішення стосовно напрямків розміщення акумульованих банком коштів (U_j^Z) по окремих видах кредитів (Z_j) залежно від кредитної ставки ($k(t)$), а також узагальнюючи існуючі підходи до вибору фінансової стратегії розвитку банку можемо стверджувати, що моделі, які використовуються у банківській практиці та обґрунтовані у існуючих наукових дослідженнях можна згрупувати за критерієм відмінності цільової функції (табл. 1).

Таблиця 1
Групування існуючих моделей за критерієм «цільова функція оптимізаційної моделі»*

Зміст цільової функції	Узагальнений вигляд цільової функції
Максимум процентного доходу	$\max \left\{ C = \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) \cdot U_j^Z - \sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) \cdot U_i^W \right\}$
Мінімум суми квадратів відхилень від цільової точки Z_j^* інвестиційних вкладень	$\min \left\{ C = \sum_{j=1}^n [Z_j^* - Z_j(U_j^Z)]^2 \right\}$
Максимум зваженої суми критеріїв прибутковості, банківських резервів і ліквідності (U^ℓ – норматив ліквідності, U^R – нормативи відрахування в резерви)	$\max \left\{ C = \left[\sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) \cdot U_j^Z - \sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) \cdot U_i^W \right] + \right. \\ \left. + \varsigma_2 \cdot U_2^R \cdot \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) + \varsigma_3 \cdot U^\ell \cdot \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) \right\}$
Максимум процентного доходу з урахуванням ризику неповернення кредитів ($\iota_j(U_j^Z)$ – частка неповернених кредитів, що залежить від рівня ставки по кредиту U_j^Z , $0 \leq \iota_j \leq 1$.)	$\max \left\{ C = \sum_{j=1}^n [Z_j(U_j^Z) \cdot \iota_j(U_j^Z)] \cdot U_j^Z - \sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) \cdot U_i^W \right\}$

*Примітка. Складено за [1, 2, 3]

Для більш обґрунтованого вибору цільових функцій в залежності від сформульованих стратегічних орієнтирів розвитку банку необхідно розглянути вплив внутрішніх та зовнішніх

чинників на параметри, що входять до кожної з них (Табл. 2).

Таблиця 2

Диференціація параметрів моделі залежно від місця їх виникнення

Параметри цільової функції		
	Внутрішньобанківські	Зовнішні
Депозитна ставка	r_i – премія за відмову від споживання	$\tilde{x}_i$ – інфляційний ризик
Кредитна ставка	s_i – спред, який визначається внутрішньою політикою банку під впливом зовнішніх факторів, що визначають можливість розміщення акумульованих ресурсів	$\tilde{p}_i$ – кредитний ризик, який формується під впливом зовнішніх чинників (зміна курсу національної валюти, зміна кредитного законодавства, тощо)
Норматив ліквідності	U^v – нормативні показники, встановлені стратегією розвитку банку	U^ℓ – нормативні показники, встановлені НБУ [4]
Нормативи відрахування в резерви	U^{R1} – внутрішні нормативи резервування, встановлені кредитним комітетом банку	U^R – нормативи резервування відповідно до вимог НБУ [5, 6]
Частка неповернених кредитів	R_i – нормативний кредитний ризик, встановлений кредитною політикою банку та визначеними кредитними повноваженнями відповідних підрозділів	$\tilde{p}_i$ – кредитний ризик, який формується під впливом зовнішніх чинників (зміна курсу національної валюти, зміна кредитного законодавства, тощо)
Бажана величина гепа	$U(\tilde{x})$ – величина гепа, що встановлюється залежно	$\tilde{x}$ – інфляційний ризик

Оцінюючи наведені цільові функції (табл. 1) та визначені рівні керованості параметрів моделей (табл. 2) можемо констатувати таке:

1) Функцією, яку найбільш складно прогнозувати та оцінити достовірність отриманих результатів розрахунку є функція максимуму зваженої суми критеріїв прибутковості, банківських резервів і ліквідності, оскільки вона містить доволі багато параметрів які не залежать від внутрішньої середовища комерційного банку. Однак, на відміну від інших, відображає як націленість банку на прибуток, так і дотримання внутрішніх та зовнішніх вимог щодо ліквідності та платоспроможності комерційного банку, що найбільш повно відображає сутність діяльності банківської установи у сучасних кризових умовах.

2) Цільова функція, що відображає мінімум суми квадратів відхилень від цільової точки Z_j^* інвестиційних вкладень, є найбільш незалежною від зовнішніх факторів і тому розраховувати її найлегше. Однак, націленість виключно на опанування певного обсягу інвестицій свідчить про дещо обмежений погляд на діяльність банківської установи, а з іншого відображає агресивну політику банку щодо захоплення ринку кредитних банківських послуг, що може супроводжуватись підвищенням рівнем ризику.

3) Функції «Максимум процентного доходу» і «Максимум процентного доходу з урахуванням ризику неповернення кредитів» є залежними від непередбачуваних умов у рівному ступені (див. табл. 2). Однак треба зазначити, що незалежність моделі від зовнішніх параметрів не є основоположною її вибору. Обирати модель для створення фінансової стратегії банківської установи необхідно насамперед керуючись його стратегічними цілями.

Слід також враховувати, що вплив на параметри моделей може бути як внутрішньобанківський так і зовнішній, перший легко регулюється в процесі постановки стратегії, щодо другого то тут необхідно розглядати його як той, що не регулюється або частково регулюється (рис. 1).

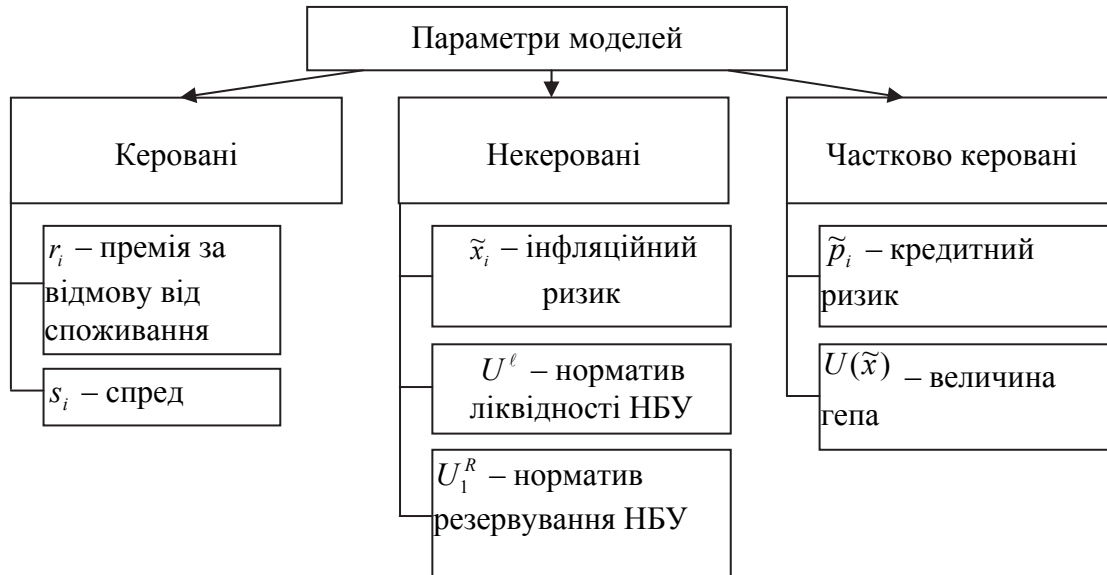


Рис. 1. Параметри моделі залежно від можливості їх керованості

В цьому контексті можна стверджувати, що у ситуації, коли у банку дефіцитним є депозитний ресурс, то банківська стратегія буде націлена на збільшення депозитної ставки відсотка та акумуляцію додаткових коштів і тому доцільніше буде розрахувати оптимальну задачу за функцією «Максимум процентного доходу», яка дозволить визначити яким чином підвищити депозитну ставку так, щоб отримати ще й максимум процентного доходу.

Якщо ж у стратегію банку входить проведення банком ризикової кредитної політики треба застосувати модель «Максимум процентного доходу з урахуванням ризику неповернення кредитів», щоб врахувати можливі втрати від неповернених кредитів, необхідність дотримання нормативів, що висуваються державним регулятором, та внутрішні обмеження щодо рівня ризику кредитних операцій.

В ситуації коли у банківської установи дефіцитним є інвестиційний ресурс, стратегію необхідно націлити на зменшення кредитної ставки, та розрахувати цільову функцію «Мінімум суми квадратів відхилень від цільової точки Z_j^* інвестиційних вкладень», яка допоможе побачити, як треба змінити відсоткові ставки за кредитами, щоб досягти поставленої мети.

Особливістю розвитку ринку банківських продуктів та послуг останнім часом є значне погіршення якості кредитного портфелю банківських установ. Погіршення фінансового стану позичальників банку призводить до збільшення обсягів страхових резервів банків, які створюються для відшкодування можливих збитків від кредитних операцій, що в свою чергу призводить до значного зменшення фінансового результату банку. В такій ситуації доцільно ґрунтувати свою стратегію на моделі «Максимум зваженої суми критеріїв прибутковості, банківських резервів і ліквідності», щоб збалансувати якість кредитного портфелю, поточну та короткострокову ліквідність та ще й отримати прибуток.

Отже, якщо у комерційного банку є вже обрана стратегія, то він може обрати одну з запропонованих моделей за наявністю визначальних параметрів. А якщо він ще не має чітко

визначеної стратегії діяльності, то неможливо обрати оптимальну стратегічну модель, не розрахувавши кожної з них. Тільки на основі отриманих по кожній моделі результатах менеджмент комерційного банку може зробити висновок про остаточний вибір своїх стратегічних цілей.

Відповідно, при формуванні фінансової стратегії розвитку банківської установи доцільно спиратись на наступний механізм вибору оптимізаційної моделі формування фінансової стратегії банку (рис. 2).

З розвитком банківської системи та посиленням конкуренції банки все більшу увагу стали приділяти пошуку та впровадженню сучасних методик та рекомендацій стосовно побудови та реалізації фінансової стратегії діяльності банку. Розглянуті оптимізаційні моделі є складними задачами, що повинні враховувати розглянуті вище вживані в банківській практиці фінансові інструменти підтримки прибутковості, ліквідності і зниження ризиків. Рішення про оптимальність обраної моделі здійснюють на основі наявних розрахунків та стратегічних цілей, що були обрані як стратегічні.

Отже, для розв'язання наявних проблем, які перешкоджають ефективному розвитку банківської системи загалом та банків зокрема, для того, щоб обійти конкурентів і забезпечити собі конкурентні переваги в майбутньому банкам необхідно у стратегічній перспективі приділяти увагу раціональному формуванню і якісному використанню фінансових ресурсів а, отже, вдосконалювати процеси формування та реалізації фінансової стратегії розвитку. Обґрунтована і правильно розроблена фінансова стратегія діяльності банку є однією з умов успішної реалізації його загальної стратегії.

Література:

1. Вовчак О. Фінансова стратегія розвитку банку як передумова ефективності його діяльності / О. Вовчак, Н. Меда // Банківська справа. – 2008. - №3 – С. 23-36
2. Егорова Н.Е. Финансовый анализ банков / Н. Е. Егорова, А. М. Смулов// Аудит и финансовый анализ. – 1988. - №2 – С.110-115
3. Синки Дж. мл. Управление финансами в коммерческих банках: Пер. с англ. / Дж. Синки мл. - М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.
4. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні // Постанова НБУ від N 368 від 28.08.2001
5. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків // Постанова НБУ від 06.07.2000 № 279.
6. Положення про порядок формування обов'язкових резервів для банків України // Постанова НБУ від 16.03.2006 № 91.

*Рекомендовано до друку
д.е.н., проф. Шевцовою О.Й., 17.05.2010*

*Надійшла до редакції:
12.05.2010*

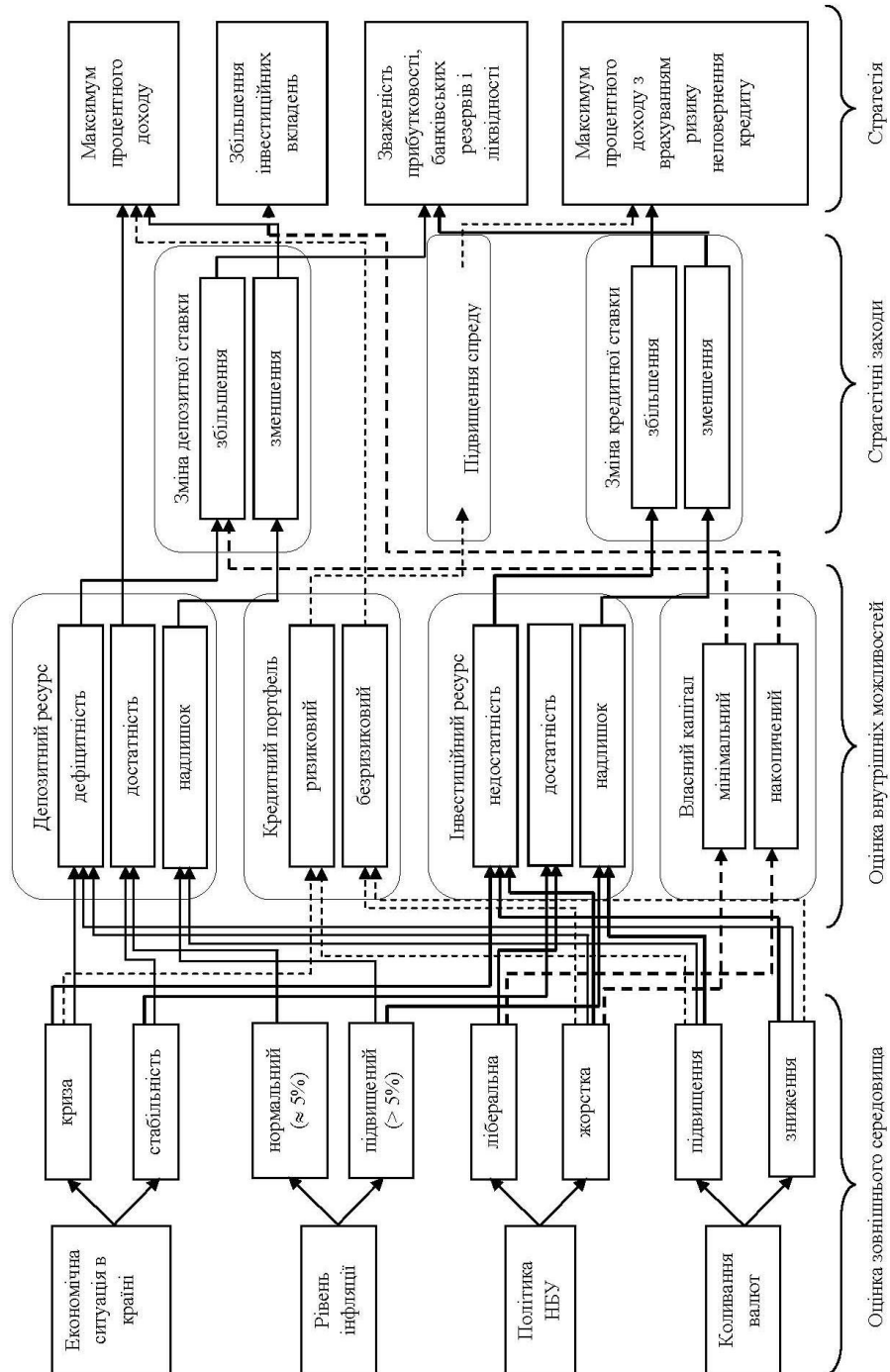


Рис. 2. Формування оптимальної стратегії на основі оцінки внутрішніх та зовнішніх факторів

УДК 336.71

Матвієнко С. В.

ВПЛИВ МІСІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ НА ЙОГО ФІНАНСОВУ СТРАТЕГІЮ

Досліджено формування понять місії і стратегії комерційного банку. Доведено, що фінансова стратегія банку узгоджується з місією комерційного банку. Наведено рекомендації з формування місії та стратегії комерційного банку.

Ключові слова: комерційний банк, місія комерційного банку, стратегія комерційного банку

Creation of mission and strategy of commercial bank is investigated. It is proved, that financial strategy of commercial bank is coordinated with its mission. Recommendations for formation of mission and strategy of commercial bank are given.

Key words: commercial bank, mission of commercial bank, strategy of commercial bank

Чітке визначення понять місії та фінансової стратегії комерційного банку є актуальною проблемою для банківського сектору України. Не менш важливо встановити взаємозв'язок між місією та стратегією комерційного банку, що дозволить надати рекомендації по формуванню цих понять.

Місія – це основна ціль організації, чітко виражена причина її існування, яка відображає можливість і бажання виробництва певного продукту (надання певного виду послуг) з метою максимального задоволення конкретного виду потреб окремої категорії клієнтів в умовах конкурентної боротьби [1].

Місія є базисом, точкою опори для діяльності організації і допомагає зосередити зусилля працівників на реалізації обраного напрямку, бо чітко сформульовані і оприлюднені місія і концепція існування та розвитку банку сприяють не лише підвищенню довіри наявних та потенційних партнерів і клієнтів, але й підвищує внутрішню мотивацію та лояльність співробітників банку [2, 3].

Мартюшев О. пропонує місію банку розробляти і затверджувати у трьох варіантах [4].

Перший варіант – мінімізований складається з однієї пропозиції – гасла банку. Другий варіант – скорочений складається з одного абзацу і використовується для емоційного та мотиваційного впливу на персонал банку. Третій варіант – повний найбільш детальний варіант складається з однієї сторінки.

Стратегія банку – це вибір найбільш загальних напрямів розвитку банку та план управління банком, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб клієнтів в послугах, враховуючи інтереси самого банку, досягнення стратегічних цілей [6].

О. Кривицька стверджує, що «стратегія – це довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей» [7], чим підтверджує позицію А.Чандлера, котрий визначив стратегію як таку, що є «визначенням основних довгострокових цілей підприємства та адаптацією курсів дій і розміщенням ресурсів, необхідних для досягнення цілей» [7].

К. Ендрю до визначення А. Чандлера додає ідентифікацію чотирьох складових: ринкової можливості фірми; загальної компетентності та ресурсів фірми; власних цінностей та прагнень фірми; підтверджених зобов'язань перед суспільством [7].

Визначення фінансової стратегії комерційного банку у більшості дослідників схоже між собою. Так на думку Поддєрьогіна А.М. фінансова стратегія це спосіб реалізації підприємством довгострокових цілей фінансової діяльності, усунення суперечності між потребою у фінансових ресурсах і можливостями їх формування [9].

Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. Фінансова стратегія охоплює всі форми фінансової діяльності: оптимізацію основних

та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки та інвестиційну політику [10, 11, 12, 13].

Стратегія фінансування...містить фінансові показники, які підкріплюють всю інформацію, що відображена в інших розділах, тобто по суті наводиться обґрунтування всього бізнес-плану діяльності [14, 15]. Цілі повинні визначатися в кількісних показниках і містити граничні значення, яких треба досягти [16].

Фахівці-практики, здебільшого маючи спільну точку зору щодо сутності фінансової стратегії, стверджують, що фінансова стратегія – це фінансовий курс, спрямований на досягнення певного зростання ринкової вартості банку, його акцій або показників тощо, при збереженні адекватного рівня ризикованості та ліквідності.

Таким чином і вчені і практики поєднують у визначенні фінансової стратегії комерційного банку фактично декілька стратегій, які певною мірою протилежні одна одній.

Більшість дослідників розглядають стратегію комерційного банку в загалі і фінансову стратегію банку зокрема відокремлено від місії комерційного банку, пов'язуючи стратегію банку з досягненням стратегічних цілей.

Аналізуючи стан питання визначення місії комерційного банку та його фінансової стратегії приходимо до наступних нерозв'язаних питань:

1. Відсутнє однозначне тлумачення поняття місії комерційного банку, що ускладнює як формулювання місії банку так і порозуміння того моменту, коли одну місію необхідно замінювати іншою.

2. Визначення поняття фінансової стратегії різними дослідниками приблизно однакове, але немає чіткого порозуміння, що для виконання однієї місії комерційного банку може бути використано декілька різних фінансових стратегій.

Ціль даної роботи полягає у визначенні таких понять як місія і фінансова стратегія комерційного банку та встановленні взаємного зв'язку між ними.

Аналізуючи підходи різних авторів до визначення місії комерційного банку слід зауважити, що існує різне бачення самого поняття місія. Дослідники збігаються у думках про місію комерційного банку у тому, що визначення місії повинно бути чітким і зрозумілим, однак більшість дослідників пропонує цілий набір складових визначення місії. Так О. Матюшев [4], О.Кириченко [16] і Д.Місюлін [3] пропонують по шість складових визначення місії комерційного банку. У той час, коли думки О.Кириченко і Д.Місюлін збігаються повністю, пропозиції О.Матюшев не співпадають з пропозиціями попередніх авторів по жодному пункту.

Заслужує уваги підхід, запропонований О.Матюшевим [4], якій передбачає наявності у банку трирівневого формулювання місії.

До першого рівня відноситься слоган, якій повинен давати уявлення про напрям розвитку банку. Зрозуміло, що слоган не може спиратися на декілька пунктів місії, а у одному реченні дасть головну відповідь – до якої мети прагнуть володарі банку.

До другого рівня формулювання місії комерційного банку відноситься скорочений варіант місії. Скорочений варіант місії складається з одного абзацу і підсумовуючи думки багатьох авторів повинен надавати наступні відомості: інформувати про статус комерційного банку та його спеціалізацію; давати уявлення про напрям розвитку банку (фактично повторюючи слоган); встановлювати основні принципи роботи банку, що визначають характер відносин банку з клієнтами, власниками, співробітниками та іншими зацікавленими особами.

До третього рівня формулювання місії комерційного банку відноситься розгорнутий варіант місії. Розгорнутий варіант місії повинен бути деталізацією скороченого варіанта місії і може містити окрім якісних характеристик ще і кількісні показники.

Розглянемо декілька прикладів формулювання скороченого варіанту місії комерційного банку:

Chase Manhattan Bank – «... бути провідною міжнародною фінансовою компанією на ринках, які ми обслуговуємо... надаємо фінансовий сервіс, якій сприяє успіху приватних осіб, бізнесу та країн в усьому світі. Вирішуючи проблеми наших клієнтів, створюючи можливості для наших співробітників та забезпечуючи надзвичайно високий прибуток для наших акціонерів, ми допомагаємо кожному досягти їх цілі...».

Sun Banks – «Сприяння економічному розвитку та підвищенню добробуту організацій ... шляхом надання громадянам і підприємствам якісних банківських послуг Забезпечення справедливого та відповідного прибутку акціонерам банку та піклування про співробітників».

Barclay's Bank – «Інноваційність, орієнтація на потреби клієнтів та можливість забезпечити нашим акціонерам постійний дохід вищий, ніж той, який отримують акціонери банків нашої групи».

Укрексімбанк – «... створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника, кредитно-фінансова підтримка процесів структурної перебудови, зміцнення та реалізація виробничого і торгового потенціалу галузей економіки України, переважно експортно-орієнтованих та імпорто-замінних, а також одержання прибутку в інтересах Банку та його акціонерів...».

Кредобанк – «Реалізація сподівань клієнтів, акціонерів та персоналу Банку шляхом етичного ведення бізнесу, забезпечення високої якості послуг із збільшенням ринкової частки та ростом ринкової вартості Банку».

ПриватБанк – «Забезпечити простий доступ до банківських послуг кожному громадянину України». Щоб зрозуміти краще місію банку, додамо до місії ПриватБанку стратегічну мету банку – «бути лідером в Україні з надання населенню і юридичним особам усіх форм власності платіжних та інших банківських послуг, маючи показники доходності, прибутковості і надійності найкращі серед найбільших банків країни».

Розглянемо приклад формулювання розгорнутого варіанту місії комерційного банку Райффайзенбанк Україна: *«Як провідний банк, ми прагнемо стати банком номер один за розміром активів. Наша ціль – бути першим серед банків за часткою ринку у визначених нами сегментах. Прибутковість власного капіталу банку відповідає очікуванням наших акціонерів та перевищує відповідні показники найбільших банків на українському ринку. Ми є першим банком, до якого звертаються за фінансовими послугами в Україні, завдяки підтримуванню довгострокових відносин зі своїми клієнтами та найвищому рівню визнання банку на ринку. Ми зосереджуємо увагу на задоволенні потреб клієнтів та високо цінуємо наші відносини з ними. Ми постійно поповнюємо перелік продуктів та послуг для клієнтів і активно використовуємо метод перехресного продажу між бізнес – сегментами».*

Як бачимо з аналізу прикладів формулювання місії комерційного банку та теоретичних розробок дослідників цього питання, при формулюванні місії комерційного банку відсутній системний підхід.

Розглянемо поняття місії з точки зору проектного менеджменту. У якості проекту будемо розглядати виконання місії комерційним банком. Проект виконання місії комерційного банку це обов'язок створити вартість, що ґрунтується на місії банку. Проект повинен бути виконаний у межах узгодженого терміну часу і обмежених ресурсів.

Визначення місії – це циклічний процес, якій триває протягом всього життєвого циклу комерційного банку. Використовуючи проектний підхід до формування стратегії комерційного банку, будемо розглядати реалізацію кожної місії комерційного банку як окремий про-

ект [18]. Як відомо, кожен проект характеризується унікальністю, тимчасовістю, невизначеністю [18, 19].

Унікальність проекту чергової місії комерційного банку пояснюється такими факторами:

- зміна власника комерційного банку, яка викликає нове бачення цілі, задач та напрямку розвитку фінансової установи;
- значні зміни фінансового стану комерційного банку;
- значні зміни у конкурентному середовищі комерційного банку;
- досягнення комерційним банком поставленої мети.

Місія комерційного банку, як і будь який проект, має вагому відмінність від звичайних дій, оскільки проекти припиняються, коли поставлені в них цілі досягнуті або стає зрозуміло, що поставлені цілі за діючих умов не можуть бути досягненні.

О.Любунь [20] стверджує, що у всіх випадках, коли «відбувається зміна економічного потенціалу банку, з'являються нові акціонери та керівництво банку, формуються нові концепції і нова ресурсна база, або потреби у цьому зникають». Фактично автор підтверджує, що виникає новий проект, що підкріплюється ще однією ознакою проекту – унікальністю.

Тимчасовість місії пояснюється чітким визначенням початку здійснення місії та чітким визначенням завершення місії комерційного банку, що викликано переліченими раніше факторами.

Тимчасовість кожного проекту пояснюється у першу чергу можливістю досягти результату, задекларованого у місії. Більшість проектів, взагалі, виконуються до отримання планового довгострокового результату, наприклад, захоплення певної частини ринку. Деякі проекти виконання місії комерційного банку є тимчасовими, бо вони на певному етапі припиняються, наприклад, перепродаж або поглинання комерційного банку.

Невизначеність проекту здійснення місії комерційного банку пов'язана з дією зовнішнього середовища на комерційний банк. Невизначеність здійснення місії комерційного банку є наслідком ризиків, що виникають у діяльності фінансової установи.

Таким чином, життєвий цикл комерційного банку від його заснування до його закриття розподілений на ряд проектів. На рівні кожного з проектів комерційний банк має окрему місію, яка у свою чергу визначає відповідну стратегію реалізації проекту. Після завершення чергового проекту формулюється нова місія і починається реалізації наступного проекту.

Визначення місії комерційного банку пропонуємо виконувати покроково, починаючи з загального формулювання місії.

Першим кроком пропонується визначення місії комерційного банку, з точки зору проектного менеджменту, як процесу опису місії. На цьому кроці проводиться аналіз попередньої місії комерційного банку, з'ясовуються реалізовані та нереалізовані задачі попереднього проекту (місії) з детальним аналізом причин успіху та невдач. Завершується перший етап чітким формулюванням відповіді на запитання – «Чому попередня місія комерційного банку вважається завершеною?».

Основою для виконання першого кроку визначення місії комерційного банку є аналіз стану та проблем комерційного банку. Визначення місії передбачає визначення суттєвих проблем банку, які потребують розв'язку і складаються з розподілених у часі задач. Місія отримує розвиток у вигляді опису з використанням структури цінностей фінансової установи від стану «як є зараз» до стану «як бажано щоб було».

У існуючій практиці формулювання місії комерційними банками стан фінансової установи «як є зараз» не відноситься до скороченого варіанту місії. Наведені вище декілька реальних прикладів формулювання місії комерційного банку слід віднести до скороченого варіанту місії, якій містить тільки опис стану «як бажано щоб було».

На першому кроці, на якому формулюється місія комерційного банку, слід пам'ятати наступне: місія визначає напрям розв'язку задач комерційного банку; місією передбачається розв'язок існуючих проблем фінансової установи за для досягнення майбутніх цілей; місія віддзеркалює багатогранність і невизначеність середовища існування комерційного банку; місія комерційного банку характеризується новиною.

Другий крок визначення місії, на нашу думку, полягає у аналізі взаємозв'язків складових частин проекту створення вартості комерційного банку, що ґрунтується на місії банку. На другому кроці досліджуються взаємозв'язки складових частин місії комерційного банку, а також визначаються корпоративні взаємозв'язки і інтереси зацікавлених сторін. Суттєву допомогу на другому кроці формулювання місії може надати заповнення анкети метода зменшення невизначеності місії, яка будується за рекомендаціями, наведеними в [19].

Третій крок визначення місії – економічне обґрунтування здійсненності місії з використанням статистичного та історичного аналізів. Економічне обґрунтування здійсненності місії повинно включати такі складові частини: планування ресурсів, оцінку вартості ресурсів, визначення бюджету та планування контролю за виконанням бюджету.

З точки зору проектного менеджменту найбільш вдало розподіл на етапи розробки стратегії комерційного банку пропонує О.Мартюшов [4] :

- 1) Визначення плану та графіку розробки стратегії банку.
- 2) Підготовка і обробка зовнішньої та внутрішньої інформації для аналізу діяльності банку.
- 3) Укрупнений стратегічний аналіз діяльності банку.
- 4) Ситуативний аналіз та визначення нових стратегічних можливостей банку.
- 5) Формування стратегічного бачення банку.
- 6) Формування місії банку.
- 7) Первинна декомпозиція стратегічних цілей банку.

Така процедура формування стратегії банку, на нашу думку, є не завершеною. Було б добре етапи 5 та 6 поміняти місцями – спочатку визначити місію комерційного банку, а потім формувати стратегію банку, яка забезпечить виконання місії банку. Окрім того доцільно до попередніх етапів додати наступні етапи, які логічно подовжують і завершують розробку стратегії комерційного банку:

- 8) Визначення стратегічного підходу й оцінювання альтернативних стратегій.
- 9) Аналіз стратегічного вибору банку.
- 10) Затвердження і реалізація стратегії.
- 11) Оцінювання результатів впровадження стратегії і можливих корегувань стратегічного плану.

