

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



3

2010

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

**3 (31) липень-вересень
2010**

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

**3 (31) July-September
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
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 № 10 від 14.10.2010 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 15.10.2010 Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. №

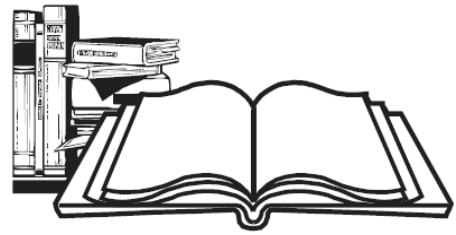
© НГУ

З М І С Т

Економічна теорія	ГУРНАК О.В. Формування концепції еволюційної моделі розвитку податкової системи.....	4
Економіка промисловості	ЗАЛОЗНОВА Ю.С. Формування галузевої угоди в контексті забезпечення якості управління персоналом вугільних підприємств.....	10
	ГОРОШКОВА Л.А. Взаємозв'язок глобалізаційних процесів у світовій та вітчизняній металургійній галузі.....	18
Економіка підприємства	ТУРИЛО А.М., КАПУЛА С.В. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України через оцінку їх фінансової безпеки.....	25
	САПИЦЬКА І.К. Основні напрями диверсифікації вугільних шахт Донбасу.....	30
	ДЕРЕЗА В.М., ЖИДЕНКО М.В. Формування можливих варіантів диверсифікації діяльності підприємства.....	37
	НИКИФОРОВА Ю.В. Теоретичні підходи до визначення показників динаміки розвитку промислового підприємства в умовах глобалізації: критичний аналіз.....	44
Фінанси галузі та підприємства	ЄРМОШКІНА О.В., АЛЕКСЕЄНКО Т. В., ФЕДОРЕНКО О.Д. Інституційні аспекти функціонування фінансово-промислових груп в Україні.....	51
	БОЛДУЄВА О.В. Значення та порядок розробки емісійної політики підприємства.....	60
	РАДЗІВІЛО І.В. Фінансові інструменти забезпечення подолання кризи інноваційного розвитку промислових підприємств.....	66
Економіка природокористування	РИБАЛЬЧЕНКО С.М. Науково-методичні підходи до формування екологоорієнтованої стратегії розвитку підприємств в системі стратегічного регіонального управління.....	75
Менеджмент	БОЛДУЄВ М.В. Організація стратегічного управлінського обліку.....	88
	ПАРШИН Ю.І. Методологічні аспекти проведення експертизи на підприємствах гірничодобувної галузі.....	95
	ГЕРАСИМОВА О.Л., ЛИСЕНКО Ю.В. Розробка критеріїв оптимізації управлінських рішень з урахуванням концепції сталого розвитку.....	103

C O N T E N T S

Economic Theory	GURNAK O.V. Concept formation of evolutionary model of tax system development.....	4
Industrial Economics	ZALOZNOVA Y.S. Creation of industrial agreement in context of providing the quality of human resource management of coal mining enterprises.....	10
	GOROSHKOVA L.A. Correlation of globalization processes in the global and domestic metallurgical industry.....	18
Business Economics	TURYLO A.M., KAPITULA S.V. Providing the competitiveness of enterprises of mining-metallurgical complex of Ukraine by assessment of their financial security	25
	SAPYTSKA I.K. Basic directions of diversification of coal mines of Donbass.....	30
	DEREZA V.M., ZHYDENKO M.V. Creation of possible alternatives of diversification of the enterprise.....	37
	NYKYFOROVA Y.V. Theoretical approaches to determining the indexes of dynamics of development of the industrial enterprise under conditions of globalization: critical analysis.....	44
Branch and Corporate Finances	YERMOSHKINA O.V., ALEKSEENKO T.V., FEDORENKO O.D. Institutional aspects of activity of financial-industrial groups in Ukraine.....	51
	BOLDUYEVA O.V. Role and order of development of emission policy of the enterprise.....	60
	RADZIVILO I.V. Financial tools of overcoming the crisis of innovative development of industrial enterprises.....	66
Rational Management of Nature	RYBALCHENKO S.M. Scientific-methodical approaches to creation of ecologically oriented strategy of development of the enterprises in the system of strategic regional management.....	75
Management	BOLDUYEV M.V. Organization of the strategic managerial accounting.....	88
	PARSHIN Y.I. Methodological aspects of examining the enterprises of the mining industry.....	95
	GERASYMOVA O.L., LYSENKO Y.V. Developing the criteria of optimizing the managerial decisions under the concept of sustainable development.....	103



УДК 336.22

Гурнак О.В.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕВОЛЮЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Показано, що податкова система характеризується статичною і динамічною складністю, що дає підстави розглядати її розвиток як еволюційний. Концепцією еволюційної моделі розвитку податкової системи передбачається, що у результаті взаємодії держави і платників податків з'являються адаптації - нові інститути податкових відносин і взаємозв'язків, які обумовлюють розвиток і подальше ускладнення податкової системи.

Ключові слова: податкова система, платники податків, еволюційна економіка, економічні зміни.

The article shows that the tax system is characterized by static and dynamic complexity. This gives grounds to consider its development as an evolution. Concept of evolutionary development model of the tax system provides that as a result of interplay between the state and taxpayers emerge certain adaptations - new institutions of tax relations and interactions that lead to the development and the further complication of the tax system.

Keywords: tax system, taxpayers, evolutionary economics, economic changes.

Дослідження податкової системи держави призводить до усвідомлення значної кількості проблем. Податкова система є важливою складовою національної економіки, проте пояснення щодо її функціонування надані у межах економічного мейнстріму, який представлений неокласичною теорією, на жаль, не витримують випробування практикою економічної діяльності. Наявність значної кількості наукових робіт щодо визначення і побудови оптимальної податкової системи, у тому числі і визнаних класиків фіскальної науки таких як П. Даймонд і Дж. Мірліз [1], Слемрод [2], Е. Аткинсон і Дж. Стігліц [3], не призвела до дій урядів направлених на перетворення існуючих податкових систем у оптимальні. Крім того, на прикладі вітчизняної податкової системи, можна бачити, що реформування податкової системи проводиться безсистемно і без огляду на ті висновки, які можна було б одержати із податкової теорії. Яскравим прикладом цього є те, що Закон України «Про систему оподаткування», який було прийнято 1991 року, у наступні роки двічі приймався у новій редакції (1994 і 1997 років), а зміни і доповнення вносилися до нього щонайменше 38 разів. Ще більш вражаюча статистика пов'язана із реформуванням і удосконаленням інших законів, які регулюють справляння найбільш значимих податків, а саме: зміни і доповнення у Закон України «Про податок на додану вартість» протягом 1997-2009 років вносилися 131 раз, у Закон України «Про оподаткування прибутку підприємства» протягом 1993-2009 років - 144 рази [4, с.268]. Прийняття Податкового кодексу також виявило стільки суперечностей, що навряд чи можна очікувати, що його будуть «змінювати і доповнювати» менше ніж зазначені закони.

Виникає питання - чому наявність знання щодо оптимальної податкової системи не спонукає уряд до певних податкових реформ? Відповідь на це питання може мати дещо

загальний характер: посилення щодо раціональної поведінки, загальної рівноваги, повної інформованості та інших, на яких побудована неокласична теорія мають надзвичайно обмежене застосування. Крім того, у фокусі неокласичної теорії знаходяться проблеми загальної рівноваги і оптимальності, але не шлях до неї. Як слушно зазначив нобелівський лауреат Д. Норт, сучасна економічна парадигма - неокласична теорія - створювалася не для того, щоб пояснити процес економічних змін [5, с.7]. За таких обставин, доцільно ревізувати погляди на податкову теорію, застосовуючи підходи інституціональної і еволюційної економіки.

Хоча термін еволюційна економіка виник наприкінці 19 століття до сьогодні відсутнє його загально визнане змістовне наповнення. Незважаючи на це, існує значна кількість робіт, присвячених різним економічним проблемам, які пов'язуються з еволюційною економікою. Разом з тим, будь-яке дослідження в межах еволюційної економіки потребує хоча б загального уявлення про особливості застосування еволюційного методу. За таких обставин нового значення набуває робота Т. Веблена «Чому економічна наука не є еволюційною дисципліною?» [6]. Опублікована 1989 року, ця робота передала погляди науковця, який став свідком зародження еволюційної економіки, і який зміг розгледіти її принципові відмінності. На думку Т. Веблена, не робота із значним фактичним матеріалом, не розробка теорії процесів, які мають економічну природу, і навіть не формулювання різноманітних витончених пояснень їх розвитку перетворюють економіку на еволюційну науку. Але розбіжності у світоглядних позиціях науковців доеволюційного і еволюційного підходів, «різниця у способі оцінювання фактів, або в характері наукового підходу до цих фактів» [6, с. 14] дозволяють провести демаркаційну лінію між еволюційною і нееволоційною економікою.

Відмова від регулюючих принципів і природних законів, які ведуть до «нормальних станів», на користь розуміння того, що «економічна історія життя індивіда – це кумулятивний процес адаптації засобів до цілей, які змінюються по мірі розвитку процесу, коли і агент, і оточуюче його середовище є результатом попереднього процесу» [6, с. 26].

Отже, *метою* даної роботи є формування концепції еволюційної моделі розвитку податкової системи, яка покликана надати наукове пояснення фактичних змін в податковій системі.

Початковим кроком у формуванні концепції еволюційного розвитку податкової системи доцільно обрати усвідомлення того, що податкова теорія це є не, що інше як модель податкової системи. При цьому податкова система є складною системою. Характеристика складності застосовується до системи у тому випадку, коли вона включає величезну кількість різних об'єктів, які функціонують як єдине ціле і взаємодіють непростим способом, тобто коли їх взаємодія по суті є взаємозалежністю. Крім того, доцільним є розуміння статичної і динамічної складності системи. Статична складність системи пов'язується із складністю розуміння її структури, взаємодією окремих підсистем. Динамічна складність обумовлюється поведінкою системи у часі. При цьому ці два види складності можуть бути відносно незалежними, тобто система, яка має відносно просту структуру, може мати складно прогнозований характер розвитку, і навпаки [7, с.40].

Що є свідченням того, що податкова система є саме складною системою?

Наскільки б науковцям не хотілось би надати найбільш точне визначення податкової системи, вони мають певну ваду – не враховують усі складові елементи сучасної податкової системи. Заслугує на увагу так би мовити інституціональний підхід до визначення податкової системи запропонований російськими науковцями А.В. Ароновим і В.А. Кашиним. Вони стверджують, що «інститути, які визначають сутність податкових відносин, разом із зв'язками, що їх об'єднують, складають податкову систему» [8, с.54]. При цьому

наголошується, що значний перелік інститутів, специфічних саме для податкової сфери, має доповнюватися суміжними інститутами, на яких ґрунтується і якими оперує податкова система. Зрозуміло також, що до уваги мають прийматися як формальні, так і неформальні інститути. Отже використання категорії інститут для визначення податкової системи є не випадковим, а цілком обґрунтованим для того щоб урахувати дійсно величезну кількість різноманітних складових податкової системи. Щодо зв'язків, які об'єднують інститути в межах податкової системи, то вони дійсно є взаємозв'язками. Розглянемо найбільш значимий зв'язок між державою і платником податків. Прийняті зміни у податковому законодавстві обумовлюють певні зміни поведінки платника податків. Наприклад, перехід з однієї системи оподаткування на іншу, ухиляння від сплати податків, початок використання певних схем для оптимізації оподаткування тощо. У окремих випадках такі зміни поведінки платників податків можуть виявитися настільки неочікуваними або непрогнозованими за своїми наслідками, що спричинять необхідність нових змін з боку держави. В цілому взаємозв'язок між державою і платниками податків можна розглядати як певний аналог природного взаємозв'язку між популяціями хижаків і жертв. Держава виступає у ролі «хижака», для існування якого необхідно одержувати певні кошти, що і забезпечують платники податків. Якщо «апетит» держави занадто зростає, то це призводить до деструктивного впливу на економіку, що матиме прояв у гальмуванні бізнесової активності, зменшенні кількості підприємств, перетіканню капіталу за кордон, переходу в тіньовий сектор економіки тощо. Усі ці процеси призведуть, до так би мовити природного зменшення популяції жертв – платників податків. Очевидно, це призведе до того, що державі необхідно буде зменшити свої потреби і дати можливість «популяції» платників податків відновитися. Цей процес призводить до необхідності певних адаптацій, як з боку платників податків так і з боку держави. Адаптації платників податків проявляються у підвищенні ефективності податкового менеджменту, розробці нових схем зменшення податків, встановлення неформальних відносин з податковими органами тощо. Адаптації держави призводять до проведення певних податкових реформ, у окремих випадках вони також можуть мати інший характер (наприклад, проведення тривалих зборів з громадянської оборони з ініціативи уряду з керівниками підприємств – крупних платників податків за прем'єрства В. Пустовойтенка).

Зауважимо, що широковідома крива А. Лаффера (рис.1) також, по суті, виходить з наявності адаптації у поведінці платників податків, оскільки фундаментальна ідея, що виражається американським економістом цією кривою, полягає у тому, що «чим вище граничні податкові ставки, тим більш сильний спонукальний мотив буде у індивідуумів для ухиляння від них» [9, с.9]. Внаслідок цього, крива Лаффера відображає зростання податкових доходів бюджету (R) по мірі зростання податкової ставки (τ). Збільшення податкової ставки від 0% до τ^* призводить до зростання податкових надходжень. При податковій ставці, яка дорівнює τ^* досягається максимальний обсяг податкових надходжень, а подальше зростання податкової ставки призводить лише до зменшення податкових доходів.

Сприйняття сьогодні науковцями кривої Лаффера неоднозначне, що обумовлюється методологічними складнощами зведення існуючих ставок різних податків до єдиної, складнощами кількісного визначення її параметрів, у тому числі кількісного розрахунку оптимальної податкової ставки і максимальних податкових доходів бюджету. Крім того, результати американських податкових реформ наприкінці 70-х і початку 80-х років, які проводилися на основі саме рекомендацій А. Лаффера, виявилися досить суперечливими, а саме: при зниженні податкових ставок надходження від федеральних податків скоротилися. Разом з тим, можна приєднатися до думки Н.В. Мілякова, що «з цього не випливає висновок щодо неспроможності теоретичної бази американських реформ».

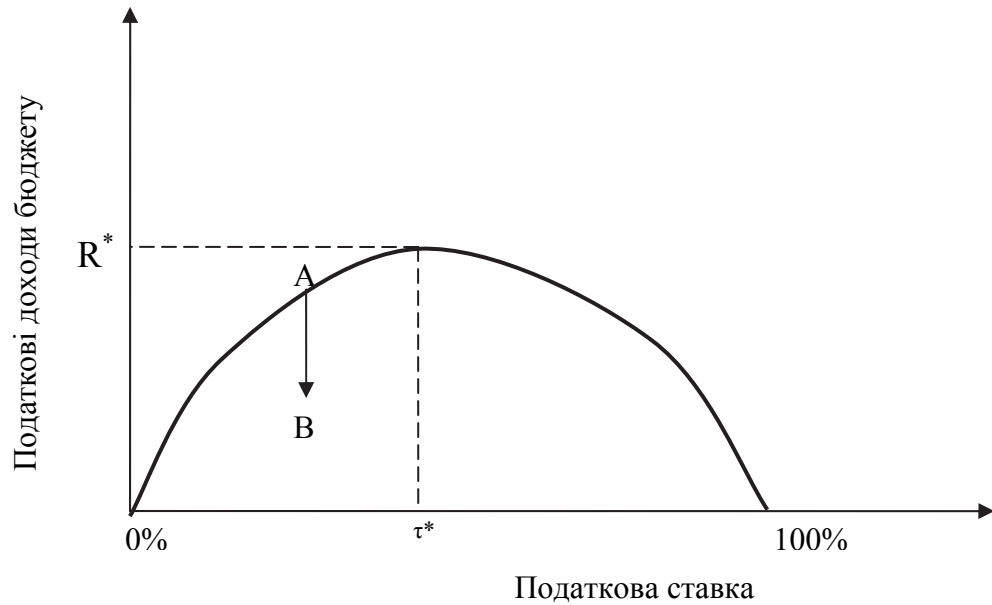


Рис. 1. Крива А. Лаффера

За іншого сценарію їх проведення, при встановленні ставок вище максимально допустимого рівня, результат напевно був би незрівнянно гіршим» [10, с.558].

Крива Лаффера не враховує фактор часу, а отже і не може повною мірою відобразити еволюційні зміни, які обумовлені адаптаціями платників податків. Максимізуючи власний добробут платники податків будуть прагнути зменшити податкові платежі за будь-якого встановленого рівня податкового навантаження. При цьому зміни податкових доходів до бюджету при певному встановленому рівні оподаткування за інших рівних умов будуть мати форму представлену на рис.2.

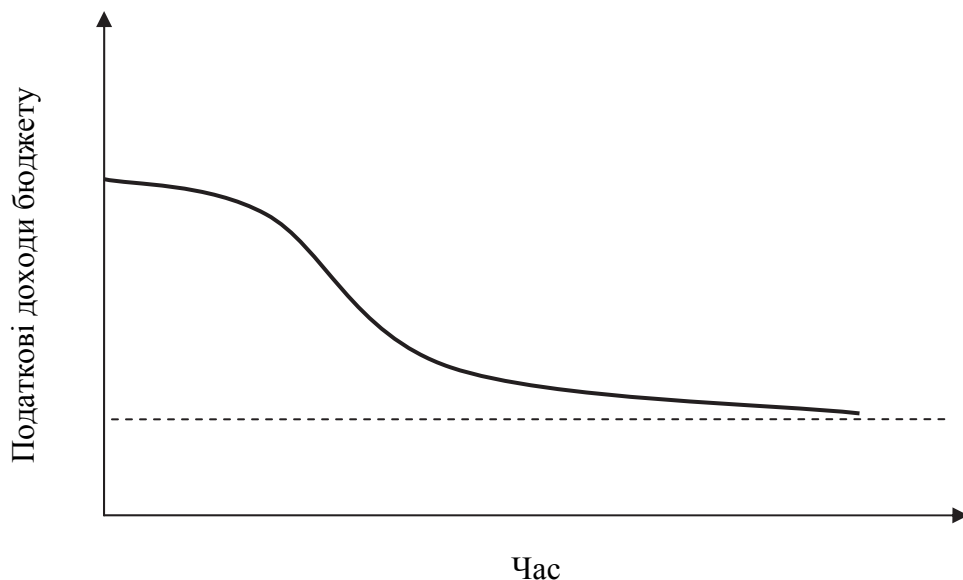


Рис. 2. Динаміка податкових доходів бюджету у часі, обумовлена адаптаціями платників податків

Точкою відліку у часі на рис.2 є момент проведення податкової реформи. Спочатку адаптації платників податків не будуть призводити до значних скорочень податкових доходів, а розроблені схеми податкової оптимізації або уходу від оподаткування носитимуть поодинокий характер, аналогічний до окремих мутацій біологічної одиниці. Потім платники податків стають все більш і більш обізнаними щодо нового законодавства, схеми оптимізації або ухиляння, які виявилися більш менш ефективними розповсюджуються, так би мовити, наслідуються іншими платниками податків, а обсяг податкових доходів до бюджету скорочується значними темпами, які з плином часу уповільнюються. Черга вживати, за необхідності, якісь дії наступає за державою.

Таким чином, якою б довільною точкою А на кривій Лаффера не характеризувалася національна податкова система (рис.1), то, за інших рівних умов з плином часу внаслідок адаптацій платників податків, обсяг податкових доходів буде все більше і більше зменшуватися, відхиляючись від кривої Лаффера за напрямом, що визначає промінь АВ. Можна очікувати на зауваження, що статистика податкових надходжень свідчить про те, що податкові доходи не зменшуються, а, навпаки, зростають з плином часу. Відповіддю на таке зауваження буде те, що приведені міркування справедливі саме «за інших рівних умов» без урахування інфляційного чинника, економічного росту та інших зовнішніх чинників, які впливатимуть на розвиток податкової системи.

Прийняття посилення еволюційного характеру розвитку податкової системи при побудові відповідної моделі призводить до проблеми обґрунтування відповідного саме цій моделі механізму, який і забезпечує еволюційний розвиток. В природних біологічних системах приймається пояснення механізму еволюції запропоноване Ч. Дарвіном, яке базується на випадкових змінах і природному відборі. На основі тези, що дарвінівська теорія біологічної еволюції відображає загальну логіку, яка дає пояснення будь-якого еволюційного процесу сформувалася така наукова течія, як універсальний дарвінізм. Хоча результати досліджень проведених У. Віттом [11] свідчать, про те що універсальний дарвінізм не розглядається як теоретичний базис найбільш вагомих останніх досягнень в межах еволюційної економіки, але його перспективи є доволі оптимістичними і пов'язуються із розширенням науково-дослідної програми еволюційної економіки за рахунок включення проблем довгострокового розвитку, виробництва, споживання і економічного росту, еволюції інститутів. На думку У. Вітта, основуючись на дарвінівському (натуралістичному) світосприйнятті, еволюційна економіка могла б кинути виклик ньютонівському мисленню і радикальному суб'єктивізму ортодоксальній економічній теорії [11, р. 570]. Внаслідок цього можна очікувати, що онтологічні і гносеологічні підґрунтя універсального дарвінізму будуть корисними і при побудові еволюційної моделі розвитку податкової системи.

У той же час існує альтернатива запропонована Ж. Ламарком, який є автором теологічної теорії еволюції. Механізм еволюції за Ламарком побудований не на випадкових змінах, а на доцільних змінах, які виникають внаслідок природних властивостей організму пристосовуватися до зовнішнього середовища. Такі сприятливі зміни організми здатні передавати у спадок нащадкам. Остання теза становить основу так званої концепції «наслідування благонабутих ознак» Ламарка. Як відзначають окремі науковці в еволюційній теорії, незважаючи на те, що механізм еволюції Ламарка є неприйнятним в біології, його застосування для пояснення штучної еволюції цілком прийнятне, і може застосовуватися в науці і техніці [7, с.30]. Думка про те, що економічна еволюція в більшому ступені є ламарківською, ніж дарвінівською поділяється також і такими відомими науковцями як Р. Нельсон і С. Уінтер [12], Е. Пенроуз [13]. Разом з тим досліджуючи цю проблему Ж.-В.Стоелхорст обґрунтовує, що направлені зміни лише роблять адаптації більш ймовірними і

не суперечить можливостям узагальнення дарвінівського алгоритму і його використання в еволюційній економіці. Науковець відзначає, що якщо ми приймаємо, що люди є обмежено раціональними, то природа мінливості має знаходитися десь між двома крайностями випадкових змін і змін заздалегідь запрограмованих [14, р. 351].

Висновки. Особливості структури сучасної податкової системи і динаміки її розвитку свідчать про її статичну і динамічну складність. Урахування складності податкової системи дає підстави розглядати її розвиток як еволюційний, що у аспекті податкової теорії потребує розробки відповідної еволюційної моделі розвитку податкової системи. Основою запропонованої концепції еволюційної моделі розвитку податкової системи є виокремлення умовних популяцій платників податків і держави. Їх взаємодія призводить до виникнення певних адаптацій, які являють не що інше, як нові формальні і неформальні правила поведінки і взаємовідносин, тобто нові інститути податкової системи. Поява останніх і знаменує собою ускладнення, а отже і еволюційний розвиток податкової системи. Розуміння еволюційного розвитку податкової системи потребує напрацювання принципово нових підходів до регулювання податкових відносин і подальшого реформування податкової системи України.