До етапу розробки стратегії банку «Підготовка і обробка зовнішньої та внутрішньої інформації для аналізу діяльності банку» доцільно віднести: аналіз очікувань акціонерів банку; аналіз результатів попереднього періоду і поточної діяльності банку; визначення ризиків, переваг, можливостей і слабких сторін у роботі банку. Прогноз діяльності банку, на нашу думку, доцільно віднести до третього етапу – «Укрупнений стратегічний аналіз діяльності банку».

Узагальнюючи думки попередніх дослідників, під терміном «стратегічне планування діяльності банку» будемо розуміти визначений план дій, спрямований на формування бажаного економічного стану комерційного банку, досяжного в довгостроковій, доступній для огляду перспективі, який передбачає істотну зміну якісних характеристик розвитку банку, що мають незворотні чи довгострокові наслідки.

На нашу думку, найбільш повно та змістовно сутність фінансової стратегії розкривається в наступному тлумаченні: фінансова стратегія – це система взаємопов'язаних цілей та

способів їх досягнення, що направлені на управління активами, пасивами, власними коштами комерційного банку з метою виконання місії комерційного банку на даному етапі існування банку.

Таким чином, бачимо що за своєю сутністю фінансова стратегія банку є алгоритмом практичної діяльності, котрий покликаний гарантувати рух банку за вказаним місією банку напрямом розвитку. При цьому кінцевою метою є досягнення цілої низки показників: стійкої позитивної динаміки бізнесу, максимізації ринкової вартості банку та його бренду, формування конкурентноспроможної позиції на ринку банківських послуг; забезпечення прибутковості діяльності; захист і дотримання інтересів власників, керівників, акціонерів, клієнтів та співробітників.

Фінансова стратегія допомагає сформувати теоретичний та практичний інструментарій прийняття рішень на основі об'єктивної ситуації на відповідному ринку, наявних можливостей та переваг комерційного банку чи вказати можливі шляхи мінімізації ризиків та усунення виявлених недоліків загально корпоративного менеджменту.

Фінансова стратегія визначає: методи, підходи, прийоми розв'язання завдань та досягнення поставлених цілей; нормативи, вимоги та стратегічні орієнтири (тобто усі види фінансових, нормативно-правових та інших обмежень); групи факторів впливу, самі фактори та важелі їх регулювання.

Визначимо період стратегічного планування комерційного банку. Як свідчить закордонний досвід, стратегічний прогноз діяльності банку у країнах з зі стійкою економікою складає від 3 до 10 років, у країнах з кризовою економікою від 3 до 5 років і менше. Прогноз на більший термін стає ненадійним.

Таким чином, під періодом планування слід розуміти такий інтервал часу, для якого є можливість скласти прогноз з заданою величиною надійності. На практиці достатнім ступенем точності вважається коридор від + 10% до – 20%. Більш висока точність значно знижує величину доступного для огляду періоду, менша точність не дозволяє вважати прогноз надійним [20]. Період прогнозування і точність прогнозу чітко пов'язані між собою – чим більше одна з величин, тем менша друга величина.

Оптимальним варіантом вважається термін стратегічного планування діяльності комерційного банку у три роки. Трирічний термін стратегічного планування діяльності банку визначено і Законом України «Про банки і банківську діяльність» та постановами Національного банку України як умову державної реєстрації банку.

Розглянемо декілька реальних прикладів формулювання стратегії комерційного банку:

Кредобанк – головні стратегічні цілі на 2005 – 2008 роки:

1) Збільшення ринкової частки Банку на українському ринку банківських послуг з 1% до 2% за обсягом чистих активів, що дозволить увійти до числа 10 найбільших банків України;

2) Зростання ефективності діяльності Банку не менш як у 2 рази, зокрема, віддачі на капітал (ROE) до 15%, відношення затрат до доходності (C/I) – до 60%.

ПриватБанк – стратегія на 2009 – 2011 роки:

1) Із обслуговування індивідуальних клієнтів – охопити до кінця 2011р. не менше 2/3 економічно-активного населення України простими доступними банківськими послугами, при їх високій культурі обслуговування.

2) Із обслуговування корпоративних клієнтів – охопити до кінця 2011р. не менше 1/3 ринку роздрібних корпоративних клієнтів.

3) Із внутрішнього сервісного обслуговування – до кінця 2011р. увійти до трійки найбільших банків-лідерів з упізнаваності та задоволенні клієнтів обслуговуванням.

Заслугове на порівняння стратегія ПриватБанку – на 2007 – 2010 роки:

1) Охопити до кінця 2010 року населення України кредитами при їх повному покритті за рахунок привернених коштів фізичних осіб, доводячи чисельність клієнтів банку до щонайменше 51 млн. осіб за послугами кредитування та 21 млн. осіб за послугами розміщення коштів.

2) Охопити до кінця 2010 року не менше 23% загальної кількості юридичних осіб України, у тому числі не менше 6% загальної кількості приватних підприємств та підприємств малого бізнесу мікрокредитами.

Як ми бачимо дві стратегії одного банку перетинаються у 2009 і 2010 роках та відрізняються одна від одної у той час як відповідна місія комерційного банку залишається незмінною. Це позначає, що загальна мета банку залишилась старою, а зміна зовнішнього середовища банку викликала корегування стратегії.

Первинна декомпозиція усіх стратегічних цілей повинна трансформувати стратегічні цілі і наблизити їх до конкретних напрямків роботи. Розробка стратегічних орієнтирів центрів фінансової відповідальності обумовлена наступним [4]: потреба деталізувати за стратегічними напрямками роботу банку; необхідно виокремити конкретні довгострокові цілі щодо відповідних бізнес напрямків.

Визначення пріоритетів розвитку банку дозволяє вирішувати питання корекції фінансового плану банку.

Більшість комерційних банків при розробці місії та стратегії позиціонують себе як універсальні банки міжнародного або державного рівня, що підвищує їх значення в очах клієнтів.

Частина цих банків фактично є банками регіонального значення або міського значення. Цим банкам, на нашу думку, було б доцільно включати до місії та стратегії банку інформацію про цілі і напрямки розвитку діяльності таким чином, щоб головні клієнти банку і власники безпосередньо бачили, що банк зацікавлений у співпраці конкретно з ними. Це може дати регіональному або міському комерційному банку конкурентні переваги у порівнянні з більш потужними універсальними банками, що позиціонують себе як банки загальнодержавного рівня.

Поняття місія та фінансова стратегія комерційного банку співвідносяться як філософські категорії загального та часткового. Поняття місії визначає об'єкт дослідження у той час як поняття стратегія визначає предмет дослідження.

Місія комерційного банку визначається власниками останнього і може вважатися, що формується певною мірою внутрішнім середовищем банку. Стратегія комерційного банку визначається на підставі місії та є неоднозначною, бо залежить як від внутрішнього так і зовнішнього середовища комерційного банку одночасно.

Підхід проектного менеджменту до визначення місії комерційного банку дає можливість чітко і послідовно сформулювати як місію так і фінансову стратегію комерційного банку.

Запропоновані у роботі кроки по формуванню місії комерційного банку та розробці фінансової стратегії комерційного банку дозволяють краще спланувати фінансову діяльність комерційного банку та покращити його показники діяльності.

При розробці місії та відповідної фінансової стратегії комерційного банку, діяльність якого зосереджена у певному регіоні, необхідно враховувати особливості регіону чи міста та зацікавленість власників як самого банку, так і підприємств, що є головним клієнтами цього банку.

У подальшому слід на підставі моделі фінансової стратегії комерційного банку дослідити вплив інструментів стратегії на досягнення місії банку.

Література

1. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку / С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, І.В. Волошко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
2. Бріґс П. Стратегічне та фінансове планування / П. Бріґс // Фінанси; Стратегічне та фінансове планування (NBU: Bank Sector Reform Project: Тренінгові Матеріали Проекту). [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: http://bank.gov.ua/Banking/recourses_uk/uk_oter/Strategic_Financial_Planning-UKR.pdf
3. Мисюлин Д.В. От стратегии к финансовым показателям деятельности банка / Мисюлин Д.В. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://users.iptelecom.net.ua/~russo/Supervision/s2.htm>
4. Мартюшев О. Обґрунтування та розвиток стратегії банку /О. Мартюшев// Вісник Національного банку України. – 2005. – № 10. – С. 32-35.
5. Кириченко О. Стратегічний менеджмент у банку /О. Кириченко// Банківська справа. – 2001. – № 5 – С. 3-7.
6. Штейн О. Стратегія комерційного банку на ринку банківських послуг /О. Штейн// Економіст. – 2006. – № 1 – С. 44-46.
7. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку /О.Р. Кривицька// Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 138-146.
8. Кириченко О. Банківський менеджмент: Навч. посіб. для вищ. навч. закл./ О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко. – К.: Основи, 1999. – 671 с.
9. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент: Підручник /Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.
10. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
11. Фінансова стратегія діяльності підприємства [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2003/fem/tatsenko/diss/index.htm>
12. Экономико-правовая библиотека: Стратегічне управління. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: http://www.vuzlib.net/strat_upr/374.htm
13. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент /В.Б. Акулов. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://www.aup.ru/books/m148/4.htm>
14. Ассистент-Словарь Проф. 5.2. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://yas.yuna.ru/>
15. Теорія і практика планування підприємництва і агробізнесу: Технологія складання бізнес-плану. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://agroua.net/economics/businessbasics/index.php?docid=11>
16. Васильченко З. Управління портфелем банківських активів / З. Васильченко, І. Васильченко // Банківська справа. – 2007. – № 6. – С. 3-7.
17. Романенко І. В. Стратегічне планування: складові процесу / І.В. Романенко // Фінанси; Стратегічне та фінансове планування (NBU: Bank Sector Reform Project: Тренінгові Матеріали Проекту). [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: http://bank.gov.ua/Banking/recourses_uk/UKR-Strategic&Financial_Planning/Strategy_ukr.pdf
18. Бушуєв С.Д. Керівництво з питань проектного менеджменту: Пер. з англ./ Під ред.. С.Д. Бушуєва, – 2-е вид., перероб. – К.: Видавничий дім «Деловая Украина», 2000. – 198 с.
19. Руководство по управлению инновационными проектами и программами предприятий: Том 1, Версия 1.2. Японская ассоциация управления проектами (PMAJ)/ Пер. на рус. язык под ред. С.Д.Бушуева. – К.: Видавництво «Науковий світ». – 2009. – 173 с.
20. Любунь О. Управління та ефективність стратегічного планування у банку / О. Любунь // Банківська справа. – 2007. – № 6. – С. 8-12.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. В'юном В.Г., 17.06.2010

Надійшла до редакції:
18.06.2010

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 336.012.23

Болдуєва О.В.

ЦІННІ ПАПЕРИ ЯК МЕХАНІЗМ САМОФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ Й ЗА КОРДОНОМ

Узагальнено значення цінних паперів, як важливого механізму забезпечення процесу самофінансування підприємств. Досліджено досвід застосування цінних паперів у процесі самофінансування діяльності підприємств Німеччини, Франції, Великобританії, Італії.

Ключові слова: цінні папери, самофінансування, організація, капітал, акціонерні товариства, емісія.

Generalization of significance of securities as an important mechanism for ensuring the process of self-financing of enterprises was made. Experience of application of securities in the process of self-financing of enterprises in Germany, France, Britain and Italy was investigated.

Keywords: securities, self-financing, organization, capital, stock companies, emissions.

Вперше, поняття «самофінансування» стало актуальним на початку перебудови ще у 1986-1987 рр. Тоді головною ідеєю було те, що підприємства повинні повністю забезпечувати свої потреби, фінансувати соціальні потреби і подальший розвиток тільки за рахунок зароблених коштів, не залучаючи державні фінансові ресурси.

У результаті реформ 1990-х рр., напрацьована десятиліттями структура господарських зв'язків реального сектора економіки була зруйнована. Зменшення грошової маси, лібералізація економіки в умовах, наявних диспропорцій, відмова від регулювання міжгалузевих зв'язків з метою усунення диспаритету цін і доходів, податкова, митна і банківська політика створили для підприємств внутрішнього ринку агресивне середовище, що не забезпечує умов для їх самофінансування. Таким чином, становлення фінансово-стійких господарюючих суб'єктів у реальному секторі економіки стало ускладненим.

Прагнучи побудувати в країні передову фінансову систему необхідним є врахування досвіду розвинутих країн світу. Ми дослідили механізм самофінансування, характерний для Німеччини, Франції, Великобританії, Італії. Але найцікавіше в іншому: якщо самофінансування в цих країнах, тобто здійснення інвестицій корпораціями за рахунок власних коштів (прибутку та акціонерного капіталу) було результатом активного використання ними переваг фінансового ринку, що давав можливість широко вдаватися до емісії власних акцій, то в Україні самофінансування підприємств стало перш за все захистом від фінансового ринку [1].

За роки економічних перетворень в Україні дещо змінився зміст слова самофінансування. Якщо на початку 1990-х рр. головним завданням було припинити фінансування підприємств з бюджету і переключити їх на власні кошти, тим самим давши стимул до підвищення ефективності їх роботи, то сьогодні головним завданням самофінансування є фінансування за рахунок внутрішніх можливостей підприємства.

На наш погляд, сьогодні є єдиний шанс для підприємств ефективно працювати і роз-

виватися – це працювати на принципах самофінансування. Зокрема, одним з високоефективних способів самофінансування є емісія цінних паперів.

За період 1991-1998 рр. власні кошти підприємства, під якими мається на увазі нерозподілений прибуток, амортизаційні та інші фонди втратили своє призначення як джерело капіталовкладень. Причиною тому є високий рівень інфляції, в результаті якої відбувалося повне згоряння оборотних коштів у процесі виробничого циклу, цінова невідповідність вартості основних фондів в реальності і на балансі, високий рівень доларизації економіки, різкі стрибки курсу долара тощо.

Підприємства прагнули отримати банківські кредити, тому що в переважній більшості випадків, кредит можна було затримати на тривалий термін або, в крайньому випадку, не віддавати взагалі. А в надії на високий рівень інфляції, можна було очікувати, що через рік узяті в борг гроші практично знеціняться.

Багато підприємств за інерцією і зараз всі сили витрачають на те, щоб отримати хоча б якийсь кредит. Хоча ситуація вже змінилася. Зараз настав час переорієнтуватися на свої власні джерела фінансування. Розраховувати на свої сили і будувати фінансову стратегію на своїй власній базі.

За умови наявної фінансової кризи проблема забезпечення беззбиткового функціонування, фінансування розширеного відтворення на фоні збитковості й можливого банкрутства багатьох вітчизняних компаній, банків, підприємств різних галузей господарства і сфер діяльності, є надзвичайно актуальною.

Метою статті є узагальнення теоретичного змісту та значення цінних паперів у процесі самофінансування діяльності підприємств з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Показником ринкової стабільності підприємства є його здатність успішно розвиватися в умовах змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Інновації забезпечують фінансову основу фінансування ринкової діяльності підприємства, здійснення його розширеного відтворення. Завдяки прибутку, виконуються зобов'язання підприємства перед бюджетом, банками, іншими підприємствами та організаціями. Щоб підприємство могло ефективно функціонувати і розвиватися, йому насамперед потрібна усталеність грошового виторгу, достатньої для розрахунків з постачальниками, кредиторами, своїми робітниками, місцевими органами влади, державою. Після розрахунків і виконання зобов'язань необхідний ще й прибуток, обсяг якого повинний бути, принаймні, не нижчим за запланований. Але фінансова стабільність не зводиться лише до платоспроможності. Для досягнення і підтримки фінансової стабільності важливою є не стільки абсолютна величина прибутку, скільки співвідношення його з обсягом капіталу підприємства, власним капіталом і обсягом виручки, тобто рентабельність.

Далі сформулюємо визначення терміна «самофінансування»:

- здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства, за якої не тільки поточні витрати, а й капіталовкладення та витрати поточних періодів забезпечуються з власних джерел [2];

- капіталовкладення, що здійснюються за рахунок частини прибутку або резервного фонду акціонерного товариства [3].

Самофінансування в широкому сенсі – це фінансова стратегія управління фондами грошових коштів підприємств з метою нагромадження капіталу, достатнього для фінансування розширеного відтворення.

Самофінансування забезпечується високою нормою нагромадження капіталу та прибутковості.

У дійсності дати єдине визначення самофінансування досить складно, тому що це по-

няття дуже широке і включає в себе безліч аспектів. Тому найбільш правильним буде визначити ознаки цього поняття.

Сформулюємо основні ознаки самофінансування:

- незалежність від великого кредитора;
- збереження контролю над підприємством при залученні фінансування;
- пакет акцій не розмитий;
- свобода і самостійність топ-менеджерів у прийнятті стратегічних управлінських рішень.

Тобто під самофінансуванням ми розуміємо фінансову стратегію підприємства, сутність якої полягає в тому, що за будь-якого джерела фінансування простого і розширеного відтворення, власники підприємства зберігають контроль над його капіталом, і не втрачають самостійності при прийнятті управлінських рішень.

Необхідно сказати декілька слів про принцип самофінансування на основі взаємного фінансування в холдингах. Спочатку визначимо призначення холдингових компаній та їх роль в діяльності акціонерних товариств. Холдинговою компанією визнається підприємство, незалежно від його організаційно-правової форми, до складу активів якого входять контрольні пакети акцій інших підприємств. Останні в подальшому іменуються "дочірніми". Холдингові компанії можуть бути створені шляхом: реорганізації великих підприємств з виділенням з їх складу підрозділів як юридично самостійних (дочірніх) підприємств; об'єднання пакетів акцій юридично самостійних підприємств; заснування нових акціонерних товариств.

Холдингові компанії та їх дочірні підприємства створюються у формі акціонерних товариств відкритого типу. Холдинговій компанії надано право здійснювати інвестиційну діяльність, у тому числі купувати і продавати будь-які цінні папери, включаючи акції, внесені комітетом з управління майном в оплату статутного капіталу холдингової компанії при її заснуванні. Одне з головних завдань холдингової компанії – сприяти кооперації підприємств-суміжників і здійсненню ними узгодженої інвестиційної політики.

Таким чином, холдинги є високоефективними керуючими системами в умовах ринкової економіки. Вони здатні об'єднувати різнопрофільні підприємства в єдину організацію, що формує господарські зв'язки і забезпечує мобільність капіталів, маневреність потужностей і персоналу. Сюди також входить і управління ефективним використанням цільових банківських кредитів, які використовуються в рамках самофінансування акціонерними товариствами, що працюють під фінансовим управлінням цього холдингу.

Отже, холдинги відіграють роль своєрідного механізму управління фінансовою діяльністю дочірніх підприємств (акціонерних товариств). Тому, принцип самофінансування на основі взаємного фінансування в холдингах означає фінансування усіх витрат на просте і розширене відтворення на основі мобільного управління фінансовими ресурсами (прибутками, кредитами, інвестиціями тощо) дочірніх підприємств.

Розглянемо далі, яка структура джерел капіталовкладень підприємств у провідних країнах Європи: Німеччині, Франції, Великобританії та Італії і як використовуються поняття й принципи самофінансування в економічно розвинених країнах.

У реальних умовах підприємства у своїй діяльності стикаються з різними ризиками, що обумовлює певну ієрархію способів і джерел їх фінансування.

Найбільш надійним джерелом вважається самофінансування. Вибір залежить від численних факторів, серед яких розмір підприємства, природа його ринків, галузь і сфера діяльності, особливості продукції, що випускається, прогнози руху готівки тощо.

Ще одним чинником вибору джерел фінансування є прагнення власників підприємства не допустити ослаблення свого контролю над ним на користь тих інститутів, які надають кошти. В усіх розглянутих країнах самофінансування є головним джерелом інвестування пі-

дприємств, його частка у валовому фінансуванні складає від 52,2% в Італії до 64,5% в Німеччині. У Німеччині традиційно основним джерелом зовнішнього інвестування є кредити (82,1%). При цьому 69,8% становлять довгострокові кошти, в тому числі 54,5% – довгострокові позики. Висока частка банків та інших кредитних установ в інвестуванні дає можливість німецьким підприємствам мати доступ до банківських ліквідних коштів навіть в періоди рецесії.

Економіка Великобританії характеризується наявністю високорозвиненого і лібералізованого фінансового ринку, банки відіграють у довгостроковому інвестуванні підприємств другорядну роль. У 2008 р. обсяг капіталізації (сукупної курсової вартості цінних паперів) Лондонської біржі становив 11% ВВП, тоді як у Франції цей показник дорівнював 33% ВВП, у Німеччині – 23% і в Італії – 18%. На відміну від Німеччини у Великобританії частка коштів, отриманих від емісії та продажу акцій (36,7%) і облігацій (9%), значно перевищує частку довгострокових позик (13,1%) [4].

У Франції частка довгострокового інвестування (71,2%) у сумі зовнішнього фінансування найвища в порівнянні з трьома іншими країнами. Однак ця ситуація для Франції нова: у попередні роки (2000 – 2006) цей показник становив усього 49,2%. Його швидке зростання було пов'язано з розвитком національного ринку і збільшенням обсягу випущених підприємствами акцій і облігацій. У результаті частка коштів, отриманих від емісії та продажу акцій і облігацій, у загальній сумі зовнішнього інвестування французьких підприємств зросла з 27,6% у 2000 – 2006 рр. до 49,6% у 2007 р. і до 67,2% у 2008 р. Збільшення ролі власних фондів підприємств і співіснування двох головних джерел зовнішнього інвестування – банків і ринку цінних паперів, свідчать про здійснення в країні структурної реформи в напрямі розбудови економіки підприємств, що спираються на використання власних фондів.

Фінансовий ринок в Італії розвинений відносно слабо, частка емісії акцій і облігацій підприємств у їх інвестуванні становить лише 13,9% (найнижчий серед розглянутих чотирьох країн рівень).

У цілому англійську і німецьку моделі інвестування підприємств можна вважати двома полярними моделями з точки зору використання двох основних джерел фінансування. Якщо в Німеччині головна роль у цій сфері належить банкам, то у Великобританії – фінансовому ринку. Моделі зовнішнього інвестування у двох інших розглянутих країнах займають проміжне положення між цими крайнощами. Разом з тим для Німеччини й Великобританії характерні такі особливості, як висока частка самофінансування і невисока частка комерційних кредитів у загальній сумі зовнішнього інвестування. Способи фінансування акціонерних компаній залежать від структури власності на капітал. Щоб мати можливість тиснути на керівництво підприємств і спрямовувати в своїх інтересах їх інвестиційні рішення, фінансові інститути (в першу чергу банки) часто купують частку в капіталі підприємств. У кожній з розглянутих країн склалися свої особливі форми відносин з основними акціонерами: у Німеччині головним чином з банками, у Великобританії – з інституційними інвесторами, в тому числі зі страховими компаніями та пенсійними фондами.

У таблиці 1 [5] наведена структура власників акцій підприємств в чотирьох розглянутих країнах. У Німеччині малі та середні підприємства, як правило, знаходяться в індивідуальній власності фізичних осіб та користуються на додаток до самофінансування банківськими кредитами. Підприємства, акції яких котируються на біржі, досить численні. Іноземні інвестори є зазвичай власниками акцій великих компаній, їх частка в капіталі складає в цілому 12%. Німецькі банки традиційно тісно пов'язані з підприємствами не тільки в якості кредиторів, але й в якості акціонерів: їх частка в капіталі підприємств становить в середньому 14% – це найвищий показник серед розглянутих країн.

Таблиця 1

Структура власників капіталу підприємств Німеччини, Франції, Великобританії, Італії, у відсотках (2007-2008 рр.)

Тримачі	Німеччина	Франція	Італія	Великобританія
Фінансові інститути	29	8	19	62
Банки	14	3	10	1
Страхові компанії	7	1	2	17
Пенсійні фонди	-	-	-	34
Взаємні фонди	8	2	6	7
Інші установи	-	2	1	3
Нефінансові підприємства	39	59	32	2
Держава	4	4	28	1
Фізичні особи	17	19	17	18
Іноземні власники	12	11	5	16
Всього	100	100	100	100

Операції зі встановлення контролю над підприємствами Франції з боку зовнішніх інвесторів досить рідкісні. Той факт, що більша частина акцій французьких фірм знаходиться в руках інших підприємств, дає їм можливість вільно вибирати між джерелами фінансування – банками та операціями на фінансовому ринку, а кредиторам – вивчати інвестиційну політику підприємств і точно оцінювати ризик, пов'язаний з наданням їм фінансових коштів [6].

В Італії організація власності та контролю на підприємствах близька до французької: у промисловості співіснують численні малі та середні підприємства сімейного типу та великі акціонерні компанії, в капіталі яких частка держави становить близько 30%. В останні роки в Італії за прикладом Франції здійснюється приватизація державних компаній зі створенням так званих ядер надійних акціонерів. Той факт, що італійські підприємства вдаються до послуг декількох банків, не формує між ними міцних і довгострокових зв'язків. Проте зміни, що відбуваються останнім часом, в тому числі перехід до моделі універсальних банків та консолідація отриманих позик на рівні головних компаній промислових груп, сприятимуть зміцненню довгострокових зв'язків між банками та підприємствами й посиленню контролю з боку банків над пасивами компаній. У результаті може сформуватися модель зовнішнього інвестування, заснована на банківському кредитуванні підприємств.

У Великобританії практика випуску так званих золотих акцій (golden shares), що заохочується урядом дала можливість блокувати ворожі захвати контролю над компаніями шляхом скупки їх акцій. З 2000 року в країні було здійснено лише 245 подібних операцій, або 1,5% від загальної кількості злиттів і поглинань акціонерних компаній. Велику роль в обмеженні ворожих захоплень відіграють довгострокові зв'язку англійських компаній з інституційними інвесторами. Останнім часом ці інвестори починають все більше включатися в процеси управління та контролю над діяльністю компаній. Що стосується відносин підприємств з банками, то вони зводяться в основному до надання останніми різних послуг, а не довгострокових позик. Перевага віддається короткостроковим банківським позикам, що не дає можливості кредитним інститутам посилювати контроль за фінансуванням підприємств [7].

Узагальнюючи наведений в статті матеріал зазначимо, що досвід західних країн свідчить, що самофінансування є одним з найважливіших принципів розвитку компаній, з урахуванням їх стратегічних інтересів.

Як засвідчує досвід самофінансування підприємств Німеччини, Франції, Великобри-

танії, Італії ключове завдання вторинної емісії – полягає у забезпеченні ефективних умов для припливу інвестицій. Крім того, існує цілий комплекс завдань, ефективне вирішення яких можливе за допомогою емісії цінних паперів.

Конструюючи передбачувану емісію по п'яти важливих параметрах (обсягом емісії, терміну повернення, ліквідності, дохідності, надійності) можна підібрати їх оптимальне співвідношення залежно від конкретної ситуації на ринку і потреб підприємства, шляхом вибору відповідного цінного паперу.

Література

1. Іванова К. В. Стан фондового ринку в період світової фінансової кризи і його подальший розвиток / К. В. Іванова. – // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 172-178.
2. Захарін С. В. Регулювання власних джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств / С. В. Захарін. – // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 161-168.
3. Зятковський І. Проблеми самофінансування суб'єкта підприємницької діяльності / І. Зятковський. – // Світ фінансів. – 2007. – № 2. – С. 135-140.
4. Меньшикова А. Регулювання ринку цінних паперів у Європейському Союзі / А. Меньшикова. – // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 6. – С. 22-24.
5. Вон Романов Кріспін О. О. Моделі організації ринків цінних паперів та участь банків у їх формуванні / О. О. Вон Романов Кріспін. – // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 172-179.
6. Білоцька М. Ф. Регулювання фінансових ринків: світовий досвід / М. Ф. Білоцька. – // Фондовый рынок. – 2008. – № 44. – С. 28-36.
7. Нагієвич О. Вплив фінансової кризи на фондовий ринок в Україні / О. Нагієвич. – // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 11-12. – С. 37-41.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Швецем В.Я., 19.05.2010

Надійшло до редакції:
11.05.2010

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 658.567(477.6):330.341.1

Аровіна М.П.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УТИЛІЗАЦІЇ ШКІДЛИВИХ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА В ПРОМИСЛОВОМУ РЕГІОНІ

Розглянуто проблему накопичення шкідливих відходів виробництва і походження з ними в умовах промислового регіону. Запропоновано напрями вирішення проблеми шляхом реалізації проектів впровадження установок з переробки відходів в місцях їх збереження. Обґрунтовано необхідність спільної участі бізнес-структур, наукових установ при фінансовій підтримці з місцевих бюджетів.

Ключові слова: шкідливі відходи виробництва, регіон, переробка відходів, спільне фінансування.

The problem of accumulation of harmful production wastes and references with them in conditions of industrial region is considered. Directions of the decision of a problem by realization of projects of introduction of installations on processing waste in places of their storage are offered. Necessity of joint participation business-structures, scientific institutes is proved at financial support from local budgets.

Keywords: harmful production wastes, region, waste processing, joint financing.

Інтенсивний розвиток промисловості з'явився причиною екологічної кризи, з якою зіткнулася Україна на рубежі XX-XXI сторіч. При цьому найбільш гострою є проблема накопичення відходів виробництва і поводження з ними. Закономірно зростає наукова і практична увага до питань мінімізації відходів або вилучення зі сфери господарювання процесів, що приводять до їхньої появи.

В даний час у науковій літературі приділяється досить велика увага правовим, економічним аспектам зменшення впливу відходів на навколишнє природне середовище. Так, інструментарій оцінки ефективності використання природних ресурсів регіону розглянуто у роботах А.А.Кожемяченко, П.В.Круша [2]. Питання регулювання регіонального екологічного клімату розкриті в дослідженнях А.П.Градова, Б.І.Кузіна. Прогнозно-програмному забезпеченню управління регіональним природокористуванням присвячено праці Д.М.Стеченко [1, 4, 5].

Однак напрямки зменшення і локалізації негативного впливу відходів на навколишнє природне середовище в умовах конкретного регіону вимагають більш детальної розробки.

Сформульована проблема дозволяє визначити об'єкт дослідження – Донецьку область як самостійний суб'єкт господарювання.

Ціль дослідження: аналіз утилізації відходів промислового виробництва в Донецькій області та розробка напрямків зменшення їхнього шкідливого впливу на навколишнє природне середовище.

Донецька область – один з найбільших промислових регіонів України. На її території виробляється 21% продукції всієї країни, частка таких галузей промисловості, як вугільна, металургійна, коксохімічна, складає практично половину всього обсягу виробництва в Україні. 11,3% усіх зайнятих у народному господарстві – мешканці Донецької області [3].

У той же час Донецька область продовжує залишатися регіоном із критичним станом навколишнього природного середовища. Екологічні проблеми, які акумулювалися протягом тривалого часу, набули безповоротний характер. В області функціонують 559 об'єктів підвищеної небезпеки, серед яких 7% – підприємства металургійної, 2% – хімічної, 33% – вугільної промисловості, 5% – енергетичного і машинобудівного комплексів, розвита мережа магістральних продуктопроводів, у виробництві в значній кількості використовуються небезпечні речовини [3].

Дослідження показали, що 4,2 млн. чол. (більш 80% населення області) проживають у зонах підвищеного ризику для їхньої життєдіяльності. Для 3,4 млн. чол. (75% населення) існує загроза хімічного зараження, у тому числі через багаторічне акумулювання промислових відходів (табл.1). У масштабах країни частка Донецької області в загальному обсязі утворення відходів I-III класів небезпеки в 2009 р. складала 30%. На її території знаходиться третя частина всіх відходів цих класів небезпеки в Україні [3]. Згідно табл. 1, кількість накопичених відходів за останні п'ять років як у середньому по області, так і в окремих промислових містах практично не змінилося, за винятком м. Донецьк і Авдіївка.

Таблиця 1

Наявність відходів I-III класів у деяких містах Донецької області, тис. т [3]

Регіон	Роки					Скорочення в 2009 р. до 2005 р., разів
	2005	2006	2007	2008	2009	
Донецька область	7270152	6347570	6182821	6515195	6331837	1,1
м. Донецьк	156139	191763	216005	236810	16438	9,5
м. Авдіївка	8310	3525	3648	3795	3872	2,1
м. Горлівка	91452	83512	83904	84991	85255	1,1
м. Дзержинськ	191324	196054	196774	200408	201751	0,9
м. Дружківка	146505	147432	159934	162303	163308	0,9
м. Маріуполь	130012	149200	170048	182989	197457	0,7

При цьому в розрахунку на 1 км² у середньому по області в 2009 р. накопичення відходів склало 238,8 т., що майже в три рази вище, ніж у 2000 р. [3]. У розрахунку на одного мешканця області цей показник склав у 2009 р. 1412,2 т., що також у три рази більше, ніж десять років тому. Ці дані свідчать про те, що проблема утилізації шкідливих відходів виробництва продовжує залишатися досить гострою.

Проведені дослідження свідчать, що щорічно утилізується і ліквідується в середньому тільки 20-25% накопичених відходів (рис.1), отже інші повинні зберігатися в спеціальне відведених місцях.

Проте, збереження відходів подібного роду найчастіше здійснюється на територіях підприємств, що в свою чергу сприяє потраплянню шкідливих речовин на смітники й інші непристосовані місця. Внаслідок згаданих вище негативних факторів Донецька область стала регіоном, де індустріальне навантаження на біосферу перевищує припустимі норми, через це порушена екологічна рівновага. Така ситуація свідчить про високий рівень занепаду природного середовища та вимагає додаткових фінансових витрат.

Екологічні платежі підприємств - забрудників у досліджуваній період значно зросли (табл.2), при цьому частка платежів за розміщення відходів за останні десять років залишається стабільною і складає близько 30% на рік (табл.3).

Проте протягом досліджуваного періоду введення в дію установок по утилізації і переробці відходів здійснювалося всього два рази – у 2005 і в 2007 роках.

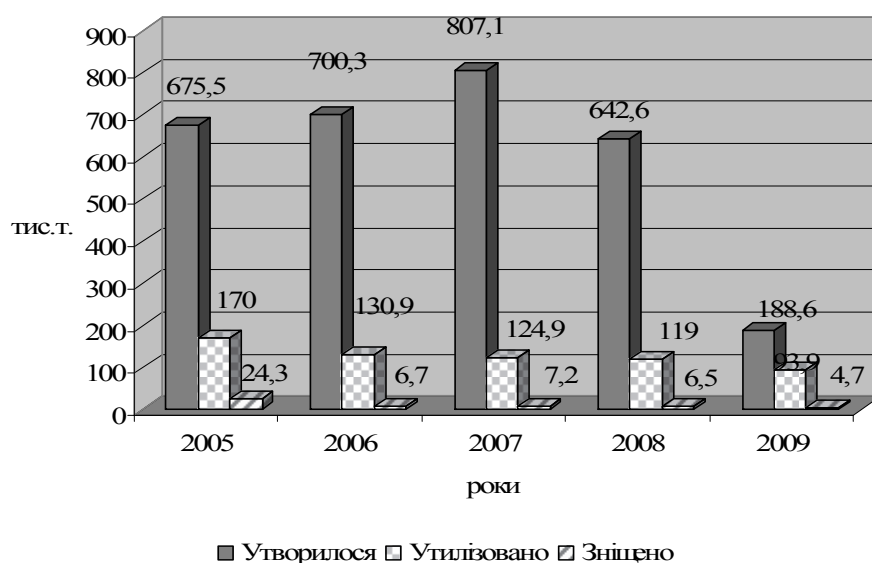


Рис. 1 Динаміка створення і ліквідації шкідливих відходів виробництва на території Донецької області

Таблиця 2

Екологічні платежі, фактично сплачені підприємствами за забруднення навколишнього природного середовища, тис. грн. [3]

Регіон	Роки					Ріст у 2009 р. до 2005 р., разів
	2005	2006	2007	2008	2009	
Донецька область	85064	189743	228744	242720	233159	2,7
м.Донецьк	11532	17380	21603	24691	24277	2,1
м.Авдіївка	1848	2943	3532	4443	3550	1,9
м.Горлівка	2644	4143	4840	5770	5798	2,2
м.Дзержинськ	840	1554	1568	1831	3174	3,8
м.Дружківка	221	428	601	497	377	1,7
м.Маріуполь	20033	44690	45263	42749	37582	1,9

Таблиця 3

Аналіз екологічних платежів підприємств Донецької області за забруднення навколишнього природного середовища по роках, тис. грн. [3]

Назва показника	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Всього екологічні платежі	72850	103012	232885	250739	257884	298864
за розміщення відходів	19696	25614	65312	69427	76352	92235
Частка в загальному обсязі платежів, %	27,0	24,9	28,0	27,7	29,6	30,9

За даними статистики, сумарна потужність введених в дію установок по переробці відходів складає 4 тис. т. на рік [3]. Розрахунки показали, що для переробки відходів, створених у результаті промислової діяльності підприємств Донецької області тільки в 2009 р. при повному завантаженні цього устаткування, знадобиться 47 років. Таким чином, введення в дію більшої кількості аналогічних установок у Донецьком регіоні надзвичайно актуально.

Крім того, закриття великої кількості держпідприємств, які у процесі основної діяльності виробляли значну кількість промислових відходів, спричинило проблему збереження таких відходів. Ця проблема щорічно збільшується, тому її рішення є одним із пріоритетних напрямків розвитку Донецької області, як промислового регіону.

З огляду на той факт, що фінансове навантаження щодо збереження і переробки відходів практично цілком лягає на підприємства (табл. 4), а ситуація в позитивну сторону змінюється повільно, необхідне залучення додаткових засобів, які будуть спрямовані на науково-дослідні роботи і впровадження сучасного устаткування для переробки відходів.

Таблиця 4

Витрати підприємств, організацій, установ на капітальний ремонт основних засобів пов'язані з відходами по роках, тис. грн.

Назва показника	2006	2005	2008	2009
Витрачено усього	3119	3812	3048	7010,3
у тому числі:				
за рахунок держбюджету	0	0	0	0
за рахунок місцевих бюджетів	0	0	82	62,5
власні кошти підприємств	3119	3812	2966	6947,8

Як видно з табл. 4, у 2009 р. фінансування науково-дослідних робіт природоохоронної сфери Донецької області склало 89 тис. грн., що в 15 разів менше, ніж у 2006 році [3].

Рішення вищевказаних проблем може бути знайдене в інтеграції спільних зусиль місцевого самоврядування, бізнес-структур і наукових установ. Як приклад розглянемо залучення стороннього підприємства для реалізації проекту впровадження установки по переробці відходів на державному підприємстві «Горлівський хімічний завод» (ДП «ГХЗ»).

На території заводу накопичилась велика кількість відходів II, III і IV класів небезпеки, загальний обсяг яких складає 310315,99 т. Економічна ситуація на підприємстві, не дозволяє відповідним чином стежити за відходами (місце їхнього розташування не обладнано відповідно до діючих норм), що негативно впливає на водний, ґрунтовий і повітряний басейни регіону.

ДП «ГХЗ» на сьогоднішній день знаходиться в стадії банкрутства. Заборгованість по заробітній платі робітників досягає 7138,500 тис. грн. Кількість штатних одиниць скоротилась більш ніж у 2 рази, що негативно впливає на і без того складне соціальне становище в місті, де рівень безробіття в промисловості складає 15%, а заборгованість по заробітній платі 43 млн. грн. [3].

У результаті екологічної нерівноваги відбувається деформація системи життєзабезпечення, яка повсякденно впливає на здоров'я населення, спричиняє відтік працездатного населення в більш сприятливі для проживання місця. Дослідження показали, що протягом останніх років у м. Горлівка спостерігається негативне сальдо міграції (рис.2) [3]. Впровадження проекту націлене на зниження рівня впливу шкідливих речовин, накопичених на території ДП «ГХЗ», на навколишнє середовище, а також на створення нових робочих місць.

Зараз на території Донецької, Луганської, Дніпропетровської і Запорізької областей підприємств, що здійснюють такий вид діяльності не існує.

Проектом пропонується двохстадійний процес знищення токсичних відходів: термічна обробка відходів у барабанній обертовій печі з виділенням пару і газів і додаткове спалювання їх у цикловій печі при більш високій температурі. Потужність установки – переробка 1075 т. відходів на рік.

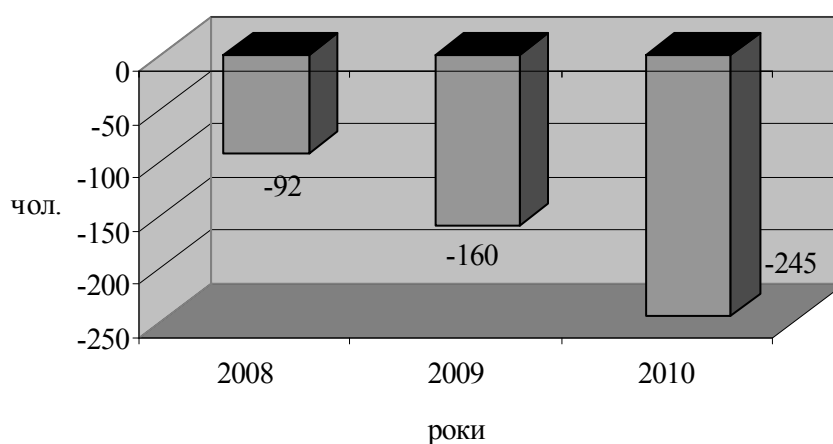


Рис.2. Сальдо міграції в м. Горлівка в 2008-2010 рр.

Робочий проект установки термічного знешкодження виконано українськими вченими, проєктувальниками при участі конструкторського відділу заводу. Установку планується ввести в дію протягом двох років, загальна сума витрат складає 3,8 млн. грн. (табл. 5).

Таблиця 5

Витрати в рамках інвестиційного проєкту, грн.

Статті витрат	Період витрат		Разом
	2010	2011	
Інвестиційні роботи (у рамках безпосередньої реалізації інвестицій)	959 617,50	2 878 852,50	3 838 470
Розробка проєктно-кошторисної документації	4 798,08	14 394,26	19 192,4
Земельні роботи	28 788,53	57 577,05	86 365,6
Будівельно-монтажні роботи	297 481,43	1 151 541,00	1 449 022,4
Оснащення комунікацій	259 096,73	772 901,8	1 036 387,5
Устаткування	249 500,55	765 774,76	1 015 275,3
Благоустрій території	35 505,85	112 275,25	147 781,0
Інше (одержання ліцензій, дозволів тощо)	84 446,34	-	84 446,34

Прогнозні економічні розрахунки (табл. 6) дозволяють зробити висновок про те, що при дотриманні графіка фінансування проєкту в 2011 р. установка вийде на проєктну потужність. Строк окупності витрат підприємства, яке впроваджує проєкт, складе 2 роки 10 місяців. У той час місцевий бюджет м. Горлівка, беручи участь у фінансуванні проєкту в сумі 56,9 тис. грн., зможе їх повернути протягом двох років у вигляді податкових відрахувань, і надалі розраховувати на додаткові доходи муніципального бюджету.

Передбачається, що створені робочі місця будуть займати колишні працівники хімічного заводу, які мають великий досвід роботи в хімічній сфері. Більшість з них на сьогоднішній день не мають місця постійного працевлаштування. Відрахування з зарплати і податки, які будуть надходити в місцеві бюджети, можуть бути спрямовані на поліпшення соціально-економічного становища в місті.

Таблиця 6

Прогнозні економічні розрахунки

Назва показника	Розрахунки на рік	
	2010	2011
Обсяг реалізації товарів, грн.	671875,00	2015625,00
Собівартість продукції, грн.	18975,00	569250,00
Середньооблікова чисельність штатних працівників, чол.	4	11
Усього надходжень у бюджети всіх рівнів і державних цільових фондів, грн. у т.ч.:	90361,24	271088,21
податок з доходів фізичних осіб, грн.	14231,25	42693,75
збори (внески) у державні цільові фонди, грн.	36885,90	110662,20
інші надходження в бюджети всіх рівнів, грн.	39244,09	117732,26
Прибуток після сплати податків	421904	881465,1

Залучення сторонніх підприємств для рішення проблем утилізації промислових відходів дозволить використовувати інноваційні технології, у тому числі енергозберігаючі і переробні. Отримані продукти можуть застосовуватися в різноманітних областях народного господарства (виробництво будівельних матеріалів, житлово-комунальне господарство, аграрний комплекс тощо). Таким чином, здійснення вищевказаного проекту дозволить вирішити цілий комплекс задач: екологічні, економічні, соціальні.

Дослідження показали, що однієї з суттєвих екологічних проблем Донецької області є багаторічне накопичення шкідливих відходів виробництва. Рівень ліквідації і переробки відходів у даний час залишається вкрай низьким, незважаючи на істотні фінансові витрати.

Очевидно, що кризове економічне становище підприємств-виробників шкідливих відходів виробництва не дозволяє самостійно вирішити проблему утилізації накопичених відходів. Реальним способом її рішення є залучення сторонніх підприємств, що мають відповідні ресурси, разом з науково-дослідними і проектними установами, при фінансовій підтримці з місцевих бюджетів.

Література:

1. Градов А.П. Региональная экономика / А.П. Градов, Б.И. Кузин. – СПб.: Питер, 2003. – 222 с.
2. Круш В.П. Регіональне управління. / В.П. Круш, О.О. Кожемяченко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
3. Статистичний щорічник Донецької області за 2009 рік. Донецьке обласне управління статистики. – Донецьк, 2010. – 510 с.
4. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика. / Д. М. Стеченко. – К.: Вікар, 2006. – 396 с.
5. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком. / Д. М. Стеченко. – К.: Вища шк., 2000. – 223 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Губерною Г.К., 04.06.2010

Надійшло до редакції
08.06.2010

УДК 338.486

Іванов А.М., В'юн В.Г., Матвієнко А.В.

ПРОСТОРОВО-ТЕРИТОРІАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЯ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ

Розглянуто аспекти просторової організації рекреаційних територій на прикладі Миколаївської області. Проведено аналіз рекреаційних зон в межах Миколаївщини.

Ключові слова: землеустрій, просторово-територіальна організація, рекреаційні ресурси.

The aspects of space organization of recreation territories on the basis of Mikolaiv oblast are considered. The analysis of the recreation zones within the framework of Mikolaiv oblast was made.

Key words: organization of use of land, space-territorial organization, recreation resources.

Питання просторової організації рекреаційних територій є надзвичайно актуальним для України та регіонів, оскільки від якісного обґрунтування та глибокого аналізу цього питання залежить ефективність розвитку територій та окремих закладів туризму тощо.

Для півдня України, розміщеного в зоні геополітичних взаємодій, це питання має особливе значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації розміщення рекреаційних ресурсів присвячені наукові праці таких вітчизняних вчених: Гродзинського М.Д., Давиденка М.В., Динилишина Б.М., Добряка Д.С., Коваленка О.Ю., Третяка А.М., Сохничка А.Я. і ін. Але єдиного підходу до цього питання на сьогоднішній час не визначено.

Невирішені частини загальної проблеми та мета статті. На сьогодні відсутня вітчизняна методологія, яка забезпечує якісне обґрунтування та розгляд питання щодо розміщення в географічному просторі рекреаційних ресурсів. Саме тому необхідність формулювання якісно нового підходу до аналізу просторового розміщення рекреаційних ресурсів є надійним способом інноваційного розвитку і забезпечення конкурентоспроможності туристичної галузі.

Метою статті є: визначення ємності рекреаційних ресурсів, потреб населення в рекреаційних територіях та установах та складу рекреаційних зон.

Змістовий аспект розкрито на прикладі Миколаївської області, яка досить виразно репрезентує розмаїття рекреаційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Степове Причорномор'я характеризується різноманітним поєднанням природних умов і ресурсів, які мають великі потенційні можливості для розвитку рекреаційно-туристичної діяльності.

На фоні клімату як основного оздоровчого та лікувального фактора досліджуваний регіон має значний природний оздоровчо-рекреаційний потенціал - узбережжя Чорного та Азовського морів з водними просторами, пляжами та лиманами, долини річок Південний Буг, Дніпро, Дунай, Дністер та їх притоки, гідротермальні ресурси (грязі, мінеральні води та ін.), неповторні ландшафти.

Такий комплекс факторів дозволяє широко використовувати кліматолікування, включаючи бальнеологічні та гідротерапевтичні процедури, пов'язані з перебуванням біля морів, лиманів, річок та ін. З урахуванням добре розвиненої сфери обслуговування, за зразком західноєвропейських країн, на частку яких припадає 70% світового туристичного ринку і майже дві третини валютних надходжень, є гарантовані передумови створення позитивного іміджу держави, ефективного стабільного розвитку цієї галузі економіки та поліпшення умов життя місцевого населення. У цьому зв'язку не можна допустити неконтрольованого розширення рекреаційної діяльності, яка б стала загрозою існування величезного рекреаційного потенціалу, злиденного існування людей.

Тому державна політика у сфері використання рекреаційних територій повинна бути спрямована, насамперед, на їх просторово-територіальну організацію, яка повинна передбачати:

- розосереджене розміщення територій усіх видів рекреаційної діяльності: курортного лікування; тривалого та короточасного відпочинку і туризму, з урахуванням рекреаційних ресурсів;
- внутрігосподарську організацію (землеустрій) їх територій з визначенням економічної ефективності запроектованих заходів;
- створення нормативно-правової бази функціонування рекреаційно-туристичного комплексу, яка передбачає механізм гарантованого справляння податків із закладів курортно-рекреаційної індустрії та тимчасово відпочиваючих;
- стимулювання інвестиційної діяльності у розвиток рекреаційно-туристичної сфери;
- приватизація рекреаційно-туристичних установ та ін.

З цією метою необхідно здійснити інвентаризацію всіх рекреаційних територій і об'єктів, визначити потребу населення у рекреаційних територіях та установах курортно-рекреаційного обслуговування і рекреаційну ємність територій.

Найбільш цінні рекреаційні ресурси приморської частини Миколаївської області зосереджені вздовж узбережжя Чорного моря та його лиманів - Тилігульського, Березанського, Бузького та Дніпровського. При цьому довжина берегової смуги Чорного моря на відрізок Тилігульський лиман - місто Очаків складає понад 23 км, а площа пляжів - 60 га.

Крім того, довжина берегової смуги Чорного моря вздовж Кінбурнської коси складає 22,5 км узбережжя, а площа пляжів та лісових насаджень, відповідно, 60 га. та 4,3 тис. га. Цінним ресурсом є мілководні озера та лікувальні грязі Ягорлицької затоки.

Довжина берегових смуг вздовж лиманів, що представляють рекреаційну цінність, складає 60 км., площа пляжів - 90 га., а площа лісів - 0,6 тис. га.

У вертикальній ієрархії рекреаційної цінності важливе місце належить річкам Південний Буг, Інгул, Кодима та Гнилий Єланець. Наприклад, довжина берегових смуг, що представляє рекреаційну цінність, по обидві сторони Південного Бугу складає 80 км., площа пляжів складає 120 га. та 7,0 тис. га. лісових насаджень. Рекреаційні ресурси р. Інгул представлені 30-и кілометровою береговою смугою по обидві боки ріки та 45 га. пляжів. Крім того, на прилеглих до р. Інгул територіях розміщено близько 2,2 тис. га лісових насаджень, представлених невеликими лісовими урочищами і ділянками.

Рекреаційні ресурси р. Кодими являють собою 20-и кілометрову берегову смугу з пляжами з обох сторін, площею 30 га.

Не меншу рекреаційну цінність представляє р. Гнилий Єланець з розміщенням на ній водосховищем. Круті береги річки з виходами граніту, піщаним та кам'янистим дном надає місцевості живописності. При цьому довжина берегових смуг водосховища, які придатні для рекреації, становить майже 10 км.

Крім вищеописаних рекреаційних ресурсів, на території області знаходяться інші ресурси, які можуть використовуватись туристами та відпочиваючими. Вони в основному представлені:

- лісовими масивами, які розміщені поблизу селищ міського типу Доманівка, Веселинове, Березнегувате, Снігурівка, Казанка, Братське та ін.;
- окремо розташованими лісовими масивами, що входять до складу природно-заповідного фонду: урочища Лабіринт, Василева Пасіка, Рацинська дача, що розташовані у Вознесенському районі, урочище Чабанка у Новобузькому районі; урочище Володимирівська дача, що розміщене у Казанківському районі, та ін.;
- Софіївським водосховищем на річці Інгул на території Новобузького району.

Рекреаційна ємність ресурсів Миколаївської області представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Ємність рекреаційних ресурсів Миколаївської області

Рекреаційні ресурси	Ємність, тис. місць	Площа, га	
		пляжів	лісових насаджень
Приморська частина області (між Тилігульським лиманом і м. Очаків)	120,0	60	400
Берегова смуга Чорного моря вздовж Кінбурнської коси	120,0	60	—
Кінбурнська коса	10,0	—	4300
Берегова смуга вздовж лиманів	115,0	90	600
р. Південний Буг	160,0	120	7000
р. Інгул	60,0	45	2200
р. Кодима	43,0	30	2700
р. Гнилий Єланець	14,0	—	2000
в т.ч. берегова смуга Щербанівського водосховища, довжина 8 км	10	16	—
Локальні рекреаційні ресурси (біля райцентрів, селищ міського тину, сіл)	7,0	—	3500
Лісонасадження, що є об'єктами природно-заповідного фонду	6,0	—	4500
Берегові смуги локально розташованих місць короткочасного відпочинку	25,0	20	—
Всього	680,0	441	27200

Крім того, для короткочасного та тривалого відпочинку в області використовуються садово-дачні ділянки, кількість яких складає 82 тисячі загальною площею 6408,6 га. Водночас виникає запитання: а яка потреба населення Миколаївської області у місцях та територіях для короткочасного відпочинку на перспективу? З цією метою нами використано матеріали "Схеми планування території Миколаївської області", розробленої державним науково-дослідним інститутом проектування міст "Діпромісто" у 2003 році [1], з якої видно, що на кінець прогнозного періоду (2026 р.) кількість населення, що одночасно виїжджатиме на короткочасний відпочинок, може скласти 239 тис. осіб, у тому числі м. Миколаєва - 175 тис.

На підставі проведених нами розрахунків встановлено, що площа рекреаційних територій для короткочасного відпочинку орієнтовно складатиме 12 тис. га (239 тис. осіб X 500 м. 2 на одну людину) та 8,8 тис. га (175 тис. осіб X 500 м. 2 на одну людину), відповідно.

Щоб визначити площу територій для курортного лікування, тривалого відпочинку та туризму, нами визначено розрахункову потребу населення області в цих закладах (табл. 2) [1], з якої видно, що загальна потреба населення Миколаївській області в курортно-рекреаційних територіях складатиме 105,6 тис. місць, у тому числі: курортне лікування - 3,8 тис. місць, тривалий відпочинок та туризм, відповідно, 75,7 і 26,1 тис. місць.

Виходячи з норм територій на одне місце [2], які складають:

- забудову курортно-рекреаційних установ - від 50 до 200 м²;
- громадські центри регульованих та курортних комплексів - 10 м²;
- прогулянкову територію: парки, лугопарки або лісопарки - 600 м², - з'ясувалось, що

сумарна потреба населення Миколаївської області складатиме 7,4 тис. га (табл. 3).

Таблиця 2

Розрахунки потреб в установах курортного лікування, тривалого відпочинку та туризму для потреб населення Миколаївського області, станом на 01.01.2026р, тис. осіб

Назви міст, адміністративних районів	Курортне лікування та тривалий відпочинок	Туризм
м. Миколаїв	19,8	43,17
м. Вознесенськ	1,6	3,53
м. Очаків	0,6	1,26
м.Первомайськ	2,7	6,01
м. Южноукраїнськ	1,4	3,01
Разом	26,1	56,98
Арбузинський	1,0	2,18
Баштанський	1,6	3,53
Березанський	0,9	1,97
Березнегуватський	0,9	1,97
Братський	0,8	1,86
Веселинівський	1,1	2,28
Вознесенський	1,4	3,01
Врадіївський	1,3	1,86
Доманівський	1,7	2,49
Єланецький	1,0	1,46
Жовтневий	3,4	4,77
Казанківський	1,4	1,97
Кривозерський	1,7	2,38
Миколаївський	2,2	3,01
Новобузький	2,1	2,9
Новоодеський	2,2	3,01
Очаківський	0,9	1,35
Первомайський	2,2	3,01
Снігурівський	2,6	3,64
Разом	34,8	48,65
Всього	75,7	105,63

Таблиця 3

Розрахунки потреб в територіях курортного лікування, тривалого відпочинку та туризму для потреб населення Миколаївського області, станом на 01.01.2026р, га.

Назви міст, адміністративних районів	Курортне лікування та тривалий відпочинок	Туризм
м. Миколаїв	<u>2163,0 - 396,0</u>	<u>3021,9 - 680,9</u>
м. Вознесенськ	<u>175,0 - 44,9</u>	<u>247,1 - 55,3</u>
м. Очаків	<u>63,9 - 16,3</u>	<u>87,5 - 20,0</u>
м.Первомайськ	<u>308,0 - 78,5</u>	<u>420,7 - 95,0</u>
м. Южноукраїнськ	<u>154,0 - 39,5</u>	<u>210,7 - 47,9</u>
Разом	<u>2863,0 - 734,6</u>	<u>3987,9 - 898,9</u>
Арбузинський	<u>112,0 - 28,6</u>	<u>152,6 - 34,7</u>
Баштанський	<u>175,0 - 44,9</u>	<u>247,1 - 55,4</u>
Березанський	<u>98,0 - 25,2</u>	<u>137,9 - 31,1</u>

Продовження табл. 3.

Назви міст, адміністративних районів	Курортне лікування та тривалий відпочинок	Туризм
Березнегуватський	98,0 - 25,2	137,9 - 31,1
Братський	91,0 - 23,2	130,2 - 28,9
Веселинівський	119,0 - 30,6	159,6 - 36,7
Вознесенський	154,0 - 39,5	210,7 - 47,9
Врадіївський	91,0 - 23,2	130,2 - 28,9
Доманівський	119,0 - 30,6	174,3 - 38,6
Єланецький	70,0 - 18,3	102,2 - 22,9
Жовтневий	238,0 - 61,2	333,9 - 75,3
Казанківський	98,0 - 25,2	137,9 - 31,1
Кривозерський	119,0 - 30,6	166,6 - 37,4
Миколаївський	154,0 - 39,5	210,7 - 47,8
Новобузький	147,0 - 37,5	203,0 - 45,6
Новоодеський	154,0 - 39,5	210,7 - 47,8
Очаківський	63,0 - 16,3	94,5 - 20,7
Первомайський	154,0 - 39,5	210,7 - 47,8
Снігурівський	182,0 - 46,9	254,8 - 57,6
Разом	2436,0 - 625,5	3405,5 - 767,3
Всього	5299,0 - 1360,1	7393,4 - 1662,2

В цілому ж потреба населення Миколаївської області в рекреаційних територіях складатиме орієнтовно 19,4 тис. га, в тому числі для:

- курортного лікування - 0,3 тис. га;
- тривалого відпочинку дорослих з дітьми - 1,9 тис. га;
- тривалого відпочинку дітей - 3,4 тис. га;
- туризму - 1,8 тис. га;
- короткочасного відпочинку - 12,0 тис. га.

Певна річ, централізована організація оздоровчо-рекреаційної системи має свою перевагу перед розосередженими утвореннями, які полягають у зручності експлуатації, організації транспорту, інженерного обладнання, централізованому обслуговуванні відпочиваючих тощо. У цьому випадку вважаємо за доцільне формування таких курортно-рекреаційних та рекреаційних зон в межах Миколаївщини: Очаківська курортно-рекреаційна зона, Південно-бузька, Інгульська, Вознесенська, Кодимо-Первомайська та рекреаційна зона м. Миколаєва.

До Очаківської зони нами включені Коблево-Рибаківська курортно-рекреаційна підзона, курорт Очаків та комплекси - "Парутине", "Куцуруб - Аджигольська коса", "Березанський лиман", "Кінбурнська коса" і місця короткочасного відпочинку "Матіасове" та "Ленінка".

До Південнобузької рекреаційної зони ми віднесли територію вздовж Південного Бугу між містом Миколаєвом і с. Варюшине у межах Новоодеського і Миколаївського районів. До складу цієї зони входять комплекси "Баловне", "Піски", "Петрово-Солониха", "Новоодеський", "Варюшине - Андріївка". Зона характеризується наявністю великих лісових масивів, різноманітним ландшафтом і є придатною для тривалого відпочинку дорослих і сімей з дітьми, дитячого і короткочасного відпочинку населення міст Миколаєва, Нової Одеси та ін.

Інгульська рекреаційна зона розміщується вздовж р. Інгул між м. Миколаєвом і місцем впадіння р. Громоклія в р. Інгул. До складу зони входять комплекси "Калинівка", "Пере-

садівка" і "Христофорівка", які формуються по обох берегах р. Інгул. У межах цієї зони є умови дитячого відпочинку та короткочасного відпочинку населення прилягаючих територій.

Рекреаційна зона м. Миколаєва розміщена у межах міста і представлена прибережними територіями уздовж річок Південний Буг та Інгул, де розташовані лікувальні установи для дорослих і дітей, пляж.

Вознесенська рекреаційна зона знаходить своє відображення з обох берегів Південного Бугу від м. Южно-українська до с. Дорошівка та на берегах водосховища на р. Черталка, де на базі існуючих лісових масивів передбачається формування комплексу "Прибужани - Новогригорівка" та місце короткочасного відпочинку "Бузьке" і "Олександрівське водосховище".

У межі цієї зони включаються: місце відпочинку "Рацинська дача", "Лабіринт", урочище "Василева Пасіка" та південна частина національного природного парку "Бузький Гард".

Кодимо-Первомайська рекреаційна зона розміщується в межах Кривозерського, Врадіївського і Первомайського районів: вздовж р. Кодима - від смт. Криве Озеро до м. Первомайська, вздовж ріки Південний Буг - від м. Первомайська до м. Южноукраїнська та від м. Первомайська до с. Довга Пристань у північному напрямку, вздовж р. Велика Корабельна - від місця її впадіння в р. Південний Буг до с. Любоіванівка.

Ця зона має своїм призначенням тривалий відпочинок дорослих та сімей з дітьми, дитячий відпочинок та короткочасний відпочинок населення м. Первомайська, Южноукраїнська, смт. Кривого Озера, Врадіївки та прилеглих територій.