Література

1. Diamond P. Optimal Taxation and Public Production II: Tax Rules / P.Diamond, J. Mirrlees // Public Finance. Worth Series in Outstanding Contributions. Ed. By A. Auerbach. – New York: Worth Publisher, 1999. – Pp. 81-126.
2. Slemrod J. Optimal Taxation and Optimal Tax Systems / Joel Slemrod // The Journal of Economic Perspectives. – Vol. 4. – No. 1. (Winter, 1990). – Pp. 157-178.
3. Atkinson A.B. The Design of Tax Structure: Direct Versus Indirect Taxation / A.B. Atkinson and J.E. Stiglitz // Journal of Public Economics. – 1976. – Vol. 6. – Pp. 55-75.
4. Налоговые реформы. Теория и практика. [Под ред. И.А. Майбунова, Ю.Б. Иванова]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 463 с.
5. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Дуглас Норт. – М.: Изд.дом. Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.
6. Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной экономикой? // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / Торстейн Веблен. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — С. 10-32.
7. Емельянов В.В. Теория и практика эволюционного моделирования / Емельянов В.В., Курейчик В.В., Курейчик В.М. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2003. – 432 с.
8. Аронов А.В. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / А.В. Аронов, В.А. Кашин. – М.: Магистр, 2007. – 576 с.
9. Налоговые реформы 80-х годов в США: социально-экономический аспект / И.А. Кравченко. – М.: НИФИ, 1989. – 284 с.
10. Экономическая история мира. Том 4 [под общ. ред. М.В. Конотопова]. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. – 648 с.
11. Witt U. What is specific about evolutionary economics? / Ulrich Witt // Journal of Evolutionary Economics. – 2008. – Vol.18. – №5. – Pp. 547-575.
12. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
13. Penrose E. Biological analogies in the theory of the firm / E. Penrose // American Economic Review. – 1952. – No42(5). – Pp. 804-819.
14. Stoelhorst J.W. The explanatory logic and ontological commitments of generalized Darwinism / J.W. Stoelhorst // Journal of Economic Methodology. – 2008. – Vol.15. – N4. – Pp. 343-363.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., чл.-кор. НАН України
Вишневецьким В.П., 16.09.2010

Надійшла до редакції:
30.08.2010



УДК 622:331.106.2

Залознова Ю.С.

ФОРМУВАННЯ ГАЛУЗЕВОЇ УГОДИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито особливості становлення договірних відносин у вугільній промисловості України. Здійснено оцінку ефективності управління вугільною галуззю та її персоналом. Запропоновано механізми використання договірних важелів до формування стратегій управління персоналом на галузевому та виробничому рівнях. Надано рекомендації із вдосконалення Галузевої угоди, працівників вугільної промисловості.

Ключові слова: Галузева угода, вугільна галузь, вугільне підприємство, стратегія управління персоналом, договірні відносини, колективний договір

Peculiarities of formation of contract relations in the Ukrainian coal industry are described. The efficiency of management of the coal industry and its personnel was estimated. Mechanisms of using contractual levers in the strategic personnel management at industrial and manufacturing levels are offered. Recommendations on improvement of the Industrial agreement, workers of the coal industry are presented.

Keywords: Industrial agreement, coal industry, coal enterprise, strategic personnel management, contract relations, collective agreement

Інструментів підвищення рівня соціальних та трудових гарантій понад законодавчо встановлений рівень небагато. Правове їх оформлення визначається рівнем управління, а зміст залежить від стану розвиненості соціально-трудових відносин. Саме колективні договори, галузеві, регіональні та Генеральна угоди визначають рівень здобутків соціальних партнерів через визначені в них додаткові соціальні та трудові права і гарантії, через встановлення умов підвищення рівня оплати праці у сполученні з досягненням високої продуктивності, через скасування виробничих ризиків для життя та здоров'я працюючих, через формування вимог гідної праці та досягнення певного рівня якості трудового життя. На підприємствах вугільної промисловості найважливішим документом за яким здійснюється регулювання договірних відносин між роботодавцями та найманими працівниками є Галузева угода до якої постійно вносяться зміни та доповнення. Але це удосконалення здійснюється без необхідного наукового обґрунтування, узагальнення міжнародного досвіду та здобутків інших галузей економіки. При удосконаленні Галузевої угоди особливо важливо запроваджувати заходи, які будуть сприяти якісному та ефективному управлінню персоналом вугільних підприємств.

Проблеми договірного регулювання колективно-трудових відносин та управління персоналом досліджуються А.Арсеєнком, Р.Волтерсом, В.Данюком, Н.Єсіною, А.Колотом, С.Кондрюком, І.Мохначуком, М.Маландіним, І.Новак, О.Новіковою, Г.Осовим, В.Пастушенком, В.Поповим, Р.Рейнолдсом, Ф.Хмілем, Г.Чанишевою та ін. Але здебільшого акцент надається дослідженню на національному та виробничому рівнях, а галузевий аспект поволі стає непопулярним не дивлячись на зростання його актуальності в контексті потреб стратегічного управління персоналом.

Мета статті – визначити проблеми управління персоналом в контексті врегулювання договірних відносин на галузевому та виробничому рівнях й розробити рекомендації з вдосконалення Галузевої угоди вугільної промисловості.

Завдяки активному шахтарському страйковому руху 1989р. у вугільній галузі СРСР вперше було укладено в 1991р. Галузеву угоду. У незалежній Україні Галузева угода у вугільній промисловості була укладена 12 лютого 1992 року. В ній на підставі досвіду розробки визначеної Галузевої угоди 1991р., аналізу міжнародного досвіду щодо запровадження таких угод та з урахуванням реалій української економіки сторони на галузевому рівні прагнули забезпечити врегулювання договірних відносин між найманими працівниками і роботодавцями, які на той час були представлені лише державними підприємствами. У подальшому йшов послідовний процес удосконалення змісту цього правового документу в залежності від змін у економічній, виробничій та трудовій сферах, а також умов вугледобутку.

В теперішній час є значний майже 20-річний досвід укладання галузевих угод. Практика застосування положень цього правового документу визначила потребу в розробці нової редакції Галузевої угоди, науково-практичного коментарю до впровадження галузевої угоди.

Потреба в розробці такого науково-практичного коментарю до Галузевої угоди обумовлена тим, що значна кількість роботодавців, а також представників різних відомств через правовий нігілізм не усвідомлюють співвідношення норм законодавства, галузевої угоди і колективного договору. Положення галузевої угоди у відповідності до ст.9 Закону України «Про колективні договори та угоди» – є нормами прямої дії і що в випадках, коли в галузевій угоді встановлені пільги, які більш сприятливі для працівників, ніж встановлені законодавством або наказами певних відомств та слід керуватися галузевою угодою.

У галузі не розв'язується конфліктна ситуація щодо виконання окремих положень галузевої угоди. Так, значна кількість керівників вугільних підприємств виконувати норми про 30 годинну тривалість робочого на підземних роботах щодо працівників підземних медпунктів, яка міститься у п.8.2 Галузевої угоди. Здійснюється це за підтримки Міністерством праці та соціальної політики України, з посиланнями на накази Міністерства охорони здоров'я України, де встановлювалась тривалість робочого часу працівників медпунктів (не підземних) без урахування особливостей вугільної промисловості та норм Галузевої угоди.

В теперішній час Галузева угода через постійні зміни та доповнення перетворилась в правовий документ, який погано сприймається, містить зайву неактуальну інформацію, значну за обсягом, а головне – вона не є цільною конструкцією з чітко виписаними домовленостями сторін, не враховує сучасні потреби інноваційного розвитку підприємств галузі та його персоналу, не регламентує умов високопродуктивної праці та мотивації до праці тощо.

Штучно розробити якісний новий проект Галузевої угоди без врахування зовнішнього середовища та внутрішніх потреб вугільної промисловості неможливо. Перш за все необхідно оцінити сучасний стан вугільної галузі та основні перспективні напрямки її розвитку.

Вугільна галузь України станом на липень 2010р. знаходиться в несприятливому становищі, що обумовлено значною кількістю причин. Після отримання Україною незалежності галузь залишилася без джерел фінансування капіталовкладень, які знизилися в 5-6 разів, а за рахунок бюджетних коштів - в 8-9 разів. Відповідно різко впали і обсяги видобутку: з 164 млн. т в 1990 р. до 71,3 млн. т в 1996 р. Продуктивність праці робітників по

видобутку вугілля знизилася з 28,9 т в місяць до 16,2 т в місяць. Всі вугільні підприємства, які на той час були державної форми власності виявилися нездатними до виживання.

Галузь не отримувала держпідтримки. За сприянням міжнародних фінансових структур почалося закриття вугільних шахт. На першому етапі воно носило стихійний характер, - без затверджених проектів і заходів соціального захисту без дотримання вимог закриття вугільних шахт. Були випадки затоплювання водою з сусідніх закритих шахт (Стаханов, Брянка). В цілому кількість шахт скоротилася в два рази, а чисельність працівників галузі в 2,5 рази.

Але потреба в енергетичних ресурсах стала відчуватись гостріше і після 1997р. була надана держпідтримка із коштів держбюджету. У той час було прийнято та реалізовано державні програми щодо відновлення та розвитку вугільної промисловості, які дозволили певною мірою поліпшити стан на більшості підприємств галузі. Видобуток вугілля з другої половини 90-х років відносно стабілізувався на рівні 75-82 млн. тонн в рік. В 2007 році було видобуто 75,5 млн. т вугілля, в 2008 р. - 77,8 млн. т. Недостатнє фінансування заходів щодо розвитку галузі, непослідовність дій у її реформуванні не дозволили вугільній промисловості вийти на шлях сталого розвитку.

При формуванні нового варіанту Галузевої угоди сторони, які визначають її зміст, постійно повинні враховувати виробничі особливості вугледобутку та зростання небезпеки для життя й здоров'я працюючих. Стан більшості вугільних шахт з кожним роком погіршується і характеризується складними горно-геологічними умовами, дефіцитом кваліфікованих кадрів і небезпечними умовами праці. Так, з 148 шахт, що діють в Україні, 95% - газові, 60% - небезпечні по вибухах вугільного пилу, 45% - схильні до газодинамічних явищ, 25% - небезпечні з самозагорання вугілля. Середня глибина розробки на сьогоднішній день складає 730 м, на 35 шахтах - 1000-1400 м, температура гірничих порід на глибоких горизонтах досягає 45 градусів, 70% підймальних машин відпрацювали термін експлуатації, серед них - 95% - з продовженим терміном. Такий несприятливий, небезпечний стан є постійною загрозою життю та здоров'ю працюючих та обумовлює виникнення аварій. На шахтах Центрального району Донбасу, які розробляють крутосхилі пласти видобуток вугілля здійснюється відбійними молотками, що підвищує небезпеки для життя та здоров'я шахтарів.

Сучасна Галузева угода не містить положень щодо домовленостей сторін за наявності та посиленням економічних ризиків. Фінансовий стан галузі був несприятливий, а світова економічна криза негативно вплинула на роботу підприємств вугільної промисловості України. Скорочення вжитку та виробництва металу і електроенергії спричинило проблеми зі збутом вугілля та обумовило різке падіння цін на вугільну продукцію. Ціни на вугілля, що коксується, знизилися в 3 рази, держава гарантувала збут вугільній продукції в рамках виділених квот лише держпідприємствам. Деякі шахти знизили обсяги виробництва на 20-30 %, відповідно відбувалося скорочення персоналу. Окремі підприємства недержавної форми власності, не знаходячи збуту вугілля (ЗАТ «Шахта «Жданівська»), взагалі тимчасово припинили роботу.

Ще більш ускладнювало ситуацію незадовільне бюджетне фінансування підприємств галузі та невиконання протокольних рішень Координаційної ради з врегулювання кризових ситуацій у вугільній промисловості. Лише за рахунок зменшення ціни проти рівня 2008 років підприємства галузі недоотримали понад 1,3 млрд. грн. У 2009 році різко знизилися обсяги видобутку вугілля і проходження гірничих виробок (на 5,5 млн. тонн і 49,8 км. - відповідно), що негативно позначилося на функціонуванні вугільних шахт та заробітній платі шахтарів, в першу чергу ГРОЗ і прохідників.

Нерегламентованість в Галузевій угоді форм взаємодії її сторін у разі невиконання фінансових обов'язків призводять до значних перешкод у розвитку вугільної промисловості. Так, у порівнянні з 2008 р. у 2009 р. підприємства Мінвуглепрому отримали менше бюджетних коштів на 1 млрд. грн., у тому числі на: фінансування будівництва і технічне переоснащення підприємств - 812 млн. грн.; держпідтримку на часткове покриття витрат із собівартості - 179 млн. грн.; гірничорятувальні заходи - 84 млн. грн.; охорону праці - 71 млн. грн.; наукові й науково-технічні розробки - 4 млн. гривень. Але відповідальність за недофінансування галузі ніхто не поніс.

Більше половини шахт, де зайнято третину трудящих, добуває менше 500 т. вугілля в добу. За два останні роки з галузі звільнилось 17 тис. чоловік. На шахтах залишилося всього 20,4 тис. гірників очисного вибою, 16,4 тис. прохідників. У 2004 р. їх було відповідно 34,1 тис. і 23,9 тис. Загрозливою стало значне постаріння персоналу підприємств. На підземних роботах пенсіонери складають 46,2%, а на поверхні - 30,8% [3]. Але Галузева угода конструктивних рішень щодо продуктивності праці, закріплення кадрів та омолодження не містить.

Для виходу вугільної промисловості з кризи вже недостатньо збільшення бюджетних коштів на фінансування потреб підприємств галузі. Треба знаходити інші – позабюджетні джерела фінансування у підприємства галузі. Згоду на такий стратегічний курс повинні дати всі сторони Галузевої угоди, а в своїх обов'язках забезпечувати реалізацію стратегій щодо фінансової безпеки підприємств галузі.

Стратегічним напрямом реформування вугільній галузі повинна стати корінна перебудова, а по суті створення нової галузі шляхом реконструкції найбільш перспективних шахт з обов'язковим збільшенням (більше 3 млн. т в рік) виробничої потужності й повним технічним переоснащенням, а також будівництво нових шахт потужністю 3,5-4,0 млн. т.

Домовленостями сторін нової редакції Галузевої угоди повинні стати нові підходи до державної підтримки вугільної промисловості на базі законодавчого врегулювання цього питання. Це необхідно щоб відійти від переважно розподільчого субсидування вугледобувних підприємств, яке містить елементи суб'єктивізму, та блокує мотивації до пошуку й використання внутрішніх резервів. [1] При цьому слід зв'язати розміри коштів державної підтримки, що виділяються шахтам, із зростанням обсягів видобутку і зниженням собівартості. Доцільно змінити форму держпідтримки технічного переоснащення, коли кредит погашатиметься підприємством за рахунок економічного ефекту від його використання. Так, кредит, спрямований на оснащення нової високопродуктивної лави, повинен погашатися за рахунок сум, отриманих від реалізації додаткових обсягів видобутку вугілля, а відсотки за кредит стане погашати держава з бюджету.

Особливої уваги в Галузевій угоді потребує регламентація процесів приватизації вугільних шахт. Потребує уваги й варіант передачі цілісних майнових комплексів збиткових шахт в оренду їх трудовим колективам з переважним правом пільгового придбання державної долі власності після завершення терміну оренди. Для залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів доцільно використати механізми приватно-державного партнерства, які повинні регламентуватись у Галузевій угоді.

Договірне регулювання соціально-трудових відносин у вугільній промисловості повинно носити наскрізний характер, мати стратегічну спрямованість, попереджати ризики функціонування та розвитку, а також забезпечувати збалансованість та координацію управлінських дій всіх рівнів. У зв'язку з цим необхідно докорінно змінити й стратегію управління персоналом у вугільній галузі. Механізми управління персоналом, які зараз діють на підприємствах галузі, здебільшого спрямовані на утримання на виробництві тих працівників, які на цей час на них працюють. Але майже зовсім не розраховані на залучення

до них молоді. Це тим більш важливо, що прогностні оцінки кількісного складу трудового потенціалу промисловості невтішні. За розрахунками Мінекономіки України до 2015 р. потреба промисловості у кваліфікованій робочій силі в більшості регіонів України буде задовольнятися лише на 40%.

Усі ці проблеми вугільної промисловості повинні знайти відображення в Галузевій угоді, яка є специфічним правовим актом та передбачає наступні функції: соціального партнерства, регулятивну та локальну нормотворчу. Захисна функція галузевих угод виникає із спрямованості цих документів та характеру зобов'язань сторін. Функція соціального партнерства щодо регулювання соціально-економічних та соціально-трудова проблем є основною ідеологією вказаних документів. Регулятивний характер галузевих угод, передбачається в ст. 1 Закону України «Про колективні договори і угоди», де вказано, що колективні договори та угоди укладаються з метою регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин та узгодження інтересів трудящих, власників або уповноважених ними органів. Термін «нормотворча» переважно застосовується до діяльності конкретних суб'єктів. При укладанні колективного договору або угоди спільну нормотворчу діяльність щодо створення локальних правових норм здійснюють соціальні партнери — працівники і роботодавці (їхні представницькі органи та організації). Як зазначає А. Нуртдінова, колективний договір (угода) має дві характерні риси: по-перше, він регулює суспільні відносини, тобто містить норми права, а, по-друге, приймається договірним порядком, тому колективні договори і угоди належать до особливої категорії джерел права — нормативних угод [4].

Чинна Галузева угода приймалася 9 років назад, і хоча щорічно (інколи по декілька разів на рік) до неї вносилися зміни та доповнення, вона становилася громіздкою й поганою до сприйняття. Угода не містить положень з формування та реалізації стратегічних пріоритетів розвитку, досягнення нового рівня соціального партнерства та захисту інтересів працівників вугільної промисловості. У зв'язку з вищезазначеним виникають пропозиції щодо та рекомендації формування нової редакції Галузевої угоди.

Перш за все *треба змінити структуру Галузевої угоди*, щоб виділити в ній окремі розділи, які стосуються стратегічних перспектив розвитку галузі щодо бюджетного фінансування, приватизації, інноваційних особливостей, зв'язку продуктивності та оплати праці, попередження економічних та соціальних ризиків, забезпечення ефективності управління охороною праці, соціального партнерства, роботи з молоддю, гендерної політики та захисту прав жінок. Про доцільність цього свідчить міжнародний та вітчизняний досвід укладання галузевих угод, зокрема у металургійній, авіаційній, енергетичній промисловості тощо. Саме це може дозволити впроваджувати нові підходи до стратегічного управління персоналом у вугільній промисловості. До визначених нових та удосконалених напрямів нового варіанту Галузевої угоди необхідно науково-обґрунтована аргументація та спеціальна проробка, а до деяких можливо визначити заходи з реалізації цього напрямку.

До розділу про соціальне партнерство Галузевої угоди доцільно включити такі положення:

- сприяти створенню галузевої тристоронньої соціально-економічної ради та її ефективній роботі на громадських засадах;

- відстоювати спільні інтереси в органах законодавчої та виконавчої влади, місцевого самоврядування, громадських, некомерційних та інших організаціях;

- забезпечувати взаємодію з питань подання кандидатур осіб, що мають особливі заслуги і досягнення у професійній діяльності, до державних та галузевих нагород, присвоєння їм почесних звань;

сприяти втіленню принципу соціальної відповідальності бізнесу, підвищенню демократизації стосунків між найманими працівниками та роботодавцями;

забезпечити запровадження системи відносин з працівниками згідно вимогам міжнародного стандарту «Соціальна відповідальність 8000»;

досягти домовленостей щодо ініціативи розробки, прийняття реалізації галузевих нормативно-правових актів, рішень і норм колективних договорів, спрямованих на стимулювання інвестицій, активізацію інноваційної діяльності, модернізацію обладнання, запровадження новітніх енергозберігаючих технологій, підвищення виробничого та науково-технічного потенціалу підприємств галузі;

надати право соціальним партнерам участі в роботі колегії Міністерства, Ради керівників підприємств, Президії і Пленумів центральних органів всеукраїнських профспілок вугільної промисловості тощо;

сприяти активізації участі підприємств у Всеукраїнському конкурсі профспілок на кращий колективний договір, започаткованому Федерацією профспілок України;

надати представникам власника та роботодавцям документи, своєчасну інформацію про заплановані профспілками заходи та колективні дії, а також рішення (документи), матеріали, які приймаються виборними органами профспілок.

Розв'язати проблему підвищення якості кадрового потенціалу галузі неможливо без його омолодження. У зв'язку з цим для залучення молоді на вугільні підприємства, до розділу *Галузевої угоди про роботу з молоддю* доцільно включити такі положення:

надати фінансову допомогу молодим подружжям, що вперше у шлюбі, молодим працівникам при поверненні на підприємство після закінчення строкової служби у лавах Збройних сил України;

закріпити за молодими працівниками наставників із складу висококваліфікованих кадрових працівників та спеціалістів;

створити кадровий резерв керівників з молодих працівників усіх рівнів та провести цілеспрямоване навчання перспективної молоді, що увійшла до цього складу;

розробити та затвердити Концепцію роботи з молоддю та заходи з її реалізації, включити до пріоритетних напрямів Концепції посилення соціально-економічного захисту молоді, зростання професійної майстерності та кваліфікації;

сприяти створенню на підприємствах Рад молоді, Рад молодих спеціалістів тощо;

створити умови для участі молодих працівників у конкурсах професійної майстерності, спортивних змаганнях, художній самодіяльності, аматорських гуртках тощо;

розширити права і гарантії молоді щодо професійного росту, гідного рівня заробітної плати, створення умов для її духовного і фізичного розвитку;

активізувати залучення молоді до діяльності в профспілкових організаціях, забезпечити реальне представництво молоді у виборних органах профспілок.

Вся система нормативно-правових договірних документів, Галузева угода та колективні договори є недостатньо збалансованими щодо зобов'язань сторін. Є потреба більш поширено та змістовно виписати зобов'язання профспілок і трудящих. Тому при формуванні нової редакції Галузевої угоди слід приділити більше уваги й цій стороні питання.

Важливою проблемою договірних процесів на галузевому рівні є *контроль за виконанням Галузевої угоди сторонами, які її підписали та вжиття дієвих заходів при її невиконанні*. Аналіз стану справ у вугільній галузі, свідчить про невиконання зобов'язань Галузевої угоди роботодавцями. Так, у 2009 році тарифні ставки по підприємствах галузі збільшилися в середньому лише на 5,5 %, що в 4 рази менше темпів зростання мінімальної заробітної плати. Зараз середній рівень мінімальної зарплати для розрахунку тарифних

ставок складає по підприємствах вугільної промисловості 698,4 грн. або 79 % від потрібного. При цьому занижені рівні тарифних ставок і окладів спостерігаються не лише в економічно слабких, але і в достатньо успішних підприємствах різних форм власності, багато хто з яких має значну економію по фонду оплати праці. Тарифних ставок, обчислених з врахуванням законодавчо встановленої мінімальної зарплати із збільшенням на 30% для працівників зайнятих на підземних роботах, як це передбачено Законом України «Про підвищення престижності шахтарської праці», немає на жодному підприємстві галузі.

На більшості вугільних підприємствах галузі постійно порушуються встановлені колективними договорами терміни виплати заробітної плати. При цьому існує заборгованість за платежами, які повинні здійснюватися одночасно з виплатою заробітної плати. Так, заборгованість коштів, які не перераховані до фондів соціального страхування, складає близько 5 млрд. гривень. Підставою для таких дій є протокольні рішення Кабінету Міністрів України від липня і жовтня 2009 р., січня 2010 р., що суперечать чинному законодавству. В результаті не перераховано до Фонду соціального страхування від нещасних випадків 700 млн. грн.; до Пенсійного фонду - 2 млрд. грн.; до Фонду захисту від безробіття - 91 млн. грн.; до Фонду по тимчасовій втраті працездатності та інші види відрахувань - 192 млн. грн. Крім того, є заборгованість підприємств галузі перед Пенсійним фондом у вигляді штрафів і пені - 591 млн. грн., і перерахувань на виплату пільгових пенсій - 1 млрд. 376 млн. грн. Це спричиняє затримки з перерахунком і призначенням пенсій, невчасну і не в повному розмірі виплату лікарняних, регресів тощо. Наведені факти свідчать про відсутність реальної відповідальності власників за невиконання положень Галузевої угоди. Тому пропонується до розділу «Відповідальність Сторін за виконання взятих зобов'язань» додати положення, які б встановлювали більш дієвий механізм контролю за її виконанням, та реальні дії щодо затребування відповідальності. Але застосування відповідальності потребує встановлення критеріїв оцінки виконання положень Галузевої угоди.