Окремі рекреаційні зони знаходять своє продовження в інших рекреаційних комплексах. Наприклад, комплекс "Щербанівський" доцільно сформуванати вздовж р. Гнилий Єланець і Щербанівського водосховища в межах Новоодеського, Вознесенського та Єланецького районів для дитячого відпочинку та короткочасного відпочинку населення прилеглих міст області.

Комплекс "Лупареве - Лимани" доцільно сформуванати на лівому березі Бузького лиману, який заплановано для відпочинку дітей та короткочасного відпочинку населення м. Миколаєва, Жовтневого та Снігурівського районів. Аналогічно цьому доцільним є формування комплексу "Урочище Чабанка" біля с. Анастасівка Новобузького району на базі великого лісового масиву і ставка.

Не менш привабливі місця переважно для короткочасного відпочинку - "Снігурівсько-Висунське", "Березнегуватське", що намічається створити на базі р. Висунь. Великий інтерес являють собою місця: "Володимирівка", що біля с. Володимирівка Казанківського району, на базі р. Висунь, що протікає через село, і лісонасаджень, які прилягають до нього і річки, "Казанківка" - на північ від смт. Казанка на базі існуючих ставків; "Братське" - на схід від смт. Братське на базі існуючих лісових масивів.

До цього переліку слід додати: "Тилігульський лиман", "Веселинове", "Мостове", "Доманівка", "Софіївське водосховище", "Показне", "Володимирівська дача" та інші, які посилюють свій вплив на формування ієрархічної замкненої системи рекреаційних територій області і можуть бути методологічною підставою для обґрунтування прийняття управлінських рішень щодо організації розвитку курортно-рекреаційної діяльності в інших областях степового Причорномор'я.

Висновки. Таким чином, нами встановлена загальна ємність рекреаційних ресурсів Миколаївської області, яка складає приблизно 680,0 тис. місць, площа пляжів – 441 га., площа лісових насаджень - 27200 га. Також встановлені розміри і потреби населення в територіях для короткочасного та тривалого відпочинку.

Важливим є встановлення географічних меж рекреаційних зон на території Миколаївщини.

Надзвичайно велике значення в організації раціонального використання землі, що являє собою велику екологічну систему, має землеустрій, який сприяє правильному співвідношенню різних категорій земель за цільовим призначенням, функціональних елементів національних природних і регіональних ландшафтних парків, інших категорій земель природно-заповідного фонду, забезпечує надання юридичного статусу цим територіям, створює умови для розвитку сприятливого екологічного середовища і поліпшення природних ландшафтів, планування рекреаційного використання цих територій та покращання умов життя відпочиваючих і місцевого населення.

Література

1. Схема планування території Миколаївської області. – К., 2003. – 196с.
2. Постанова Кабміну «Про затвердження Порядку розроблення проектів землеустрою з організації та встановлення меж територій природно-заповідного фонду, іншого природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення» від 25.08.2004 р. № 1094 [Електронний ресурс] / Кабмін. – Режим доступу: [http // zakon. rada. gov. ua](http://zakon.rada.gov.ua)

«Рекомендовано до публікації»

д.т.н., проф. Пономаренко П.І, 15.04.2010

Надійшла до редакції:

02.04.2010

УДК 504.03:622.27.003.13

Тимошенко Л.В.

ВИЗНАЧЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПЕВНОГО СПОСОБУ РОЗРОБКИ РОДОВИЩА

Обґрунтовано критерій оцінки ефективності способу розробки родовища. Визначено критерії вибору доцільного способу розробки родовища: витрати на природоохоронні заходи та їх економічна рівновага, економічна інтенсивність порушення, зміна еколого-економічного рівня природного середовища.

Ключові слова: потенційний прибуток від експлуатації родовища, спосіб розробки, економічна рівновага.

The criteria of evaluation the effectiveness of ways of extraction of deposit is proved. The criteria of choosing the appropriate method of extraction of deposit were defined. They are: expenditures for environmental protection, economic balance, economic intensity of violation, changes in ecology-economical level of environment.

Keywords: potential income of exploiting of deposit, method of extraction, economic balance.

Вплив діяльності гірничодобувних підприємств на стан навколишнього середовища надзвичайно різноманітний за формами свого прояву. Крім кількісного скорочення продуктивних земельних площ у результаті вилучення їх з народногосподарського обігу при експлуатації гірничих об'єктів відбувається значна зміна структури й складу поверхневого шару земної кори, що призводять нерідко до повної або часткової втрати родючості земельних угідь.

Загалом, можна простежити ланцюг взаємозалежних змін природного комплексу, викликаних гірничодобувним виробництвом: видобуток й перероблення руди → порушення й вилучення природних земель → зміна водного балансу → зміна рослинності → повна перебудова ландшафту. Виникає техногенний, повністю перетворений людиною ландшафт.

Сьогодні поширена думка, що вища економічна ефективність відкритої розробки залізничного родовища у порівнянні з підземною є результатом неповного виконання гірничодобувними підприємствами всіх екологічних заходів, потрібних для охорони навколишнього природного середовища; Крім того, при оцінюванні ефективності відкритих розробок у вартість гірничих робіт у кар'єрі, як правило, не включають витрати, пов'язані з ліквідацією екологічних наслідків від видобування корисної копалини.

Щодо вибору способу розробки родовища залежно від рівня забруднення довкілля слід зазначити наступне. Шахти Кривбасу забезпечені запасами руди на 15...20 років. У міру відпрацювання запасів багатих руд до глибини 1500 м неминуче відбуватиметься поступовий перехід шахт на видобування магнетитових кварцитів, що залягають на менших глибинах. Римарчук Б.І. [1, с.20-24] оцінив гранично допустиму собівартість видобутку кварцитів підземним способом, що забезпечує мінімальну рентабельність при їх збагаченні. В роботі [2, с.154-157] розглянутий сучасний стан сировинної бази гірничо-збагачувальних комбінатів та обґрунтовано економічні можливості її розширення за рахунок руд підземного видобутку. Темченко О.А., Яковенко А.В. й ін.[3, с.187] на основі порівняльного аналізу економічної ефективності функціонування залізничних підприємств України дійшли висновку, що в ринкових умовах підземні гірничі підприємства є досить рентабельними, оскільки видобувають руду, яка не потребує збагачення.

У роботі [4, с. 67] відзначається, що для вибору доцільних заходів з охорони довкілля, і зокрема, способу розробки родовища, треба з'ясувати зміст та метод вимірювання економічної ефективності екологічних систем на гірничорудних підприємствах. Існують дві групи методів вимірювання цієї ефективності: 1) методи, що відображають витрати на екологічні заходи; 2) методи розрахунку збитку, заподіяного природному середовищу, на підставі чого встановлюють податки за його забруднення. І ті, й інші методи мають загальний характер,

що ускладнює їх використання для оцінювання способу розробки родовища за процесами видобування й перероблення рудної сировини.

Як показує досвід експлуатації залізорудних родовищ підземним способом, втрати рудної сировини при її видобуванні можуть сягати 20% і більше [5]. Безумовно, це важливий фактор впливу на вибір раціонального способу розробки певного родовища, яке характеризується тими чи іншими гірничо-геологічними умовами. В будь-якому випадку, при вирішенні зазначеної задачі, рівень використання запасів мінеральної сировини в надрах, які ви-черпуються і не відновлюються, слід уважно оцінювати за допомогою економічних критеріїв. У той же час можна відзначити, що розроблені донині методичні засади економічної оцінки втрат мінеральної сировини при його видобуванні та переробленні залежно від способу експлуатації родовища мають спрощений нормативний підхід, який не враховує діючих платежів та зборів, що мають сплачувати гірничодобувні підприємства.

Гірники-технологи, наприклад, М.І.Агошков, М.Г.Новожилов, В.В. Ржевський для вирішення цієї проблеми обґрунтували аналітичний метод, що базується на граничному коефіцієнті розкриття [6, с. 167]. Цей метод є найбільш зручним для порівняльної еколого-економічної оцінки відкритих та підземних гірничих робіт у міру зниження робочої зони кар'єру. Таку оцінку в практиці проектування кар'єрів використовують для попереднього визначення глибини кар'єрів, що потім уточнюють, користуючись іншими методами. Вихідними даними є собівартість видобутку корисної копалини або відпускна ціна металургійної сировини, продуктивність підприємства тощо. Внаслідок погрішності цих даних граничний коефіцієнт розкриття може бути визначений з помилкою не менше $\pm 10\%$. Для підвищення ступеню обґрунтованості рішення вартісні показники слід корегувати з урахуванням екологічних факторів, серед яких визначальними є втрати якості та обсягу корисної копалини.

Результати досліджень, що проаналізовані, безпосередньо не торкаються еколого-економічної ефективності певного способу розробки залізорудного родовища, хоча саме він спричиняє ті чи інші за обсягом та шкідливістю порушення природи. Звідси витікає необхідність наукового обґрунтування області застосування певного способу розробки родовища у взаємозв'язку з економікою підприємства, яка має ураховувати його негативний вплив на довкілля та природні ресурси у міру зниження за глибиною залягання рудного покладу робочої зони видобування корисної копалини.

Визначимо глибину залягання покладу рудної сировини, коли для його розробки замість відкритих гірничих робіт слід застосовувати підземні. Ця глибина є граничною глибиною кар'єра H_k , яка обмежує область застосування відкритого способу розробки залізорудного родовища. Відповідно глибині H_k на кар'єрі має бути розроблений обсяг розкривних порід, який залежить від граничного коефіцієнту розкриття, обумовленого економічною доцільністю застосування відкритих гірничих робіт у порівнянні з підземними.

Перехід з відкритих робіт на підземні не повинен призводити до зниження прибутку підприємства. Якщо виробнича потужність підприємства за обсягами металургійної сировини не змінюється, то граничну глибину кар'єру можна визначати за умови рівності величин валового прибутку Π , що може одержати гірничорудне підприємство від реалізації своєї продукції (наприклад, концентрату), виготовленої з рудної сировини, видобутої, відповідно, відкритим Π_e і підземним Π_n способами. При цьому будемо враховувати, що ці способи розробки родовища призводять до різних втрат корисної копалини в надрах, до різних порушень природного середовища й витрат на їхнє запобігання або усунення, а також до різного засмічення рудної сировини, а виходить, до різного витягу металу з руди й різних витрат на виробництво концентрату. Вплив вище зазначених факторів можна представити в такий спосіб:

$$\Pi_e = (\Pi_k - C_{k.e})(1 + \delta_{e.e}), \text{ грн./т;} \quad (1)$$

$$P_n = (C_k - C_{k.n})(1 + \delta_{e.n}), \text{ грн./т,} \quad (2)$$

де C_k , $C_{k.в}$, $C_{k.n}$ – відповідно, відпускна ціна концентрату та повна собівартість його виробництва з руди, видобутої відкритим і підземним способами, грн/т;

$\delta_{e.в}$, $\delta_{e.n}$ – втрати експлуатаційних запасів руди в процесах її видобутку й переробки при відкритих і підземних гірничих роботах, відповідно, частка од.

Вираження (1) і (2) визначають величину потенційного прибутку, що може одержати підприємство, якщо не буде допускати зазначених втрат руди.

Собівартість залізрудного концентрату розраховується за формулами:

– при відкритій розробці родовища:

$$C_{к.в} = (C_{д.в} + K_p(C_p + C_в))\beta_в + C_{з.в}, \text{ грн/т;} \quad (3)$$

– при підземній розробці родовища

$$C_{к.п} = C_{д.п}\beta_n + C_{з.п}, \text{ грн/т,} \quad (4)$$

де $C_{д.в}$ – собівартість безпосередньо видобування сирової руди з урахуванням платежів і зборів за порушення довкілля відкритими гірничими роботами, грн/т;

K_p – поточний коефіцієнт розкриву, м³/т;

C_p – собівартість розробки розкривних порід, у середньому, для робочої зони кар'єру на глибині H_p , грн/м³;

$C_в$ – собівартість відвальних робіт, у тому числі, відведення природних земель для розміщення відвала і гірничотехнічної рекультивації, платежі за забруднення навколишнього середовища, грн/м³;

$\beta_в$, β_n – витрати руди на виробництво концентрату відповідно її якості при відкритому та підземному способах видобування, т/т;

$C_{з.в}$, $C_{з.п}$ – собівартість збагачення залізної руди, включаючи витрати на попередження й усунення порушень природи цим процесом, грн/т;

$C_{д.п}$ – собівартість залізної руди, видобутої підземним способом, з урахуванням витрат на попередження й усунення порушень природи, грн/т.

За розрахунками автора стосовно умов виробничої діяльності при видобуванні руди відкритим способом (на криворізьких ГЗК) найбільшу частину (36%) собівартості залізрудного концентрату складають витрати на збагачення, значні витрати (27%) також пов'язані з видобуванням та дробленням руди, а при розробці родовища підземним способом (Запорізький ЗРК) саме останні витрати займають найбільшу частину (56%). Екологічна складова при обох способах розробки рудного покладу в структурі собівартості продукції є дуже малою – 2...3%. Втрати запасів рудної сировини впливають на собівартість продукції двома шляхами: 1) підвищується поточний коефіцієнт розкриву; 2) при зниженні якості вихідної руди підвищуються її витрати та витрати коштів на процес збагачення.

Підставляючи значення $C_{к.в}$, і $C_{к.п}$ у вигляді виражень (3) і (4) у вираження (1) і (2) за умови $P_в = P_n$ після спрощень знаходимо коефіцієнт розкриву, що визначає граничну глибину розробки родовища відкритим способом:

$$K_p = \frac{C_{к.п}(1 + \delta_{e.п}) - C_{к.в}(1 + \delta_{e.в}) - C_k(\delta_{e.п} - \delta_{e.в})}{(1 + \delta_{e.в})(C_p + C_в)}, \text{ м}^3/\text{т.} \quad (5)$$

З'ясуємо концептуальні підходи до управління екологічною системою на гірничорудних підприємствах, виходячи з певної області застосування способу розробки родовища, який розглядається. У цілому таке управління передбачає опис системи математичними моделями, що забезпечують, з одного боку, її адаптацію до змінних виробничих умов та стабільність функціонування в умовах, що характеризують еколого-економічні дані у вираженнях (3),(4), з іншого – досягнення підприємством запланованого рівня прибутку, обумовленого

вираженнями (1), (2). Екосистема буде стабільною щодо деяких її змінних, якщо адаптація дозволяє цим змінним залишитися у визначених межах. Чинники адаптації і стабільності мають важливе значення для підприємств гірничодобувної галузі, що працюють у складних умовах видобування й перероблення мінеральної сировини, які постійно змінюються.

Для вибору природоохоронного заходу, доцільного за адаптацією до умов функціонування, розроблені критерії оцінки, що дозволяють знайти умови забезпечення ліпшого стану або поведження екологічної системи [7]. У цілому по підприємству екологічний підхід полягає в тому, що в виробничих процесах видобування й перероблення рудної сировини враховується порушення довкілля будь-яким процесом і це впливає на екологічність усіх інших процесів виробництва металургійної сировини. Для оцінки того чи іншого заходу необхідно встановити його вплив на природне середовище з урахуванням суттєвих взаємозв'язків між виробничими процесами та поведженням об'єкту за певними критеріями.

Кожне підприємство організує свою діяльність на випуск (створення) продукції з метою забезпечення потреб держави й окремих споживачів, одержання максимального прибутку, а також на впровадження нововведень, інноваційних рішень й ін. для виготовлення нових видів виробів, технологій й організаційних форм. Для цього підприємство використовує відповідні ресурси: матеріальні, трудові, фінансові й природні (рис. 1).

На гірничодобувному підприємстві основний вид його операційної діяльності пов'язаний з видобутком і переробкою мінеральної сировини. Ці процеси можуть бути представлені тією або іншою моделлю (економіко-математичною, концептуальною, графічною тощо) і для її реалізації потрібна певна інформація. Основною метою діяльності підприємства є одержання найбільшого прибутку від реалізації продукції, і досягнення цієї мети буде залежати від прийнятого способу розробки родовища. Тут і далі спосіб містить певну сукупність виробничих процесів видобутку й переробки рудної сировини.

Природно, кожен процес своєї діяльності підприємство прагне здійснити з найменшими витратами ресурсів. При цьому значну увагу воно приділяє ощадливій витраті природних ресурсів і мінімально можливому порушенню природного середовища: названі ресурси не відновлюються, а повне усунення зазначених порушень вимагає більших грошових і матеріальних витрат. Тому при виборі способу розробки рудного покладу й області його застосування по глибині покладу, поряд з величиною прибутку від основного виду діяльності, треба оцінювати еколого-економічну ефективність, що формується при цьому способі.

При оцінці можна використати показники, які характеризують витрати на природоохоронні заходи та їх економічну рівновагу, економічну інтенсивність порушень та зміну еколого-економічного рівня природного середовища (рис. 1). Якщо зазначені показники, а також потенційний прибуток від реалізації продукції при способі розробки родовища, що розглядається, краще, ніж при інших способах, то розглянутий спосіб варто оцінити з позицій показників виробничої діяльності підприємства (за рентабельністю продукції; часом відпрацювання запасів, що залишилися; необхідністю додаткових капіталовкладень; рівнем розвідки запасів родовища й іншими факторам внутрішнього середовища).

На основі цього підходу, а також можливих обмежень, що не залежать від підприємства (фактори зовнішнього середовища, у тому числі, попит на продукцію, що випускається, збори за використання природних ресурсів, конкурентне середовище, технологічний і технічний прогрес у галузі) ухвалюється конкурентне рішення про доцільність розробки рудного покладу даним способом.

На цьому рішенні будуть базуватися всі інші заходи з екологізації виробництва, які передбачають вплив на техніку, технологію й організацію процесів розробки родовища з метою погодженості виробничих витрат з мінімально припустимим рівнем порушення навколишнього природного середовища.



Рис. 1. Принципова схема еколого-економічного обґрунтування доцільного способу розробки залізрудного родовища

Під цим рівнем розуміється рівень, який не впливає шкідливо на природу або уможливорює порушенням природним об'єктам самовідтворюватися до первинного стану. Останні повинні враховувати можливі за прогнозом зміни показників внутрішнього середовища підприємства. Коли доцільність розглянутого способу розробки родовища за потенційним прибутком від реалізації металургійної сировини й за показниками еколого-економічної ефективності мають протилежні оцінки, то уточнюють й оптимізують моделі (1)-(4): з урахуванням додаткових залежностей, обмежень, цільових функцій удосконалюють по можливості технічні засоби, технологічну схему і її параметри, організацію гірничих робіт. На основі цих оптимізованих моделей й уточнених вихідних даних оцінюють конкурентний спосіб розробки родовища в плані погодженості можливого прибутку гірничорудного підприємства й еколого-економічної ефективності виробництва залізрудної продукції. Тут маєтись на увазі, що

підприємство заради прибутку не може зневажати охороною природного середовища й, на-
впаки, охорона природи не повинна бути головною метою його виробничої діяльності, коли
можна не враховувати прибуток. В основі погодженості повинен бути принцип максимально
можливого прибутку при мінімально припустимому порушенні природи.

Якщо конкурентний вдосконалений варіант способу розробки рудного покладу дозво-
ляє гірничому підприємству виконувати завдання природоохоронної діяльності, то ухвалю-
ють рішення щодо впровадження цього способу для організації операційної діяльності. Тоді
продовжують оцінку впливу інших показників й обмежень на знову ухвалене рішення, а та-
кож прогнозують зміну показників внутрішнього середовища підприємства, що враховують
в управлінні природоохоронними заходами (рис. 1). Коли зазначена ціль не досягається, то
необхідно розглядати в описаному вище порядку інший спосіб видобутку й переробки руд-
ної сировини.

Розглянемо більш детально уточнення й оптимізацію моделі якого-небудь виробничо-
го процесу видобутку й переробки рудної сировини, спрямованого на підвищення еколо-
го-економічної ефективності способу розробки родовища, що був досліджений як вихідний (пе-
рвісний) варіант. Назване вдосконалення моделі повинне бути перевірене по відповідності
попиту на рудну сировину за її обсягом та якістю (рис. 2). За змістом перевірки важливу роль
грає обмеження за запасами руди й її якості в родовищі.



Рис. 2. Структурно-логічна схема удосконалення вихідного варіанту способу розробки залізрудного родовища

Інформація про фактичний рівень охорони природи при вдосконаленні способу розробки родовища на основі уточненого й оптимізованого процесу видобутку й переробки руди передається екологічній службі підприємства. У результаті її аналізу й оцінки за відповідністю вимогам екологічної безпеки здійснюється еколого-економічна дія по коректуванню змісту й обсягів наступних природоохоронних заходів.

Викладений вище методичний підхід дозволяє обґрунтувати раціональний спосіб розробки круто падаючого рудного покладу в залежності, від глибини його залягання виходячи з еколого-економічної ефективності, що дає можливість установити область застосування відкритих і підземних гірничих робіт при максимально можливому прибутку гірничорудного підприємства від реалізації металургійної сировини й мінімально припустимому порушенні природного середовища.

Вищенаведене дозволяє зробити такі висновки.

1. Область застосування відкритого та підземного способів розробки рудного покладу за глибиною його залягання слід визначати з урахуванням втрат і засмічення корисної копалини в надрах, порушень природного середовища й витрат на їхнє запобігання або усунення. Критерієм оцінки ефективності способу розробки родовища запропонований потенційний прибуток, що може одержати гірничорудне підприємство від експлуатації родовища.

2. Доцільний спосіб розробки родовища, а також певний природоохоронний захід має ухвалюватися на підставі розроблених автором показників, які характеризують витрати на природоохоронні заходи та їх економічну рівновагу, економічну інтенсивність порушення та зміну еколого-економічного рівня природного середовища.

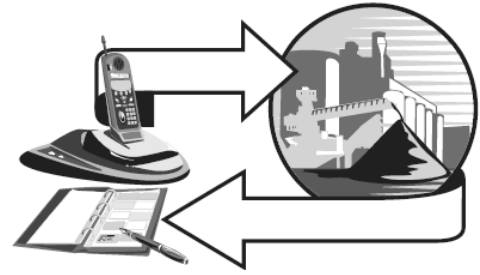
3. Подальші дослідження за визначеною в статті проблемою мають бути спрямовані на розробку економіко-математичних моделей собівартості видобування й перероблення рудної сировини на підставі запропонованих у роботі [7] критеріїв еколого-економічної ефективності цих процесів.

Література

1. Римарчук Б.И. О перспективе перехода шахт Криворожского бассейна к подземной добыче мегнетитовых кварцитов / Б.И. Римарчук, А.Е. Грицина, Б.Т. Драгун // Вісник Криворізького технічного університету. – Кривий Ріг: КТУ, 2006. – Вип. 13 – С. 20–24.
2. Кононенко В.Д. Економічна оцінка доцільності подальшої переробки руд підземного видобутку гірничо-збагачувальними комбінатами / В.Д. Кононенко, С.А. Ртищев // Вісник Криворізького технічного університету. – Кривий Ріг: КТУ, 2004. – Вип. 3 – С. 154–157.
3. Темченко А.А. Анализ экономических показателей железорудных шахт Украины / А.А. Темченко, А.В. Яковенко, С.А. Харин // Вісник Криворізького технічного університету. – Кривий Ріг: КТУ, 2004. – Вип. 3 – С. 184–187.
4. Саллі В.І. Планування екологічних заходів при здійсненні виробничої діяльності гірничо-збагачувальними комбінатами / В.І. Саллі, І.Є. Лозинський // Економічний вісник Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ: РВК НГУ, 2007. – № 1(17) – С. 60–685.
5. Техніко-економічні показники горнодобувальних підприємств України в 2006 – 2007 гг. – Кривий Ріг: ГНИГРИ, 2008. – 155 с.
6. Новожилов М.Г. Технология открытой разработки месторождений полезных ископаемых. Часть 2. Технология и комплексная механизация открытых разработок. / М.Г. Новожилов, В.С. Хохряков, Г.Д. Пчелкин, В.С. Эскин. – М.: Недра, 1971. – С. 552.
7. Тимошенко Л.В. Порівняльна еколого-економічна оцінка можливих способів розробки залізрудних родовищ /Л.В. Тимошенко// Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Вип. 258: В 4 т. – Т. IV – С. 1011–1023.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Ваговою О.Г. 26.04.2010

Надійшло до редакції:
15.04.2010



УДК 658.29

Метеленко Н.Г.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ДОКУМЕНТУВАННЯ В УМОВАХ ПРОЦЕСНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Побудовано систему внутрішнього документування на основі процесної інфраструктури, яка орієнтована на ефективне управління промисловими підприємствами. Досліджено та обґрунтовано якісні параметри результативності бізнес-процесів в умовах дії інтегрованої організаційної структури управління промисловим підприємством.

Ключові слова: якісні параметри, бізнес-процеси, результативність, визначеність, ефективність, адаптивність бізнес-процесів, система документування

The system of the internal documenting on the basis of process infrastructure oriented on the effective management of industrial enterprises has been built. Qualitative parameters of effectiveness of business-processes in the conditions of action of integrated organizational structure of management of an industrial enterprise has been investigated and grounded

Keywords: qualitative parameters, business-processes, effectiveness, distinctness, efficiency, adaptability of business-processes, documenting system.

Розвиток внутрішнього господарського механізму віддзеркалює розвиток виробництва промислового підприємства, який проявляється через перехід від одного стану економіки підприємства до іншого, якісні зміни та оновлення господарської системи підприємства, підвищення ефективності її функціонування на основі удосконалення техніки, технології, організації праці у всіх структурних підрозділах, покращення якості продукції тощо. Одним з підходів до управління промисловими підприємствами є процесний підхід, на основі якого автором побудовано процесну інфраструктуру промислового підприємства [1]. На думку вітчизняних та зарубіжних науковців, що досліджують проблеми комплексного аналізу, обстеження, моделювання бізнес-процесів у системі менеджменту підприємств [2-7, 9-18], існують якісні і кількісні параметри бізнес-процесів, які знаходять своє відображення у системі внутрішнього документування.

Дослідження спрямоване на вирішення важливого наукового завдання побудови системи внутрішнього документування, визначення параметрів результативності бізнес-процесів шляхом встановлення їх переліку та взаємозв'язку в інтегрованій організаційній структурі управління.

Параметри бізнес-процесів класифікуються на якісні та кількісні. До якісних параметрів відносять результативність, ефективність, адаптивність. Взагалі, якісні – це відносні показники, що мають інтенсивний характер. Вважається, що показники результативності бізнес-процесу характеризують ступінь реалізації запланованих робіт або досягнення запланованих результатів. Показники ж ефективності характеризують відношення досягнутих результатів до використаних ресурсів та відображають ступінь оптимального використання ресурсів за умов досягнення необхідного результату бізнес-процесу [16]. Результативність може бути покращена шляхом перепроєктування процесів або продуктів (послуг), а ефективність – шляхом покращення власне процесів. Таким чином, можна стверджувати, що ефекти-

вність є віддзеркаленням результативності бізнес-процесів. До якісних показників також відносять показник адаптивності, який свідчить про те, наскільки добре процес здатний реагувати на зміни в навколишньому середовищі [15, С.51]. Навколишнє середовище бізнес-процесу – сукупність бізнес-процесів підприємства, тому ступінь адаптивності віддзеркалює раціональність організації бізнес-процесів. Також, деякі автори виділяють показник „визначеності” бізнес-процесу [16], який означає ступінь, з якою реальний бізнес-процес відповідає своєму документальному опису. Ми вважаємо, що цей показник є досить вагомим при обстеженні бізнес-процесів з метою їх раціональної організації у бізнес-системі промислового підприємства та потребує додаткових наукових обґрунтувань щодо його значення при побудові системи параметрів бізнес-процесів.

Показник „визначеності” бізнес-процесу є віддзеркаленням системи менеджменту якості промислового підприємства, побудова якої повинна здійснюватись з урахуванням вимог стандартів ISO 9001:2008 „Системи менеджменту якості. Вимоги” та ДСТУ ISO 9001:2009 „Системи управління якістю. Вимоги”, а також вимог систем якості тих країн, з якими співпрацює підприємство з питань управління якістю стосовно проектування, розробки, виробництва, постачання та сервісного обслуговування. В Україні відповідність системи менеджменту якості стандартам здійснює Національний орган з сертифікації, та у разі надання підприємству сертифікату на систему управління якістю, воно відноситься до реєстру Системи сертифікації УкрСЕПРО. Досягнення певного рівня визначеності бізнес-процесів можливо за умов розробки та постійного удосконалення інтегрованої системи менеджменту якості на промисловому підприємстві.

В умовах трансформації економічної системи України та формування соціально-орієнтованої економічної системи суспільства найбільш ефективним способом удосконалення управління підприємствами є впровадження інтегрованої системи менеджменту, побудова якої повинна здійснюватись не тільки на засадах міжнародних стандартів ISO 9000 (якість), ISO 14000 (охорона навколишнього середовища) та OHSAS 18000 (охорона праці та промислова безпека), а також інших стандартів. Інтегрована система менеджменту якості повинна будуватись на засадах системного підходу до управління підприємством, який дозволяє систематизувати різні аспекти діяльності промислового підприємства, що здійснюють суттєвий вплив на успішну роботу підприємства.

Діяльність будь-якого підприємства пов'язана із ризиками, що визначають основні втрати, тому метою створення інтегрованої системи менеджменту є оптимальне управління ризиками, що дозволить підприємству скоротити (зберегти) потрібні йому матеріальні, фінансові та організаційні ресурси. Стандарти ISO є універсальними з точки зору їх сумісного використання із стандартами екологічного менеджменту ISO 14000 і стандартами систем промислової безпеки і охорони праці OHSAS 18000. Інтегровану систему менеджменту якості не слід ототожнювати із загальною системою менеджменту промислового підприємства, яка об'єднує усі аспекти його діяльності. У цьому розумінні інтегрована система менеджменту має обмежений характер, але є більш комплексною проти її складових.

Однією із складових системи менеджменту якості є система внутрішнього документування. Метою документування є створення нормативно-організаційної основи для побудови, функціонування та постійного покращення інтегрованої системи менеджменту якості. Якісне документування забезпечує вирішення наступних задач:

- встановлення вимог до здійснення процесів;
- розробка системи відповідальності, повноважень та інформування;
- відтворення процесів, їх відстеження (моніторинг) та оцінювання досягнутих результатів;

- визначення складу та структури документів системи (процедури, інструкції, методики тощо);
- встановлення правил їх розробки та ідентифікації.

Виходячи із цілей та задач документування, можна сформулювати наступні принципи, що пропонується покласти в основу системи внутрішнього документування:

- документація повинна бути комплексною, повною, зрозумілою та містити тільки практично здійснювані вимоги;
- документація повинна бути адекватною рекомендаціям та вимогам стандартів ISO 9000, ідентифікованою, адресною, актуалізованою та мати санкціонований статус [18, С.182-183].

Відповідно до цих принципів, нами запропонована наступна система внутрішнього документування, що розроблена на базі дослідження роботи ВАТ „ЗЗВА” та згідно розробленої, для даного промислового підприємства процесної інфраструктури (рис. 1) [1].