В авіаційній промисловості є досвід впровадження *рейтингової оцінки соціально-економічної діяльності підприємств* і організацій галузі. При цьому підприємства і організації, які зайняли призові місця, нагороджуються відповідними дипломами, а їх керівники та голови первинних профспілкових організацій отримують, на умовах колективних договорів, за рахунок коштів підприємств і організацій, грошові премії у розмірі: за призове місце за квартал - не менше одного посадового окладу; за призове місце за рік - не менше двох посадових окладів. Впровадження такої системи на підприємствах вугільної промисловості позитивно вплине на виробничу й трудову активність.

Для посилення впливу Галузевої угоди на вирішення проблем стратегічного управління персоналом у вугільній промисловості важливо поширити сферу її розповсюдження, тобто на всі підприємства галузі. Це можливо зробити лише через вдосконалення чинного законодавства. Необов'язковість норм Галузевої угоди для власників підприємств галузі, які не є підписантами Галузевої угоди зменшує її дієвість, та створює простір для нерівності захисту трудових та соціальних гарантій працівників вугільних підприємств. Прикладом таких дій є несприятлива ситуація, що склалася в Александрійському буровугільному комплексі, який в результаті неправомірних дій орендарів при потуранні і бездіяльності урядових відомств практично перестав функціонувати. Заборгованість орендарів із заробітної плати трудящим складає близько 55 млн. грн. Одночасно, на тих підприємствах недержавної форми власності, які в своїй діяльності дотримуються положень Галузевої угоди здебільшого спостерігається стабільний соціально-економічний стан з певним рівнем захищеності соціально-трудових прав працюючих.

Висновки. Аналіз сучасного стану вугільної промисловості України свідчить про те, що галузь потребує нових стратегій щодо її реформування, зокрема до державної підтримки вугільної промисловості, системи управління підприємствами галузі, зміни форми власності державних вугільних підприємств, підвищення рівня інноваційної та трудової активності, залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів через використання механізмів приватно-державного партнерства тощо. Слід докорінно змінити і стратегію управління персоналом на вугільних шахтах, яка має бути націлена на залучення до них молоді та стимулювання її плідної праці. Усі ці та інші актуальні питання повинні знайти місце в новій редакції Галузевої угоди. Треба змінити структуру підходи, зміст та механізми реалізації Галузевої угоди, щоб викреслити завдяки договірному регулюванню соціально-трудових відносин досягти продуктивного функціонування вугільної промисловості та створити умови для перспектив її розвитку з акцентом на удосконалення управління персоналом підприємств вугільної галузі.

Одночасно з розробкою нової редакції Галузевої угоди доцільно підготувати науково-практичний коментар з тлумачення її положень. Це надасть гарантії більш повної її реалізації.

Література

1. Амоша О.І. Державна підтримка вугільної промисловості України у світлі правил СОТ та ЄС / О.І. Амоша, А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко // Уголь Украины. – 2010. – №1. – С.5-10.
2. Залознова Ю.С. Управління персоналом вугільної шахти: оцінка стану та стратегій розвитку: Монографія /Ю.С. Залознова / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 380 с.
3. Звягильский Е. Угольная промышленность Украины: факты, цифры, перспективы /Е. Звягильский // 2000. – 2010, № 21 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrrudprom.ua/digest/Ugolnaya_promishlennost_Ukraini
4. Нуртдинова А. Коллективный договор по действующему законодательству / А. Нуртдинова // Право и экономика. – 1998. – № 11. – С. 33.
5. Справочник по труду в камменноугольной промышленности Донбасса: Систематизированный к колдоговору на 1930 г. сборник законов, постановлений и циркуляров / Союзуголь. – Харьков, 1930. – 327 с.
6. Галузева угода між Міністерством вугільної промисловості України, іншими державними органами, власниками (об'єднаннями власників), що діють у вугільній галузі, і всеукраїнськими профспілками вугільної промисловості від 03.07.2001р. (реєстраційний номер у Міністерстві праці та соціальної політики № 71 від 07.08.2001р.) з доповненням та змінами станом на 03.03.2009р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish>

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Новіковою О.Ф. 08.09.2010

Надійшла до редакції
15.08.2010

УДК 658.114.5(477)

Горошкова Л.А.**ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СВІТОВІЙ ТА
ВІТЧИЗНЯНІЙ МЕТАЛУРГІЙНІЙ ГАЛУЗІ**

Розглянуто процеси глобалізації у світовій металургії, проаналізовано вплив цих процесів на розвиток металургії в Україні, запропоновано подальші шляхи розвитку вітчизняної металургії.

Ключові слова: глобалізація, капітал, конкуренція, частка ринку, індекс Харфінделя-Хіршмана

The processes of globalization in world metallurgy were investigated, its influence on development of metallurgy in Ukraine was analyzed, and directions of further development of national metallurgy were described.

Keywords: globalization, capital, competition, market share, Harfindel-Hirshman index

Глобалізація економічного розвитку впливає з глибокої взаємозалежності складових частин світового господарства, з його єдності та цілісності, що посилюється в умовах широкого розгортання інтернаціоналізації виробництва й обігу, інтенсифікації інтеграційних процесів. Процеси концентрації капіталу і промислової інтеграції в металургії тривають вже понад півтора століття. В сучасній чорній металургії прискореними темпами відбуваються інтеграційні процеси. Активно створюються транснаціональні корпорації і альянси, яскравим прикладом чого є поява металургійного гіганта Arcelor Mittal. Хоча в даний час злиття аналогічного масштабу очікувати не слід, проте інтенсивність консолідації в чорній металургії залишається високою. Тому цікаво буде з'ясувати причини появи цих процесів, простеживши їх еволюцію.

Зазначимо, що дана тематика була предметом вивчення багатьох закордонних і вітчизняних фахівців, зокрема Р. Хайлбронера, Л. Тароу, Б. Беллона, Д. Котца, С.Аптекаря, О.Амоші, Т.Загорської, Ю.Макогона, К.Мезенцева, О.Молдована, В.Точіліна, В.Венгера, В. Волошина [1-8] та інших. Переліченими авторами досліджувався досвід злиттів та поглинань у металургійній галузі, визначались переваги створення інтегрованих структур у гірничо-металургійному комплексі України, здійснювався пошук можливостей оптимізації діяльності металургійних підприємств в умовах кризи, проводились оцінки кон'юнктури світового ринку. Але недостатньо досліджені питання, пов'язані з кількісною оцінкою конкурентної ситуації на ринку чорних металів України з позиції перспектив розвитку металургійної галузі України.

Інтерес представляє дослідження впливу світових процесів глобалізації ринків металопродукції на конкурентну ситуацію на ринку металопродукції України. Також цікавим є розгляд вказаних процесів в контексті можливостей підтримки конкурентоспроможності вітчизняної чорної металургії та впливу на неї конкурентної ситуації на світовому та вітчизняному ринку чорних металів.

Виходячи з цього, метою даної статті є дослідження впливу глобалізаційних процесів у світовій металургії на стан чорної металургії України та її перспективи.

Все ширшого розмаху сьогодні набирає політика міжнародного злиття і поглинання. Завдяки цьому сьогодні нафтодобувна, автомобільна, авіаційна й аерокосмічна галузі радикально змінили свою структуру і стали транснаціональними. Так, на сьогодні п'ять найбільших автомобільних компаній виробляють дві третини загальної кількості автомобілів у світі. Три провідні гірничо-видобувні компанії постачають світовим металургам 70% всієї кількості залізної руди [7]. Споживачі, які набирають міць, - великі автомобільні концерни, з

одного боку, і сировинні гіганти, які постійно укрупнюються, - з іншого, створюють загрозу для чорної металургії. В той же час, ринкова частка десяти найбільших у світі компаній-виробників сталі у сукупності складає 30 %, а п'яти – лише 19% [7].

Характерною особливістю металургії традиційно була роздробленість, прив'язка до регіону та сировинної бази. Крім того, для ринку сталі протягом останніх десятиліть була притаманна нестабільність світових цін. Подолати ці негативні тенденції та кризові явища на ринку металопродукції у 1997 – 2003 роках (коли, наприклад, тільки у США збанкрутіли більше п'ятдесяти металургійних компаній) стало можливо тільки забезпечивши консолідацію у галузі [7].

Впродовж останніх 5 років світовий ринок сталі демонстрував небачені темпи зростання, першопричинами якого став економічний підйом Китаю та інших країн, що розвиваються, зокрема Індії, Ірану, Бразилії, держав Близького Сходу. З 2003 р. стрімке зростання споживання сталі в світі значно випереджало можливості нарощування її виробництва. Впродовж 2004 - 2007 рр. світовий приріст споживання сталі (335 млн. т) перевищив приріст сталеплавильних потужностей (280 млн. т) на 55 млн. т, внаслідок чого виробнича завантаженість останніх зросла до 88-89 % в 2007 - 2008 рр. [9]. Одночасно із зростанням виробництва сталі, впродовж останніх років ціни на залізорудну сировину зросли більше ніж у два рази, одночасно із суттєвим зростанням цін на коксівне вугілля. В таких умовах забезпечити ефективність металовиробництва можна було тільки за рахунок інтеграції виробників металопродукції та сировинних гігантів [9].

Найбільш відомим прикладом консолідації у чорній металургії останніх років вважається злиття двох гігантів чорної металургії - Arcelor і Mittal. Воно стало в 2006 р. стимулом стрибкоподібного зростання кількості злиттів, поглинань та придбань у нову власність підприємств чорної і кольорової металургії по усьому світі. Порівняно з 2005 р. загальна вартість угод по злиттях і придбаннях у власність зросла на 35 млрд. дол. і досягла рекордного показника 77 млрд. дол. З дослідження “Просування вперед: злиття і придбання в нову власність металургійних підприємств світу в 2006” (Forging Ahead: Mergers and Acquisitions Activity in the Global Metals Industry 2006), проведеного консалтинговою компанією Pw (PricewaterhouseCoopers), відомо, що на одне тільки злиття Arcelor Mittal приходить 46 млрд. дол. [9].

Сьогодні компанія Arcelor Mittal - найбільша у світі по обсягах виробництва у чорній металургії - одна з небагатьох у галузі, яка почувається відносно впевнено, головним чином завдяки тому, що володіє власними сировинними запасами, які забезпечують виробництво вугіллям, рудою і навіть деякими видами легуючих елементів. Від Ліберії до Сенегалу лідер галузі інвестує в різних країнах світу в нові залізорудні підприємства і необхідну для їх підтримки інфраструктуру. Компанія Arcelor Mittal використовує в будь-якій точці світу біржові можливості, щоб обмежити свої ризики [11].

Процеси консолідації відбуваються сьогодні і у металургії Росії. Так “Северсталь” розширила свій бізнес за межі Росії: до складу компанії входить не тільки Череповецький металургійний комбінат, але і компанія Severstal North America та європейська “Луккіні” [5].

Серед причин інтеграційних процесів у світовій чорній металургії слід назвати наступні.

По-перше, історично так склалося, що чорна металургія є досить розвиненою в багатьох країнах світу. Навіть Mittal Stil і Arcelor після свого об'єднання реально контролюють лише 10 % світового ринку, а частка інших великих компаній і альянсів не перевищує 2-3 % [12]. Іншими словами, перспективи консолідації галузі у світовому масштабі дуже великі.

По-друге, останніми роками спостерігається реальний зсув центрів світової металургії

до двох азійських країн - Китаю та Індії. Для Західної Європи і США властиве різке скорочення числа зайнятих в металургії. За останні 25 років металургійна промисловість Великої Британії скоротила 82 % робочих місць, Франції - 75 %, США - 66 %, при цьому обсяги виробництва помітно зросли [4]. Водночас металургійні комплекси Китаю і Індії завдяки зростаючому попиту на внутрішніх ринках розвивалися прискореними темпами. Відповідно посилилась фінансова міць і вплив азійських бізнесменів.

По-третє, загострюється дефіцит сировинних і паливно-енергетичних ресурсів (насамперед, залізняка і коксівного вугілля) внаслідок їх вичерпання на європейському континенті. Ця обставина стимулює створення вертикально-інтегрованих металургійних груп і альянсів.

По-четверте, компанії, які йдуть на злиття активів, розраховують отримати ефект синергії. Так, за оцінками спеціалістів, об'єднання Arcelor і Mittal дасть ефект синергії, який в трирічній перспективі оцінюється в 1,6 млрд. дол. Основний ефект передбачається мати у сфері маркетингу і збуту - 540 млн. дол., а також в організації закупівель - 450 млн. дол. [12] Проте цей ефект далеко не завжди супроводжує операції зі злиття активів, особливо якщо йдеться про створення конгломератів. Авторитетне дослідження американських фахівців М. Мінца і Д. Коєна підтверджує, що корпорації, які спираються на внутрішні ресурси, функціонують ефективніше за корпорації, що розширюють бізнес шляхом злиттів і поглинань [1].

По-п'яте, ці операції дозволяють зменшити економічні ризики учасників об'єднань і розширити ринки збуту. Наприклад, саме після об'єднання з голландцями "Брітіш Стіл" вийшла на континентальний європейський ринок.

По-шосте, йдучи на злиття активів, лідери світового металургійного бізнесу розраховують отримати додаткові доходи за рахунок значного зниження конкуренції.

Аналітики прогнозують, що у металургії найближчим часом буде досягнутий такий рівень консолідації, за якого більше половини галузі буде контролюватись найбільшими десятима компаніями-гігантами, які досягнуть світового лідерства, перш за все за рахунок створення виробництва повного циклу.

У західній металургії інтеграція здійснюється шляхом злиттів, поглинань та консолідації, тобто створення альянсів, перевагами яких є використання ефекту економії на масштабі, наближення до джерел сировини та ринків збуту.

У чорній металургії України віддається перевага вертикальній інтеграції як у напрямку наближення до джерел сировини, так і ринків збуту. На сьогодні в чорній металургії України вже створені потужні фінансово-промислові групи: Метінвест Холдінг, Індустріальний Союз Донбасу (Алчевський меткомбінат і ДМК ім.Ф.Е.Дзержинського), Arcelor Mittal Кривий Ріг.

Метінвест Холдінг є найбільшою металоторговою компанією, створеною 8 жовтня 2007 року на базі компанії "Леман Україна". До складу холдингу входять [8]:

- виробники сталі і прокату - МК "Азовсталь", Єнакіївський метзавод, СП "Метален", італійський меткомбінат Ferriera Valsider,

- споживачі та збутові підприємства - Харцизький трубний завод, Tramelal, Spartan UK, Metinvest International, Скіф Шіппінг, ПФК "Прометей", Метінвест-Євразія, Метінвест-Україна, Метінвест-СМЦ),

- гірничорудні підприємства - Північний, Центральний, Інгuleцький ГЗК, Докучаєвський флюсоделомітовий комбінат, Ново тріцьке рудоуправління, Криворізький рудоремонтний завод, Кривбасвибухпром,

- підприємства по видобутку вугілля та коксу - Краснодонвугілля, Авдієвський КХЗ, компанія "Авліта".

Для забезпечення успішної діяльності вітчизняних металургійних підприємств необхідно враховувати світові тенденції розвитку металургії, бо Україна, з одного боку, експортує біля 70 % своєї продукції чим забезпечує понад 40% зовнішніх валютних надходжень. З іншого боку, гірничо-металургійний комплекс держави створює біля четвертої частини валового внутрішнього продукту країни. Конкурентоспроможність української металургії на світовому ринку в перспективі буде визначатися масштабами вітчизняних металургійних компаній та рівнем їх участі у світових процесах консолідації. А це, в свою чергу, буде залежати від ефективності консолідаційних процесів у вітчизняній металургії. У зв'язку з цим було проведено дослідження рівня монополізму у металургії України.

Безумовно, що конкуренція є позитивним явищем на будь-якому ринку. Уряди майже всіх європейських країн приймають численні закони для спонукання розвитку конкуренції, щоб не допустити здійснення антиконкурентних дій суб'єктами господарювання та монополізації економіки.

Для суб'єктів господарювання властиве бажання розширення частки ринку, забезпечення для себе вигідніших умов функціонування. Іншими словами для фірм, що працюють в умовах конкуренції, на будь-якому етапі розвитку характерне прагнення до монополізації.

Монополія, як економічне явище, є абсолютно протилежним економічній конкуренції. Але не можна говорити, що монополія це абсолютно негативне явище. Економісти виділяють головну перевагу монополістів в тому, що існує можливість регулювання ціни на продукцію, яку, намагаючись якомога більше володіти ринком, монополіст не бажає встановлювати занадто високою, оскільки це сприятиме появі конкурентів і загрожуватиме державним регулюванням. Велике значення має критерій оцінки ступеню монополізації. У світовій практиці прийнято вважати, що домінуюче становище підприємства (або групи їх на ринку) виникає тоді, коли на одне підприємство припадає понад 1/3 всього обороту на ринку, або на три і менше підприємств — понад 1/2 загального обороту, або на п'ять і менше підприємств — понад 2/3 обороту.

Для визначення рівня монополізму в галузі використовуються різноманітні індекси, одним з яких є коефіцієнт (ранговий індекс концентрації) Розенблюта (Холла-Тайдмана) [13]. Він розраховується на основі співставлення рангів фірм на ринку однакового товару та часток цих фірм на цьому ринку:

$$HT = \frac{1}{2 \sum R_i q_i - 1},$$

де R_i – ранг i -ї фірми на ринку (сама крупна фірма має ранг 1);

q_i – частка продажів на ринку.

Цей індекс змінюється від $1/n$ до 1, де n – кількість конкурентів на даному секторі ринку. Розрахунки показали, що величина цього індексу у 2004 - 2005 роках складала 0,12, у 2006 – 2007 році – 0,11, у 2008 році (у період кризи) – 0,10, у 2009 році – зріс до 0,12.

Серед економічних показників, які характеризують рівень монополізації ринку, найбільш поширеним є індекс Харфінделя-Хіршмана (ІХХ), який розраховується як сума квадратів ринкової частки фірм, що діють на ринку [13]:

$$IXX = \sum (A_j)^2,$$

де A_j – частка фірми на ринку, виражена у %.

При цьому $\sum (A_j) = 100\%$. Індекс може набирати значення від 0 (повна децентралізація виробництва) до 10000 (абсолютна монополія). Емпірично визначено, що при значеннях індексу 1000 і менше ринок є немонополізованим (нормальним для конкуренції, у цих межах значень індексу дозволяється злиття фірм), а 1800 і більше – монополізованим.

В таблиці 1 наведені дані власних розрахунків індексу Харфінделя-Хіршмана в динаміці протягом 2004 – 2009 років. Як бачимо, у чорній металургії України у 2004 – 2005 відбувався процес монополізації ринку, але спад виробництва та криза у наступні 2006 – 2008 роки призвів до уповільнення цих процесів. У 2009 році у зв'язку із збільшенням виробництва та обсягів продажу на зовнішньому та внутрішньому ринку призвів до повернення тенденцій переходу від конкурентного до олігопольного ринку.

У таблиці 2 наведені дані розрахунків щодо частки ринку п'яти найбільших “гравців” на ринку чорних металів України. Ринок для підтримки нормальної ринкової конкуренції вважається безпечним, коли ситуація на ринку наступна: є 10 і більш фірм; 1 фірма не займає більш 31 % ринку; 2 фірми не займають більш 44 % ринку; 3 фірми не займають більш 54 % ринку; 4 фірми не займають більш 63 % ринку.

Таблиця 2

Частки ринку найбільших п'яти компаній на ринку чорних металів України¹

Підприємство	Частка ринку (по роках), %					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
АрселорМітал Кривий Ріг	17,14	15,28	16,29	16,33	14,83	15,55
Метінвест Холдинг	26,89	26,55	23,10	22,62	23,63	29,33
<i>Разом 2 підприємства</i>	<i>44,03</i>	<i>41,83</i>	<i>39,39</i>	<i>38,95</i>	<i>38,46</i>	<i>44,88</i>
Маріупольський металургійний комбінат ім.Ілліча	15,48	19,81	16,28	15,53	13,51	14,42
<i>Разом 3 підприємства</i>	<i>59,51</i>	<i>61,64</i>	<i>55,67</i>	<i>54,48</i>	<i>51,97</i>	<i>59,30</i>
Індустріальний Союз Донбасу	13,29	13,56	13,50	14,64	17,14	21,01
Запоріжсталь	11,98	11,02	9,98	8,46	8,43	9,68
<i>Разом 5 підприємств</i>	<i>84,78</i>	<i>86,22</i>	<i>79,15</i>	<i>77,58</i>	<i>77,53</i>	<i>89,99</i>

¹ Розраховано автором за даними таблиця 1 та сайта <http://www.alt.com.ua>

Виходячи з проведеного аналізу для ринку чорних металів України характерною є тенденція до подальшої монополізації, що і є доцільним виходячи із кон'юнктури та стану світового ринку.

Узагальнюючи вищевикладене, зазначимо, що процеси концентрації капіталу і промислової інтеграції у світовому металургійному бізнесі мають об'єктивне технологічне, економічне і геополітичне підґрунтя. Для того, щоб в цих процесах українські металургійні підприємства мали ще більш міцні, конкурентоспроможні позиції, варто замислитися над проведенням українськими ФПП консолідованої політики на закордонних ринках.

Використання стратегії подальшого створення у вітчизняній металургії вертикально інтегрованих структур є економічно обґрунтованою бо це дозволить підвищити ефективність виробництва за рахунок зниження трансакційних витрат і зменшення непрямого оподаткування проміжної продукції. Це досить важливо для України, бо суттєво вища ресурсо- та енергоємність виробництва сталі нівелює природні переваги вітчизняної металургії та, в умовах наближення цін на сировину та енергоносії до світового рівня і посилення конкурентного тиску з боку нововведених потужностей, здатна суттєво послабити її позиції на глобальному ринку.

Таблиця 1

Розрахунок індексу Харфінделля-Хіршмана у 2004 - 2009 роках¹

Підприємство	2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	Частка ринку	ІХХ	Частка ринку	ІХХ	Частка ринку	ІХХ	Частка ринку	ІХХ	Частка ринку	ІХХ	Частка ринку	ІХХ
АрселорМітал Кривий Ріг	17,14	293,69	15,28	233,33	16,29	265,35	16,33	266,58	14,83	220,05	15,55	241,83
МК "Азовсталь"	15,73	247,38	17,13	293,27	14,17	200,72	14,22	202,09	14,25	203,11	16,96	287,70
Маріупольський меткомбінат ім.Ілліча	15,48	239,65	19,81	392,41	16,28	265,13	15,53	241,24	13,51	182,40	14,42	207,83
Запоріжсталь	11,98	143,57	11,02	121,49	9,98	99,58	8,46	71,57	8,43	70,99	9,68	93,72
Алчевський меткомбінат	7,25	52,50	7,03	49,45	6,99	48,88	7,78	60,55	10,28	105,74	10,88	118,40
Дніпровський меткомбінат ім. Ф.Е.Дзержинського	6,05	36,58	6,53	42,62	6,51	42,38	6,86	47,05	6,86	47,00	10,13	102,65
СП "Метален"	5,81	33,80	5,15	26,48	4,92	24,25	3,95	15,61	3,68	13,55	5,75	33,09
Єнакіївський	5,35	28,59	4,28	18,33	4,01	16,08	4,45	19,80	5,70	32,44	6,62	43,79
Донецький металургійний	3,21	10,33	1,93	3,71	7,12	50,62	8,36	69,94	8,67	75,09	0,54	0,29
Дніпропеталь	2,75	7,58	3,13	9,77	2,88	8,28	3,25	10,54	2,42	5,87	2,32	5,39
Дніпропетровський металургійний завод	2,49	6,19	2,70	7,30	2,60	6,75	2,78	7,71	2,57	6,60	3,09	9,52
Макіївський меткомбінат	2,42	5,85	2,13	4,53	3,29	10,80	3,80	14,41	3,77	14,21	0,00	0,00
Істіл	2,14	4,57	2,05	4,21	1,43	2,03	2,27	5,16	2,86	8,15	2,65	7,04
Кременчуцький сталелитий завод	0,85	0,72	0,71	0,50	1,92	3,70	0,86	0,73	1,26	1,59	0,56	0,31
Дніпропетровський металургійний завод	0,60	0,36	0,55	0,30	0,59	0,34	0,63	0,39	0,57	0,33	0,38	0,14
Донецький	0,55	0,30	0,43	0,19	0,61	0,37	0,41	0,17	0,30	0,09	0,30	0,09
Макіївський	0,10	0,01	0,09	0,01	0,36	0,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,07	0,00
Краматорський металургійний завод	0,07	0,00	0,03	0,00	0,05	0,00	0,05	0,00	0,05	0,00	0,09	0,01
Інші підприємства	0,04	0,00	0,03	0,00	0,02	0,00	0,02	0,00	0,01	0,00	0,02	0,00
Разом	100,00	1111,68	100,00	1207,90	100,00	1045,39	100,00	1033,56	100,00	987,22	100,00	1151,80

¹ Розраховано автором за даними сайту <http://www.alt.com.ua>

Так, якщо в ЄС та на нових підприємствах Китаю на тонну сталі (включаючи всі цикли металургійного виробництва) витрачається ~ 24 МДж енергії, то в Україні на 20 % більше - ~ 30 МДж. Коксу на тонну чавуну в ЄС та Китаї витрачають 350-400 кг, в той час як в Україні в півтора рази більше - 520-550 кг, рудної сировини близько 1,6 т, в Україні на 10 % більше, або - 1,75 т [14].

Інтеграція дозволить підвищити інвестиційну привабливість металургійних підприємств і, на перспективу, залучити кошти на модернізацію та розвиток основного капіталу підприємств чорної металургії. Ця проблема досить актуальна, бо зношеність основних фондів в середньому по підприємствах галузі станом на кінець 2009 р. досягнула 75 %, а по окремих підприємствах перевищила 90 %. Ситуація тим більш ускладнюється тим, що останніми роками зростає вартість інвестицій в металургійні проекти.

Доцільність саме вертикальної інтеграції зумовлена тим, що прогнозується подальше зростання цін на залізорудну сировину – на 30 - 50%, коксівного вугілля – на 30 – 40%, металообробки – на 10 – 15%, тарифів на електроенергію – на 15 - 20%. Створення інтеграційних об'єднань у чорній металургії дозволить забезпечити вітчизняним підприємствам стратегічні конкурентні переваги на зовнішньому ринку.

Література

1. Котц Д. Банковский контроль над крупными корпорациями США / Котц Д. - М.: Прогресс, 1992. - 283 с.
2. Аптекар С.С., Амоша А.И. Экономические проблемы черной металлургии Украины: [монография] / Аптекар С.С., Амоша А.И. – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – 383 с.
3. Загорська Т.П. Ринок металопродукції і розвиток гірничо-металургійного комплексу України / Т.П.Загорська // Економіка і прогнозування. – 2005. - №4. – С.95 – 106.
4. Макогон Ю. Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю.Макогон // Зеркало недели. - 2008. - № 34. – С.3.
5. Кумм У. Черная металлургия России, Украины и Казахстана: вызовы и перспективы / У.Кумм, В.Мезенцев // Национальная металлургия. – 2006. - №1. – 20-27.
6. Осипов В. Світові процеси глобалізації та перспективи розвитку гірничо-металургійного комплексу України / В.Осипов, В.Точілін, В.Венгер В., О.Єрмакова // Конкуренція. – 2008. - №6. – С.124-129.
7. Точілін В. Економічна безпека і ринкова влада / В.Точілін, В.Венгер // Вісник ТНЕУ. – 2008. - №3. – С.60-68.
8. Волошин В. Вертикально інтегровані структури в чорній металургії України: проблеми й перспективи розвитку / В.Волошин, А.Ягмурджи // Металл. – 2009. - №1. – С.41-45.
9. Рябчин О.М. Аналіз та перспективи розвитку ринку металопродукції в Україні / О.Рябчин, Д.Петров, І.Шпак // Науковий вісник НГУ. - 2010. - № 4. - С. 125-129.
10. Федоринова Ю. Мордашов не прошел. Акционеры Arcelor предпочли ему Миттала / Ю.Федоринова // Ведомости. - 2006. - №119. - С.3-4.
11. <http://www.metinvestholding.com/ua/company/>
12. Виньков А. Утремся - и за работу / А.Виньков, А.Кокшаров, Д.Сываков, Д.Уткин // Эксперт. - 2006. - № 25. - 3 июля.
13. Бень Т. Методи визначення рівня монополізму на ринках промислової продукції / Т.Бень, В.Сиченко // Економіка України. – 1999. – №3. – С.36-41.
14. Молдован О.О. Проблеми дефіциту коксу як стримувальний чинник розвитку чорної металургії в Україні: тенденції, наслідки та шляхи мінімізації / О.Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2008. - №4(9). – С.96 – 101.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Коріневим В.Л. 18.09.2010

Надійшла до редакції
25.08.2010



УДК 658.152

Турило А.М., Капігула С.В.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ОЦІНКУ ЇХ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Висвітлено актуальність комплексної оцінки фінансової безпеки підприємств гірничо-металургійного комплексу в умовах світової фінансової кризи. Запропоновано методику оцінки фінансової безпеки підприємств як важливої умови забезпечення його конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, фінансова безпека, безпека фінансового стану підприємства, безпека на ринку цінних паперів, безпека кредитних відносин.

Actuality of integrated assessment of the financial security of mining and smelting complex in today's global financial crisis is underlined. The methodic of evaluation of financial security as an important condition for ensuring firm's competitiveness is proposed.

Keywords: competitiveness, financial security, financial security of enterprise, security in the securities market, security of credit relations.

З переходом України до ринкових засад господарювання перед кожним суб'єктом підприємницької діяльності постала проблема фінансової безпеки підприємства і забезпечення його конкурентоспроможності. В умовах сьогодишньої конкуренції і світової фінансової кризи ця проблема є ще більш гострою та актуальною. Незважаючи на останні роки успішного розвитку вітчизняної економіки кількість підприємств, що працювали зі збитками, в Україні була та залишається досить високою. У 2002 році питома вага збиткових підприємств в Україні складала 41,8 %, а їх збитки дорівнювали 11,33 млрд. грн. [1,2]. Протягом 2003-2009 років питома вага збиткових підприємств дещо зменшилась (рис. 1.) [1,2]. Такий стан розвитку підприємств обумовив актуальність даної проблеми.

Метою дослідження є розробка заходів по забезпеченню конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу на основі оцінки їх фінансової безпеки.

Сьогодні перед суспільством з особливою гостротою постає питання ефективного розвитку гірничо-металургійного комплексу (ГМК) України, основною проблемою якого є відсутність значних запасів фінансової міцності на більшості металургійних підприємств. Безупинне зростання витрат на сировину, енергоресурси, устаткування та залізничні перевезення позбавило українських металургів останньої конкурентної переваги - порівняно невисоких цін.

Україна посідає сьоме місце у світі з виробництва сталі. Лише на чорну металургію в Україні працює близько 350 підприємств. Галузь дає 30% усього виробництва, 40% валютних надходжень країни [1].

На сьогоднішній день кризові явища в цій галузі мають суттєвий вплив на всю економіку України. Завдяки кризі зупинені програми модернізації на багатьох українських

підприємствах гірничо-металургійного комплексу, зменшений попит на відповідних товарних ринках.

Проблемі конкурентоспроможності і фінансової безпеки підприємств приділяє увагу багато вчених. Найбільш ґрунтовною працею з цього питання є робота [4], в якій фінансова безпека підприємства трактується як детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в звітному та перспективному періодах [4]. Наведене визначення є цікавим, але, на наш погляд, фінансову безпеку підприємства слід трактувати, як захищеність підприємства, його капіталу, персоналу, матеріальних і нематеріальних активів, прав, позиції на ринках, іміджу і перспективи подальшого розвитку підприємства від негативного впливу сукупності фінансових внутрішніх і зовнішніх факторів [6].

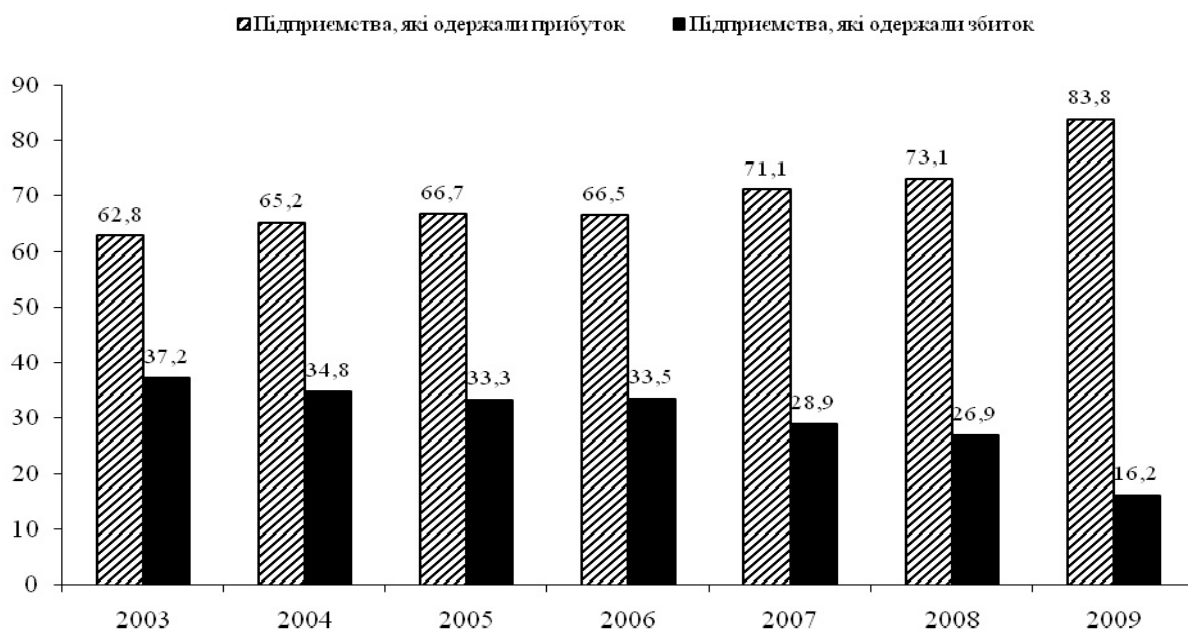


Рис.1. Питома вага підприємств у загальній їх кількості, які одержали прибутки та збитки за 2003-2009рр., %.

На наш погляд, фінансова безпека підприємства містить такі складові:

- безпека фінансового стану підприємства;
- безпека на ринку цінних паперів;
- безпека кредитних відносин.

Для загальної оцінки фінансової безпеки підприємства необхідно визначитися з методикою оцінки основних її складових [3,5,6].

Першою складовою є оцінка безпеки фінансового стану підприємства.

За умов переходу економіки України до ринкових відносин та збільшення прав суб'єктів господарювання в галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їх фінансової

стійкості, платоспроможності та ліквідності. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю різноманітних факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Для комплексної оцінки фінансового стану підприємства нами пропонується використовувати наступну формулу:

$$P_{\text{БФС}} = \frac{\sum_{i=1}^n f_{\text{ФС}}(x_i)}{n}, \quad (1)$$

де $P_{\text{БФС}}$ – загальний рівень фінансової безпеки підприємства; n - кількість показників, за якими оцінюється фінансовий стан підприємства; $f_{\text{ФС}}(x_i)$ - співвідношення фактичного значення i -го показника оцінки фінансового стану підприємства з його нормативним (або найкращим) значенням. Величина $f_{\text{ФС}}(x_i)$ визначається наступним чином:

$$f_{\text{ФС}}(x_i) = \left(\frac{X_{\text{ФС}} \phi_i}{X_{\text{ФС}} H_i} \right)^\alpha, \quad (2)$$

де $X_{\text{ФС}} \phi_i$ - фактичне значення i -го показника оцінки фінансового стану підприємства; $X_{\text{ФС}} H_i$ - нормативне (або найкраще по галузі чи за минулі роки на даному підприємстві) значення i -го показника оцінки фінансового стану підприємства.

Критерій оптимальності для рівня безпеки фінансового стану підприємства запишеться наступним чином:

$$P_{\text{БФС}} \rightarrow \max \quad (3)$$

Наступна складова фінансової безпеки - безпека на ринку цінних паперів [5]. Розрахунок загального рівня безпеки на ринку цінних паперів ($P_{\text{БРЦП}}$) може здійснюватись за допомогою мультиплікативних та адитивних моделей з урахуванням вагових коефіцієнтів:

$$P_{\text{БРЦП}} = f(C_k, R_\Pi), \quad (4)$$

де C_k - ступінь контролю над підприємством; R_Π - доходність портфелю цінних паперів.

Якщо у формулі (4) доходність портфелю цінних паперів визначається на загальновідомих засадах, то для оцінки ступеню контролю над підприємством пропонується наступний показник:

$$C_k = \frac{KAB}{3KA}, \quad (5)$$

де KAB – кількість простих акцій, що знаходяться у власності певної особи; $3KA$ – загальна кількість простих акцій.

Таким чином, якщо $C_k < 0,5$, то повний контроль над підприємством втрачено. Чим нижче значення ступеню контролю над підприємством, тим менше у певного суб'єкта є контролю над підприємством.

З точки зору фінансової безпеки оптимальним значенням ступеню контролю над підприємством є 1, однак з точки зору економічної ефективності це не є доцільним. Тому в загальному вигляді критерій оптимальності для цього показника представлено наступним чином:

$$\begin{cases} C_k \geq 0,5 \\ C_k \rightarrow \max \end{cases} \quad (6)$$

Критерій оптимальності для показника $P_{БРЦП}$ запишеться наступним чином:

$$\begin{cases} P_{БРЦП} \geq 0,5 \\ P_{БРЦП} \rightarrow \max \end{cases} \quad (7)$$

Оцінку безпеки кредитних відносин почнемо з дослідження кредитного ризику.

Кредитний ризик присутній в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Він виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними.

На наш погляд, безпека кредитних відносин полягає у розробці стратегії незалежності підприємства від конкретного кредитора, підборі оптимального співвідношення типів і видів кредитів, підборі оптимальної валюти кредитування та виборі найкращого кредитора.

Для оцінки незалежності від певного кредитора пропонується користуватися наступним показником:

$$K_{HKi} = 1 - \frac{CK_{Ki}}{ЗСК}, \quad (8)$$

де K_{HKi} - коефіцієнт незалежності від і-го кредитора; CK_{Ki} - сума кредитів, запозичена підприємством у і-го кредитора; $ЗСК$ - загальна сума кредитів, запозичена підприємством.

Як впливає з вищенаведеного співвідношення, чим більше коефіцієнт незалежності, тим вище незалежність підприємства від певного кредитора. У випадку, якщо $K_{HKi} < 0,5$, слід говорити майже про повну залежність підприємства від кредитора. З метою підвищення незалежності необхідно проводити обґрунтовану диверсифікацію боргового портфелю шляхом залучення коштів з декількох джерел.

Отже критерій оптимальності коефіцієнта незалежності від кредитора буде мати наступний вид:

$$K_{HKi} \rightarrow 1 \quad (9)$$

Оцінку наявності у підприємства оптимального співвідношення типів і видів кредитів, оптимальної валюти кредитування та найкращого кредитора досить важко описати математично, тому що в цих ситуаціях значну роль відіграють суб'єктивні фактори.

Тому безпеку кредитних відносин ($P_{крБ}$) пропонується оцінювати лише за допомогою коефіцієнта незалежності від певного кредитора за наступною формулою:

$$P_{крБ} = \prod_{i=1}^n K_{HKi}, \quad (10)$$

де n – кількість кредиторів у підприємства; K_{HKi} – коефіцієнт незалежності від i -го кредитора.

Критерій оптимальності для даного показника запишеться наступним чином:

$$P_{крБ} \rightarrow \max \quad (11)$$

Результати оцінки складових фінансової безпеки підприємства за запропонованими методиками можуть бути різновекторними та різнонаправленими, а тому не дадуть цілісного уявлення про стан фінансової безпеки підприємства. Комплексну оцінку фінансової безпеки підприємства пропонується проводити за допомогою мультиплікативних та адитивних моделей з урахуванням вагових коефіцієнтів за наступною формулою:

$$P_{ФБП} = f(P_{БФС}, P_{БРЦП}, P_{крБ}) \quad (12)$$

Критерій оптимальності для даного показника запишеться наступним чином:

$$P_{ФБП} \rightarrow \max \quad (13)$$

Представлена методика оцінки фінансової безпеки дозволить більш обґрунтовано підійти на підприємствах гірничо-металургійного комплексу до формування заходів по забезпеченню належного рівня не тільки економічної безпеки, а і в цілому їх конкурентоспроможності.

Література:

1. www.ukrrudprom.com
2. www.ukrstat.gov.ua
3. Покропивный С.Ф. Экономика предприятия:[2-е изд.пер. и дополн.] /С.Ф. Покропивный.- К.: КНЭУ, 2002.- 327с.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. /И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2004. – 776с.
5. Капитула С.В. Сущность и классификация экономической безопасности / С.В. Капитула // Вісник КТУ, 2003 - № 1. – С. 142-144.
6. Турило А.М., Капитула С.В. Комплексна оцінка фінансової безпеки підприємства /А.М. Турило, С.В. Капитула С.В. // Вісник КТУ, 2006, № 5 (15), С. 210 – 213.
7. Турило А.М., Капитула С.В. Удосконалення класифікації та визначення економічної безпеки підприємства /А.М. Турило, С.В. Капитула С.В. // Економіка: проблеми теорії та практики – 2007. – Випуск 222, том III. – С. 671-680.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., доц. Паршиною О.А., 15.08.2010

Надійшла до редакції:
05.07.2010

УДК 338.33:622.012.2(477.6)

Сапицька І.К.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ ДОНБАСУ

Обґрунтовано необхідність використання стратегії диверсифікації на стабільно працюючих шахтах. На основі аналізу роботи вугільних підприємств визначено основні напрями диверсифікації, їх переваги та недоліки, виділено ключові стратегічні зони господарювання, встановлено перспективи розвитку.

Ключові слова: стратегія, диверсифікація, вугільне підприємство, стратегічна зона господарювання.

The necessity of use of strategy diversification on stably working mines was proved. On the basis of analysis of experience of the coal enterprises the basic directions of diversification were defined, as well as their advantages and disadvantages, the key strategic zones of managing and prospects of development were determined.

Keywords: strategy, diversification, mining enterprise, strategic zones of managing.

Вугільній промисловості України належить визначальна роль в рішенні проблеми з енергоносіями. Тому стабілізація і розвиток галузі на основі проведення організаційних змін, технічного переозброєння процесів вуглевидобутку, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості і формування конкурентних цін на продукцію є вельми актуальними.

Вугільну промисловість Донецької області представляють добувні підприємства, виробнича потужність яких складає 55 млн. т. вугілля за рік.

В даний час на території області працюють 60 шахт і шахтоуправлінь, які входять до складу 11 державних підприємств по видобутку вугілля, однієї вугільної компанії і 15 шахт є самостійними. Крім того, працюють 30 підприємств недержавної форми власності, з них 5 могутніх (вугільна компанія «Шахта «Червоноармійська - Західна», АП «Шахта ім. О.Ф. Засядько», ВАТ «Шахта «Комсомолець Донбасу», ЗАТ «Шахта «Жданівська» і ТОВ «Красноліманське» [1].

Більшість вугільних шахт починала свою діяльність як невеликі підприємства, продукція яких - вугілля різних марок - реалізовувалася на регіональному ринку. З часом об'єм здобичі зростав, частка ринку збільшувалася, асортимент вугільної продукції розширювався і задовольняв різноманітні запити споживачів: коксохімічних, металургійних заводів, теплоелектростанцій, населення і ін. Ціна і якість вугілля узгоджувалися з інтересами покупців. Шахти функціонували в умовах відносно стабільних. Вони не вичерпали на той час свої внутрішньовиробничі резерви, а також можливості зростання в своїй сфері діяльності.

Проте, формування ринкових відносин сприяли підвищенню ступеня економічних ризиків в діяльності вугільних шахт. Економічний стан підприємств по видобутку вугілля погіршувався. Обсяг фінансової державної підтримки перестав бути стабільним і зараз має коливальний характер (рис. 1)*

Більшість шахт залишилися державними підприємствами, але також виділився і недержавний сектор вугільної промисловості. У зв'язку із зміною форми власності одним з важливих показників став прибуток. На думку А.Томпсона і Дж. Стрікланда «доки компанія має прибуток, використовуючи можливості однієї галузі, немає ніякої необхідності проводити диверсифікацію. Але, як тільки потенціал для зростання починає скорочуватися доцільним є використання різних стратегій, зокрема «диверсифікації» [7].

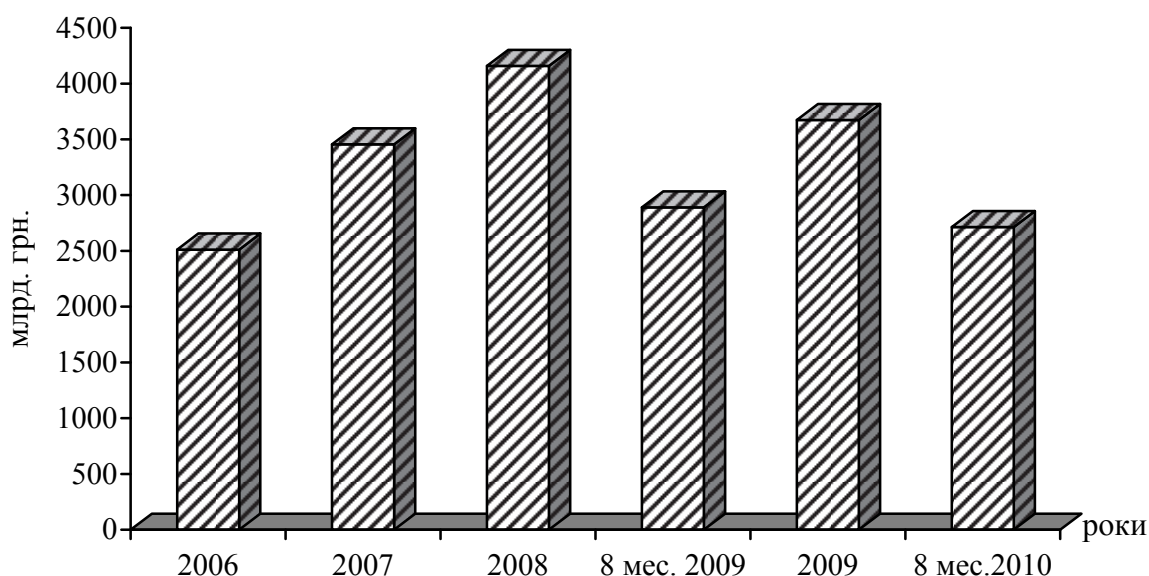


Рис. 1 - Надходження коштів з державного бюджету на підприємства вугільної галузі Донецької області

Джерело: *Статистичні дані Донецької облдержадміністрації

Ідея диверсифікації має багаторічну історію. Вона була вельми поширена у зв'язку з розробкою концепції корпоративного розвитку в кінці 60-х і початку 70-х рр. XX століття. Потім відбувся кардинальний поворот, пов'язаний з процесами глобалізації виробництва і обумовлений ефектом економії на масштабах виробництва [4].