Первинним етапом формування системи внутрішнього документування є визначення концептуальних положень політики підприємства у сфері якості, яка є підґрунтям формування ціле і бізнес-процесу „Управління якістю” процесної інфраструктури. Документування політики у сфері якості віддзеркалюється у стандарті (керівництво з якості) підприємства, який не містить будь-яких виключень із вимог стандарту ISO 9001:2008 та є основним документом, що регламентує якість (другий рівень системи). Вимоги даного документу розповсюджуються на усі види діяльності підприємства. Третій рівень системи документування – система бізнес-процесів. Бізнес-процеси першого рівня [1] є бізнес-процесами, що додають цінність, бізнес-процеси другого рівня – забезпечують функціонування і управління підприємством як бізнес-системою. Четвертий рівень системи внутрішнього документування являє собою систему операційних інструкцій, що розроблено, виходячи із набору операцій та процедур, інструкцій якості, вказівників форм бізнес-процесів, які забезпечують зв'язок між ними у системі процесної інфраструктури. На цьому рівні забезпечується формалізація дій на рівні бізнес-процесу та у складі процесної інфраструктури, яка віддзеркалює механізм руху інформації, матеріальних, фінансових і трудових ресурсів між бізнес-процесами процесної інфраструктури. П'ятий рівень системи внутрішнього документування являє собою систему посадових інструкцій за функціональними напрямками діяльності, положень, що розроблено згідно діючої організаційної структури управління; систему методик, а також документування поточних процедур у сфері якості, які забезпечують здійснення моніторингу та вимірювання бізнес-процесів за встановленими параметрами, що характеризують результативність бізнес-процесів. На цьому етапі важливим є документування організації аудиту системи менеджменту якості, за результатами якого здійснюється постійне удосконалення бізнес-процесів, коригуючи та упереджуючи дії, що забезпечує комплексне управління організаційною досконалістю підприємства.

Особливе значення у системі внутрішнього документування, з метою вирішення завдання досягнення максимальної визначеності бізнес-процесів, належить механізму забезпечення персональної відповідальності за реалізацію політики у сфері якості та забезпечення результативності бізнес-процесів.

Таким чином, обґрунтовано, що показник „визначеності” бізнес-процесу вважається оптимальним у тому випадку, коли реальний бізнес-процес буде відповідати своєму документальному опису за внутрішньою системою документування, що побудована у відповідності до міжнародних стандартів та відповідає вимогам системи сертифікації УкрСЕПРО. Підсумовуючи результати дослідження, можна констатувати, що в умовах забезпечення раціональної організації бізнес-процесів узагальнюючим параметром є параметр результативності бізнес-процесу, що віддзеркалює його ефективність, адаптивність та визначеність.

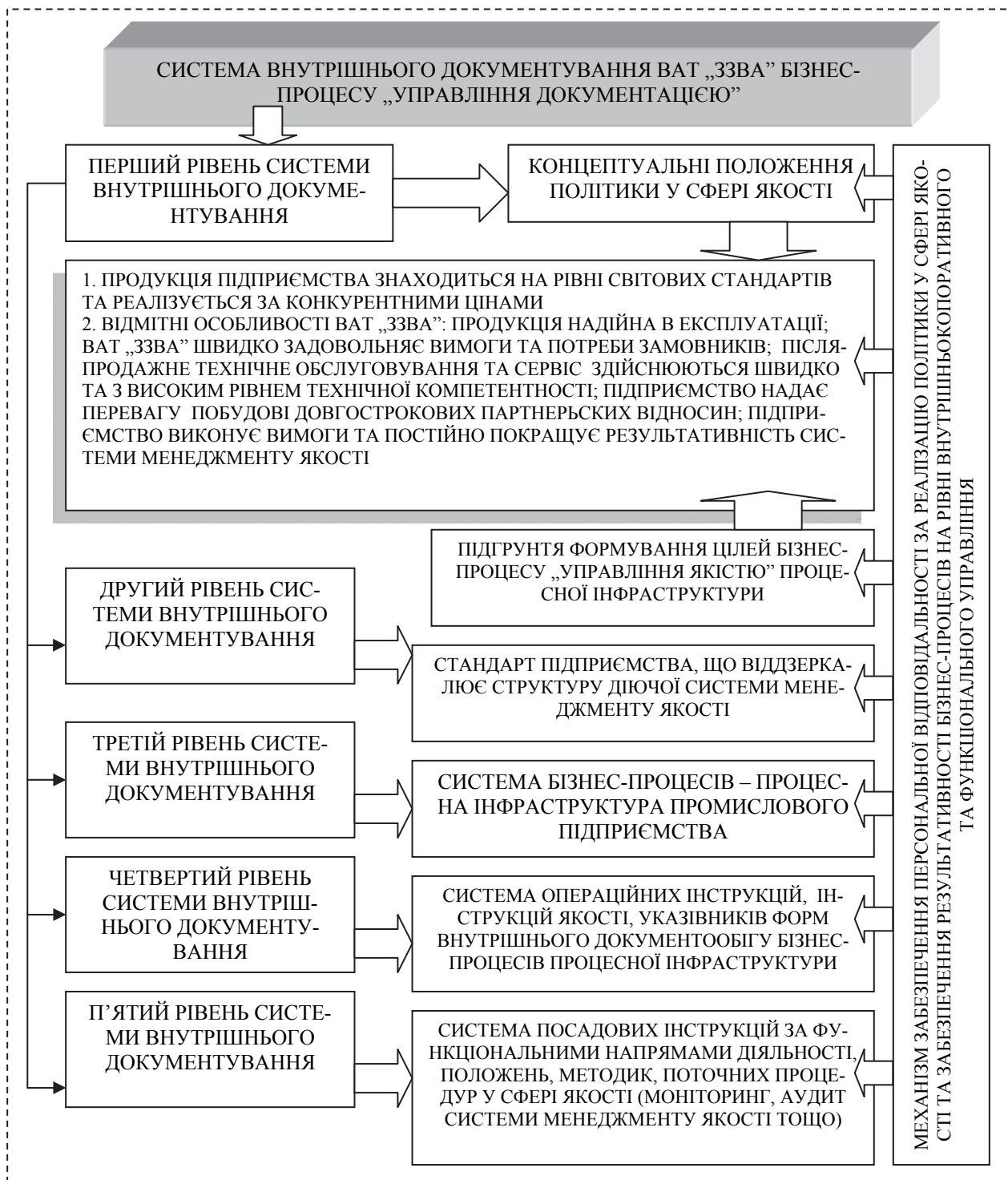


Рис. 1. Система внутрішнього документування VAT „ЗЗВА” як складова системи менеджменту якості промислового підприємства

До кількісних параметрів бізнес-процесів відносять показники продуктивності, тривалості, вартості. Продуктивність бізнес-процесу віддзеркалює здатність бізнес-процесу створювати додаткову вартість, тому автори [15, С.51] визначають його як відношення кількості

одиниць на виході до кількості одиниць на вході. Тривалість характеризує кількість часу на виконання бізнес-процесу. Вартість бізнес-процесу являє собою кількість витрат, що необхідні для однократного здійснення процесу. Як кількісні, так і якісні показники віддзеркалюють ступінь раціональної організації бізнес-процесів, але ми вважаємо, що якісні показники, апріорі, є пріоритетними чинниками, які необхідні для забезпечення ефективного використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів у розрізі бізнес-процесів та усієї бізнес-системи тому, що мають носити інтенсивний характер, тобто віддзеркалювати процес розвитку промислового підприємства як системи.

Необхідність розробки комплексу параметрів результативності бізнес-процесів обумовлена також і тим, що тільки оптимізація усього бізнес-процесу, а не окремих операцій, процедур або частин бізнес-процесу, веде до підвищення його продуктивності, тобто до зростання корисного виходу. Саме розробка комплексу параметрів результативності дозволить забезпечити контроль за результативністю бізнес-процесів; здійснювати вимірювання витрат ресурсів; здійснювати розробку заходів, спрямованих на забезпечення комплексного управління організаційною досконалістю. У табл. 1, на основі обстеження характеристик та взаємозв'язків системи операційних моделей (процедур) бізнес-процесів процесної інфраструктури промислового підприємства, автором розроблено систему параметрів результативності бізнес-процесів та визначено механізм персональної відповідальності в умовах дії інтегрованої організаційної структури управління промисловим підприємством ВАТ „ЗЗВА” (рис. 3), яка розроблена на основі діючої структури управління (рис. 2). В основу розробки параметрів результативності покладено бюджетні показники системи внутрішньофірмового планування та операції бізнес-процесів, що здійснюють робітники служб за функціональними напрямками діяльності згідно інтегрованої організаційної структури управління ВАТ „ЗЗВА”, яка побудована на засадах системно-цільового, функціонально-технологічного та процесного підходів.

При вирішенні наукового завдання нормування ресурсів бізнес-процесів важливим є виявлення потенційних можливостей розвитку виробничого потенціалу з метою комплексного управління організаційною досконалістю промислового підприємства. В умовах роботи підприємств машинобудування, особливо це стосується характеристик організації виробництва (одиничне виробництво, дрібносерійне виробництво), існує низка проблем оптимізації механізму планування ресурсів з метою встановлення можливостей їх більш раціонального використання. Це обумовлено різною тривалістю виробничого циклу навіть у межах однотипного устаткування (трансформаторів); складністю забезпечення ритмічності виробництва тощо. Тому, на наш погляд, доцільною є ідея застосування методу „дихотомізації” з метою обмеження виконання багаточисельних варіантів розрахунку та встановлення оптимального рівня у залежності від умов, що склались на момент планування.

Дихотомізація це метод, який полягає у послідовному поділі цілого на дві частини, потім кожної частини на дві і т.д. При кожному такому поділі відразу стає зрозумілим, у якій частині знаходиться відносна зона оптимальності того чи іншого ресурсу – у верхній або нижній частині варіантів. Таким чином, замість перебору усіх можливих варіантів достатньо обмежитись лише перебором досить незначного відсотку (у межах від 0,5% до 2%) від загальної їх кількості. Безумовно, використання цього методу передбачає чітке уявлення напрямку, у якому ми спрямовуємо свої дії, наприклад, зниження обсягу трудових ресурсів на плановий обсяг продукції. Тобто, використання цього методу передбачає наявність достатнього обсягу інформації попередніх періодів і уявлення вектору цільового рівня показників використання ресурсів.

Таблиця 1

Система параметрів результативності бізнес-процесів та персональної відповідальності ВАТ „ЗЗВА” в умовах інтегрованої структури управління

Найменування бізнес-процесу процесної інфраструктури	Перелік критеріїв (параметрів) результативності бізнес-процесу	Персональна відповідальність	
		За функціональним напрямом – власник бізнес-процесу (співвласник)	Виконавці та їх керівники (згідно інтегрованої структури рис. 4.5)
1	2	3	4
Отримання замовлення (1.1)	Виконання бюджету отриманих замовлень; точність прогнозування надходження грошових коштів; точність короткострокового прогнозування отриманих замовлень; оцінка споживачем роботи комерційної служби; ступінь виконання заходів плану маркетингу; якість підготовки та проведення виставкових заходів; якість виконання маркетингових заходів	Комерційний директор	Робітники відділів продажу та маркетингу, сервісної служби
Розробка продукції (1.2)	Розробка конструкторської документації у терміни згідно графіків розробки; невідповідності, що привели до переробки деталей; повернення з випробувань з вини ВГК; обігнуті претензії з монтажу з вини ВГК; обігнуті претензії від замовника з вини ВГК; використання типових конструкторських рішень	Технічний директор	Робітники ВГК
Забезпечення ТМЦ та транспортна логістика (1.3)	Виконання замовлень на закупівлю ТМЦ; оборотність запасів; аналіз цільових показників зі зниження витрат на закупівлю; питома вага отриманих претензій з вини ВМТЗ, ВЛ на одиницю товарного випуску; забезпечення праці спроможеного стану транспортних засобів; якісне виконання перевезень; забезпечення ефективності транспортного обслуговування	Директор з логістики (Директор з виробництва)	Робітники ВМТЗ, ВЛ Робітники ВДВ

Продовження табл. 1			
1	2	3	4
Виробництво продукції підприємства (1.4)	Відношення кількості фактично переданої готової продукції на склад до кількості запланованого обсягу згідно плану товарного випуску; дотримання тривалості виробничого та технологічного циклу; питома вага отриманих претензій на одиницю обладнання, що знаходиться на гарантії	Директор з виробництва, (Технічний директор)	Робітники ВДВ, ЦТ, ДКРП, ЗЗЦ, МЦ Робітники ВГТ, ВАСУП, ВСП
Логістика постачання продукції (1.5)	Співвідношення фактичної кількості відвантаженої готової продукції до кількості запланованої до відвантаження (за виключенням продукції, що не може бути відвантажена з виробничих або комерційних причин); невідповідності зі збереження та ідентифікації розміщення переданої на склад продукції та дотримання умов її збереження	Комерційний директор (Директор з виробництва)	Робітники служб продажу Робітники ВДВ
Надання послуг (1.6)	Виконання бюджету реалізації; виконання бюджету отриманих замовлень на послуги та постачання запасних частин; якість проведення сервісних послуг; оцінка споживачем сервісних послуг; завантаження персоналу ВСОіКЗ роботами з надання послуг	Комерційний директор	Робітники ВСОіКЗ
Забезпечення продуктивності праці (1.7)	Дотримання рівня норм і нормативів витрачання матеріальних, фінансових і трудових функціонуючих ресурсів, що встановлені на плановий період; результативність бізнес-процесів (1.1)-(1.6); результативність бізнес-процесів (2.1)-(2.11)	Функціональні керівники	Робітники служб, підпорядкованих функціональним керівникам
Управління документацією (2.1)	Співвідношення кількості невідповідностей, що виявлено у процесі аудиту системи менеджменту підприємства, до кількості проведених аудитів; співвідношення кількості невідповідностей КД, що виявлено згідно операційним інструкціям, до товарного випуску; співвідношення кількості невідповідностей ТД, що виявлено згідно операційним інструкціям, до товарного випуску; співвідношення кількості невідповідностей з недотримання вимог документів системи менеджменту до товарного випуску продукції	Директор з якості	Робітники відділу системи менеджменту якості

Продовження табл. 1			
1	2	3	4
Управління підприємством як системою (2.2)	Вимірювання оптимальності критеріїв результативності системи бізнес-процесів	Генеральний директор	Органи внутрішнього - корпоративного управління
Управління економікою та фінансами (2.3)	Дотримання термінів, якість підготовки та подання управлінської звітності, сума штрафних санкцій за порушення подання фінансової та податкової звітності; сума штрафних санкцій за порушення ведення бухгалтерського та податкового обліку	Фінансовий директор Головний бухгалтер	Робітники ВУО, ФВ Робітники бухгалтерії підприємства
Управління адміністративною інфраструктурою (2.4)	Кількість делегацій з організації перебування яких відмічено обґрунтовані претензії; кількість претензій до організації робіт з утримання та обслуговування споруд заводоуправління; кількість претензій з організації перекладів; кількість відряджень, організацію яких не здійснено з вини АГВ; кількість кур'єрських послуг, що здійснено не своєчасно та що відобразилось на ефективності роботи підрозділу-замовника; кількість претензій з організації діловодства; кількість претензій з організації та вирішення загальних соціальних питань; кількість претензій з організації питань з харчування; кількість претензій з організації та вирішення питань термінової медичної допомоги та професійного обстеження; кількість претензій з організації та вирішення питань з оздоровлення робітників;	Директор з персоналу, адміністративних та соціальних питань	Робітники АГВ, ВГХ, МС, ІСЗ, ФОЦ
Управління технічним забезпеченням та промисловою безпекою (2.5)	Коефіцієнт безпеки праці по підприємству в цілому, який включає порушення, що призвели до нещасних випадків та професійних захворювань; виконання робіт з технічного огляду; виконання робіт з технічного діагностування; якість виконання ремонтних робіт згідно графіку плановоупереджувальних робіт; виконання позапланових ремонтів; виконання графіків систематичних оглядів будівельних конструкцій	Головний інженер	Робітники ВГМ, ВТОВ, ВОПіС

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Управління якістю продукції (2.6)	Претензії від замовників та споживачів; зауваження з монтажу; повернення з випробувань; застосування та експлуатація технічних засобів для вимірів та маючих нормовані метрологічні характеристики; застосування та експлуатація випробувального устаткування, що відтворює нормовані зовнішні впливаючі фактори і (або) навантаження; дотримання переліків перевірок та калібрування вимірювальних пристроїв та випробувального устаткування; дотримання вимог методик та нормативних документів на застосування вимірювальних пристроїв та випробувального устаткування	Директор з якості	Робітники ВТК, ВКІД, ЦЗД
Управління персоналом (2.7)	Час заповнення вакансій; оцінка якості професійного відбору персоналу; оцінка ділових якостей робітників; виконання плану підготовки персоналу; виконання плану роботи методичної служби з підготовки, перепідготовки та професійного розвитку персоналу; аналіз якості підготовки персоналу	Директор з персоналу, адміністративних та соціальних питань	Робітники ВПіКЦ, ВПЗП
Управління інформаційною інфраструктурою (2.8)	Проектування IT-інфраструктури; технічна підтримка IT-користувачів; системне обслуговування IT-користувачів; підтримка IT-користувачів; проектування інфраструктури корпоративної інформаційної системи (КІС); підтримка користувачів КІС; підтримка користувачів корпоративної системи зв'язку (КСЗ)	Технічний директор	Робітники ВАСУП
Управління розвитком підприємства (2.9)	Питома вага успішно впроваджених формалізованих коригуючих та упереджуючих дій у встановлений термін; питома вага виконаних у визначений термін проектів загального портфелю проектів; оцінка внутрішнього аудиту; своєчасність виконання аналізу бізнес-процесів	Директор з якості (Технічний директор, Директор з виробництва)	Робітники керівників за функціями

Продовження табл. 1			
1	2	3	4
Управління технологічною підготовкою виробництва (2.10)	Розробка технологічних маршрутів та норм витрат матеріалів на нові вироби; здійснення метрологічного контролю ТД; виконання графіків авторського контролю дотримання технологічної дисципліни; підтримка у актуальному стані ТД; усунення невідповідностей у ТД	Технічний директор	Робітники ВГТ, ВГК, ВСП
Управління енергетичним забезпеченням (2.11)	Виконання робіт з технічного огляду енергообладнання; дотримання нормативів витрачання енергоресурсів	Головний інженер	Робітники ВГЕ

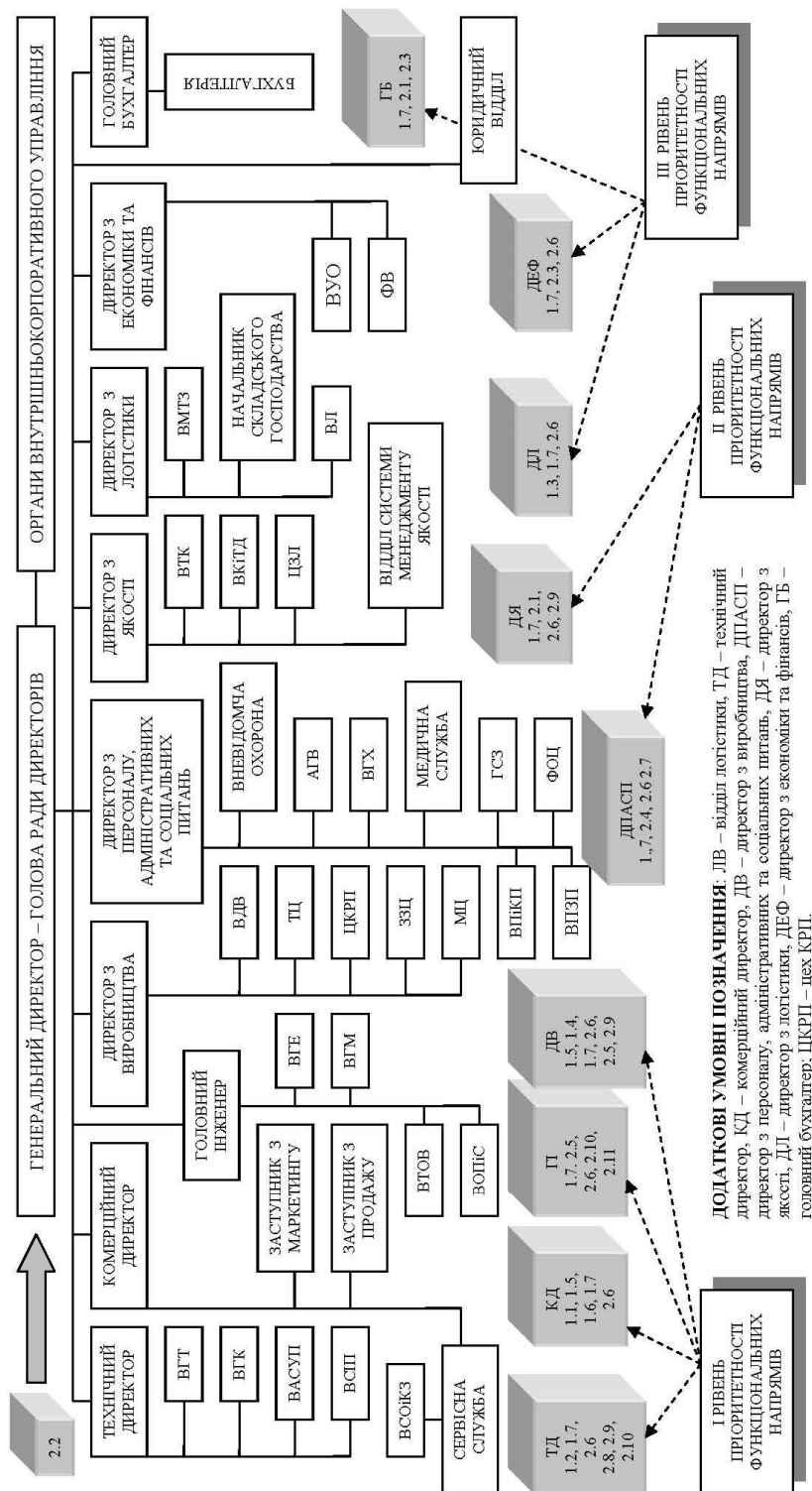


Рис. 3. Інтегрована організаційна структура управління ВАТ „ЗЗВА” побудована на засадах системно-цільового, функціонально-технологічного та процесного підходів

Таким чином, розроблено систему внутрішнього документування, що є передумовою досягнення максимального рівня визначеності бізнес-процесів та ефективного використання функціонуючих ресурсів; розроблено систему параметрів результативності бізнес-процесів з визначенням персональної відповідальності в умовах дії інтегрованої організаційної структури управління промисловим підприємством ВАТ „ЗЗВА”, що у сукупності забезпечує розвиток внутрішнього господарського механізму ефективного функціонування промислового підприємства.

Література.

1. Метеленко Н.Г. Основи формування інфраструктури промислового підприємства / Н.Г.Метеленко // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, ДНУ, 2009. – Випуск 257. Том 1. – С.55-67.
2. Бажин И.И. Логистический менеджмент: компакт-учебник./ И.И. Бажин. – Харьков: Консум, 2005. – 440 с.
3. Мазур И.И. Эффективный менеджмент: Учеб. пособие для вузов / Под общ. ред. И.И.Мазура. / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге. – М.: Высшая школа, 2003. – 555 с.
4. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент: Навчальний посібник. Вид. 2-ге, виправл. і доп. / За редакцією В.О.Василенка / В.О. Василенко, Т.І.Ткаченко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 532 с.
5. Холл Р.Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Р. Х. Холл. – СПб: Питер, 2001. – 512 с.
6. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій: Підручник. / П.І. Белінський. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
7. Михайлівська О.В. Операційний менеджмент. Навчальний посібник / О.В. Михайлівська. – К.: Кондор, 2008. – 550 с.
8. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учеб. пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. Под общ. ред. И.И.Мазура. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2001. – 456 с.
9. Заболотный В. М. Реструктуризация предприятия. Навч. посіб. для вищ. навч. закл. / За ред. В. М. Заболотного. – К.: Міленіум, 2001. – 440 с.
10. Тренев В.Н. Реформирование и реструктуризация предприятий: Методика и опыт / Тренев В.Н., Ириков В.А., Илдьедманов С.В. и др. – М.: Приор, 1998. – 318 с.
11. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе: Пер. с англ. / М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб.: Издательство С.-Петербурга. ун-та, 1997. – 332 с.
12. Иванов В.Б. Потенціал підприємства: Науково-метод. посіб. / В.Б. Иванов, О.М. Кохась, С.М. Хмелевський. – К.: Кондор, 2009. – 300 с.
13. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний. / И.И.Мазур, В.Д.Шапиро и др.. Справочное пособие / Под ред. И.И.Мазура. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.
14. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства. /В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К.: Кондор, - 2007. – 400 с.
15. Тоцький В.І. Організаційний розвиток підприємства: Навч. посіб. / В.І. Тоцький, В.В. Лаврененко. - К.: КНЕУ, 2005. – 247 с.
16. Ключевые решения. Консультационная компания. // [Електронний ресурс] URL: <http://www.krconsult.org/analytics/glossarii/processi/>
17. Чейз Р. Б. Производственный и операционный менеджмент, 8-е издание.: Пер. с англ. / Ричард Б. Чейз, Николас Дж. Эквилейн, Роберт Ф. Якобс. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 704 с.
18. Кане М.М. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: Учебное пособие. / М.М. Кане, Б.В. Иванов, В.Н. Корешков, А.Г. Схиртладзе. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.: ил. – (Серия «Учебное пособие»).

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф.. Галушко О.С. 15.04.2010

Надійшло до редакції:

05.04.2010

УДК 336.711

Болдуєв М.В.

ФРАКТАЛИ ПРОСТОРУ ТА ЧАСУ ЯК ОБ'ЄКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Розроблено модель формування стратегічного управлінського обліку за фракталами простору та часу, що включає такі агрегати: економічна характеристика мережі; облікові принципи і підходи; системоутворюючі показники і їх використання; базовий оцінний принцип; оцінний алгоритм; контрольний механізм фрактальних позицій; фрактальний похідний балансний звіт; ухвалення стратегічних рішень за фракталами простору і часу.

Ключові слова: стратегічний облік, фрактали, модель, агрегат, оцінювання.

The model of strategic management accounting by fractals of space and time is developed. Its includes 8 units: economic characteristics of the network, accounting principles and approaches, system-parameters and their use; basic evaluative principle; valuation algorithm; fractal position control mechanism; fractal derivative balance sheet; making strategic decisions on fractals of space and time.

Keywords: strategic accounting, fractals, model, unit, assessment.

Зміни в структурі і часових характеристиках сучасного ринку, нові обліково-аналітичні потреби стратегічного управління промисловими підприємствами, пов'язані з необхідністю отримання і використання багаторівневої інформації, ставлять питання про організацію стратегічного управлінського обліку по територіальних фракталах і часових горизонтах і побудови відповідної моделі.

Як фрактали часу будь-якого сегменту ринку розглядатимемо інвестиційні горизонти діючих на ньому інвесторів. Кожен учасник ринку має свій інвестиційний горизонт і ухвалює рішення, погодившись з його тривалістю і очікуваною поведінкою ринку на визначеному інтервалі часу [1, с. 59].

Необхідність організації стратегічного управлінського обліку за фракталами простору і часу зумовлена такими обставинами.

- отримання і використання інформації у фрактальному розрізі забезпечить можливість багатоваріантного вирішення стратегічних завдань, що стоять перед промисловими підприємствами в умовах ризику та невизначеності, вибору і реалізації найбільш оптимального варіанту рішення.

- використання фракталів підвищує можливості проведення стратегічного моніторингу конкурентних позицій і використання конкурентних переваг організації.

- облік і прогнозування у фракталах часу і простору на базі фрактального похідного балансового звіту надає істотні переваги при визначенні способів розширення продажів, виходу на нові ринки, поліпшення збуту продукції, розвитку бізнесу, ідентифікації вільних ринкових ніш у ланцюжку вартості.

- використання територіальних і часових фракталів дає можливість відобразити в обліку багатоваріантність подій під дією різних зовнішніх чинників і забезпечити краще пристосування до зовнішнього середовища.

- виділення як об'єкту стратегічного управлінського обліку територіальних фракталів і часових горизонтів відповідає вимогам парадигми глобального стратегічного менеджменту.

Проблемам теоретичної розробки і дослідження питань розвитку управлінського і стратегічного обліку і аналізу в підприємствах України присвячені роботи Г. Андрющенко, І. Белоусова, В. Бобиль, М. Бондар, С. Вербо́вський, С. Голов, Б. Засадний, Є. Кириченко, Ю. Кузьминський, С. Левицька, Т. Малинка, В. Моссаковський, Т. Новосельцева, О. Панченко, Г. Пришляк, В. Симоненко, М. Сірош, Т. Сльозко, О. Терещенко, Н. Ходаковська, Ю. Шумило й ін.

Проте багато питань стратегічного управлінського обліку як у вітчизняній, так і в світовій бухгалтерській науці не вирішені дотепер. До основних з них належать обліково-аналітичне забезпечення стратегічного менеджменту, моделювання і організація стратегічного управлінського обліку на підприємствах, методичні й практичні аспекти складання і використання похідних балансових звітів, організація обліку у фракталах простору і часу.

Метою статті є узагальнити необхідність обліку та основні методичні підходи обліку простору та часу в системі стратегічного управлінського обліку.

Найбільш важливим кроком у формуванні стратегії є орієнтація ключового потенціалу підприємства на ті товари і послуги, у виробництві й реалізації яких воно має дійсно конкурентну перевагу [2, с. 254].

У розробленій бухгалтерській моделі як об'єкти стратегічного управлінського обліку виділені такі фрактали простору і часу: внутрішні сегменти; зовнішні сегменти; комбіновані сегменти (комбінація перших двох типів); інноваційні арени; інвестиційні горизонти; інноваційні горизонти; стратегічні горизонти.

Внутрішні сегменти є операційними сегментами діяльності промислового підприємства.

Під зовнішнім сегментом діяльності розуміється будь-яка територіальна побудова або частина ринку, на якому діє або має намір діяти підприємство: географічні сегменти (регіони області, регіони країни, світу тощо), стратегічні майданчики і арени, сегменти ринку, типи покупців, групи населення, мережеві бізнес-сегменти.

Поняття зовнішнього сегменту діяльності тісно пов'язано з поняттям бізнес-сегмента як сфери діяльності, у якій компанія прагне зайняти лідируючі позиції [3, с. 211].

Існування мереж у ланцюжку створення вартості означає, що доходи лідируючого конкурента можуть бути дуже високі - і можуть збільшуватися. Навіть коли в ланцюжку створення вартості немає мереж, доходи можуть істотно зростати там, де є значні витрати майбутніх періодів, особливо у сфері НДДКР [3, с. 313].

Оскільки в практичній діяльності промислових підприємств нерідко має місце переплетення внутрішніх і зовнішніх сегментів, вважаємо необхідним виділити в окрему групу комбіновані сегменти, що характеризуються комбінацією перших двох типів сегментів.