Останнім часом диверсифікація знову стала актуальною для управлінських і виробничих структур, оскільки вона сприяє зменшенню ступеня ризику за рахунок інвестування капіталів в інші напрями діяльності.

Проблему диверсифікації досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні учені: Амоша А., Грінев В., Бокий Б.В., Лаптев А.Г., Карлофф Б., Томпсон А., Стрікланд А. та ін. [1,2,3,4,5,6]. Проте, стосовно вугільних шахт наукові дослідження знаходяться на етапі розвитку.

Метою даної статті є обґрунтування використання стратегії диверсифікації на вугільних шахтах Донбасу.

Реструктуризація вугільної промисловості нерозривно була пов'язана з проблемою диверсифікації добувних підприємств. Однією з найперспективніших є розроблена концепція діяльності добувних підприємств у напрямі поглибленої переробки вугілля, шахтного метану і відходів вуглевидобутку на місці їх здобичі шляхом виробництва теплової і електричної енергії, упровадження високоефективних теплоенергомських технологій. Це дозволить змінити структуру ціни на кінцевий продукт, де собівартість вугілля вже не гратиме вирішальну роль, а стане однією з складових [1].

Проведений аналіз літературних джерел дозволив виявити позитивні і негативні сторони «вузької спеціалізації» і «диверсифікації» в різних умовах (табл.1)

Таблиця 1

Переваги і недоліки «вузької спеціалізації» і «диверсифікації» в різних умовах	
Переваги	Недоліки
Стабільні умови	В умовах ризику
«Вузька» спеціалізація	
1. Збільшення обсягів здобичі. 2. Широкий асортимент марок вугілля, що видобуваються. 3. Державна фінансова підтримка. 4. Організаційні і управлінські переваги: рішення направлені на один вид виробничої діяльності.	1. Скорочення потенціалу зростання підприємства. 2. Зменшення рівня рентабельності. 3. Обмежені фінансові ресурси. 4. Високий ризик концентрації на одному виді діяльності.
Диверсифікація	
1. Зменшення ступеня ризику за рахунок розподілу його між різними напрямками діяльності. 2. Стабілізація фінансового положення підприємства. 3. Синергізм: розширення діяльності і збільшення прибутку. 4. Створення нових робочих місць.	1. Наявність «вільних» фінансових коштів: необхідність капітальних вкладень для створення виробничих потужностей. 2. Придбання і впровадження нових для підприємства технологій. 3. Перепідготовка «старих» і набір нових працівників. 4. Створення нових управлінських структур.

Для реалізації стратегії диверсифікації доцільно виділити основні напрями діяльності вугільних шахт, а також провести стратегічну сегментацію, тобто виділення стратегічних зон господарювання (СЗГ). В процесі досліджень ці зони були виділені по наступним параметрам: технологія, перспективи росту, конкуренти, споживачі (табл. 2). Наведені СЗГ базуються на процесах видобутку вугілля, тому диверсифікація буде «зв'язаною». *СЗГ-1*. Підземний спосіб видобутку вугілля з пологих пластів характеризується середнім рівнем механізації технологічних процесів. Особливо значний технічний прогрес досягнутий в процесі механізації і автоматизації очисних робіт.

На практиці знаходять вживання дві принципово різні системи ведення гірничих робіт, одна з яких була пов'язана з виїмкою вугілля в довгих, а друга - в коротких вибоях (камерах). Високі техніко-економічні показники були досягнуті при системі ведення робіт в довгих очисних вибоях, завдяки можливості інтенсифікації процесу виїмки, а також менших обсягів проведення підготовчих виробок.

Вживання комплексно-механізованої технології очисних робіт дозволило вирішити цілий ряд значних технічних проблем: була здійснена механізація і часткова автоматизація виробничих процесів, які виконувалися раніше з використанням важкої ручної праці в небезпечних умовах. Це дозволило інтенсифікувати виробничі процеси і забезпечити збільшення основних техніко-економічних показників очисних робіт і шахти в цілому.

Вживання для розробки виїмкових полів автоматизованих комплексів є першим етапом створення безлюдної технології. На цьому етапі виїмка вугілля в очисному забої може здійснюватися без постійної присутності людей в забої при дистанційному управлінні очисними роботами з винесеного у штрек пульта управління.

Таблиця 2

Перспективні СЗГ вугільних шахт

Найменування	Технологія	Перспективи зростання	Конкуренти	Споживачі
СЗГ-1 «Видобуток вугілля»	Розробка пологих та крутих пластів; масова, капіталомістка, середній рівень механізації	Зниження собівартості, впровадження засобів автоматизації, безлюдна виїмка вугілля, підвищення якості	Гірничодобувні підприємства Росії і інших країн	Вітчизняні електростанції, металургійні та коксохімізаводи, комунальне і сільське господарство, приватні особи та ін.
СЗГ-2 «Збагачення вугілля»	Гравітаційне розділення вугілля і породи; масова, капіталомістка, середній рівень механізації	Модернізація старих і впровадження нових технологій	Внутрішня конкуренція збагачувальних фабрик	Металургійні та коксохімізаводи, електростанції, комунальне господарство, приватні особи і ін.
СЗГ-3 «Дегазація і використання шахтного метану»	Дегазація з поверхні і підземна; розроблена вітчизняними та закордонними вченими, автоматизована, капіталомістка	Впровадження технологій з дегазації пластів на багатьох шахтах Донецької області	Газовидобувні підприємства Росії та України	Підприємства комунального господарства, котельні, автомобільний транспорт і ін.
СЗГ-4 «Переробка відходів вугільного виробництва»	Виробництво будматеріалів, отримання товарного вугілля; капіталомістка, невеликі витрати часу, частково механізована	Розширення ринку збуту за рахунок збільшення асортименту продукції, що випускається	Підприємства України та ближнього і дальнього зарубіжжя	Шахти, машинобудівні і металургійні заводи, сільське господарство, підприємства, приватні особи

Основними труднощами в реалізації першого етапу є недостатня надійність роботи очисного устаткування і системи датчиків контролю за положенням машин і механізмів в лаві, а також властива сучасним технологічним схемам багатоопераційність процесів вуглевидобування. Створення засобів безлюдної виїмки припускає послідовне виключення всіх ручних операцій в технологічному циклі очисних робіт із забезпеченням високого рівня надійності вживаних засобів виїмки вугілля та контролю.

Як свідчать інноваційні розробки в Україні, Росії і інших країнах, цю проблему можна розв'язати шляхом створення роботизованих очисних комплексів. Певні успіхи в рішенні цієї проблеми вже були досягнуті. У ряді країн - Німеччина, США Великобританія - створені системи автоматичного управління очисними комбайновими і струговими комплексами по гіпсометрії і потужності вугільного пласта, деякі з яких були упроваджені на шахтах [5].

Створення технологічних схем очисних робіт, що не вимагають присутності робітників в забої, має велике соціальне значення: визволення шахтарів від перебування в тяжких умовах призабойного простору сприяє підвищенню безпеки роботи шахтарів. Необхідність рішення цієї проблеми в даний час особливо гостро відчувається при розробці тонких і вельми тонких вугільних пластів в складних гірничо-геологічних умовах: мала потужність висока газонасність і температура, схильність до раптових викидів вугілля і газу, нестійкість бокових порід та ін.

Частка пластів потужністю менше 1 м в загальних балансових запасах Донецького басейну складає близько 70 %, з них в пластах менше 0,7 м - біля четверті цих запасів. У вельми тонких пластах залягає вугілля високої якості. Так на пластах потужністю менше 0,8 м середньозважений вміст золи знаходиться в межах 13%, в той час, як зольність вугілля, що здобувається з більш потужних пластів в 2-3 рази вище [1].

Відмова від експлуатації малопотужних родовищ негативно позначатиметься на техніко-економічних показниках роботи шахт і соціальній обстановці в регіоні.

Також визначено, що поступове упровадження технології "безлюдної виїмки вугілля" на тонких і вельми тонких пластах дозволить збільшити термін роботи багатьох вугільних підприємств, що сприятиме підвищенню рівня зайнятості в шахтарських містах.

СЗГ-2. В умовах дефіциту вугілля для енергетики, коксування й комунального господарства істотна роль у підвищенні якості й зменшенні витрат вугілля при одночасному підвищенні вимог до якості продукції належить вуглезбагаченню.

Збагачення та глибока переробка вугілля стає конкурентною перевагою підприємств вугільного комплексу. Адже не дивлячись на витрати по будівництву збагачувальних фабрик при шахтах, набагато вигідніше реалізовувати якісне вугілля, ніж гірську масу - вкладення коштів окупається ціною продукції. Крім того, використання вугілля, що містить породу, приводить до забруднення навколишнього середовища.

Енергетики зацікавлені в зниженні зольності палива на теплоелектростанціях до рівня, що дозволяє ефективно спалювати вугілля без - добавок мазуту й природного газу. Зниження зольності вугілля сприяє зменшенню витрат, веде до скорочення викидів в атмосферу й зниженню навантаження на навколишнє середовище в районах ТЕС.

Для забезпечення потреб коксохіміків з метою виробництва високоякісного коксу, що відповідає світовому рівню, необхідно зменшувати зольність вугільних концентратів, зміст у них сірки, а також забезпечити оптимальний состав шихти для коксування шляхом скорочення вмісту газових вугіль і збільшення частки коксових, запаси й видобуток яких в Україні обмежені [6].

У цей час існують збагачувальні фабрики (ЗФ) різної приналежності. Так наприклад, у деяких випадках вони знаходяться в організаційній структурі вугільних підприємств: ЗФ шахт «Красноліманська», «Червоноармійська-Західна», «ім. Челюскінцев», «ім. О.Ф.Засядька» і ін. Існують також самостійні підприємства різних форм власності. Це дозволяє продавати споживачам кінцевий продукт - збагачене вугілля та одержувати прибуток, що в умовах ринку є економічно вигідним для підприємств.

СЗГ-3. Україна по ресурсах метану займає четверте місце в світі. Вони складають більше 13 трлн. м³ метану, що в 3-3,5 рази перевищують запаси природного газу [1].

З цих позицій здобич метану, як супутнього продукту при розробці вугільних пластів, має важливу економіко-соціальну спрямованість і дає можливість розглядати комплексну розробку вугле-газових родовищ.

Використовування метану як палива істотно знижує його негативний вплив на оточуюче природне середовище, оскільки при його спалюванні питома кількість забруднюючих речовин, що виділяються, значно нижче в порівнянні із спалюванням інших видів органічного палива.

Світовий досвід свідчить про те, що масштабна здобич метану ведеться в США, початі роботи в Австралії, Китаї, Канаді, Польщі, Росії і інших вугледобувних країнах [2].

З 28 шахт Донецької області, які здійснюють роботи по дегазації, отриманий метан використовують лише 11 шахтах. За даними Донецької обласної держадміністрації в 2009 р. дегазаційними системами області зібрано 177 млн. м³ метану, з них утилізовано 103 млн. м³, а в 2006 р. обсяг використаного газу становив 72,88 млн. м³.

На сьогодні метан використовують деякі шахти для власних потреб, як правило як заміник вугілля в шахтних котельних: ОП «Шахта ім. О.Ф. Засядько», «Червоноармійська - Західна № 1», «Красноліманська», ДВАТ «Шахтоуправління Донбас», ім. М.І. Калініна, шахти ДП «Макіїввугілля» та ін.[1].

Орендне підприємство «Шахта ім. О.Ф. Засядько» має великий досвід використання метану. Вона є лідером в питаннях дегазації і використання цього газу в Донецькій області. Робота за програмою комплексної дегазації проводиться за ініціативою шахти без державної підтримки. На шахті дегазація всіх виїмкових ділянок здійснюється з поверхні вакуум-насосними станціями, створюються системи для отримання електричної і теплової енергії.

Реалізація програми дегазації в повному об'ємі дозволить здобувати і переробляти близько 250 млн. м³ газу метану в рік. Прогнозна вартість реалізації комплексної програми - 700 млн. грн. На даний час програма інвестується тільки за рахунок коштів підприємства.

БАТ «Шахта «Червоноармійська-Західна № 1» є однією з самих високопродуктивних шахт в Україні. Середнє навантаження на очисний вибій перевищує 3000 т/доб. Воно є граничним по газовому чиннику. Основні джерела метану на ділянках здобичі - це підроблені пласти і породи. Проведені роботи дозволили перевести головну котельну шахти на газ - метан і економити щорічно до 60 тис. т вугілля. Економічний ефект від утилізації метану склав приблизно 4 268 тис. грн.

Вугільна компанія «Шахта «Красноліманська» відпрацьовує запаси вугілля на глибинах до 1040 м, що ускладнюється вибухонебезпекою пластів і вмещаючих порід, високим змістом метану. Відведення метану з виробленого простору здійснюється по трубопроводу дегазації. В рамках програми дегазації на підприємстві упроваджуються технічні заходи, які дозволяють збільшити видобуток вугілля до 2 700 тис. т в рік і поліпшити стан безпеки роботи на виробництві.

Принцип дегазації шахт ДВАТ «Шахтоуправління «Донбас» полягає у витяганні і уловлюванні метану, який виділяється з різних джерел та ізольованим відведенням його через мережу дегазації на поверхню для подальшого використання.

Шахта «ім. М.І. Калініна ДП «ДУЕК» використовує метан для власних потреб як паливо для котельної. На шахті працюють дві ділянки здобичі потужністю 300-450 т вугілля на добу. Для забезпечення допустимої концентрації метану відповідно до Правил безпеки застосовується дегазація пластів-супутників за допомогою бурових свердловин дегазації. На поверхні шахти встановлена котельна, яка використовує метан.

На шахтах, які входять до складу ДП «Макєєвуголь», здійснюються роботи по дегазації вугільних пластів. На шахтах ДП ім. В.М. Бажанова, «Холодна Балка», «Чайкино», ім. С.М.

Кирова, «Калиновская-Східна» здійснюється утилізація метану шляхом реалізації його в котельних.

Реалізація концепції використання газу на базі підприємств із значними промисловими запасами вугілля і шахтного метану доцільна за допомогою створення енергокомплексів, що впроваджують когенераційні технології. Вони забезпечують сумісне вироблення теплової і електричної енергії з високим коефіцієнтом корисної дії.

СЗГ-4. На території Донецької області скопилося близько 75 млн. т відходів збагачення вугілля, що займає площу більше 1,5 тис. га. В результаті переробки цього матеріалу на сучасних збагачувальних апаратах і установках можна отримати масу, орієнтовно еквівалентну 30-35 млн. т товарного вугілля. Накопичені відходи представлені всім спектром вугілля, що переробляється, у тому числі: марки, що коксуються, - понад 40%, газові марки - близько 36%, антрацити - близько 23% [3].

Зараз на території області працює 5 установок по збагаченню шламів та накопичувачів і одна - у стадії монтажу. В переробку залучено 20 млн. т шламів, з 2000 р. отримано 5 млн. т товарного концентрату [1]. Реалізація всіх проектів здійснюється за рахунок власних засобів. На підприємствах створюються нові робочі місця. Є реальна можливість використати вугілля і породи з териконів і відвалів, переробити їх і отримати цінні рідкоземельні мінерали.

Певна частина порідних відвалів може стати у нагоді як сировина для виробництва будівельних матеріалів, прокладання доріг та інших цілей.

Таким чином, за наслідками проведених досліджень можна зробити наступні висновки:

- обґрунтовано доцільність використання стратегії диверсифікації на вугільних шахтах Донбасу, що дозволить стабілізувати роботу підприємств, підвищити прибуток і вкладати інвестиції в інноваційні напрями розвитку;

- визначено основні напрями «зв'язаної диверсифікації» і запропоновано стратегічні зони господарювання для гірничо-видобувних підприємств: СЗГ-1 «Видобуток вугілля»; СЗГ-2 «Збагачення вугілля», СЗГ-3 «Використання газу метану»; СЗГ-4 «Переробка відходів вугільного виробництва», що сприятиме збільшенню масштабів виробництва, створенню нових робочих місць, підвищенню економічної стабільності роботи шахти.

Література

1. Амоша А.И. Комплексное освоение угольных месторождений Донецкой области./ А.И. Амоша, В.И. Логвиненко, В.Г. Гринев – Донецк, НАН Украины, ИЭП, 2007. – 216 с.
2. Бокий Б.В. Извлечение и использование шахтного метана / Б.В. Бокий // Уголь Украины, 2006 . – № 5. – С.3-7.
3. Гриньов В.Г. Проблемы минерально-сырьевой базы углевых родовищ Донецкой области / В.Г. Гриньов, О.П. Калиущенко // Уголь Украины, 2007 . – № 8. – С.11-13.
4. Карлофф Б. Деловая стратегия./ Б. Карлофф. – М.: Экономика, 2001 . – 239 с.
5. Лаптев А.Г. Перспективы развития угольной промышленности на базе технического перевооружения отрасли / А.Г. Лаптев // Уголь Украины, 2008 . – № 2-3. – С.10-15.
6. Саранчук В.И. Флотирование углей реагентами из продуктов коксохимии. / В.И. Саранчук, И.А. Аровин, Л.Я. Галушко. – Донецк, Кальмиус, 2006. – 192 с.
7. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент./ А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ, 1998, - 576 с.

Рекомендовано до друку:

д.т.н., проф. Пономаренко П.І., 25.09.2010

Надійшла до редакції:

15.09.2010

УДК 658.152:338.33

Дереза В.М., Жиденко М.В.

**ФОРМУВАННЯ МОЖЛИВИХ ВАРІАНТІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянуто особливості визначення доцільних для підприємства напрямів диверсифікації, запропоновано чинник на основі якого визначаються обсяг капіталовкладень на здійснення диверсифікації

Ключові слова: диверсифікація, прибуток, капітал, витрати, вартість коштів

Peculiarities of determination the reasonable methods of diversification for enterprise are considered. Factor on the basis of which the volume of investments directed on the diversification is proposed.

Keywords: diversification, income, capital, expenditures, price of resources.

Процес диверсифікації на сучасному етапі стає важливим чинником стабілізації фінансового стану багатьох підприємств.

Диверсифікація може здійснюватись у різних напрямках і за допомогою різних методів. Напрямок диверсифікації вказує на те, у яку нову сферу діяльності будуть спрямовані вкладення капіталу підприємства, і яким чином вона пов'язана з основною діяльністю. При цьому під методом диверсифікації розуміється спосіб здійснення (придбання підприємства, створення іншого підприємства, розвиток власного виробництва з іншим профілем спеціалізації, тощо) того чи іншого напрямку. Проведений аналіз досліджень, присвячених цьому питанню свідчить про відсутність загальноприйнятої класифікації диверсифікації. А саме, серед вчених є розбіжності щодо напрямів диверсифікації та методів її здійснення.

Більшість економістів [1-8], виділяють наступні напрями диверсифікації:

- 1) концентрична – організація виробництва нових товарів або виробництв ідентичних існуючим;
- 2) конгломератна – організація випуску нових товарів або виробництв не пов'язаних з основною діяльністю підприємства;
- 3) горизонтальна – випуск підприємством нових товарів, які технологічно не пов'язані з існуючими, але призначені для існуючих споживачів підприємства.

Концентрична диверсифікація має місце, при приєднанні підприємства, що виробляє продукти або надає послуги, подібні до тих, що виробляє дане підприємство. Підприємства, які бажають здійснити концентричну диверсифікацію зовнішніми засобами, шукають підприємства, які у значній мірі зв'язані з ними щодо ринків, каналів розподілу, потреб у техніці і ресурсах. При здійсненні концентричної диверсифікації, підприємство очікує, що за рахунок наявності кількох типів діяльності може бути досягнутий синергітичний ефект. Фінансові вигоди концентричної диверсифікації формуються протягом середнього або тривалого терміну (3-7 років).

Конгломератна диверсифікація має місце, при придбанні підприємства, що виробляє продукти або надає послуги, які не мають зв'язку із продуктами, послугами і ринками, які дане підприємство виробляло до диверсифікації. Конгломератна диверсифікація забезпечує значну фінансову синергію. Синергітичний ефект проявляється у формі переваг в оподатковуванні, більших можливостях підвищенні кваліфікації персоналу підприємства, кращому використанні фінансових ресурсів, тощо.

М. Портер [9] виділяє наступні переваги і недоліки концентричної диверсифікації.

До основних переваг він відносить можливість безкризового виходу підприємства з галузі, що знаходиться у спаді; зниження залежності від одного продукту (ринку); виникнення ефекту масштабу і синергії; підсилення ринкової влади підприємства; підвищення кредитоспроможності підприємства; можливість розподілу ризиків.

До недоліків концентричної диверсифікації М.Портер відносить потребу у інших навичках, яких може не бути у підприємства (наприклад, технологічних навичок); при участі у нових видах діяльності, потребу у значних резервах коштів; можливе формування тенденції переносу зусиль з базового підприємства на нові; виникнення складнощів пошуку підприємства для придбання.

При горизонтальній диверсифікації відбувається придбання або злиття з конкурентом, розширення асортименту продукції або послуг. Горизонтальна диверсифікація дозволяє отримати економію на більших обсягах виробництва, розширити ринки збуту.

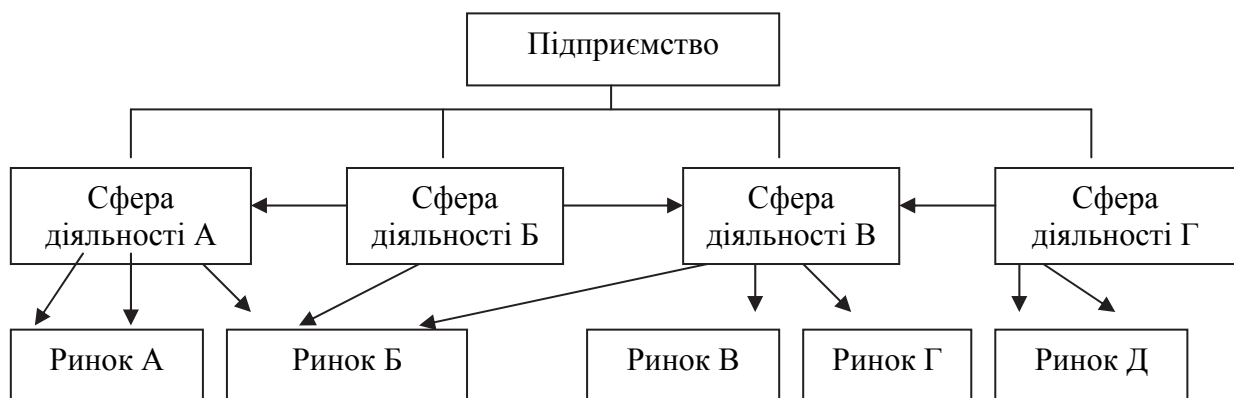
Наступна група вчених [10, 11, 12, 13, 14] поділяє диверсифікацію на споріднену, неспоріднену та вертикальну:

1) споріднена диверсифікація - полягає у використанні хоча б одного спільного (схожого) фактору виробництва: технології, постачальників, сировини або матеріалів, методів, каналів розподілу та збуту, орієнтованих на тих самих споживачів та розширення можливостей для задоволення їх потреб;

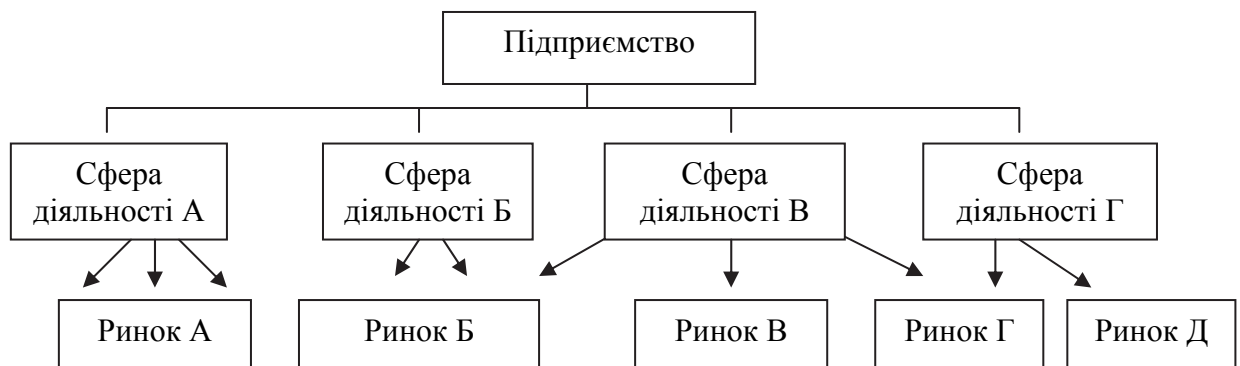
2) неспоріднена диверсифікація – освоєння нових видів продуктів і послуг, які є доповненням до основних і сприяють їх збуту на традиційних ринках;

3) диверсифікація шляхом вертикальної інтеграції – включення у склад підприємства виробництв, які входять в технологічний ланцюг випуску основної продукції до або після виробничого процесу.

Схематично, згідно з роботами Г.Міцберга [15, 16] можливі варіанти диверсифікацію зображено на рис. 1 – 2.



а) споріднена диверсифікація



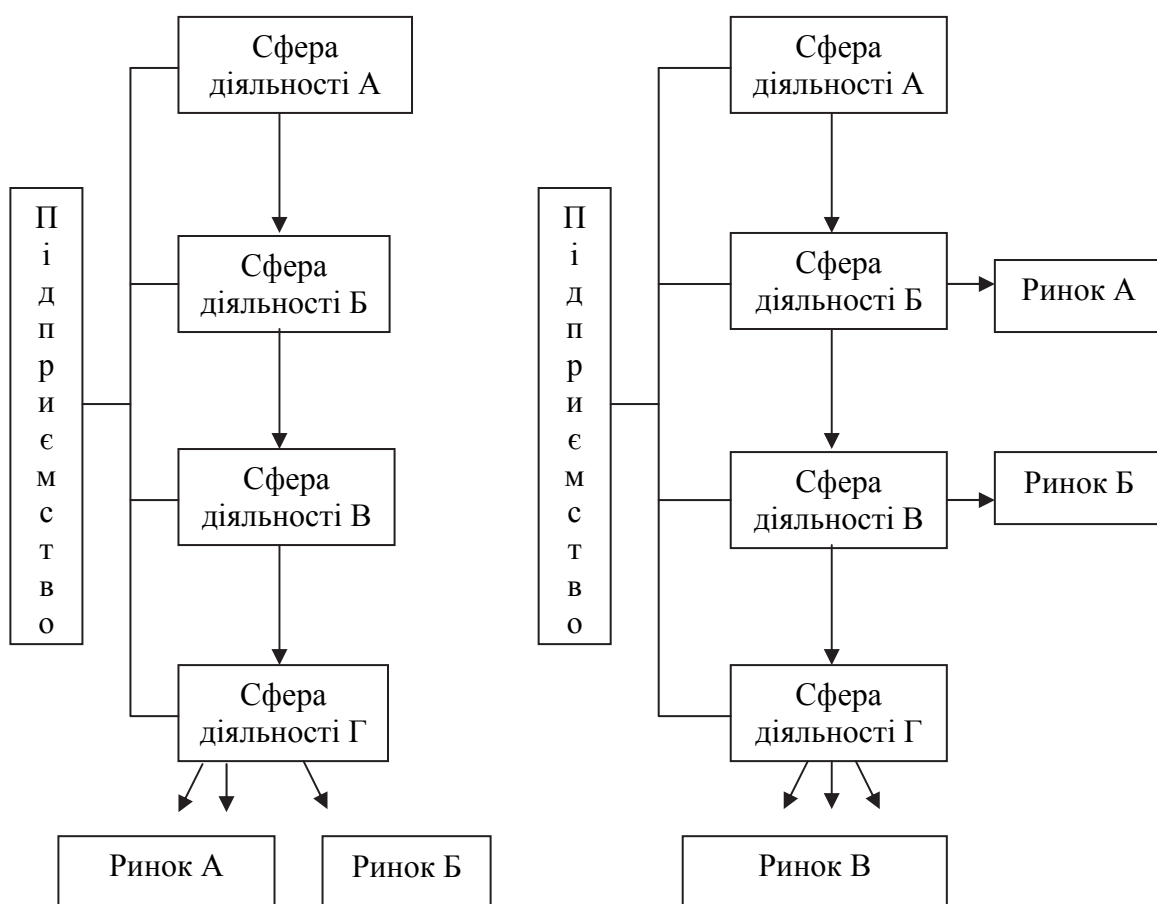
б) неспоріднена диверсифікація

Рис. 1. Схеми спорідненої та неспорідненої диверсифікації підприємства [15]

Вибір між спорідненою і неспорідненою диверсифікацією залежить від порівняння прибутковості при диверсифікації і додаткових питомих витратах на управління.

Як визначає один із дослідників [17], підприємство повинно концентруватися на спорідненій диверсифікації, коли ключові переваги підприємства можуть використовуватися в широкому діапазоні галузевих і комерційних ситуацій, а також управлінські витрати не перевершують обсягів, необхідних при розподілі ресурсів. Підприємства повинні концентруватися на неспорідненій диверсифікації, якщо переваги основної діяльності високо спеціалізовані і не мають додатка на стороні, а витрати на керування не перевищують величин, потрібних для реалізації стратегії внутрішнього ринку.

Підприємство здійснює вертикальну диверсифікацію з метою посилення конкурентної позиції своєї основної діяльності. У свою чергу, посиленню конкурентної позиції сприяють: економія у постійних витратах; поліпшення якості; наявність та захист власної технології; контроль за збутом продукції; гарантований доступ до сировини, тощо [17, 12].



а) вертикальна диверсифікація

б) вертикальна диверсифікація
з побічною продукцією

Рис. 2. Схеми вертикальної диверсифікації підприємства [15]

Однак, вертикальна диверсифікація має і негативні сторони. Найбільш важливими з них є: зайві витрати, якщо підприємство використовує власне виробництво (наприклад, напівфабрикатів або комплектуючих) при наявності зовнішніх, дешевих джерел постачання, а також через відсутність конкуренції усередині підприємства, що не спонукує його дочірні

підрозділи (постачальників) знижувати витрати виробництва; втрати доходів при швидкій зміні технологій, вертикально диверсифікованому підприємству важко розпродати старі активи і придбати нові; у разі нестабільного і не передбачуваного попиту підприємству важко координувати виробництво продукції, що може призвести до росту вартості управління [17].

І. Басв, С. Кожин [18] та інші вчені звертають увагу на існування таких напрямів диверсифікації: горизонтальна, яка передбачає захоплення нових ринків збуту, тобто придбання підприємств, які діють в інших регіонах, розширення асортименту продукції та надаваних послуг; вертикальна, що здійснюється поглинанням підприємств, які входять до технологічного ланцюга, підприємства, що здійснює диверсифікацію; конгломератна, що передбачає придбання підприємств, не пов'язаних з сучасною діяльністю підприємства.

Також, деякі вчені [20, 19] дають таку класифікацію диверсифікації: горизонтальна, конгломератна та центрована. При цьому під центрованою диверсифікацією розуміється виробництво нової продукції з використанням існуючої технології.

Е. Діхтль, Х.Хершген [22] і Е.В.Попов [23] розрізняють горизонтальну, вертикальну і латеральну диверсифікацію. Під латеральною вони мають на увазі диверсифікацію, при якій не спостерігається прямого зв'язку із існуючими сферами діяльності підприємства.

С.А. Мітельман [24] виділяє наступні напрями, які, на наш погляд, найбільшою мірою відповідають поняттю диверсифікації капіталу стосовно до капіталу торгівельно-промислового підприємства: диверсифікація портфеля інвестиційних проектів (реальних інвестицій), конгломератна і концентрична диверсифікація видів діяльності підприємства. При цьому більш близькою до диверсифікації портфеля є стратегія конгломератної (чистої) диверсифікації видів діяльності, при якій між окремими сферами бізнесу не існує ніяких загальних зв'язків і елементів збігу в області їхньої виробничо комерційної діяльності, а відбувається тільки передача коштів [25]. У той же час, на погляд С.А. Мітельмана, з точки зору сучасної стратегічної теорії менеджменту більш доцільною вважається концентрична диверсифікація, при якій окремі напрями діяльності хоча і різні, але мають який-небудь зв'язок (загальна технологія, канали маркетингу, постачальники і джерела сировини, методи управління, тощо) [25]. На наш погляд диверсифікацію інвестиційного портфеля не можна вважати напрямом диверсифікації, а доцільно віднести до предмету диверсифікації.

Розміри диверсифікації виробництва і капіталу, для всіх підприємств різні, і повинні виходити з їхньої доцільності і наявних у них можливостей. Тому можна рекомендувати підприємствам визначити суму капітальних витрат (KB), яку вони можуть собі дозволити на диверсифікацію.

Капітальні витрати залежать від прибутку, одержаного підприємством у звітному періоді, прибутку, отриманого в минулому періоді і розподіленого по фондах, або, що залишився нерозподіленим.

Прибуток – показник, що характеризує ефективність використання ресурсів, головний результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємства» його величина визначається за формулою:

$$\Pi = VD - BB \quad (1)$$

де Π - прибуток за звітний період, грн.;

VD - валовий доход, грн.;

BB – валові витрати підприємства, грн.

Валовий доход – це загальна сума доходу підприємства від усіх видів діяльності, отриманого протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах.

Витрати підприємства в залежності від джерела покриття розділяються на три групи: включені у валові витрати (заробітна плата працівників, приріст чи зменшення балансової вартості матеріальних запасів і ін.); витрати, джерелом покриття яких є амортизаційні відрахування (будівництво, придбання, реконструкція, ремонт основних фондів; витрати, зв'язані з видобутком корисних копалин і ін.); витрати, джерелом покриття яких є прибуток (потреби, не зв'язані з веденням господарської діяльності, податок на прибуток, податок на нерухомість, сплата штрафів, виплата дивідендів і ін.).

Частина прибутку, отримана підприємством, може бути спрямована на виробничий розвиток, частина на диверсифікацію виробництва і капіталу.

Розробка економічно обґрунтованої системи розподілу прибутку є актуальною задачею підприємств, що вирішило диверсифікувати свою діяльність. Тому необхідно визначити раціональні межі капіталовкладень. Найбільш раціональним критерієм може служити банківський відсоток за депозитами.

$$\frac{P_{\text{після реін.}}}{BK} \geq \eta_B \quad (2)$$

де $P_{\text{після реін.}}$ - прибуток, що залишився після реінвестування, грн.;

BK - власний капітал, грн.;

η_B - банківський відсоток за депозитами, частки од..

Прибуток, що залишився після реінвестування дорівнює:

$$P_{\text{після реін.}} = [(ВД - ВВ) - K] \quad (3)$$

де K - капітальні витрати, грн.

Підставивши (2) у (3) можна визначити суму капітальних витрат, що може дозволити собі підприємство за рахунок власних коштів:

$$K \leq (ВД - ВВ) - \eta_B \times BK \quad (4)$$

В залежності від розміру капітальних витрат підприємство вибирає можливий напрям диверсифікації виробництва і капіталу, який воно може фінансувати за рахунок власних коштів. Якщо економічна рентабельність підприємства (EP) вище, ніж середня розрахункова ставка за кредитами ($CPCB$), і співвідношення власного і позикового капіталу ($BK/ПК$) більше 1, підприємство може, і доцільно, залучати позикові кошти.

У розрізі визначених за допомогою двомірної матриці напрямів і методів диверсифікації виробництва і капіталу, необхідно визначити для кожного окремого підприємства можливі варіанти диверсифікації. Кожен з напрямів і методів диверсифікації виробництва і капіталу, включений до можливих варіантів розвитку підприємства, потребує виділення визначеної суми коштів K_{Δ} . Якщо, сума нерозподіленого прибутку підприємства (P_n) і обсягів коштів які можливо залучити без порушення рівня платоспроможності підприємства та перевищення нормативу його фінансової залежності від кредиторів (Z_k), більше або дорівнює сумі коштів необхідних для здійснення i -го напрямку диверсифікації, то цей варіант можна включити до плану розвитку підприємства, і навпаки. При цьому, ефективність обраного варіанту диверсифікації повинна перевищувати вартість залучених коштів. У цьому випадку, алгоритм формування можливих напрямів і методів диверсифікації виробництва і капіталу, матиме наступний вигляд (рис. 3).

При наявності значних фінансових ресурсів, підприємство може собі дозволити здійснити диверсифікацію виробництва і капіталу одразу за кількома напрямами. Отже, перед підприємством постає задача розподілити наявні фінансові ресурси, між різними

напрямами диверсифікації, оптимальним чином.

При визначенні оптимальних варіантів диверсифікації серед значної кількості варіантів, на наш погляд, вибір слід здійснювати з врахуванням прибутковості і ризику конкретного напрямку диверсифікації.

Якщо, у підприємства є кілька варіантів диверсифікації виробництва і капіталу, необхідно визначити серед них найбільш прибутковий. При цьому прибутковість різних варіантів диверсифікації виробництва і капіталу, необхідно розраховувати з урахуванням витрат на страхування можливих ризиків.

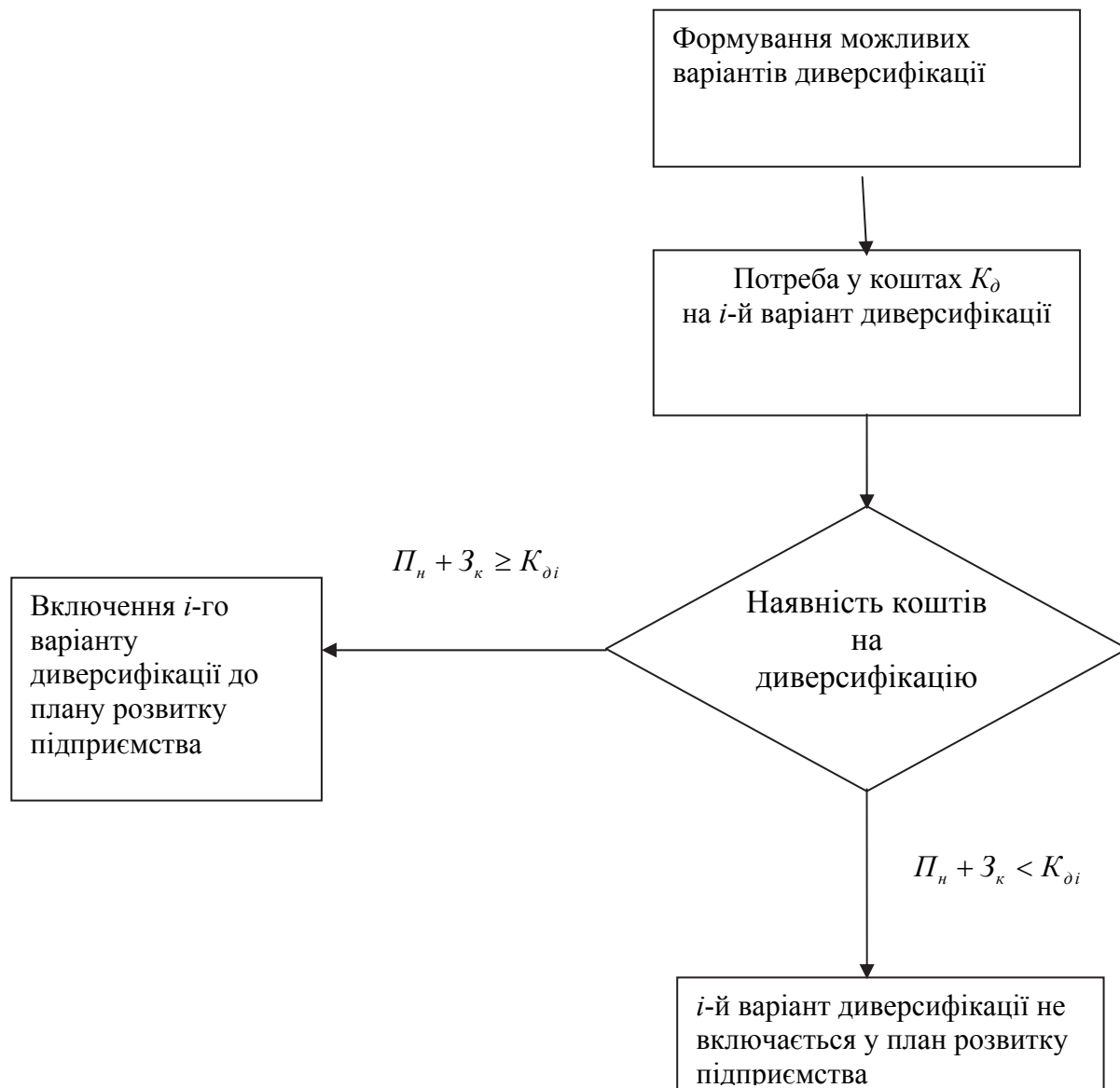


Рис. 3. Схема формування можливих варіантів диверсифікації виробництва і капіталу

Підприємство може обрати один або кілька варіантів диверсифікації виробництва і капіталу. У разі, якщо підприємство обирає два або більше варіантів диверсифікації, при обмежених фінансових ресурсах, перед ним постає задача визначення оптимальної суми вкладення капіталу у різні варіанти диверсифікації.

Література

1. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика. Навч. посібник. /В.Г. Герасимчук. – К.: Вища шк., 1994. – 327 с.
2. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. Учебное пособие./В.С. Ефремов. – М.: Финпресс, 1998. – 192с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. / Ф. Котлер. – Спб.: Питер Ком, 1999. – 896 с.
4. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг. / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 120 с.
5. Попов С.А. Стратегическое управление. 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4. / С.А. Попов. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 344с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент./Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа, Интер-синтез, 1997. – 301 с.
7. Чернявский А.Д. Антикризисное управление. Учебное пособие./ А.Д. Чернявский – К.: МАУП, 2000. – 208с.
8. Шаповал В.А. Підвищення ефективності використання основних фондів гірничо-збагачувальних комбінатів шляхом диверсифікації виробництва./ В.А. Шаповал // Автореферат дис... канд.ек.наук.: 08.06.01./ Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ, 2003.- 19с.
9. Портер М. Стратегія конкуренції. / М. Портер. – К.: Основи, 1997.-390с.
10. Аакер Д.. Стратегическое рыночное управление. /Д. Аакер. – Пер. с англ. Под ред. Ю.П. Каптуревского. – Спб: Питер, 2002. – 544 с.
11. Лиувиль Ж. Стратегия предприятия и рентабельность. / Ж. Лиувиль // Проблемы теории и практики управления, 1993, №3, стр. 58-61.
12. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент. Курс лекций. / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.
13. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. Учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд/ Пер. с англ.- М.:Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.-576с.
14. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. Навч. посібник. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999.-384с.
15. Минцберг Г. Школы стратегий. / Г.Минцберг – Спб.: Питер, 2000.-336 с.
16. Минцберг Г. Стратегический процесс. Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Калтуревского./ Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал – Спб.: Питер, 2001. – 688с.
17. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент: конспект лекций./Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1995. - 93 с.
18. Баев И. Диверсификация промышленных предприятий в США / И. Баев, С. Кожин// Мировая экономика и международные отношения. – 2001. - №10. – С.85-91.
19. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. /В.А. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 147 с.
20. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник./О.С. Виханский. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.
21. Фельдман Дж. М. Организация промышленной конверсии как основы разоружения и развития / Джонатан М. Фельдман // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - №4. – С.46-52.
22. Дихтль Е. Практический маркетинг: Учеб пособие. / Е. Дихтль, Х. Хергшген/ Пер с нем. – М.: Высш. шк., 1995. – 255с.
23. Попов Е.В. Продвижение товаров и услуг.: Учеб. пособие./ Е.В. Попов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 320с.
24. Мительман С.А. Диверсификация капитала в финансовой деятельности торгово-промышленной компании / С.А. Мительман // Автореф. диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Екатеринбург, 2000 г. (Электрон. ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.mitelman.ru/scientific/auto.php>. – Загол. з екрану.
25. Мительман С.А. Методологические основы организации финансового механизма в системе диверсификации капитала. /С.А. Мительман// (Электрон. ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.mitelman.ru/scientific/new5.php>. – Загол. з екрану.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагонова О.Г. 21.06.10

Надійшла до редакції
22.06.10

УДК 65.016.2

Никифорова Ю.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ

Розглядаються питання динаміки розвитку промислового підприємства у системі показників з урахуванням впливу глобалізації. Пропонується дослідити зміну показників розвитку промислового підприємства при плануванні його діяльності під впливом факторів, викликаних умовами глобалізації.

Ключові слова: розвиток, динаміка, глобалізація, промислове підприємство

Problems of the industrial enterprise's dynamics of development in the system of indicators in the conditions of globalization are considered. It is proposed to explore the changes of the indicators of the development industrial enterprise in the planning of its activity in conditions of globalization.

Keywords: development, dynamics, globalization, industrial enterprise.

Поглиблення інтеграції національних економік здійснює неоднозначний вплив на розвиток промислових підприємств, діяльність яких відбувається в умовах жорсткої конкуренції. Відсутність врахування підприємствами кон'юнктури міжнародних ринків сировини та збуту, рівня розвитку потужних виробників аналогічної продукції в умовах вільного руху товарів та послуг призводить до зниження прибутків, втрати ринків збуту і, як наслідок, банкрутства підприємств. Для провідних іноземних компаній, які активно працюють на ринку та тривалий час утримують конкурентні позиції, територіальні кордони не є перепорою для подальшого розвитку. Масштабність економічного простору в умовах відкритості необмежена і дає можливість компаніям діяти в усіх країнах світу одночасно, враховуючи інтереси споживачів локальних ринків.

В умовах динамічного, складного та мінливого зовнішнього середовища утримати конкурентну позицію промислового підприємства можливо завдяки удосконаленню процесу планування його діяльності як основної функції управління розвитком. У зв'язку з цим при плануванні діяльності підприємства необхідно дослідити вплив факторів, викликаних процесами глобалізації та визначити показники динаміки розвитку промислового підприємства в умовах глобалізації, таким чином показати залежність розвитку промислового підприємства від зміни показників.

Вітчизняні, так і зарубіжні автори такі як, Каплан Р.С., Нортон Д.П. [1,2], Федосеев К.А. [5], Мейсель Л. [3], МакНайр К., Лінч Р., Кросс К. [10], Адамс К., Робертс П. [11], Джуран Дж., Друкер П. [13], Рамперсад К. Хьюберт [6], Терешенков А.С. [7], Цопа Н.В. [14], Редченко К. [9], Ансофф І. [15], Нівен Пол Р. [4] приділяли і приділяють велику увагу питанням забезпечення ефективного розвитку підприємства. Огляд публікацій за цією тематикою дав можливість розкрити сутність проблеми забезпечення динамічного позитивного розвитку підприємства в умовах глобалізації, але поряд з тим вказав і на низку невирішених питань, які потребують подальшого всебічного вивчення та вирішення. А саме, уточнення потребують показники розвитку промислового підприємства, визначення факторів, що впливають на їх рівень в умовах глобалізації, дослідження їх впливу на показники розвитку підприємств.