Враховуючи ті обставини, що діяльність промислових підприємств у сучасних умовах усе частіше має інноваційний характер і зв'язана із все зростаючими вимогами ринку, у наведеної моделі виділені інноваційні арени промислового підприємства з метою забезпечення роздільного обліку витрат на НДДКР, доходів і результатів по промислових інноваціях, контролю частки ринку інноваційних продуктів.

Діяльність промислових підприємств, пов'язаних з розробкою яких-небудь нововведень, може бути представлена декількома інноваційними аренами, що включають нові розробки і певні категорії покупців.

Крім того, інноваційна діяльність визначається різними часовими періодами розробки і реалізації інноваційних проектів, від вкладення коштів у інноваційні проекти до отримання результатів.

Часові горизонти пов'язані з діяльністю інституційних одиниць на вибраних інтервалах часу і є інвестиційними горизонтами, часові потоки грошових коштів, горизонти прогнозування, стратегічні горизонти, проектні горизонти, товарні горизонти.

Інвестиційним горизонтом виступає часовий інтервал від вкладення грошових коштів або ресурсів до отримання відповідних доходів.

При цьому часовий горизонт представляється у вигляді циркулюючих грошових потоків від декількох хвилин до декількох років.

Так, стратегічним горизонтом виступає період часу, на який розповсюджується ухва-

лене стратегічне рішення, і який характеризується цільовою спрямованістю і можливістю отримання прибутку, нарощування власності, досягнення стійкої конкурентної переваги.

Фрактальна будова ринку забезпечує можливість організації стратегічного управлінського обліку по фракталах простору і часу на базі сучасних інформаційних систем і технологій.

Досягнутий рівень розвитку інформаційно-технічного забезпечення дає можливість одержувати і використовувати інформацію в розрізі фракталів часу і простору, тобто часових інвестиційних горизонтів, стратегічних майданчиків, зовнішніх сегментів діяльності, сегментів ринку, які можуть бути відображені у фрактальному похідному балансовому звіті.

Модель побудови стратегічного управлінського обліку по фракталах простору і часу наведена 8 агрегатами (табл. 1): економічна характеристика мережі; облікові принципи і підходи; системоутворюючі показники і їх використання; базовий оцінний принцип; оцінний алгоритм; контрольний механізм фрактальних позицій; фрактальний похідний балансовий звіт; ухвалення стратегічних рішень за фракталами простору і часу.

Перший агрегат моделі представлений економічними характеристиками мережі, що дають можливість використовувати фрактали простору і часу в стратегічному управлінському обліку.

Для мережевої економіки характерна мережева організація менеджменту, обліку, аналізу, контролю тощо. З обліково-аналітичних позицій для мережі властиві дві стійкі економічні характеристики, які складають основу глобального ринку:

багатосегментність, що створює можливість отримання, обробки і використання інформації в територіальних фракталах: територіальні сегменти, сегменти ринку, сегменти стратегічної активності, мережеві бізнес-сегменти тощо;

багаторівневність, що дає можливість одержувати, обробляти і використовувати інформацію по часових горизонтах самої різної.

Другий агрегат моделі визначає облікові принципи і підходи, що формують основу фрактального обліку: організація роздільного обліку у фракталах простору і часу; облік показників, що залежать від сегменту діяльності; принцип відповідності доходів і витрат сегменту на основі часової визначеності; раціональність оцінювання результатів; облік чинників зовнішнього середовища; оцінювання та облік ризиків; релевантність інформації.

Організація роздільного обліку у фракталах простору і часу передбачає встановлення відповідної системи показників, облік і аналіз цих показників, а також прогнозування результатів діяльності в територіальних сегментах і часових горизонтах.

Відповідно до принципу обліку показників (доходів, витрат і результатів), що залежать від сегменту діяльності, при оцінюванні результатів які досягнуті у сегменті, враховуються тільки ті чинники, які мають безпосереднє відношення до даного сегменту.

Принцип відповідності доходів і витрат на основі часової визначеності подій вимагає використання методу дисконтування, тобто відображення грошових потоків у поточній вартості в розрізі фракталів простору на основі фрактального дисконтованого балансового звіту.

Зовнішнє середовище має вирішальний вплив на досягнення мети у фракталах простору і часу. Принцип оцінювання і узяття на облік зовнішніх чинників є одним із головних принципів стратегічного управлінського обліку, для чого використовується фрактальний похідний балансовий звіт.

Наведена модель передбачає оцінювання і облік потенційних небезпек і загроз, що впливають на одержувані результати в територіальних сегментах і часових горизонтах, на основі фрактального похідного балансового звіту інтегрованого ризику.

Таблиця 1

Модель формування стратегічного управлінського обліку за фракталами простору та часу

[illegible]

Н - наявність ознаки в моделі; 0 - відсутність ознаки в моделі або неможливість її використання; В - можливе часткове використання ознаки в певних умовах

Стратегічний управлінський облік у фракталах часу і простору забезпечує адаптацію до численних змін зовнішнього середовища, у тому числі і вибір найменш ризикованих варіантів.

Для організації час її адаптації до ринкових змін є основою її конкурентоспроможності.

Релевантність інформації відносно фракталів простору і часу розглядається як здатність інформації впливати на ухвалення рішень багаторівневого характеру.

Фрактальний облік і аналіз є основою оцінювання успішності стратегії підприємства і досягнення мети у відповідних сегментах і часових горизонтах.

Третій агрегат моделі передбачає використання системоутворюючих показників для оцінювання результатів діяльності промислового підприємства з погляду фрактального підходу.

Фрактальний підхід заснований на гіпотезі, що зміна масштабів системи або структури як у просторі, так і у часі зберігає її основні властивості, що створює можливості обліку показників щодо даної системи [4, с. 62].

Нами пропонується використання таких показників для оцінювання та аналізу діяльності у фрактальному розрізі: доходи; витрати; фінансовий результат; чисті активи; чисті пасиви; частка ринку; відносна частка ринку.

У фракталах часу і простору результат діяльності визначається різницею між фрактальними доходами і фрактальними витратами.

Показники чистих активів і чистих пасивів визначаються за даними фрактального похідного балансового звіту шляхом агрегації і дезагрегування інформації у фрактальному розрізі.

Професор К. Друрі справедливо відзначає, що фінансові дані придатні тільки для ситуації з низьким рівнем невизначеності зовнішнього середовища [5, с. 616].

Тому у розробленій моделі показники, що характеризують стратегію підприємства, представляються не тільки у фінансовому виразі: у систему показників оцінювання крім фінансових індикаторів включені також і нефінансові, такі, як частка ринку і її зміна, відносна частка ринку і її зміна тощо.

Нефінансові показники можуть розраховуватися у вартісному вираженні (наприклад, прибутковість за покупцями), відсотковому (зниження кількості забракованих одиниць продукції), натуральних одиницях (кількість покупців сегменту) або у балах (рейтингова оцінка).

Частка ринку виражена у відсотках - це частка сукупних продажів, які припадають на одну марку або компанію на конкретному ринку. При визначенні частки можна виходити як з кількісних, так і з вартісних показників. Аналіз тенденції зміни частки ринку дуже важливий для підприємства, оскільки відображає його загальне положення на ринку [6, с. 104].

При визначенні частки ринку можуть використовуватися як вартісні показники (вартість реалізованої продукції), так і натуральні показники (одиниці реалізованої продукції, кількість покупців). При цьому враховуються, у першу чергу, місткість і ступінь насиченості цільового ринку.

Використання показника частки ринку дозволяє зрозуміти, у якому ступені використовується стратегія дає можливість досягти очікуваних результатів у цільовому ринковому сегменті [5, с. 868].

Важливим показником, що відбиває зміну положення підприємства відносно його конкурентів, є показник відносної частки ринку, визначуваний діленням частки ринку підприємства у сегменті на долю ринку у цьому ж сегменті його найближчого конкурента.

Використання зазначених оцінних показників дає можливість контролювати частку

сегменту у фінансових результатах, частку сегменту у сукупних чистих активах, зміну фрактального потенціалу підприємства, зростання частки ринку тощо.

Інформація у фрактальному розрізі має формуватися так, щоб забезпечити можливість оцінювання та аналізу створення нової вартості кожним територіальним фракталом. Тому ефективність діяльності у сегментному розрізі має визначатися не лише зіставленням доходів і витрат, а й шляхом аналізу динаміки чистих активів, ринкової частки, зростання кількості покупців тощо.

З метою організації фрактального обліку, аналізу, контролю і прогнозування тенденцій розвитку підприємства застосовуються фрактальні похідні балансові звіти.

На основі наведеної системи оцінних показників у стратегічному управлінському обліку відбувається порівняння сегментів за доходам, витратам, фінансовими результатами, чистими активами, ринковою часткою.

Четвертий агрегат моделі представлений базовим оцінним принципом, на основі якого здійснюється порівняння відповідних сегментів діяльності: доходи/витрати, грошові кошти/чисті пасиви.

При цьому принцип «грошові кошти/чисті пасиви» є визначальним при формуванні фрактального похідного балансового звіту й оцінюванні фрактального потенціалу промислового підприємства.

П'ятий агрегат моделі представлений оцінним алгоритмом, що застосовується при організації фрактального обліку, який включає такі етапи:

- 1) вибір оцінних показників;
- 2) визначення базового принципу оцінювання;
- 3) відстежування поточної ситуації за фракталами простору і часу;
- 4) оцінювання і облік системи чинників;
- 5) отримання економічних показників за територіальними фракталам і часовими горизонтами;
- 6) порівняння з показниками попереднього періоду, цільовими показниками поточного періоду;
- 7) аналіз досягнутого рівня за показниками, встановлення причин зміни показників;
- 8) ухвалення стратегічних рішень з управління діяльністю підприємства у фрактальному розрізі.

Використання наведеного алгоритму спрямоване на виявлення неприбуткових сегментів, найбільш перспективних сфер бізнесу, визначення нових напрямів розвитку у фракталах простору і часу та коригування конкурентної стратегії підприємства.

Шостий агрегат моделі представлений механізмом контролю оцінних показників і передбачає: постійне перевищення показників попереднього періоду; перевищення цільових показників поточного періоду; визначення відхилення від граничного стану; забезпечення виконання нижньої межі за показниками; ранжирування сегментів за базовими показниками; забезпечення моніторингу економічних показників; оцінювання очікуваного результату до певного моменту в майбутньому.

Сьомий агрегат моделі представлений фрактальним похідним балансовим звітом, який будується на принципах еволюційно-адаптивної балансової теорії і об'єктом подальшого дослідження.

Використання фрактального похідного балансового звіту дає можливість організувати контроль зміни фрактального потенціалу промислового підприємства у вигляді показників фрактальних чистих активів і чистих пасивів у розрізі системи чинників.

Восьмий агрегат моделі визначає основні етапи ухвалення стратегічних рішень за фракталами простору і часу на базі фрактального похідного балансового звіту з урахуванням

поставлених цілей і вирішуваних завдань:

- 1) моделювання різних варіантів рішення;
- 2) апробація цих варіантів у фракталах простору і часу;
- 3) оцінювання гіпотетично можливих результатів при кожному альтернативному варіанті;
- 4) вибір оптимального варіанту з альтернативно можливих;
- 5) впровадження вибраного варіанту;
- 6) оцінювання отриманих результатів;
- 7) ухвалення стратегічного рішення;
- 8) зворотний зв'язок і коректування потреби в інформації.

Процес ухвалення стратегічних рішень за фракталами простору і часу має ґрунтуватися на інформації фрактального похідного балансового звіту.

Наведена бухгалтерська модель заснована на взаємозв'язку стратегічного менеджменту з інформаційними потоками фракталів простору і часу, що дає можливість організувати облік по територіальних сегментах і часових горизонтах з відповідним рівнем деталізації інформації та отриманням результатів як в реальному, так і мережевому просторі на основі сучасних комп'ютерних технологій.

Розроблена модель визначає територіальні сегменти й інвестиційні горизонти з погляду економічної характеристики мережі в розрізі облікових принципів і підходів, використовуваних системоутворюючих показників, базових оцінних принципів, оцінного алгоритму, механізму контролю, механізму складання і використання фрактального похідного балансового звіту, процесу ухвалення стратегічних рішень за фракталами простору і часу, що забезпечує ефективну організацію стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах.

Література

1. Кузьмін, О. Є. Дегресивні і прогресивні витрати в економічному оцінюванні виробничо-господарської діяльності підприємств та інжинірингу / О. Є. Кузьмін, У. І. Когут. – // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 48–62.
2. Райан, Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан; пер. с англ. / под ред. В.А. Микрюкова. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. - 616 с.
3. Кох, Р. Стратегия: как создавать и использовать эффективную стратегию / Р. Кох; пер. с англ. - СПб: Питер, 2003. - 320 с.
4. Янсен, Ф. Эпоха инноваций / Ф. Янсен; пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2002.-308 с.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет Серия: Зарубежный учебник. - М.: Издательство Юнители-Дана, 2007- 1424 с.
6. Уолл, И. Экономика и бизнес. А-Я: словарь-справочник / Н. Уолл, Я. Маркузе, Д. Лайнз, Б. Мартин; пер. с англ. К.С. Ткаченко. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999.-624 с.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Паршиною О.А. 16.04.2010

Надійшло до редакції:

05.04.2010

УДК: 659.15

Радзівіло І.В.

**ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ
ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Виділено інноваційну складову в системі антикризового менеджменту. Запропоновано механізми реалізації антикризових програм з використанням інноваційного інструментарію в залежності від стану об'єкта управління.

Ключові слова: антикризове управління, етапи управління, інноваційна складова, криза інноваційності.

The innovative component of anti-crisis management system is picked out. The mechanism of realization of anti-crisis management programs with application of innovation tools according to condition of managerial subject is proposed.

Keywords: anti-crisis management, stages of management, innovative component, crisis of innovations.

Інноваційний розвиток промислових підприємств є передумовою їх комерційного успіху, забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції та зміцнення всієї економіки країни.

Реалії сьогодення свідчать про наявність суттєвих структурних дисбалансів та інституційних викривлень в інноваційному секторі вітчизняної промисловості. Дослідження основних статистичних показників, що характеризують наявні та потенційні можливості підприємств промисловості щодо інноваційної діяльності, свідчить про те, що сучасний стан всієї промисловості України відзначається низькою інноваційною активністю та інтенсивним пошуком найбільш оптимальної моделі подальшого розвитку для забезпечення потреб всіх суб'єктів економіки. Так, не дивлячись на прийняту Україною стратегією інноваційного розвитку, в 2009 році питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю – 12,8%, а частка тих суб'єктів, що впроваджували інновації – 10,7%. Оцінка динаміки та структури джерел фінансування показує, що промисловості України у справі підвищення інноваційної активності доводиться розраховувати здебільшого на свої внутрішні ресурси. Це підтверджують статистичні дані, а саме: частка власних коштів підприємств в загальному обсязі фінансування в 2005 році становила 87,7%, в 2008 році – 60,6%, в 2009 році – 65%.

Недостатня інноваційна активність підприємств, яка породжена браком фінансових ресурсів, низькою ефективністю їх використання, відсутністю у підприємців та власників бізнесу стимулів та мотивації щодо спрямування власних коштів в інноваційний сектор призводить до інноваційної кризи та не дає можливості розвиватися за принципово новою моделлю.

В цих умовах особливої актуальності набувають питання управління інноваційною складовою в системі антикризового менеджменту промислового підприємства.

Дослідженням проблем управління інноваційним інструментарієм промислового підприємства присвячені роботи таких авторів як Амоша О., Галушко О., Гриньов А., Єрмошкіна О., Кокурін Д., Чижова О., Задорожний Г., Попович А., Червинська Т., Савченко О., Удалов Ф., Ковальчук К., Кравченко С., Кладченко І.

Проте деякі аспекти управління інноваційним інструментарієм підприємства залишаються дискусійними та недостатньо дослідженими, а саме: визначення і систематизація етапів управління інноваційною складовою в системі антикризового менеджменту; розробка і впровадження механізмів реалізації програм запобігання, раннього виявлення та подолання інноваційної кризи, а також створення ефективної системи післякризового управління.

Метою роботи є дослідження інноваційного інструментарію в системі антикризового менеджменту та розробка практичних рекомендацій щодо впровадження механізмів реаліза-

ції програм запобігання, раннього виявлення і подолання кризи інноваційності, а також створення ефективної системи післякризового управління промислового підприємства.

Антикризове управління у провідних підприємствах країн з розвинутою економікою є ключовим механізмом системи управління підприємства в цілому, і являє собою систему заходів, які спрямовані не тільки на вихід підприємства з кризи, але і на запобігання створення такої ситуації, і на післякризову діяльність суб'єкта господарювання.

Антикризові заходи європейських промислових підприємств, котрі є актуальними й для українських підприємств, полягають у впровадженні інновацій та підвищенні рівня інноваційного розвитку.

Необхідно зазначити, що об'єктом інноваційної діяльності в антикризовому управлінні можуть бути не тільки нова продукція і нові технології, нові ринку збуту, на що звичайно звертається основна увага, але і нові методи управління, нові організаційні структури, нові кадри, соціально-економічні нововведення і т.п.

На багатьох вітчизняних промислових підприємствах практика проведення цілісної високоефективної системи антикризового управління з використанням інноваційного інструментарію, адекватної вимогам мінливого ринкового середовища, ще не є досконалою, але вона є вкрай необхідною та має базуватися на принципах, функціях та завданнях антикризового менеджменту.

Для ефективного проведення антикризового управління з використанням інноваційного інструментарію необхідно дотримуватися загальних принципів антикризового менеджменту, теоретичні основних яких вже розроблені та науково обґрунтовані [2] (Табл. 1).

Антикризове управління (як і управління взагалі) розглядають з позиції виконуваних суб'єктом управління функцій: інформаційно-аналітичної, планування та прогнозування, мотивації та стимулювання, організації, контролю [3,4].

Необхідно не забувати, що функції антикризового управління ефективно себе реалізують лише у сукупності, створюючи певні послідовні етапи (систему) виходу з ситуації.

Ґрунтуючись на вивчених традиційних етапах антикризового менеджменту [5], розподіл яких залежить від стану об'єкта управління, нами адаптовано інноваційну складову в систему антикризового управління та виділено: етап попереджувального управління інноваційною складовою, етап управління інноваційною кризою, етап післякризового управління інноваційним інструментарієм, систематизація яких представлена на рис. 1.

Між окремими елементами системи управління інноваційною складовою процесу антикризового менеджменту існує певна множина взаємозв'язків, які віддзеркалюються у відповідних управлінських рішеннях в межах системи і є реакцією на внутрішні або зовнішні сигнали.

Промислові підприємства, застосовуючи в своєму менеджменті, розроблені етапи управління інноваційною складовою, зможуть своєчасно прийняти відповідні антикризові рішення, створюючи умови стабільного функціонування підприємства, та забезпечуючи напрямок розвитку за інноваційною моделлю.

Зазначимо, що етапи управління інноваційною складовою в системі антикризового менеджменту повинні відбуватися комплексно і послідовно та гармонійно поєднуючись з іншим антикризовими рішенням.

Для ефективного впровадження етапів управління інноваційною складовою в антикризовому менеджменті на рівні промислового підприємства, розробимо дієві механізми реалізації програм запобігання, раннього виявлення та подолання кризи інноваційності та післякризової діяльності.

Таблиця 1

Принципи антикризового менеджменту

Принцип	Зміст принципу
превентивності дій	краще запобігати загрозі кризи, ніж здійснювати її локалізацію та забезпечувати нейтралізацію її негативних наслідків
постійної готовності до реагування	в умовах постійної мінливого середовища, підприємство повинно постійно реагувати на внутрішні та зовнішні симптоми та причини криз підприємства на будь-якому етапі його функціонування
терміновості реагування	чим раніше будуть застосовані антикризові механізми, починаючи з прогнозування та діагностування щодо всіх елементів виявлення симптомів криз, тим більші можливості відновлення рівноваги матиме у своєму розпорядженні підприємство
альтернативності дій	кожне підприємство повинно передбачати наявність і розгляд максимально можливої кількості альтернативних проектів щодо нейтралізації окремої кризи
адаптивності	обумовлений необхідністю високого рівня гнучкості антикризового менеджменту, його швидкої адаптації до тієї чи іншої форми кризи, змінними умовами зовнішнього та внутрішнього середовища
адекватності реагування підприємства на міру реальної загрози його рівновазі	Застосування окремих інструментів нейтралізації загрози кризи та її ліквідації, має впливати з реального рівня такої загрози й бути адекватною рівню
комплексності рішень, що ухвалюються	практично кожна криза має комплексний характер, тобто стосується функціонування різних підсистем підприємства, а отже, потребує комплексного характеру від сформованої системи антикризових заходів, що розробляються і реалізуються
пріоритетності використання внутрішніх резервів	у процесі антикризового управління підприємство повинно розраховувати виключно на внутрішні можливості
оптимальності зовнішньої санації	Якщо у процесі вибору форм зовнішньої санації та складу зовнішніх санаторів на стадії глибокої кризи слід виходити із системи певних критеріїв, яка розробляється у процесі антикризового управління і має бути достатньою та необхідною для вчасного погашення кризи
ефективності	необхідність зіставлення ефекту від антикризового управління з витратами на реалізацію його заходів і з наявними фінансовими ресурсами

Одразу зауважимо, що, на нашу думку, інноваційна криза підприємства об'єднує в собі два види кризи: кризу інноваційності та кризу інноваційного розвитку підприємства, які тісно пов'язані між собою. При чому криза інноваційності автоматично трансформується в кризу інноваційного розвитку підприємства при будь-яких умовах. В свою чергу криза інноваційного розвитку підприємства в певний період часу при відсутності ефективних механізмів антикризового управління теж може перетворюватися на кризу інноваційності. (рис. 2).

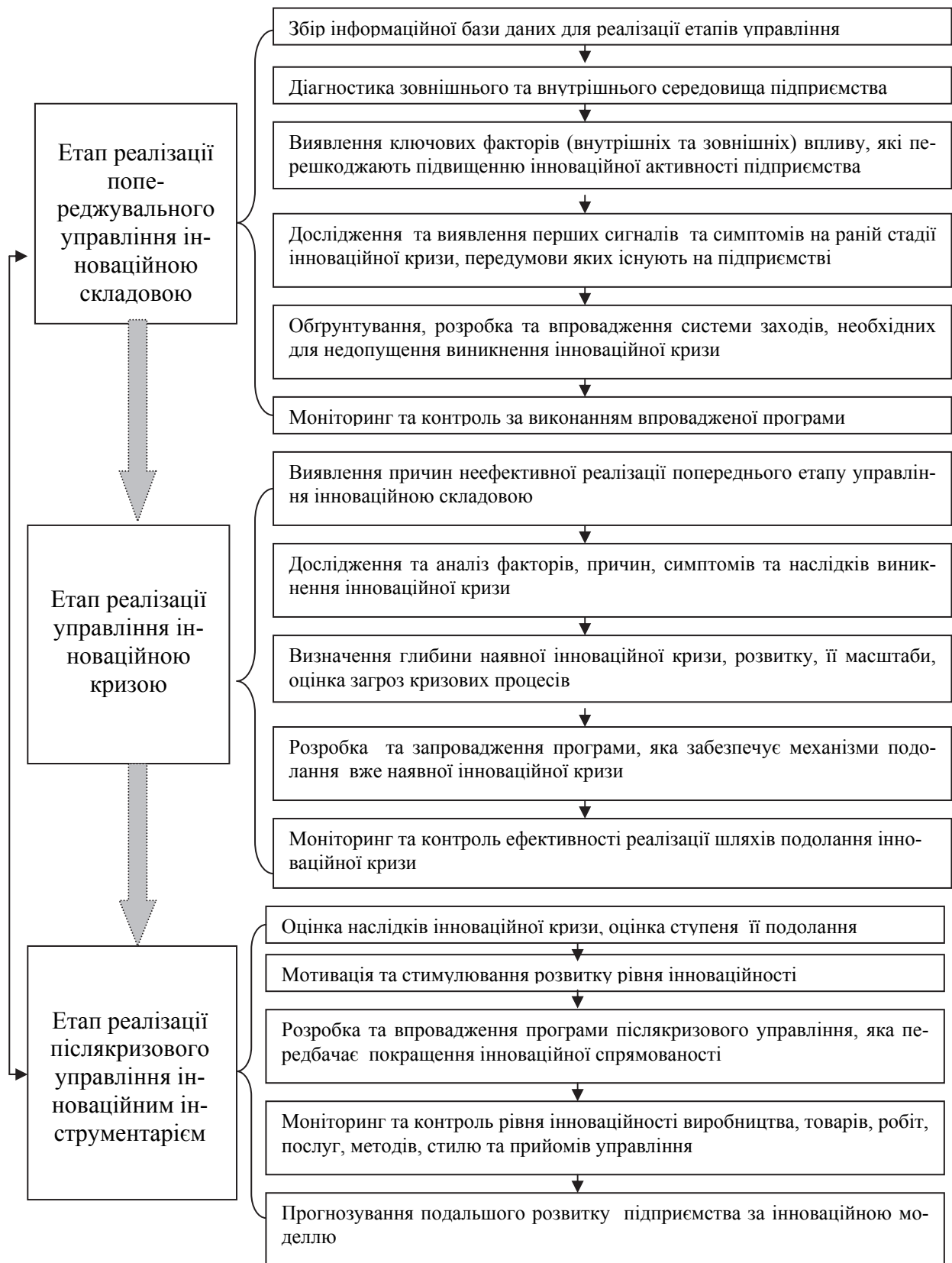


Рис. 1. Етапи управління інноваційною складовою в антикризовому менеджменті

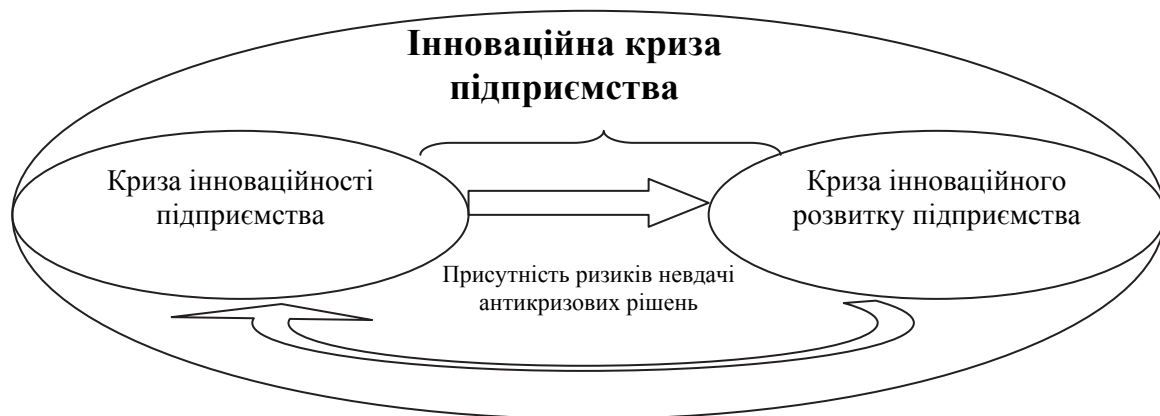


Рис. 2. Взаємозв'язок кризи інноваційності та кризи інноваційного розвитку підприємства

Отже вважаємо, що криза інноваційності підприємства представляє перший рівень інноваційної кризи. Кризу інноваційного розвитку розуміємо як кризу, яка спричинена кризою інноваційності, або відсутністю чи неефективним управлінням інноваційним процесом та портфелем інновацій. Тобто другий та третій рівні інноваційної кризи представляють собою крайнє загострення протиріч в системах формування, реалізації та розвитку інноваційного процесу та відповідного портфелю інновацій. Інноваційний процес та портфель інновацій – це складні економічні категорії, дослідження яких повинно проводитися ґрунтовного, а це вже є темою принципово іншої наукової роботи. З огляду на зазначене вище, в даному дослідженні при розгляді механізмів реалізації заходів запобігання кризи та виходу з неї, ми детально розглянемо саме кризу інноваційності підприємства.

Отже, ефективність антикризового управління на підприємстві з використання інноваційного інструментарію можна підвищити шляхом розробки комплексних дієвих антикризових програм.

Як зазначив автор [6], антикризова програма призначена для вирішення певного переліку проблем, є інструментом реалізації цілей розвитку підприємства та забезпечення його існування у довгостроковій перспективі.

На нашу думку, механізми реалізації програм (системи заходів) антикризового менеджменту з використанням інноваційної складової повинні включати: механізм реалізації програми запобігання кризі інноваційності; механізм реалізації програми раннього виявлення та подолання кризи інноваційності; механізм реалізації програми післякризового управління інноваційного вектора діяльності та розвитку.

Заходи із протидії кризам (механізми запобігання) необхідно формувати на початковій стадії розвитку кризи шляхом створення ефективної системи антикризового управління, яка дозволить систематично і своєчасно виявляти сигнали про формування негативних внутрішніх і зовнішніх чинників та процесів здатних спричинити кризу.

Вважаємо, що заходи протидії кризі інноваційності на промислових підприємствах повинні включати три етапи, а саме:

Етап формування основних елементів системи запобігання кризі інноваційності, який створює певну послідовну систему формування відповідного організаційно-економічного механізму управління інноваційним потенціалом підприємства через реалізацію функцій управління на всіх рівнях господарювання;

Етап аналізу альтернативних рішень у разі виникнення інноваційних ризиків, дослідження якого полягає в оцінці достатності інноваційного потенціалу підприємства та послі-

довно узгодженому аналізу ефективності методів мінімізації інноваційними ризиками і дослідженні рівня ефективності використання відповідного потенціалу;

Етап комплексу управлінських дій щодо шляхів запобігання кризі інноваційності, який визначає два типи напрямку рішень:

в випадку ефективно - достатнього виконання двох попередніх етапів приймаються рішення щодо постійної підтримки відповідного організаційно-економічного механізму управління інноваційним потенціалом підприємства, який буде сприятиме виконанню своєї місії та досягненню поставлених цілей розвитку;

у разі недостатності, неефективності використання інноваційного потенціалу або виникнення будь – яких негативних наслідків інноваційних ризиків, приймаються рішення про пошук та дослідження внутрішніх та зовнішніх резервів джерел та факторів формування та використання інноваційного потенціалу підприємств.

На кожному етапі виділено основні елементи, що комплексно і узгоджено формують систему запобігання кризі інноваційності, та концептуальні правила її функціонування (рис. 3).

Запропонована система запобігання кризі інноваційності може стати актуальною, маючи на меті розробку та постійний моніторинг відповідного організаційно-економічного механізму формування інноваційного потенціалу підприємства, оптимізацію і мінімізацію ризиків неефективного управління вказаним потенціалом, створення моделі інформаційної системи. Використання цілісної системи елементів запобігання кризі інноваційності є необхідною умовою функціонування підприємства і може використовуватись та сприятиме отриманню оперативної та адекватної інформації системі менеджменту про рівень ймовірності ризиків відповідного типу кризи.

Своєчасна та ефективна підготовка відповідних програм раннього виявлення та подолання кризи інноваційності призведе до максимальної мінімізації наслідків і підвищення ефективності прийняття управлінських рішень. Реалізація програми раннього виявлення та подолання кризи інноваційності повинна відбуватися через такі механізми: оцінку неефективних результатів функціонування механізму запобігання кризі інноваційності; діагностування характеру та глибини відповідної кризи; розробку комплексної програми подолання кризи з визначенням конкретних інструментів та механізмів стимулювання та мотивації розробки та впровадження інновацій; створення відповідного ефективного організаційно-економічного механізму реалізації розробленої програми.

Грунтуючись на вивчених класичних механізмах функціонування будь-якої кризи на підприємствах, які вже на сьогодні розроблені та науково обґрунтовані [6,7], розробимо власний, який буде адаптований до кризи інноваційності та враховувати специфічні елементи інноваційності (рис.4).

Своєчасне та якісне використання запропонованого механізму реалізації програми раннього виявлення та подолання кризи інноваційності в період кризових ситуацій забезпечить найбільш швидкий та з найменшими втратами вихід підприємства із розглядаємого виду кризи.

Механізм реалізації програми післякризового управління інноваційного вектора діяльності та розвитку повинен включати: оцінку наслідків інноваційної кризи, оцінка ступеня її подолання; мотивацію та стимулювання розвитку рівня інноваційності; розробка та впровадження програми післякризового управління, яка передбачає покращення інноваційної спрямованості; розробку ефективної системи моніторингу та контролю рівня інноваційності виробництва, товарів, робіт та послуг, методів, стилю та прийомів управління; комплексне та науково - обґрунтоване прогнозування подальшого розвитку підприємства за інноваційною моделлю.



Рис. 3. Механізм реалізації програми запобігання кризі інноваційності підприємства

Підсумовуючи вище викладене відмітимо, що процес реалізації антикризового управління допомогою інноваційного інструментарію підприємств промисловості має відбуватися хаотично та безсистемно, він має бути організований, скоординований та ґрунтуватися на системному комплексному підході, охоплювати ключові функції управління, базувати

тися на загальних принципах організації та бути спрямована на досягнення сталого інноваційно орієнтованого розвитку підприємства. Розробка і впровадження дієвих антикризових програм з використанням інноваційної складової має важливе значення, оскільки дозволяє в комплексі вирішити ряд складних завдань, що відносяться до різних функціональних сфер. Успіх інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств залежить від ефективно сформованих антикризових програм запобігання, подолання кризи інноваційності та системи заходів післякризового управління інноваційного вектора діяльності та розвитку.

Вибір найефективнішої та найбільш раціональної стратегії антикризового управління на всіх етапах розвитку підприємства є запорукою успіху та довгострокового існування.

Прийняття управлінських рішень щодо ефективного формування та реалізації розробленої антикризової програми з використанням інноваційної складової суттєво залежить від показників зовнішнього та внутрішнього середовища, які підлягають постійному аналізу та за допомогою яких, підприємство чітко та виважено зможе розпізнавати кризи інноваційності. Критерії оцінки, які використовуються сучасними підприємствами, не дають такої можливості. Необхідна розробка нової системи показників, що надає можливість найбільш якісно та точно визначити імовірність та момент настання кризи інноваційності, що визначає подальші напрями досліджень.

Література:

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL://<http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Ф.А. Важинський, А. В. Колодійчук. Сутність антикризового фінансового управління підприємством // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. Вип. 20.
3. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.
4. Антикризове управління підприємством: Навчально-методичний посібник для вузів / За заг. ред. З.Є. Шершньової. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.
5. А. М. Штангрет, О. І. Копилюк. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник. К.: Знання, 2007—335С.
6. З. Є. Шершньова. Антикризова програма підприємства: методичні основи розробки та організація виконання // Вісник Хмельницького національного університету 2010, № 2, Т. 1 (С140-143).
7. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 432 с.

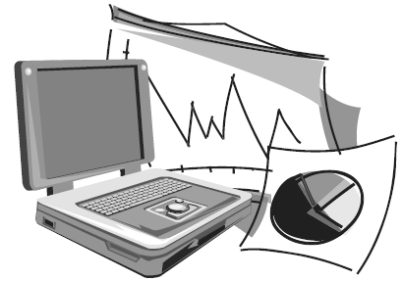
Рекомендовано до друку:

д.е.н., доц. Єрмошкіною О.В., 20.05.2010

Надійшло до редакції:

30.04.2010

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ



УДК 681.3.07

Нецветаєв В.А.

ОПТИМАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПОРТФЕЛЯМИ З УРАХУВАННЯМ ТЕНДЕНЦІЙ ЗМІНИ ПРИБУТКОВОСТІ

Запропоновано уточнені формули оптимальних інвестиційних портфельів максимальної прибутковості і мінімального ризику з урахуванням тенденцій зміни часових рядів прибутковості фінансових активів. Встановлено переваги запропонованих оптимізаційних моделей і розглянуто приклади розрахунків, що підтверджують їх ефективність.

Ключові слова: інвестиційний портфель, фінансовий актив, прибутковість, оптимізаційна модель.

The specified formulas of optimal investment portfolios of maximal profitability and minimum risk are offered taking into account the tendencies of change of sentinel rows of profitability of financial assets. Advantages of the offered optimization models are shown and the examples of calculations which confirm their efficiency are considered.

Keywords: investment portfolio, financial asset, profitability, optimization model.

Інвестиційна політика включає визначення мети інвестора і об'єму засобів, що інвестуються, причому мета інвестора повинна формулюватися як з урахуванням прибутковості, так і ризику. В результаті вибираються основні види фінансових активів, що включаються в інвестиційний портфель. На етапі аналізу вивчаються окремі цінні папери, зокрема кон'юнктура курсів ринку акцій, з тим, щоб виявити приховані закономірності і якомога точніше спрогнозувати тенденції зміни курсів акцій на певний період. Далі формується портфель цінних паперів, тобто визначається конкретні активи для вкладення коштів, а також пропорції розподілу капіталу між активами. При цьому інвестор стикається з проблемами селективності – динаміки цін окремих цінних паперів і диверсифікації, суть якої в зменшенні ризиків інвестицій шляхом деяких обмежень [1]. Всі етапи інвестиційного процесу повторюються з метою перегляду портфеля при зміні курсів окремих акцій. Періодична переоцінка ефективності портфеля проводиться безперервно в часі і дозволяє переглядати його показники прибутковості і ризику.

Істотний внесок до математичної теорії і практики інвестиційних портфельів внесли відомі вчені Джеймс Тобін, Гарі Марковіц, Мертон Міллер, Уільям Шарп та ін. Останнім часом актуальність інвестиційної теорії зростає у зв'язку з появою трейдингу на ринку Forex. Обширну літературу з даного питання можна знайти в мережі Internet. Проте фахівці з нової науки, що названа «технічним аналізом» [5], зазвичай не користуються науковою портфельною теорією, що, очевидно, пояснюється іншими цілями інвесторів - спробами швидкої наживи за рахунок короткострокових спекуляцій активами на електронній біржі. В той же час нові методи прогнозування, що набули поширення в технічному аналізі, до цих пір не знайшли широкого застосування в теорії оптимальних портфельів, оскільки остання створювалася на початку 50 -х років XX -го століття, тобто значно раніше.

Ця робота ставить за мету часткове усунення цієї невідповідності, тобто уточнення формул оптимальних інвестиційних портфелів з урахуванням часових тенденцій зміни показників прибутковості активів.

У фундаментальній класичній теорії отримали широке розповсюдження два способи оптимізації інвестиційних портфелів: портфель максимальної прибутковості і портфель мінімального ризику [1,2,3,4]. Розглянемо спочатку як прототипи ці портфелі окремо.

Оптимальний портфель максимальної прибутковості. Формалізоване представлення даного інвестиційного портфеля виглядає таким чином:

$$\sum_{i=1}^n X_i \overline{R_i^t} \rightarrow \max \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n X_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n X_i X_j \text{Cov}^2(i, j) \leq b \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n X_i &= 1, \\ X_i &\geq 0, \\ X_i &\leq c_i \end{aligned} \quad (3)$$

де: i – номер цінного паперу в інвестиційному портфелі ($i=1..n$);

X_i – частка цінних паперів i в інвестиційному портфелі.

R_i^t – прибутковість цінних паперів i в t момент часу ($t=1..m$);

$\overline{R_i^t} = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m R_i^t$ – очікуваний дохід визначається середнім значенням прибутковості цін-

них паперів i за період m років (або інших часових інтервалів, на які розбитий весь інвестиційний період);

b – верхня межа ризику;

σ_i^2 – дисперсія доходів цінних паперів i за період m часових інтервалів;

$$\sigma_i^2 = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - \overline{R_i^t})^2$$

$\text{Cov}(i, j)$ – коваріація доходів цінних паперів за період m часових інтервалів;

$$\text{Cov}^2(i, j) = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - \overline{R_i^t}) \cdot (R_j^t - \overline{R_j^t})$$

Вираз (1) визначає цільову функцію інвестиційного портфеля максимальної прибутковості як суму множин частки цінних паперів на їх середню прибутковість. Виразом (2) є обмеження на верхню межу функції ризику інвестиції, що визначається сумою двох квадратичних форм: перший доданок залежить від дисперсії активів, тобто визначає «розкид» доходностей щодо свого середнього значення; другий доданок визначає додатковий ризик, пов'язаний з взаємозв'язком i і j активів між собою у загальному взаємозв'язаному ринку цінних паперів за допомогою коваріацій доходностей відповідних цінних паперів. Вираз (3) є обмеженнями, що сума всіх ненегативних долей активів портфеля рівна одиниці, тобто що портфель повністю розподіляється між всіма вибраними активами, а кожна доля активу обмежена значенням c_i . В цілому вирази (1), (2), (3) задають алгоритм оптимального управління інвестиційним портфелем максимальної прибутковості, причому як змінні рішення, що управля-

ють ефективністю, тут виступають долі X_i цінних паперів в інвестиційному портфелі. В цій роботі не розглядаються математичні методи вирішення оптимізаційних задач, такі як метод Ньютона, або метод зв'язаних градієнтів, проте за наявності сучасних табличних процесорів Excel або Calc, в яких ці методи вбудовані, знаходження оптимальних значень змінних рішення не викликає утруднень при використанні надбудови «Пошук рішення (Solver)». Подібні завдання також вирішуються в спеціалізованих математичних пакетах прикладних програм MathCAD, MathLAB, Mathematica та ін.

Оптимальний портфель мінімального ризику. Формалізоване представлення цього портфеля виглядає як задача квадратичного програмування

$$\sum_{i=1}^n X_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n X_i X_j Cov^2(i, j) \rightarrow \min \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^n X_i \overline{R_i^t} \geq d \quad (5)$$

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n X_i &= 1, \\ X_i &\geq 0, \\ X_i &\leq c_i \end{aligned} \quad (6)$$

де: i – номер цінного паперу в інвестиційному портфелі ($i=1..n$);

X_i – частка цінних паперів i в інвестиційному портфелі.

R_i^t – прибутковість цінних паперів i в t момент часу ($t=1..m$);

$\overline{R_i^t} = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m R_i^t$ – очікувана прибутковість визначається середнім значенням прибутковос-

ті цінних паперів i за період m часових інтервалів;

d – нижня межа очікуваної прибутковості від всіх інвестицій;

σ_i^2 – дисперсія прибутковостей цінних паперів i за період m років (або інших часових інтервалів)

$$\sigma_i^2 = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - \overline{R_i^t})^2;$$

$Cov(i, j)$ – коваріація прибутковостей цінних паперів за період m часових інтервалів;

$$Cov^2(i, j) = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - \overline{R_i^t}) \cdot (R_j^t - \overline{R_j^t});$$

Вираз (4) визначає цільову функцію інвестиційного портфеля мінімального ризику. Це функція ризику портфеля [2]. Ризик, як і в портфелі максимальної прибутковості, це дисперсія портфеля, яка визначається двома квадратичними формами: перша залежить від дисперсії активів, тобто визначає «розкид» доходностей щодо свого середнього значення; друга визначає додатковий ризик, пов'язаний з взаємозв'язком i і j активів між собою у взаємозв'язаному через загальну валюту ринку цінних паперів, який визначається коваріацій доходностей відповідних цінних паперів. Виразом (2) є обмеження на нижню межу прибутковості інвестицій – суму множин частин цінних паперів на їх середню прибутковість. Вираз (3) є обмеженням, що сума всіх не негативних долей активів портфеля рівна одиниці, тобто що портфель повністю розподіляється між всіма вибраними активами, а кожна доля активу обмежена значенням

c_i . В цілому вирази (1), (2), (3) задають алгоритм оптимального управління інвестиційним портфелем мінімального ризику, причому у якості змінних рішення, що управляють ефективністю, тут виступають долі X_i цінних паперів в інвестиційному портфелі.

Порівнюючи вирази для обох оптимальних портфелів, можна відмітити їх схожість та відмінність, що полягають в тому, що портфель мінімального ризику виходить з портфеля максимальної прибутковості заміною цільовій функції на обмеження, а обмеження – на цільову функцію. Крім того, можна відмітити, що в обох методах присутня неточність у визначенні закономірностей зміни часових рядів прибутковостей, що призводить до зниження точності оптимального рішення. Тимчасові ряди доходностей представлені як випадкові числа з нормальним законом розподілу, характеристикою яких є їх середнє значення за даний період $\overline{R_i^t} = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m R_i^t$. Тим часом відомо, що в часових рядах завжди присутня детермінована

складова, яка є прихованою закономірністю, що відображає певні функціональні тенденції в зміні доходностей. Виявлення цієї прихованої закономірності у вигляді прогностичної моделі дозволить підвищити точність оптимізації інвестиційних портфелів.

У цій роботі, з метою підвищення точності, пропонується скоректувати формули оптимальних інвестиційних портфелів максимальної прибутковості і мінімального ризику за допомогою побудови моделей часових рядів зміни прибутковості. Далі розглядаються уточнені таким чином портфелі.

Уточнений оптимальний портфель максимальної прибутковості. Формалізований опис уточненого портфеля максимальної прибутковості прийме наступний вигляд:

$$\sum_{i=1}^n X_i R_{\text{mod } i}^t \rightarrow \max \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^n X_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n X_i X_j \text{Cov}^2(i, j) \leq b \quad (8)$$

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n X_i &= 1, \\ X_i &\geq 0, \\ X_i &\leq c_i \end{aligned} \quad (9)$$

де: i – номер цінного паперу в інвестиційному портфелі ($i=1..n$);

X_i - частка цінних паперів i в інвестиційному портфелі.

$R_{\text{mod } i}^t$ - прибутковість цінних паперів i в t момент часу ($t=1..m$);

b – верхня межа ризику;

σ_i^2 – дисперсія доходів цінних паперів i за період m років;

$$\sigma_i^2 = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - R_{\text{mod } i}^t)^2$$

$\text{Cov}(i, j)$ - коваріація доходів цінних паперів за період m років;

$$\text{Cov}^2(i, j) = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - R_{\text{mod } i}^t) \cdot (R_j^t - R_{\text{mod } j}^t)$$

Відмінність запропонованої оптимізаційної моделі максимальної прибутковості, представленої виразами (7), (8), (9), від відомої, полягає в методі розрахунку очікуваного прибутку i -го цінного паперу та функції ризику. Спочатку будуються прогностичні моделі часових

рядів зміни прибутковості всіх пакетів акцій за весь минулий проміжок часу, наприклад, моделі зміни вартості акцій по роках – для довгострокових інвестицій, кварталах, місяцях, декадах, днях – для короткострокових інвестицій. Для цього можуть використовуватися будь-які відомі методи прогнозування, наприклад методи лінійного або нелінійного трендів [2], методи технічного аналізу [5] або метод нейронної мережі [6], що відрізняються більшою точністю прогнозування. Потім отримують всі значення прогнозованої моделі, після чого, підставляють їх у вирази для розрахунку дисперсій і коваріацій, а спрогнозовані на $k=1,2,l$ кроків вперед (для простоти приймається $k=1$) значення доходностей цінних паперів – у вираз для максимізованої функції оптимального портфеля. Припущення у запропонованій математичній моделі оптимального портфеля відрізняється від припущення початкової моделі. Тут припускається, що за нормальним законом розподіляються не прибутковості, а залишки між фактичними, та спрогнозованими значеннями прибутковостей. Підвищення точності розрахунку оптимального портфеля максимального доходу досягається за рахунок застосування точнішої моделі при розрахунку прибутковості та ризику, що вносить свої корективи до формул оптимального портфеля. За допомогою скоректованої моделі можна отримувати параметри з тією ж нижньою межею ризику, але з більшим, в порівнянні з відомою моделлю, значенням прибутковості, що є вельми важливим для практики. Крім того, оптимальний портфель можна розраховувати на $k=1,2,l$ кроків вперед, і для кожного прогнозного інтервалу він буде різним, що також важливо для виконання корекції інвестиційного портфеля в майбутньому.

Уточнений оптимальний портфель мінімального ризику. Формалізований опис скоректованого оптимального інвестиційного портфеля мінімального ризику матиме наступний вигляд:

$$\sum_{i=1}^n X_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n X_i X_j \text{Cov}^2(i, j) \rightarrow \min \quad (10)$$

$$\sum_{i=1}^n X_i R_{\text{mod } i}^{t+k} \geq b \quad (11)$$

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n X_i &= 1, \\ X_i &\geq 0, \\ X_i &\leq c_i \end{aligned} \quad (12)$$

де: i – номер цінного паперу в інвестиційному портфелі ($i=1..n$);

X_i – частка цінних паперів i в інвестиційному портфелі.

$R_{\text{mod } i}^t$ – прибутковість цінних паперів i в t момент часу ($t=1..m$);

b – нижня межа очікуваного річного доходу від всіх інвестицій;

σ_i^2 – дисперсія доходів цінних паперів i за період m років

$$\sigma_i^2 = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - R_{\text{mod } i}^t)^2;$$

$\text{Cov}(i, j)$ – коваріація доходів цінних паперів за період m років

$$\text{Cov}^2(i, j) = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - R_{\text{mod } i}^t) \cdot (R_j^t - R_{\text{mod } j}^t).$$

У запропонованій оптимізаційній моделі мінімального ризику (10) (11) (12), як і для уточненої моделі максимальної прибутковості, спочатку пропонується побудувати прогнознi моделі зміни прибутковості всіх пакетів акцій за минулий проміжок часу. Як вже наголошувалося, для цього може використовуватися один з відомих методів прогнозування. Потім слід набути всіх значень прогнозної моделі, після чого, підставити їх у вирази для розрахунку дисперсій і коваріацій, а спрогнозовані на $k=1,2,1$ кроків вперед значення доходностей цінних паперів – у вираз для обмеження оптимального портфеля. По суті, для обох портфелів мова йде не про зміну методики оптимізації, а про підвищення точності розрахунку оптимального портфеля максимального прибутку або мінімального ризику, за рахунок застосування точнішої моделі при розрахунку прибутковості, що, проте, вносить свої корективи і у формули оптимального портфеля. За допомогою скоректованої моделі можна отримувати параметри з тією ж нижньою межею прибутковості, але з меншим, в порівнянні з відомою моделлю, значенням ризику, що є вельми важливим для практики. Крім того, оптимальний портфель можна розраховувати на $k=1,2,1$ кроків вперед, і для кожного прогнозного інтервалу він буде різним, що також важливо для виконання поточної корекції інвестиційного портфеля.

Слід зазначити, що запропоновані формули оптимальних портфелів є більш загальними, ніж відомі, оскільки вони включають у якості моделі об'єктів управління практично будь-які прогнознi моделі, тоді як відомі оптимальні портфелі використовують поліноміальну модель нульового порядку точності, в якій об'єкт управління (кожна прибутковість) ідентифікується одним числом – середнім значенням прибутковості. Відомі формули є лише окремим випадком запропонованих формул. Очевидно, що використання поліноміальної моделі прибутковості першого порядку дасть точніший результат, а складніші моделі, наприклад викладені в [6], що відрізняються вищими показниками точності і адекватності, дозволять ще більше підвищити точність визначення пайового співвідношення активів в інвестиційному портфелі.

Приклади розрахунку оптимальних портфелів інвестицій. Як приклади розглянемо портфель, що містить три види цінних паперів ЦП 1, ЦП 2 і ЦП 3, по яких відомі реальні показники прибутковості за останніх 12 років (табл.1).

Таблиця 1

Фактичні значення доходностей трьох видів цінних паперів і їх лінійні прогнознi моделі

Фактичні значення				Лінійні прогнознi моделі			
Номер року	ЦП 1	ЦП 2	ЦП 3	Номер року	ЦП 1	ЦП 2	ЦП 3
1	30,0%	22,5%	14,9%	1	12,3%	9,1%	11,2%
2	10,3%	29,0%	26,0%	2	11,7%	11,3%	13,4%
3	21,6%	21,6%	41,9%	3	11,1%	13,6%	15,6%
4	-4,6%	-27,2%	-7,8%	4	10,4%	15,8%	17,9%
5	-7,1%	14,4%	16,9%	5	9,8%	18,0%	20,1%
6	5,6%	10,7%	-3,5%	6	9,2%	20,2%	22,4%
7	3,8%	32,1%	13,3%	7	8,6%	22,5%	24,6%
8	8,9%	30,5%	73,2%	8	8,0%	24,7%	26,8%
9	9,0%	19,5%	2,1%	9	7,3%	26,9%	29,1%
10	8,3%	39,0%	13,1%	10	6,7%	29,2%	31,3%
11	3,5%	-7,2%	0,6%	11	6,1%	31,4%	33,6%
12	17,6%	71,5%	90,8%	12	5,5%	33,6%	35,8%
Ср. дохід	8,91%	21,37%	23,46%	13 прогноз	4,9%	35,9%	38,0%

Потрібно визначити пайові співвідношення цінних паперів при використанні оптимальних портфелів максимальної прибутковості (по відомих і запропонованих формулах) і пайові співвідношення цінних паперів при використанні оптимальних портфелів мінімального ризику (також по відомих і запропонованих формулах). Потрібно виконати їх порівняльний аналіз і ухвалити раціональне рішення про пропорції розподілу капіталу в активах.

Для вирішення цього завдання спочатку слід візуалізувати дані про доходностях і побудувати моделі, що відображають приховані в цих даних закономірності.

На рис 1 представлені часові діаграми доходностей цінних паперів і їх лінійні моделі. У правій частині табл. 1 представлені числові значення доходностей, обчислені по моделях рис. 1.

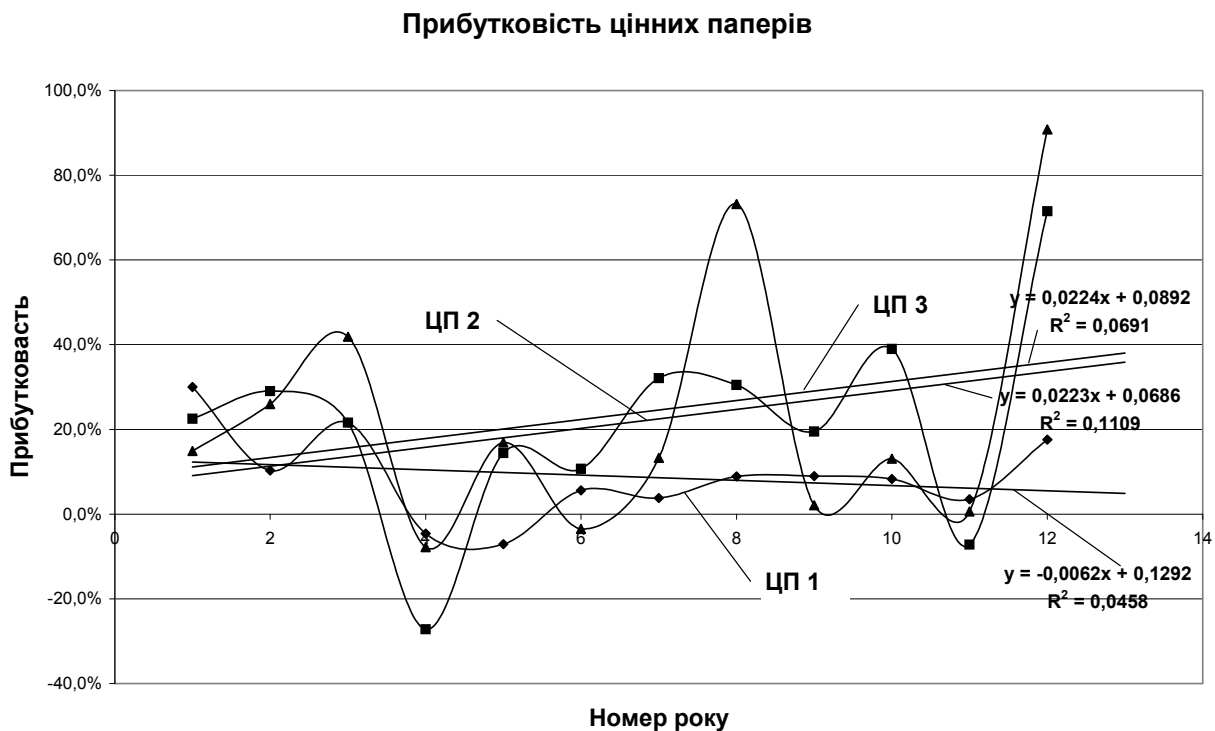


Рис 1 Діаграми зміни прибутковості цінних паперів і їх лінійні прогнозні моделі

Низькі значення коефіцієнта достовірності апроксимації R^2 свідчать про істотний вплив випадкової складової у всіх трьох наборах даних, а той факт, що функціональні моделі неадекватні, в даному випадку не має значення, важливо лише те, що лінійна модель все ж таки на декілька відсотків (4,58% в ЦП1, 11,09% в ЦП2 та 6,91 в ЦП3) адекватніша, ніж модель, що заснована тільки на середньому значенні, в якій $R^2=0$ і функціональний складовий прогнозу нехтують. Розрахунок ризику інвестицій у всіх моделях ведеться по числових характеристиках дискретних випадкових величин, якими є дисперсія і коваріація.

У табл. 2 приведені розраховані значення дисперсій і коваріацій, які є постійними величинами і не змінюються в процесі пошуку оптимального рішення. У нижній частині таблиці приведені прогнозні значення доходностей для початкової і уточненої моделей.

У табл. 3 приведені результати оптимізації усіх розглянутих чотирьох інвестиційних портфелів, для яких отримані оптимальні величини часток цінних паперів у портфелях.

Таблиця 2

Розрахункові значення дисперсій, коваріацій і прогнозних значень прибутковості

	Дисперсія				Коваріація		
	ЦП 1	ЦП 2	ЦП 3		Цп1-Цп2	Цп2-Цп3	Цп1-Цп3
Початкова модель	0,0099	0,0535	0,0864		0,0114	0,0508	0,0120
Уточнена модель	0,009453	0,047592	0,080409		0,013014	0,044858	0,013631
Прогнози доходностей для початкової моделі (середні значення)				Прогнози доходностей для уточненої моделі (лінійна функція)			
ЦП 1	ЦП 2	ЦП 3	ЦП 1	ЦП 2	ЦП 3		
8,91%	21,37%	23,46%	4,9%	35,9%	38,0%		

Таблиця 3

Результати оптимізації всіх розглянутих інвестиційних портфель

Результати оптимізації всіх розглянутих інвестиційних портфелів						
Оптимальний портфель максимальної прибутковості, початкова модель						
	ЦП 1	ЦП 2	ЦП 3	Портфель	Обмеження	
Портфель	54,32%	34,64%	11,04%	100%	100%	70,00%
Дохід	4,84%	7,40%	2,59%	14,8%	= ОД	
	2,000%			2%		
	Ризик			Огр-ніс		
Оптимальний портфель максимальної прибутковості, уточнена модель						
	ЦП 1	ЦП 2	ЦП 3	Портфель	Обмеження	
Портфель	52,09%	41,99%	5,91%	100%	100%	70,00%
Дохід	2,53%	15,05%	2,25%	19,8%	= ОД	
	2,00%			2,0%		
	Ризик			Огр-ніс		
Оптимальний портфель мінімального ризику, початкова модель						
	ЦП 1	ЦП 2	ЦП 3	Портфель	Обмеження	
Портфель	75,18%	24,82%	0,00%	100%	100%	80,00%
Дохід	6,70%	5,30%	0,00%	12%	12%	
	1,31%			= Ризик		
Оптимальний портфель мінімального ризику, уточнена модель						
	ЦП 1	ЦП 2	ЦП 3	Портфель	Обмеження	
Портфель	80,00%	19,86%	0,14%	100%	100%	80,00%
Дохід	3,89%	7,12%	0,05%	11%	12%	
	1,21%			= Ризик		

Порівнюючи результати оптимізації для конкретних числових даних можна відмітити, що запропоновані формули оптимального інвестиційного портфеля максимальної прибутковості дозволяють отримати загальну прибутковість 19,8% проти 14,8% в початковій моделі, тобто позитивний ефект за інших рівних умов виявився в збільшенні прибутковості інвестиційного портфеля на 5%. Відмітимо, що ризик при цьому не збільшився і склав 2%. Порівняння початкового і запропонованого портфеля мінімального ризику показало, що запропонований портфель понизив ризик по відношенню до початкового з 1,31% до 1,21%, тобто на 0,1%, проте прибутковість портфеля при цьому зменшилася з 12% до 11%, тобто на 1%.

На рис 2 приведено дві лінії, за допомогою яких можна візуально оцінити переваги уточнених оптимальних портфель в порівнянні з відомими.

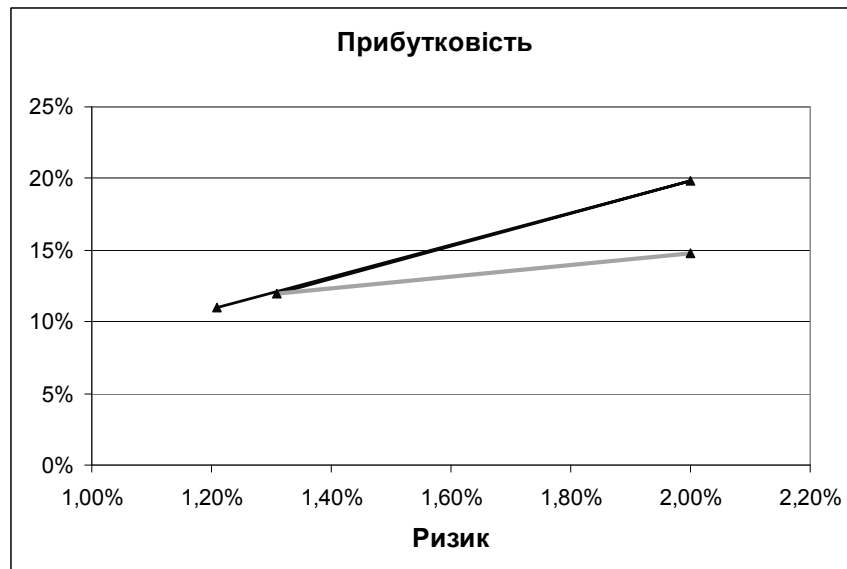


Рис. 2. Візуалізація переваг запропонованих оптимальних портфелів (темна лінія) у порівнянні з відомими (світла лінія)

Темна лінія проведена з крапки, відповідної уточненому портфелю мінімального ризику в крапку, відповідну уточненому портфелю максимальної прибутковості. Уздовж цієї лінії можна варіювати величинами доходностей і ризику, змінюючи відповідні обмеження і проводячи перерахунок оптимального портфеля. Світла лінія відповідає точкам відомих портфелів. З малюнка видно, що практично завжди запропоновані рішення даватимуть кращі результати доходностей портфелів, і кожен інвестор може вибрати свій оптимальний варіант з потрібною прибутковістю і ризиком. На наш погляд, для розглянутого прикладу якнайкращим є уточнений портфель максимальної прибутковості, тому що при незначному збільшенні ризику, в порівнянні з відповідним портфелем мінімального ризику (на 0,79%), він дає приріст прибутку на 8,8%, тобто вірогідність отримання доходу переважає над вірогідністю його втрати в 11,12 разу.