Тому метою даної публікації є проаналізувати існуючі теоретичні підходи до визначення показників динаміки розвитку промислового підприємства, запропонувати удосконалений підхід визначення показників динаміки розвитку промислового підприємства з урахуванням умов глобалізації.

Під впливом глобалізації та лібералізації промислові підприємства опинились в

епіцентрі революційних перетворень. Очевидною стала необхідність оперативного реагування на динамічність ринку. Розробка ефективного підходу планування розвитку промислового підприємства у системі показників з урахуванням умов глобалізації вимагає детального вивчення вже існуючих методів та підходів.

В економічній літературі на сьогоднішній день знайшли відображення наступні існуючі теоретичні методи та підходи до визначення показників динаміки розвитку промислового підприємства.

Методика створення техпромфінплану підприємства, представлена одним з авторів [5], основа якої розроблена за часів існування СРСР, має ряд недоліків та переваг. До недоліків даного підходу слід віднести орієнтацію на систему міжгалузевого розподілу ресурсів та продукції, трудомісткість процесу різноманітних технічних та економічних розрахунків та показників, які охоплювали усі сторони роботи підприємства від підготовки виробництва до реалізації виробленої продукції та нормативного розподілу прибутку. Основним напрямком розробки техпромфінплану було збільшення випуску продукції без урахування можливостей розширення ринку збуту та зниження її собівартості, необхідності підвищення її якості. Виробництво товарів, робіт та послуг у ринковій економіці спрямоване на врахування попиту та конкурентного середовища. Показники техпромфінплану повною мірою не враховували вплив зовнішнього середовища оскільки розподіл постачальників сировини та споживачів нормувався на рівні галузевих міністерств. До переваг слід віднести високий рівень розробки нормативної бази щодо використання усіх видів ресурсів, що використовуються у діяльності промислового підприємства.

Автори [1,2] розробили систему показників, до складу якої входять наступні складові: фінансова, клієнтська, внутрішніх бізнес-процесів, навчання та розвиток персоналу. У переліку показників присутні такі як: показник росту обсягу продажу в сегменті ринку, процент доходу від продажу нового продукту або послуги новим клієнтам, доходи, персонал, інвестиції (процент продажу), дослідження та розвиток (процент продажу), доля цільових клієнтів, перехресний продаж, процент доходу від нового використання вже існуючого продукту, прибутковість продукту та клієнта, власні витрати проти витрат конкурентів, скорочення витрат, непрямі витрати (процент продажу), коефіцієнт ліквідності оборотного капіталу (грошовий цикл), ROCE за основними категоріям активів, коефіцієнт використання активів, прибутковість продукту та клієнта, процент неприбуткових клієнтів, собівартість одиниці (одиниці виробництва, угоди), окупність, продуктивність (для характеристики фінансової складової); показник ринкової долі цільового клієнта (сегменту ринку), показник долі споживача, показник числа клієнтів, показник збільшення числа угод, коефіцієнт збереження клієнтської бази, коефіцієнт розширення клієнтської бази, показник числа нових покупців, показник загального об'єму продажу новим покупцям у даному сегменті ринку, показник витрат на рекламну компанію, проведення маркетингових досліджень і експертних оцінок, показник якості продукції, показник терміну доставки, показник ціни продукції, показник прибутковості клієнта (для характеристики клієнтської складової); для характеристики складової внутрішніх бізнес-процесів використовуються показники інноваційного процесу, операційного процесу та після продажного сервісу. Детального прикладу показників узагальненого для всіх компаній складової внутрішніх бізнес-процесів авторами [1,2] не представлено. Для характеристики складової навчання та розвиток персоналу представлені показники такі як: показник відношення персоналу до виконаної роботи і підприємства в цілому, коефіцієнт використання кваліфікації, коефіцієнт стабільності кадрів, коефіцієнт прибутковості одного працюючого, коефіцієнт стратегічного перенавчання. До переваг цього підходу слід віднести наявність фінансових та нефінансових показників, урахування показника часу виведення продукту на ринок, що вказує на

визначення життєвого циклу товару, урахування якості товару, а також тісний зв'язок показників зі стратегією, детальний опис системи по чотирьом складовим. До недоліків – слабкий зв'язок з діючими системами обліку та наявність обмеженого набору показників, представлених в моделі.

Модель стратегічних карт Л. Мейселя [3] не дуже відрізняється від запропонованого варіанту системи показників авторів [1,2]. Мейсель Л. [3] замість характеристики «навчання та розвиток персоналу» використовує характеристику «людський капітал». А саме, у роботі [3] оцінюється інноваційна діяльність, навчання та перепідготовка персоналу, удосконалення продукції, зниження плинності кадрів. Виділення людського капіталу як окремого об'єкту оцінки автор аргументує першочерговою спрямованістю уваги менеджерів на якість персоналу. Переваги цього підходу аналогічні перевагам вищенаведеного дослідження [1,2]. Недолік концепції, викладеної у роботі [3] полягає у відсутності урахування при оцінці людського капіталу впливу на економічний розвиток підприємства. При постійному процесі формування кадрів для подальшого розвитку необхідний певний час. Також підприємство втрачає час на перепідготовку кадрів і це, в свою чергу, вимагає від підприємства додаткових витрат.

Практичний досвід роботи консультантом в багатьох організаціях і компаніях допоміг і дозволив автору Полу Р. Нівену [4] удосконалити модель збалансованої системи показників, розроблену авторами [1,2]. У моделі автора [4] представлені чотири складові аналогічні моделі авторів [1,2], але існує незначна різниця між цими моделями, яка полягає у різному наборі показників, які автори включили в складові. Якщо порівняти показники складових, то частково вони співпадають, а частково ні. Деякі однакові показники можна знайти у різних складових, це і пояснює неоднаковість поглядів авторів [1,2] і [4]. До переваг моделі автора [4] можна віднести наявність більшої кількості показників, особливо складової внутрішніх бізнес-процесів, ніж в моделі [1,2], що дозволяє зробити більш детальніший аналіз діяльності підприємства, структурованість моделі, наявність фінансових і нефінансових показників, до недоліків – відсутність показників рентабельності та показників ліквідності у фінансовій складовій, що є невід'ємною частиною у фінансовому аналізі діяльності підприємства.

На основі збалансованої системи показників Рамперсад К. Хьюберт розробив власну концепцію універсальної системи показників (TPS), яку він визначає як «систематичний процес безперервного, послідовного та регулярного удосконалення, розвитку та навчання, який спрямований на стійкий ріст результатів діяльності співробітників та організації. Удосконалення, розвиток та навчання – три базових складових даної цілісної теорії менеджменту. Вони тісно пов'язані одне з одним та між ними повинен утримуватись баланс» [6]. Система складається з наступних п'яти елементів: особиста система збалансованих показників (PBSC), організаційна система збалансованих показників (OBSC), всезагальний менеджмент на основі якості (Total Quality Management, TQM), управління результативністю (Performance Management) та управління компетенцією (Competence Management), цикл навчання Колба (Kolb's Learning Cycle), які в свою чергу мають чотири складові аналогічні до складових, розроблених авторами [1,2]. Різниця у неоднаковому наборі показників, а також у тому, що чотири складові застосовуються для всіх п'яти елементів універсальної системи показників. До переваг цієї системи слід віднести структурованість системи, пропозицію набору показників, зв'язок показників з цілями та стратегією підприємства, наявність показників фінансового та нефінансового характеру. Недоліки системи полягають у складності реалізації особистої системи збалансованих показників, яка вимагає від працівників певної моральної віддачі та злагожденості у колективі.

У своєму дослідженні автор Терешенков А.С. [7] пропонує удосконалити варіант

системи показників на основі вже розробленої системи показників авторами [1,2]. Такий варіант включає чотири основних аспекти: фінансова діяльність, відносини зі споживачами, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток. До переваг системи показників слід віднести структурованість системи, наявність удосконаленого запропонованого ряду показників по всім аспектам, наявність фінансових і нефінансових показників, зв'язок показників зі стратегією підприємства. Недоліки – впровадження такої системи є трудомістким процесом, який забирає багато часу для реалізації кінцевих цілей, та не є узагальненим для впровадження на всіх підприємствах – представлені показники відносяться до діяльності машинобудівних підприємств.

Схожість розробленої моделі автором [8] з моделлю [1,2] полягає у самому принципі системи, але присутня певна різниця. Замість чотирьох фіксованих складових (фінансова, клієнтська, внутрішніх бізнес-процесів, навчання і розвиток персоналу), які контролюються системою показників, запропонованою авторами [1,2] була введена більш гнучка модель, динамічна та трьохосьова. Для оцінки розвитку в ній пропонується оцінювати три складові: внутрішні процеси, зовнішні процеси та фінанси. Автор [8] пропонує підприємцю самостійно обрати показники трьох складових, виходячи зі специфіки свого підприємства. Також автор рекомендує вивести із збалансованої системи показників всі показники, що не відносяться до кількісних, обґрунтовуючи це тим, що неможливо управляти тим, що неможливо виміряти. До переваг даного підходу слід віднести необмеженість керівництва підприємства в обранні ряду необхідних показників для ефективної діяльності. Слід відмітити і недоліки цієї моделі такі як: відсутність структурованості моделі, наявність тільки контуру моделі, а не запропонованих показників, відсутність тісного зв'язку показників зі стратегією підприємства.

У 1932 році з'явилося перше згадування про систему *tableau de bord*, яка розглядалась у вигляді інструменту управління, призначеному для потреб вищої управлінської ланки. Її роль за думкою авторів полягала в оперативному отриманні загального уявлення про діяльність підприємства та стан середи, в якій вона відбувається. В системі *tableau de bord* використовуються дві категорії показників цільові та функціональні. Модель *tableau de bord* складається з фінансового аспекту, аспекту зовнішніх бізнес-процесів, аспекту внутрішніх бізнес-процесів, соціально-економічного аспекту. Кожний аспект відображує стан певної частини бізнесу, якою необхідно управляти. Система *tableau de bord* має багатоцільове призначення, а інформація використовується для різних рівнів управління підприємством. До недоліків цієї системи слід віднести наявність тільки двох категорій показників (цільових та функціональних), відсутність жорсткої структури моделі. При цьому основна частина показників контролюється в оперативному режимі. Особлива увага приділяється фінансовій та виробничій складовим. До переваг системи слід віднести можливість керівництву більш вільно діяти та пристосовувати модель згідно певної діяльності підприємства, наявність причинно-наслідкового зв'язку між цільовими та функціональними показниками, наявність фінансових та нефінансових показників, показники тісно пов'язані зі стратегією підприємства.

Автори К. Мак-Найр, Р. Лінч, К. Кросс [10] розробили модель системи показників розвитку підприємства «піраміду діяльності компанії» або «піраміду ефективності» [10]. Основною метою даної системи автори визначили орієнтацію на споживача та виявлення зв'язку між загальною стратегією компанії та фінансовими показниками її діяльності, які доповнені низкою коефіцієнтів нефінансового характеру, до яких входять кількість відгуків за гарантією, період постачання продукції з моменту замовлення, тривалість виробничого циклу, кількість браку, доля постійних клієнтів. «Піраміда діяльності» базується на концепціях управління якістю, промисловими розробками та обліку витрат за видами

діяльності в ланцюзі цінностей компанії. «Піраміда діяльності» включає чотири рівня та дев'ять блоків, на основі яких побудований набір фінансових та нефінансових показників. Автори справедливо стверджують, що цілі і показники повинні бути узгоджені зі стратегією компанії та видами її діяльності. При цьому розглядаються цілі компанії, що охоплюють як вищі рівні ієрархії, так і нижчі. Таким чином цілі адаптуються до особливостей кожного рівня, а показники оцінки діяльності передаються знизу до верху, створюючи цілісну картину. До недоліків запропонованої авторами [10] системи показників слід віднести, наявність показників нефінансового характеру, які не завжди можливо визначити, відсутність зв'язку з діючими системами обліку. До переваг слід віднести жорстку структуру моделі, характеристики діяльності по дев'яти блоках, детальний опис системи, наявність фінансових і нефінансових показників, тісний зв'язок показників зі стратегією підприємства.

У 1993 році автори К. Адамс і П. Робертс [11] запропонували ще одну модель «оцінка ефективності діяльності і росту» EP2M. На їх думку найбільше значення в цій моделі має оцінка ефективності діяльності компанії за чотирма напрямками: у зовнішньому середовищі – обслуговування споживачів та ринку, у внутрішньому середовищі – підвищення ефективності та продуктивності, зверху вниз у організаційній ієрархії – управління реалізацією стратегії та розвитку, знизу вверх у організаційній ієрархії – посилення впливу власників та розширення самостійності робітників. Автори наголошують, що система оцінки діяльності компанії повинна бути направлена на взаємозв'язок реалізації стратегії з розвитком персоналу. До переваг слід віднести структурованість моделі та зв'язок показників зі стратегією, наявність фінансових та нефінансових показників. До недоліків – залежність ефективності реалізації моделі від швидкості зворотного зв'язку цілей з показниками, обмежений набір показників.

У кінці 1940-х Джозеф Джуран висловив ідею того, що для управління підприємством необхідно створити систему показників у вигляді панелі приладдя, за допомогою якої підприємством можна буде управляти так як і океанічним лайнером. Кількість показників за думкою автора повинна забезпечувати керівникові можливість відстежувати будь-які зміни з відповідною реакцією на них. Ідея автора носить постановочний характер та не має конкретизації показників діяльності підприємства.

У 1954 році Пітер Друкер висловлював свою концепцію управління по цілям (Management by Objectives MBO) [13], при якому керівник з підлеглим сумісно розробляють кількісні (за результатами) вимірні цілі. Цей метод полягає у чітко поставлених цілях та вимірних робочих задач, досягнення яких необхідно не тільки для виконання загальної стратегії підприємства, а й для оцінки ефективності співробітників та оцінки діяльності підприємства. До переваг цієї системи слід віднести безпосередню роботу керівника зі співробітниками, виокремлення виконання роботи окремого співробітника так і всього підрозділу, тісний зв'язок між поставленою ціллю та отриманим результатом. Недоліки – недостатність фінансових ресурсів у постійній мотивації співробітників, недостатній рівень кваліфікації керівника, посилення контролю співробітників, що може викликати агресію зі сторони підлеглих.

У роботі Цопа Н.В. [14] пропонує визначити вимоги, які повинні задовольнити показники при оцінці функціонування промислового підприємства, ранжувати показники оцінки функціонування підприємства в залежності від стадії життєвого циклу. Система показників, на думку автора [14], повинна задовольняти вимогам достатності, інформаційної не перевантаженості, незалежності. На кожному рівні управління автором [14] пропонується визначити такий набір показників, складові якого є мінімально залежними між собою, але при цьому максимально відображають досягнення поставленої мети. При цьому система показників оцінки функціонування підприємства поділяється на: постачання, виробництво,

збут, персонал, фінансове забезпечення, фінансовий результат, реклама, конкуренти, – та формується в залежності від етапу життєвого циклу. До недоліків такої системи показників слід віднести відсутність зв'язку між сферами діяльності. До переваг слід віднести наявність виділення життєвих циклів та урахування їх при оцінці діяльності підприємства.

На основі аналізу вище перелічених існуючих теоретичних підходів до визначення показників динаміки розвитку промислового підприємства можна зробити висновок та систематизувати всі перелічені підходи. На Рис.1 представлені підходи на основі розробленої системи показників авторами [1,2]:

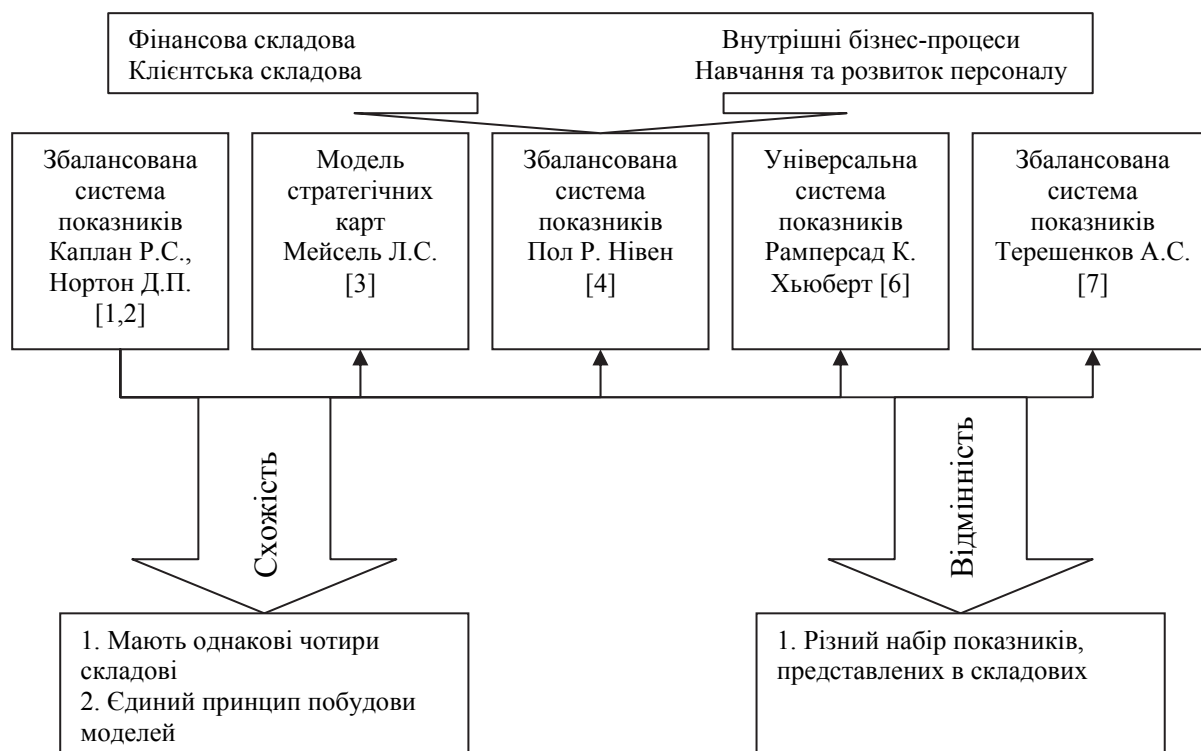


Рис.1 Порівняльна характеристика збалансованих систем показників

Всі п'ять підходів мають єдину основу та принцип побудови моделі. Різниця полягає у неоднаковому наборі показників, які автори включили до складових. Підходи авторів [3], [4], [6], [7] мають основу досліджень авторів [1,2].

Підходи автора [8] та системи *tableau de bord* також мають схожість в принципі побудови моделі, але відмінності у їх складових. Модель автора [8] пропонується для використання в умовах країн пострадянського простору, яка удосконалена на основі західної моделі авторів [1,2], але має характерні риси системи *tableau de bord* – у можливості обрання керівництвом необмеженого набору показників згідно пропонованим складовим. Тоді як модель системи *tableau de bord* на протязі довготривалого часу успішно використовується французькими компаніями та у франкомовних країнах.

Підходи авторів [5], [13], [14] значно відрізняються від вище перелічених підходів за своєю побудовою, принципом.

Кожний з усіх перелічених підходів має свої недоліки та переваги. Визначення єдиної універсальної системи показників з подальшим використанням на будь-якому підприємстві не можливо. Стратегічне планування розвитку промислового підприємства передбачає розробку власної збалансованої системи показників з урахуванням особливостей діяльності

підприємства та специфіку виробництва в певних умовах. Пропонується розробити збалансовану систему показників при плануванні розвитку промислового підприємства з урахуванням впливу факторів глобалізації. Взаємоузгодження показників і стратегічних цілей необхідні для збереження не тільки збалансованості і цілісності всієї системи, а й виявлення тимчасових збоїв при динамічності зовнішнього середовища. Запропонована система дозволить виокремити який саме фактор змінився, чи з'явився новий, за допомогою показників індикаторів тим самим запобігти ризику втрати прибутку. Модель передбачає введення таких показників, які необхідні менеджерам для якісної оцінки стану промислового підприємства.

Проаналізувавши вже існуючі моделі збалансованих систем показників, виявивши переваги і недоліки, слід зауважити на тому, що основа системи єдина, а набір стратегічних цілей і показників різний. Це залежить від специфіки виробництва, розташування виробництва, факторів, що впливають на динаміку розвитку промислового підприємства та відображаються у системі показників. Урахування всіх цих моментів дозволить вирішити основні задачі будь-якого промислового підприємства – зберегти конкурентні переваги та отримати прибуток.

Література

1. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер.с англ./ Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 210 с.
2. Каплан Р.С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер. с англ. / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 416 с.: ил.
3. Maisel, L. S. 1992. "Performance Measurement: The Balanced Scorecard Approach." / L. S. Maisel. – Cost Management (Summer): p. 47-52.
4. Нивен Пол Р. Сбалансированная Система Показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пол Р. Нивен/ Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс. 2004. – 328 с.
5. Федосеев К.А. Техпромфинплан предприятия. / К.А. Федосеев. – М.: ГОСФИНИЗДАТ, 1948 г.
6. Рамперсад К. Хьюберт Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Хьюберт К. Рамперсад; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
7. Терешенков А.С. Управление промышленным предприятием на основе сбалансированной системы показателей./ А.С. Терешенков. – Специальность 08.00.05. – экономика и управление народным хозяйством, диссер. к.э.н., Нижний Новгород, 2008.
8. Федосеев А. «Открывая новые горизонты управления» / А. Федосеев // Управление компанией 9 (28) 2003 г.
9. Редченко К. Показательное несогласие: Balanced Scorecard и Tableau De Bord./К. Редченко // Электронный ресурс: Режим доступа: URL://<http://www.cfin.ru>
10. McNair, C. J., Lynch R. L., Cross K. F. 1990. "Do Financial and Nonfinancial Performance Measures Have to Agree?" / C. J. McNair, R. L. Lynch, K. F. Cross./Management Accounting 72 (November): 28-36. Электронный ресурс: Режим доступа: URL://<http://maaw.info/ArticleSummariesMain.htm>
11. Adams C, Roberts P. You Are What You Measure / C. Adams, P. Roberts. – Manufacturing Europe 1993, Sterling Publications Ltd, 1993. – p. 504-507.
12. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 304 с.
13. Друкер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты. / П.Ф. Друкер. - Пер. с англ. - М.: Технологическая школа бизнеса, 1992
14. Цопа Н.В. Управление развитием промышленных предприятий: методология, модели, методы: моногр. / Н.В. Цопа / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк-Симферополь, ИТ «АРИАЛ», 2010. – 320 с.
15. Ансофф И. Стратегическое управление. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989 – 560 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С., 29.09.2010

Надійшло до редакції
15.09.2010

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 336.62:330.16

Єрмошкіна О.В., Алексєєнко Т. В., Федоренко О.Д.

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості функціонування фінансово-промислових груп в Україні, у т.ч. за участі нерезидентів, та їх вплив на рух фінансових потоків. Обґрунтовано основні напрямки удосконалення функціонування ФПГ в сучасних умовах.

Ключові слова: фінансово-промислова група, нерезидент, фінансовий потік, інститут, інвестиції.

Peculiarities of activity of financial-industrial groups in Ukraine, including with the participation of non-residents, and their influence on the financial flows movement were considered. The basic directions of improvement of activity of the financial-industrial groups in modern conditions were based.

Keywords: financial-industrial groups, non-resident, financial flow, institute, investments.