Розроблену в даній роботі нову уточнену теорію оптимальних інвестиційних портфелів, спільно з раніше опублікованою уточненою методикою прогнозування часових рядів [6] і іншими методами прогнозування [2, 5], можна рекомендувати до широкого та ефективного використання в практиці інвестування грошових коштів в цінні папери та інші фінансові активи.

Література

1. Шарп У. Инвестиции: Пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.
2. Мур Дж. Экономическое моделирование в Microsoft Excel, 6-е изд. : Пер. с англ. / Дж. Мур, Л.Р. Уэдерфорд и др. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 1024 с.
3. Джексон М. Финансовое моделирование в Excel: углубленный курс, : Пер. с англ. / М. Джексон, М.М. Стонтон. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 352 с.
4. Боди З. Принципы инвестиций, 4-е изд. / З. Боди, А. Кейн, А. Маркус – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 984 с.
5. Швагер Дж. Технический анализ. Полный курс. / Дж. Швагер. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 768 с.
6. Нецветаев В.А. Підвищення точності прогнозування економічних процесів з використанням моделі нейронної мережі / В.А. Нецветаев, Є.М. Логачов // Науковий вісник НГУ. – 2006. – №7. – С. 25-29.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Галушко О.С., 20.05.2010

Надійшло до редакції:
01.04.2010



УДК 339.138

Романенко О.О.

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано сутність маркетингових комунікацій, їх функції, цілі, наведена класифікація системи маркетингових комунікацій, їх еволюція, етапи формування та взаємозв'язок з маркетинговою діяльністю підприємства.

Ключові слова: маркетингові комунікації, класифікаційні ознаки, маркетингова діяльність

Essence of marketing communications, their functions, goals evolution and stages of creation were investigated. Classification of marketing communications was presented. Connection with marketing activity of enterprise was shown.

Keywords: marketing communications, classification features, marketing activity.

Маркетингові комунікації легше зрозуміти, якщо розглянути природу двох складових їх елементів – комунікацій і маркетингу. Комунікації – це процес, у результаті якого повинно досягатися однозначне сприймання комунікаційного повідомлення суб'єктами, що його посилають і одержують. Маркетинг – це комплекс діяльності, за допомогою якої підприємства чи будь-які інші організації бізнесу здійснюють обмін цінностями між собою і своїми споживачами. Звичайно, саме визначення маркетингу носить більш загальний характер, ніж маркетингові комунікації, але велика частина маркетингу пов'язана із комунікаціями. Взяті разом маркетинг і комунікації представляють зібрані разом елементи комплексу маркетингу, тобто – маркетингові комунікації.

Маркетингові комунікації є складовою загальних масових комунікацій, але мають певні специфічні риси.

По-перше, вони є інтегрованими. З метою вироблення чіткого, послідовного та переконливого уявлення про себе та свої товари підприємство повинно ретельно продумувати та координувати численні напрями комунікацій – рекламу, прямий маркетинг, особистий продаж, стимулювання продажу, паблік-рілейшнз, виставки, ярмарки тощо. Підприємство має планувати роль кожного засобу комунікації та його тривалість. Для втілення в життя стратегії маркетингових комунікацій призначається керівник служби маркетингових комунікацій, який несе повну відповідальність за всі дії підприємства в цій галузі маркетингу. Координується як внутрішня, так і зовнішня політика комунікацій підприємства. Метод інтегрованих маркетингових комунікацій дає змогу розробити єдину стратегію і тактику підприємства в цій галузі та підвищити ефективність таких комунікацій. Отже, рекламні комунікації доповнюються методами прямого маркетингу, особистим продажем, участю у виставках, а все це має служити поліпшенню паблік-рілейшнз, що уможливорює всебічний та ефективний вплив на цільову аудиторію.

По-друге, маркетингові комунікації мають цілеспрямований характер. До початку маркетингових комунікацій необхідно провести позиціонування підприємства та його товарів на

ринку, тобто чітко визначити цільову аудиторію, її ставлення до товарів даного підприємства та його конкурентів, мотивацію покупців. І тільки після цього можна спрямовувати комунікативну діяльність орієнтовану на чітко визначений сегмент ринку. У такий спосіб маркетингові комунікації досягають своєї аудиторії.

По-третє, маркетингові комунікації характеризуються повторюваністю повідомлень. Так, рекламне звернення треба повторити багато разів, щоб цільова аудиторія побачила (почула, прочитала) це повідомлення та відповідним чином відреагувала. Для цього людина має натрапити на повідомлення не менше 3 – 8 разів.

Можна запропонувати таке визначення маркетингових комунікацій. Маркетингові комунікації – це комплекс заходів щодо обміну інформацією між підприємствами і споживачами зі зворотнім зв'язком з метою формування системи взаємовигідних економічних відносин, який повинен задовольняти потреби споживача, призводити до комерційного успіху підприємства та приносити користь суспільству. В такому підході робиться акцент на те, що обмін інформацією між виробниками і споживачами це двосторонній процес, який повинен мати зворотній зв'язок на реакцію та здійснену підприємством дію. Обидві ці складові однаково важливі, а їх єдність дає підставу стверджувати про маркетингову комунікацію як систему. Особливо підкреслюється в цьому визначенні поєднання інтересів виробників, споживачів та суспільства в цілому.

Дослідження наукових джерел показує, що питання аналізу маркетингових комунікацій, їх функцій, цілей та місце в маркетинговій діяльності підприємства постійно аналізується економістами-маркетологами та фахівцями-практиками.

В науковій літературі питання взаємозв'язку маркетингових комунікацій з маркетинговою діяльністю, особливості їх формування в сучасних умовах, класифікація їх елементів розглядаються як вітчизняними так і зарубіжними вченими-маркетологами: Голубовою О.Н., Котлером Ф., Лук'янець Т.І., Морозом Л.І., Наріциною І.І., Примаком Т.О., Решетніковою І.Л., Роматом Є.В., Федько Н.Г., Чухраєм Н.І., та іншими.

Разом з тим, оцінюючи вклад цих науковців в розвиток теорії маркетингу, дослідження сутності, функцій, принципів та особливостей формування маркетингових комунікацій в сучасних умовах, слід зазначити, що потребує подальшого аналізу еволюція маркетингових комунікацій на різних етапах розвитку маркетингу. Не існує єдиної точки зору стосовно класифікації маркетингових комунікацій, кількості форм, видів та способу її ідентифікації.

Ці проблеми аналізуються в даній статті. Крім того в статті розглядаються тенденції розвитку маркетингових комунікацій на сучасному етапі розвитку економіки, який характеризується глобалізацією, комп'ютеризацією, персоналізацією, що трансформує маркетингові комунікації у напрямі їх адаптації до нового медіа простору.

Метою статті є дослідження сутності маркетингових комунікацій та встановлення особливостей їх розвитку в сучасних умовах глобалізації світової ринкової економіки, проаналізувати їх сутність та функції, обґрунтувати класифікацію та показати взаємозв'язок з маркетинговою діяльністю.

Вітчизняні і зарубіжні вчені-маркетологи не мають єдиної точки зору щодо класифікації маркетингових комунікацій, кількості форм і видів та способу її ідентифікації. Більшість економістів-маркетологів відносять до маркетингових комунікацій рекламу, стимулювання збуту, роботу з громадськістю та особистий продаж. Цієї ж точки зору притримується і автор.

В той же час науковець О.Н. Голубова [2] додає до складових рекламу, паблісіті, стимулювання збуту, рекламу у місцях продажу, використання засобів спортивного та розважального характеру, персональний продаж. Вчені А.В. Катеренюк [4] та Д.Джоббер [3] відно-

сять до основних елементів прямиї маркетинг, а Т.І. Лук'янець [5] – упаковку, виставки та ярмарки.

Відомі зарубіжні маркетингологи Дж. Бернет, С. Моріарті [1] до комплексу маркетингових комунікацій відносять стимулювання збуту, паблік-рілейшнз, прямиї маркетинг, особистий продаж, спеціальні засоби для стимулювання торгівлі або рекламно-оформлені матеріали для місць продажів, упаковку, спеціальні сувеніри, спонсорство, ліцензії, сервісне обслуговування. Автор пропонує таку класифікацію системи маркетингових комунікацій (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація системи маркетингових комунікацій

На рис. 1 в першій групі виділені основні засоби системи маркетингових комунікацій, до якої більшість науковців відносять: рекламу, стимулювання збуту, персональний (особистий) продаж та зв'язки з громадськістю (PR). Дещо неоднозначне відношення існує щодо місця в комплексі маркетингових комунікацій такого засобу, як прямиї маркетинг.

З одного боку – прямий маркетинг, цілий ряд вчених-маркетологів, вважають одним із складових реклами. Такої ж думки притримується і автор. З іншого боку, фахівці, що працюють у галузі директ-мейл, вважають цю галузь самостійним засобом маркетингових комунікацій. До другої групи (рис. 1) відносяться комплексно-допоміжні, (синтетичні) засоби маркетингових комунікацій: це – брендинг, участь у виставках (ярмарках), спонсоринг, мерчайдайзинг (інтегровані маркетингові комунікації на місцях продажу), маркетинг подій (івент-маркетинг), паблісити, сервісне обслуговування, телемаркетинг, інтернет-маркетинг, продакт-плейсмент. Ці засоби класифікуємо як комплексно-допоміжними тому, що кожен з них передбачає досягнення поставлених цілей, вирішення задач шляхом комплексного використання як багатьох засобів маркетингових комунікацій так і маркетингу в цілому. Так, наприклад, участь у виставках/ярмарках передбачає комплексне застосування всіх можливих елементів маркетингових комунікацій у визначений час на певній території для демонстрації товару (можливого товару: новинки), фірми, її діяльності; продажу продукції; укладання угод; пошуку партнерів; набуття відомості у суспільстві тощо.

Окремим елементом маркетингових комунікацій в рис. 1 виокремлені неформальні вербальні комунікації (плітки, байки, чутки, констатації фактів, добровільні поради, розповіді про досвід використання чогось тощо). Вони можуть генеруватися комунікатором для досягнення його маркетингових цілей, тоді це один із інструментів паблік релейшнз, який можна назвати пропагандою, або стихійно породжуватись у суспільстві як наслідок реалізації певними організаціями маркетингових комунікаційних програм. У такому разі вони залишаються просто неформальними вербальними комунікаціями.

Формування маркетингових комунікацій залежить від багатьох факторів, які впливають на основні функції маркетингових комунікацій та визначаються цілями маркетингових комунікацій, які утворюють складну ієрархічну систему. Проведене дослідження дозволяє викласти це таким чином (рис. 2).

Для здійснення даних цілей використовують систему маркетингових комунікацій, яка являє собою, з позиції системного підходу, типову систему управління зі зворотним зв'язком (рис. 3).

Підприємство координує всі ці прийоми і управляє ними (як зазначено на рис. 3) з метою отримання найбільшого комунікаційного ефекту. При цьому управляюча роль підприємства полягає: у постійному здійсненні процесу розробки ефективних маркетингових комунікацій; у формуванні ним функцій та структури комплексу стимулювання.

Аналізуючи динаміку розвитку маркетингових комунікацій, можна зробити висновок про те, що за період розвитку сучасного маркетингу розуміння комунікацій, їх форми, інструментарій і механізм дії зазнали істотних змін. Стадії еволюції, згідно нашому дослідженню є наступними.

Перша стадія, розробка комплексу «4Р», ознаменувала крок вперед, зробивши ці поняття (товар, ціна, місце і просування) основою для підготовки ринкової пропозиції і формування відповідних комунікацій. у подальші роки маркетологи усвідомили, що для точної класифікації компонентів комплексу «4Р» необхідне краще розуміння покупців, і ввели поняття «4С» - цінність для споживача (customer value), витрати споживача (customer costs), доступність товару для споживача (customer convenience) і інформованість споживача, або комунікації (customer communication), тобто на цій стадії комунікації були виділені в самостійне поняття.

Друга стадія полягала в тому, що маркетологи сформулювали концепцію, згідно якої комплексу «4Р» повинні передувати розробка стратегії сегментації (segmentation), визначення цільового ринку (targeting) і позиціонування (positioning) – так званий STR-маркетинг. В ньому маркетингові стратегії зайняли досить значне місце.

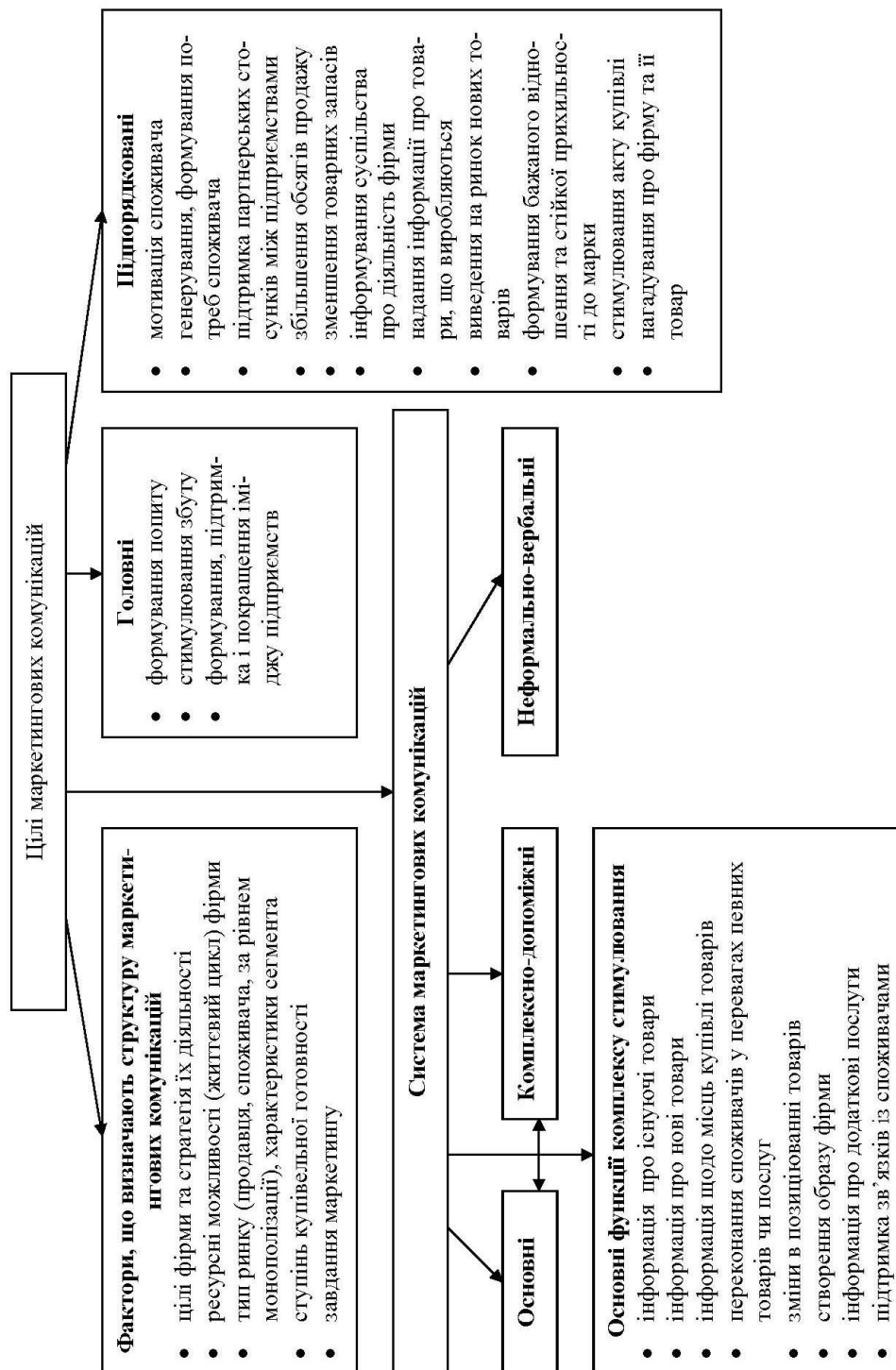


Рис. 2. Цілі маркетингових комунікацій та фактори, що впливають на систему маркетингових комунікацій та його основні функції

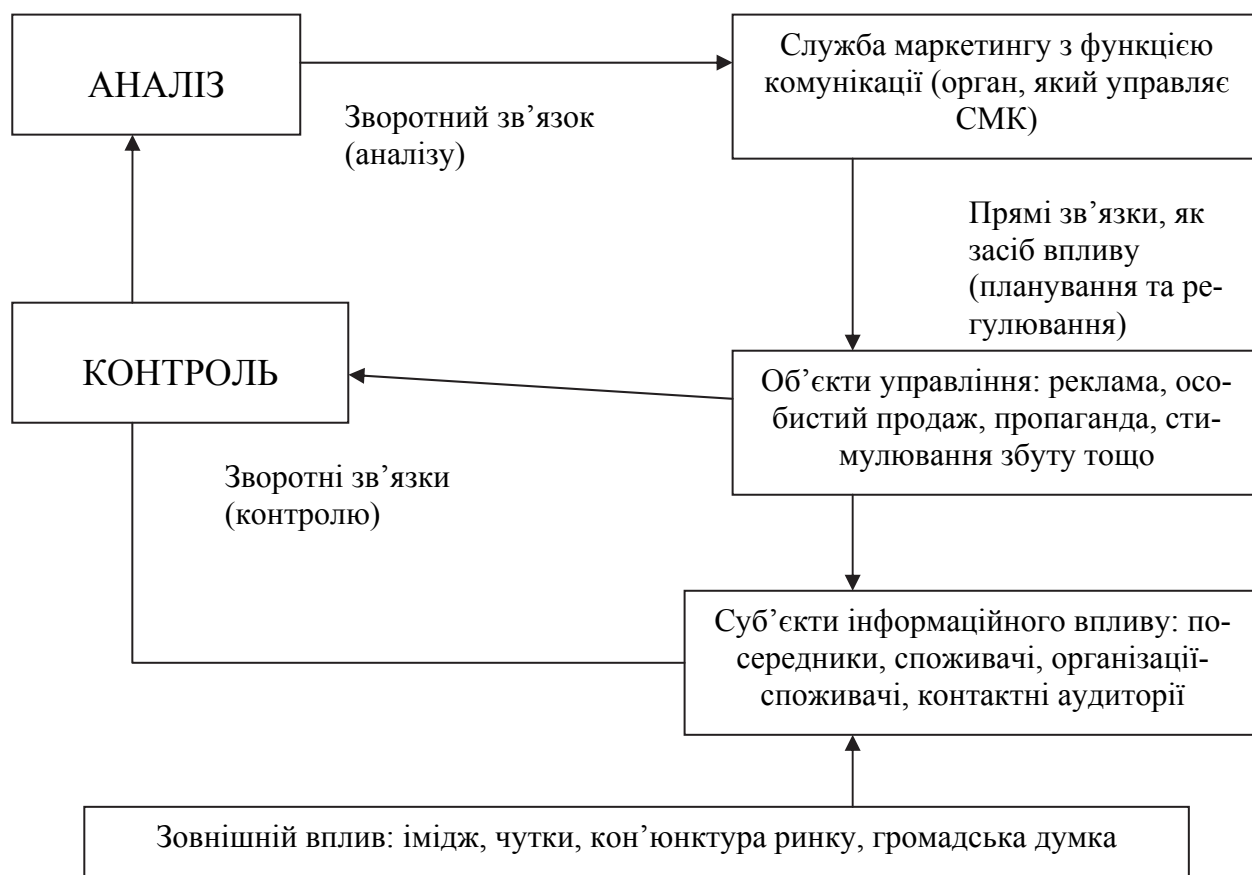


Рис. 3. Комунікації та зворотній зв'язок в системі маркетингових комунікацій

Третя стадія характеризується домінуванням твердження про те, що компанія може функціонувати на чотирьох цільових рівнях: масовий ринок, сегмент ринку, ринкова ніша або індивідуальний покупець. Для кожного рівня необхідні відповідні маркетингові комунікації.

Четверта стадія відображає трансформацію комунікацій з товарних форм в комунікації, орієнтовані на цільові ринки (сегменти), які визначені в процесі сегментації. Цей період можна охарактеризувати як становлення професійних методів управління рівнем, плануванням, характером і механізмом дії маркетингових комунікацій, з включенням інтернет-технологій, нових технологій при підготовці і подачу реклами і так далі.

П'ята, сучасна, стадія відображає швидкозмінюючий характер розвитку економіки, її глобалізацію, комп'ютеризацію, телефонізацію, персоналізацію, що трансформую маркетингові комунікації у напрямі їх інтеграції і адаптації до нового медіапростору.

У сучасній науковій літературі маркетингу відображені і інші підходи. Один з них, що наведений у таблиці 1, запропонований російським вченим Г.Л. Багієвим [8].

Сучасний етап, який, на думку Г.Л. Багієва, почався з 1990 р. і продовжуватиметься до 2010 р., характеризується кардинальними змінами по багатьом імперативам маркетингових комунікацій: інструментам, методам, моделям і так далі.

Такий підхід підтверджує значну увагу до маркетингових комунікацій і економістів, і філософів, і соціологів, і фахівців у сфері інформатизації.

Таблиця 1

Етапи формування маркетингових комунікацій у другій половині XX і початку XXI ст.

Період часу	Назва етапу	Характеристика етапу
1950-1960	Етап несистемних комунікацій	Комунікативна політика не відіграє великої ролі, головним є концентрація на обсязі пропозиції товару, що забезпечує постійний попит на нього.
1960-1970	Етап товарних комунікацій	Підприємства при організації продажів використовують комунікативні інструменти. На перший план виходить реклама, ЗМІ і стимулювання продажів.
1970-1980	Етап комунікацій з цільовими групами	Комунікації використовуються підприємствами для спілкування з клієнтами при взаємодії з цільовими групами, що сприяє отриманню прибутку.
1980-1990	Етап конкурентних комунікацій	Зміна комунікативних умов і зростання комунікативної конкурентної боротьби вимагають від підприємств пошуку оптимальних форм і засобів комунікацій.
1990-2010	Етап конкурентних і інтегрованих комунікацій	Динаміка розвитку ринку рекламоносіїв призводить до формування медіапростору. Завантаженість інформацією покупця і «засилля реклами» вимагають переходу до інтегрованих комунікацій, які базуються на організованій взаємодії їх багатообразних форм, носіїв, і процесів комунікацій завдяки їх плануванню і координації.

Цей процес відображає не лише тенденцію розширення сфер застосування маркетингу, але і його соціалізацію та індивідуалізацію.

Враховуючи вище викладене можна стверджувати, що горизонти розвитку маркетингових комунікацій в середньостроковій перспективі представляється правомірним охарактеризувати таким чином:

по-перше, реалізація маркетингових комунікацій здійснюватиметься виключно в комп'ютеризованому інформаційному просторі, при тісному зв'язку з прогресивними медіа технологіями;

по-друге, маркетингові комунікації, сформувавшись до теперішнього часу як інтегровані, будуть і далі розвиватися в напрямі об'єднання інструментів, методів, технологій;

по-третє, маркетингові комунікації, з одного боку, уніфікуватимуться, що пов'язано з процесом глобалізації, а з іншого – розвиватимуться з врахуванням особливостей ринків конкретних країн і регіонів, специфіки поведінки на них ринкових суб'єктів, їх традицій, вподобань, звичок;

по-четверте, маркетингові комунікації у все більшій мірі будуть враховувати зростання ринкової влади покупців;

по-п'яте, подальша кастомізація передбачатиме персоналізацію придбаного товару та його сервісне обслуговування;

по-шосте, інтегровані маркетингові комунікації будуть змінюватись згідно змін, що відбувається в торгівлі, особливо в роздрібній.

Отже, можна зазначити, що актуальним є формування та використання саме інтегрованих маркетингових комунікацій в системі управління підприємством, що дозволить розробити і впровадити в їх діяльність єдину маркетингову комунікаційну програму з ефективним і комплексним використанням всіх засобів маркетингових комунікацій.

Література

1. Бернет Дж. Маркетинговой коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарті/ Под ред. С.П. Божук : Пер. с англ. – СПб: Питер, 2001. – 864 с.
2. Голубова Е.Н. Маркетинговые коммуникации./ Е.Н. Голубова. – М: Финпресс, 2010. – 256 с.
3. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга : Учеб.пособие / Пер. с англ./Д. Джоббер. – М. Издат. Дом «Вильямс», 2000. – 688 с.
4. Катеренюк А.В. Современные рекламные технологии: коммерческая реклама. / А.В. Катеренюк. – Ростов н/Д: «Феникс», 2001. – 320 с.
5. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : Навч.посіб. / Т.І. Лук'янець – К. КНЕУ, 2000. – 380 с.
6. Примак Т.О. Маркетингові комунікації : Навч.пос. / Т.О. Примак. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 280 с.
7. Маркетинг : Підручник / За ред. А.О.Старостіної. – К.: «Знання», 2009. – 1070 с.

Рекомендовано до публікації:

д.е.н., проф. Романенко Л.Ф., 21.04.2010

Надійшло до редакції:

30.04.2010

НАШІ АВТОРИ

Аровина Марина Павлівна	Кандидат наук з державного управління, доцент, Донецький національний університет
Болдуєва Оксана Валеріївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Запорізького національного університету
Болдуєв Михайло Валентинович	Доктор державного управління, доцент завідувач кафедри обліку і аудиту Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)
Бородіна Ольга Олександрівна	Асистент кафедри «Економіка і маркетинг», Донецький національний технічний університет
В'юн Валентин Георгійович	Доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи, Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
Гопкало Олена Іванівна	Асистент кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Горшкова Юлія Владиславівна	Аспірант, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
Доценко Олена Юріївна	Асистент кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Євдокімов Федір Іванович	Доктор технічних наук, професор, професор кафедри «Економіка і маркетинг», Донецький національний технічний університет
Єрмошкіна Олена Вячеславівна	Доктор економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Іванов Андрій Миколайович	Доцент, Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
Мальцева Ірина Віталіївна	Кандидат наук з державного управління, доцент, Донецький національний університет
Матвієнко Андрій Валерійович	Викладач, Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
Матвієнко Світлана Володимирівна	Аспірант Київського Національного Економічного Університету ім. Вадима Гетьмана
Метеленко Наталія Георгіївна	Кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів і бухгалтерського обліку, Запорізький інститут економіки і інформаційних технологій
Михайлик Денис Павлович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій
Радзівіло Ірина Василівна	здобувач кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Рибінцев Вячеслав Олександрович	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій
Романенко Лариса Федорівна	доктор економічних наук, професор, перший проректор, завідувач кафедри маркетингу, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
Романенко О. О.	Старший викладач кафедри маркетингу, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (м. Київ)
Тішкіна Влада Сергіївна	магістр з фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Тимошенко Любов Вікторівна	старший викладач кафедри прикладної економіки, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Цвілий Сергій Миколайович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій

OUR AUTHOR

Arovina Maryna Pavlivna	Candidate of State Governance, Associate Professor, Donetsk National University
Bolduyeva Oksana Valerijivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Zaporizhzhya National University
Bolduyev Mykhajlo Valentynovych	Doctor of State Governance, Associate Professor, Head of Department of Accounting and Auditing, Classical Private University (Zaporizhzhya)
Borodina Olga Oleksandrivna	Assistant, Department of Economics and Marketing, Donetsk National Technical University
Vjun Valentyn Georgijovych	Doctor of Economics, Professor, Vice-rector for Science, Mykholajiv Interregional Institute of Human Development, Open International University of Human Development "Ukraine"
Gopkalo Olena Ivanivna	Assistant of Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Gorshkova Yuliya Vladyslavivna	Assistant, Open International University of Human Development "Ukraine" (Kyiv)
Dotsenko Olena Yuriijivna	Assistant, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Yevdokimov Fedir Ivanovych	Doctor of Technology, Professor, Department of Economics and Marketing, Donetsk National Technical University
Yermoshkina Olena Viacheslavivna	Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Ivanov Andriy Mykolayovych	Associate Professor, Mykholajiv Interregional Institute of Human Development, Open International University of Human Development "Ukraine"
Mal'tseva Iryna Vitalijivna	Candidate of State Governance, Associate Professor, Donetsk National University
Matvijenko Andrij Valerijovych	Lecturer, Mykholajiv Interregional Institute of Human Development, Open International University of Human Development "Ukraine"
Matvijenko Svitlana Volodymyrivna	Post-graduate student, Vadym Het'man Kyiv National Economic University
Metelenko Nataliya Georgievna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department of Finance and Accounting, Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology
Mykhajlyk Denys Pavlovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of International Economics, Zaporizhzhia Institute of Economics and Information Technologies
Radzivilo Iryna Vasylivna	Post-graduate student, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Rybintsev Viacheslav Oleksandrovyh	Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Management and Marketing, Zaporizhzhia Institute of Economics and Information Technologies
Romanenko Larysa Fedorivna	Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector, Head of Department of Marketing, Open International University of Human Development "Ukraine"
Romanenko O.O.	Senior Lecturer of Department of Marketing, Open International University of Human Development "Ukraine" (Kyiv)
Tishkina Vlada Sergijivna	Master of Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Tymoshenko Lybov Viktorivna	Senior Lecturer of Department of Applied Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Tsvily Sergiy Mykholayovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Management and Marketing, Zaporizhzhia Institute of Economics and Information Technologies

Шановні колеги!

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

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

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

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

Вимоги до статей:

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

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

Просимо Вас також звернути увагу на такі моменти:

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

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

Рукопис, підготовлений за допомогою редактора Microsoft Word, повинен бути поданий українською (російською або англійською для іноземних громадян) мовою у двох примірниках, якісно надрукованих на білих аркушах паперу формату А4 (210×297 мм). Рукопис також може бути надісланий електронною поштою. Шрифт – Times New Roman, 14 pt, з інтервалом 1,5. Якщо рукопис поданий на паперових носіях, до нього необхідно додати **електронну версію статті та відомостей про автора на CD-R-диску**. 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.

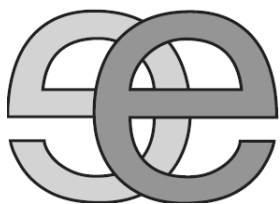
Адреса редакції:

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, eev@ua.fm

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

З а д у м а й т е с я п р о с в о є м а й б у т н є !

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

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

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

Майбутнє створюється сьогодні! Не 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. Домогатися 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***