Навіть неглибокий огляд економіки України показує, що в більшості галузей домінуючі положення займають промислово-фінансові групи, як місцеві так і зарубіжні. Скасування Закону України «Про промислово-фінансові групи» [1, 2] та введення у дію «Господарського кодексу України» [2], який змінив статус фінансово-промислових груп як особливих інститутів з обмеженим терміном дії, які утворюються виключно за рішенням Уряду України [1], на відповідні інститути – «холдингові компанії» [2] з особливими правами та правилами діяльності, висуває на перший план безліч питань, пов'язаних з функціонуванням цих інститутів, оцінкою їх ефективності, дослідженням мотивів самостійних підприємств, які обумовлюють їх прагнення приєднатись до певної ПФГ. Особливої уваги потребують також питання пов'язані з участю у діяльності ПФГ нерезидентів, що, як свідчить практика, обумовлюють можливості вивозу капіталу, цілеспрямованого «знищення» підприємства задля забезпечення впевнених конкурентних позицій підприємствам нерезидента та його продукції, що імпортується, тощо.

Участь нерезидентів у діяльності ПФГ суттєво також впливає на обсяги прямих іноземних інвестицій як в країну, так і з неї, відображаючи фінансові потоки іноземних учасників, пов'язані з вкладенням та/або вивезенням капіталу. Водночас, іноземні інвестиції, будучи невід'ємною частиною відкритої та ефективної міжнародної економічної системи, є основним та найвагомішим каталізатором для її розвитку. Як правило уряди розвинених країн намагаються направити свої кошти в більшу кількість країн, що розвиваються, саме до них і відноситься Україна. Завдання ж приймаючих країн полягає у створенні перш за все сприятливого економічного клімату, прозорості та стабільної політики і законодавчої бази, а також людського потенціалу для їх здійснення [4, 5]. Однак, як свідчить практика України, в своїй більшості ПФГ використовуються не стільки для залучення іноземних інвестицій, скільки для вивезення капіталу та оптимізації податкових платежів підприємств-учасників ПФГ.

Дослідженням та вивченням створення та діяльності ПФГ займалися такі вітчизняні та закордонні вчені та науковці, як І. Алексєєв, О. Вінник, Я. Воловець, І. Грицаєнко, А. Загородній, М. Колісник, А. Мороз, Д. Мюллер, Дж. Нарвер, І. Прокопенко, С. Романишин, Н. Рахін, В. Федоренко та інші, які відмічали важливість створення та існування промислово-фінансових груп для забезпечення стабілізації економіки та економічного зростання загалом. Однак, зазначені дослідники більшу увагу приділяли економічним та фінансовим ефектам від створення та об'єднання у промислово-фінансові групи, оцінки їх впливу на свободу конкуренції та економіку в цілому. При цьому інституційні аспекти функціонування ПФГ, їх вплив на ефективність діяльності членів ПФГ

Відповідно, метою даного дослідження є на основі аналізу результатів функціонування існуючих в Україні промислово-фінансових груп сформулювати основні фактори, що обумовлюють економічну доцільність формування ПФГ та вступу до них нових підприємств та участі нерезидентів, оцінити можливі наслідки таких дій для ПФГ, підприємства та економіки країни в цілому.

На даний момент на території України нараховується більше двадцяти потужних промислово-фінансових груп. Проте більшість з них не зазначено як такі. Найчастіше компанія, маючи формальний статус корпорації, холдингу, консорціуму або концерну, діє за принципом промислово-фінансової диверсифікації і, по суті, виконує функції промислово-фінансової групи [4]. Ці компанії мають великий вплив на економіку країни, розповсюджуючи свою діяльність майже на всі галузі господарювання [6]. Промислово-фінансові групи не тільки поширюють свою діяльність майже на всі існуючі в Україні галузі господарювання, а й займають домінуючі позиції у більшості з них, таких як машинобудування, енергетика, будівництво та фінансове посередництво. Щодо гірничо-металургійного комплексу, то він майже повністю розподілений між різними ФПГ.

Більш ніж третина великого бізнесу України представлена діяльністю підприємств, які належать або отримують інвестиції саме від нерезидентів. Проте підприємствами з іноземними інвестиціями вважається таким тільки при умові, що іноземні інвестиції в статутному капіталі підприємства за його наявності, становлять не менше 10 відсотків [10].

У ході дослідження виявилось, що їм належить велика доля найбільш прибуткових ринків України – гірничо-металургійної та нафтової промисловості (Табл. 1).

Аналіз компаній, представлених у табл. 1, дозволяє виділити два основних типи компаній:

- представництва великих іноземних компаній в Україні, які поширюють свій ринок і на Україну або купуючи українську компанію як («САН ІнБев Україна», «Лукойл», «МТС» та ін.), або відкривають нові підприємства («Метро», «Проктер енд Гембл», «Джей ТІ Інтернешл», «Філіп Морріс Інтернешл»), створюючи додаткові робочі місця, що позитивно впливає на розвиток як окремих регіонів, так і країни в цілому;

- українські компанії з власниками-нерезидентами, які функціонуючи у галузях, що найбільш активно використовують вітчизняні природні та трудові ресурси та є найбільшими забруднювачами навколишнього середовища (гірничо-металургійний комплекс, хімічна та ін. галузі), орієнтовані здебільшого не на накопичення та розвиток внутрішнього потенціалу підприємства, регіону та країни, а на вивезення капіталу, про що свідчить динаміка та напрямки руху прямих іноземних інвестицій з України, більше 90% з яких спрямовується до офшорних зон (о. Кіпр, Британські Віргінські острови, Беліз, тощо), і лише мізерна частина фінансових ресурсів залишається в Україні.

Звичайно інвестиційна активність о. Кіпр обумовлена тими пільгами, які надаються щодо оподаткування доходів (дивідендів, процентів, роялті) нерезидентів, які там мешкають, порівняно зі ставками інших країн (табл. 2).

Таблиця 1

Найбільші компанії (за розміром чистого доходу на 2009 р.) за участю нерезидентам

	КОМПАНІЯ	Чистий дохід, млн. грн.	Рентабельність активів, %	Рентабельність продажів, %	Іноземні та офшорні капіталовкладення / Іноземне походження
1.	ТНК-ВР Коммерс	15646.0	17,32	1,25	Великобританія, Росія
2.	АрселорМіттал Кривий Ріг	14398.2	-0,82	0,40	Люксембург
3.	Лисичанська нафтова інвестиційна компанія	13688.4	5,72	1,98	Кіпр
4.	"Донецьксталь" Металургійний завод	9680.9	-2,79	-4,03	Бр. Віргінські острови
5.	Метро Кэш енд Керрі Україна	9448.5	-0,17	0,36	Німеччина
6.	Металургійний комбінат "Запоріжсталь"	8963.1	-2,95	-3,24	Великобританія
7.	НИБУЛОН	8594.3	3,13	3,50	Великобританія, Угорщина
8.	МТС Україна	8095.9	3,02	5,56	Росія
9.	Лукойл	6888.6	-15,22	-8,06	Росія
10.	Концерн "Галнафтогаз"	6075.2	1,46	2,00	Ліхтенштейн
11.	Мироновський хлібопродукт	5552.2	12,40	0,06	Кіпр
12.	Філіп Морис Україна	5080.9	33,37	21,40	США
13.	Кернел-Трейд	5002.9	0,42	-0,26	Швейцарія
14.	GT Інтернешнл Компані Юкрейн	4866.9	-14,45	-1,68	Японія, США, Швейцарія
15.	Харцизький трубний завод	4832.2	11,69	17,22	Кіпр
16.	АТ Каргіл	4766.4	23,51	17,31	США
17.	Сантрейд	4721.3	5,00	4,39	США
18.	Проктер & Гембл Трейдінг Україна	4636.1	35,43	12,35	США
19.	Газпром Україна	4328.4	2,77	0,37	Росія
20.	Серна	4175.7	5,23	3,32	Швейцарія
21.	Полтавський ГЗК	4007.3	3,57	4,78	Швейцарія
22.	Запоріжтрансформатор	3850.0	24,14	33,02	Кіпр
23.	Мотор Січ	3740.4	17,60	26,62	Панама
24.	Імперіал Тобакко Юкрейн	3718.0	31,79	10,47	Великобританія
25.	ТД "Євразресурс Україна"	3334.2	-0,92	-1,18	Кіпр
26.	САН ІнБев Україна	3299.8	15,47	16,35	Бельгія
27.	Нафтохімік Прикарпаття	3115.4	0,14	-0,45	Бр. Віргінські острови
28.	Сумське НПО ім. Фрунзе	3095.0	12,91	19,04	Кіпр
29.	Nestle Україна	3069.5	-5,47	-2,98	Швейцарія
30.	Миколаївський глиноземний завод	2967.0	-7,44	-7,30	Росія, Франція
31.	Азот, Черкаси	2960.5	-6,92	-10,09	Бр. Віргінські острови
32.	Крафт Фудз	2881.9	19,59	10,12	Німеччина
33.	Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського	2856.4	-10,82	-17,21	Кіпр
34.	Луї Дрейфус Комодітіс Україна ЛТД	2756.0	7,37	2,82	Франція
35.	Запорізький Автомобілебудівний завод	2609.1	-3,36	-5,59	Кіпр, Швейцарія

Джерела: складено за pro.ua.com [8], журнал ТОП-100 «100 кращих компаній по розміру чистого доходу у 2009 році» [9].

Таблиця 2

Ставки оподаткування, згідно з угодами про уникнення подвійного оподаткування, у % до загальної суми дивідендів, процентів, роялті

Держава	Дивіденди	Проценти	Роялті
Кіпр	0	0	0
Кувейт	5	0	10
Великобританія	5/10*	0	0
США	5/15	0	10
Австрія	5 /10	2/5	5
Нідерланди	5/15	2/10	10
Російська Федерація	5/15	10	10
Швейцарія	5/15	10	10
Швеція	5/10	10	10

* Примітка: зменшена ставка оподаткування використовується при володінні пакетом акцій більше 10%.
Джерело: <http://www.kyivsta.gov.ua> [10]

Велика кількість пільг зробила о. Кіпр центром звідки поступає основна частина іноземних інвестицій в Україну. Наслідком цього є зменшення надходжень коштів у бюджети різних рівнів, уповільнення розвитку української економіки та відвернення великого фінансового потоку від економіки України. Наслідком цього є брак фінансових ресурсів, які повинні бути спрямовані на інноваційний розвиток промислових підприємств, впровадження проектів ресурсозбереження, покращення екологічної ситуації в державі.

Як свідчить аналіз структури джерел фінансування інвестицій в основний капітал (табл. 3) на протязі останніх 10 років основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал були і залишаються власні кошти підприємств (більше 50%). В умовах цілеспрямованого вивозу капіталу та обумовленого цим дефіциту власних фінансових ресурсів навіть підвищена роль банківського кредитування, відсоток якого зріс з 0,8 у 1999 р. до 14,2% у 2009 не дозволяє підприємствам проводити активну інвестиційну діяльність, оновлювати застарілі техніку та технології, впроваджувати інновації.

Таблиця 3

Структура джерел фінансування інвестицій в основний капітал по роках, %

Джерела фінансування інвестицій	Період, роки										
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Власні кошти підприємств	70,5	68,6	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5	56,7	63,3
Кредити банків та інші позики	0,8	1,7	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	16,6	17,3	14,2
Кошти іноземних інвесторів	7,6	5,9	4,3	5,6	5,5	3,6	5	3,7	3,5	3,3	4,5
Інші джерела фінансування	21,1	23,8	24,6	23,3	24,9	27,1	22,8	23	23,4	22,7	18,0

Джерело: Державний Комітет Статистики України [11]

Велика кількість груп не обмежує свою діяльність Україною, та виходить на іноземні ринки. Прикладом цього є ТАО ПриватБанк у Грузії і AS PrivatBank у Латвії, що належать

Приватбанку, представництва Інтерпайпу в Дубаї, Швейцарії, США, металургійний завод Ferriera Valsider S.P.A. в Італії та компанія по виробництву металевого прокату UK Spartan у Великобританії.

Не можна не помітити і те що, в сучасному світі вступ до промислово-фінансової групи є дуже популярним процесом. Доступність процедур вступу (об'єднання з ПФГ не вимагає додаткових фінансових вливань, окрім тих, що ідуть на реформування адміністративної системи, та виплати додаткових податків; інвестори та акціонери підприємства, що об'єднується, мають можливість перевести свої акції на акції ПФГ, тим самим підвищуючи їх прибутковість та ліквідність; процес об'єднання не є таким кропітким та складним як процес перекупки – виключається необхідність багатьох процедур та деякі інші), перспективи розширення спектру діяльності, освоєння нових галузей господарювання, можливості більш ефективного входу в ринок з новими товарами, послугами, технологіями, підвищення ефективності діяльності за рахунок оптимізації фінансових товарних та інформаційних потоків обумовлюють досить жваві процеси щодо злиття та поглинань компаній. Однак в умовах фінансової кризи ці процес значно уповільнились і за даними Світового банку [12] зменшились на 35% у першій половині 2009 р. у порівнянні з аналогічним періодом 2008 р. При чому, які зазначається у звіті [12], міжнародні компанії, які зазвичай і є ПФГ, переорієнтувались з процесу інвестицій та реінвестицій на процес накопичення та вивезення капіталу. При цьому активно використовується фінансові елементи структури ПФГ.

Завдяки сильній фінансовій складовій, нерідко з банківською основою, для ПФГ спрощуються фінансові процедури такі як, отримання і повернення кредитів, до того ж використання внутрішніх ресурсів стає більш ефективним.

Об'єднання також несе в собі підвищення рівню інформованості підприємств, обізнаності щодо фінансового стану, фінансових потоків, платоспроможності клієнтів та інші переваги. Все це робить промислово-фінансові групи більш конкурентоспроможними, швидко прогресуючими та стійкими до невдач, що призводить до підвищення заінтересованості зі сторони іноземних інвесторів.

Однак цьому процесу властиві як суттєві переваги, що спонукають підприємства об'єднуватись, та недоліки, які виникають у процесі функціонування ПФГ (табл. 4).

Таблиця 4

Переваги та недоліки приєднання підприємств до промислово-фінансової групи

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
1. Зменшення економічних ризиків шляхом диверсифікації діяльності підприємств, джерел формування ресурсів та каналів збуту. 2. Оптимізація витрат при вході у нову галузь, виході на нові особливо міжнародні ринки. 3. Розширення можливостей розвитку та збільшення прибутку. 4. Більш ефективні формування, розподіл та використання ресурсів підприємства. 5. Оптимізація інформаційних потоків. 6. Оптимізація управлінської структури. 7. Збільшення зв'язків, в тому числі з поставщиками, удосконалення каналів дистрибуції.	1. Висока ймовірність повної втрати фінансової та економічної самостійності у формуванні та прийнятті управлінських рішень. 2. Високий ризик «ефекту доміно» у кризових умовах, коли наслідки кризи розповсюджуються на всі підприємства ПФГ. 3. Можливість виникнення негативного ефекту масштабу (збільшення собівартості товарів, дія антимонопольного законодавства, тощо). 4. Збільшення адміністративних витрат та ускладнення системи управління. 5. Висока ймовірність культурних конфліктів, конфліктів, пов'язаних з розподілом сфер впливу та ринків, опортуністичної поведінки окремих учасників, менеджерів, персоналу.

Як видно з наведеної таблиці 4, приєднання до групи не завжди позитивно впливає на діяльність нового члена об'єднання, а й дуже часто навпаки – негативно. Це відбувається через ряд причин, проте основна причина – це незворотні зміни в діяльності підприємства, після яких воно вже не може функціонувати самостійно, що обумовлено бажанням відповідної головної структури ПФГ створити мережу залежних та повністю підпорядкованих компаній, всі фінансові потоки яких будуть проходити виключно через відповідну головну структуру. Крім того, суттєвим фактором, що впливає на ефективність функціонування ПФГ та приєднання до неї нових підприємств-учасників є можливість виникнення конфліктів на інституційному рівні, а саме:

- конфлікти, пов'язані з відмінностями у корпоративній культурі раніше незалежних підприємств;
- конфлікти, обумовлені відмінностями у національних (регіональних) традиціях та культурі ведення бізнесу (особливо є актуальним при створенні міжрегіональних та міжнародних об'єднань);
- конфлікти, спричинені втратою незалежності у прийнятті управлінських рішень (втрата постачальників, покупців, можливі пені та штрафи, пов'язані з невиконанням раніше наданих зобов'язань, тощо);
- конфлікти, обумовлені необхідністю оптимізації складу та структури персоналу (можлива опортуністична поведінка персоналу окремих підрозділів, особливо які підлягають скороченню, та, навіть, підприємств);
- конфлікти, пов'язані з необхідністю перерозподілу сфер впливу окремих підприємств (зменшення частки на ринку, внутрішня конкуренція за ресурси та клієнтів, тощо).

Узагальнюючи наведені інституційні аспекти об'єднання підприємств у ПФГ можемо виділити групи стейкхолдерів, яким властиві відповідні проблеми в процесі злиття та поглинання компаній (табл. 5).

Окрім проблем у сфері менеджменту з'являються проблеми у сфері інвестування та інноваційного розвитку. Це обумовлено такими чинниками:

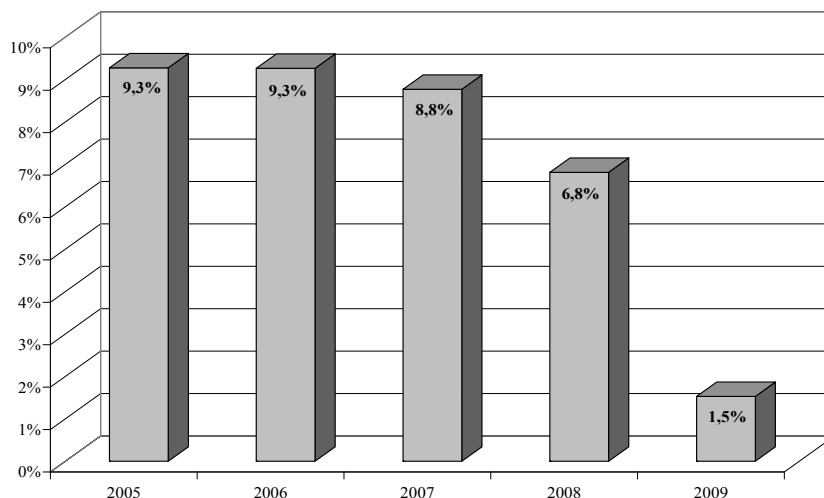
- підвищення внутрішньої конкуренції за обмежені фінансові ресурси особливо з боку більш прибуткових підрозділів, які протидіють (включно з опортуністичною поведінкою) перерозподілу фінансових ресурсів на користь менш прибуткових підрозділів, якими найчастіше і є нові компанії;
- підвищення ймовірності ведення «подвійної бухгалтерії» та подання як всередині компанії, так і назовні штучно покращених або погіршених показників діяльності, що призводить до формування хибної уяви про результати діяльності підприємства чи ПФГ;
- підвищення ймовірності недооцінки акцій ПФГ на фондовому ринку, коли сума всіх акцій групи менша за суму акцій усіх підприємств.

Спірним також є питання впливу фінансових криз на промислово-фінансові групи. Вважається що підприємства з більшою кількістю активів та учасників стабільніше проходять кризові часи та втрачають менше коштів [4]. Однак, аналіз, наприклад, результатів діяльності компанії СКМ (рис. 1), яка є однією з найбільших та найпотужніших ПФГ України свідчить, що в фінансова криза призвела до значних втрат компанії, яка оперує на ринках, що зазнали найбільшого негативного впливу світової фінансової та економічної кризи (гірничо-металургійний комплекс).

Таблиця 5

Характерні проблеми підприємств, які знаходяться на стадії «до злиття»

Групи стейкхолдерів	Проблеми, що можуть спричинити конфлікти
Власники підприємств	- Відсутність розуміння та стійких мотивів для злиття компаній - Культурні регіональні відмінності, які обумовлюють конфлікт інтересів та операційних правил ведення бізнесу, включно з прихованими правилами і традиціями. - Проблеми, пов'язані з взаємодією з регіональними, місцевими органами влади, «групами впливу». - Домінування інтересів регіональної незалежності. - Відмінності в оцінці перспектив збільшення фінансових вигод.
Члени наглядової ради	- Страх домінуючого партнера та втратити місце в раді. - Конфлікти пов'язані з новою назвою об'єднаної компанії та розташуванням її генерального офісу. - Проблеми з регіональною політикою та розподілом сфер впливу (регіони, ресурси, клієнти, тощо). - Домінування інтересів регіональної незалежності.
Члени ради директорів	- Страх домінуючого партнера, втрати авторитету та посади. - Конфлікти в розподілі повноважень, обов'язків, завдань. - Конфлікти у розташуванні генерального офісу та визначення обсягів делегування повноважень регіональним підрозділам. - Особиста ворожнеча між керівниками підприємств. - Конфлікти, зумовлені змінами у системі мотивації та оцінки ефективності процесу управління відповідних підрозділів.
Персонал	- Побоювання через зміни керівників середньої гілки управління і зміни у посадах серед всього персоналу. - Можливість скорочення, переведення на нижче оплачувану посаду внаслідок оптимізації організаційної структури управління. - Можливість втрати певних повноважень, авторитету, впливу. - Можливість зменшення розміру оплати праці внаслідок введення програм low-costing, жорсткого бюджетування видатків, підвищення вимог щодо забезпечення формування прибутку підприємства. - Внутрішні конфлікти з метою забезпечення збереження власної посади чи статусу.



Джерела: розраховано за даними <http://www.scm.com.ua> [13].

Рис. 1. Рентабельність активів компанії СКМ у 2005-2009 рр.

Відповідно, при формуванні ПФГ слід приймати до уваги, що обсяги активів не є основним кризо попереджувачим фактором, і стійкість ПФГ до кризи скоріш пояснюється більш підготовленим менеджментом, наявністю кризо попереджувачих механізмів та чітко спланованими рішеннями верхівки управління. З іншого боку, якщо порівнювати динаміку офіційних прибутків компанії з тенденціями прямих іноземних інвестицій з України, то саме у 2007-2008 рр. відбувся суттєвий стрибок у обсягах вивезення капіталу і зазначене зменшення ефективності діяльності СКМ є лише підтвердженням прагнення компанії до оптимізації своїх фінансових потоків.

Однак, об'єднання підприємств, установ і організацій у ПФГ повинно розглядатись не тільки з точки зору ефективності функціонування самої групи, а і з точки зору впливу відповідних процесів на фінансово-економічний стан окремих підприємств – учасників, а також, що є значно більш важливим з точки зору впливу на економічні, соціальні, екологічні показники функціонування як окремих регіонів держави, так і держави в цілому. В цьому аспекті на перший план виходять питання законодавчого регулювання функціонування ПФГ та створення ефективної системи контролю за фінансовими потоками підприємств – учасників ПФГ як на рівні окремих регіонів, так і держави в цілому.

Висновки. У ході написання даної роботи було детально проаналізовано найбільші існуючі на території України промислово-фінансові групи, визначено їх економічну значимість, причину їх створення, та позитивні фактори їх існування. Було досліджено позитивні і негативні аспекти вступу потенційного учасника до промислово-фінансової групи, описано основні проблеми з якими можуть зіткнутися підприємства у ході злиття і у періоді «до злиття». До основних висновків слід віднести наступне:

1) Функціонування ПФГ в Україні є достатньо ефективною формою ведення бізнесу в умовах нестабільної політичної, економічної та соціальної ситуації в країні. Крім того, більшість нерезидентів, які функціонують в Україні є співвласниками та / або засновниками основних фінансово-промислових груп, які мають істотний вплив на розвиток економіки України. При цьому на тлі основних суттєвих переваг до створення та функціонування ПФГ існують суттєві проблеми їх функціонування, які потребують пошуку нових науково обґрунтованих рішень, зокрема: оцінка ефективності функціонування окремих учасників ПФГ з урахуванням внутрішньо системних та зовнішніх зв'язків, наявність яких можлива тільки за умови участі окремих підприємств у ПФГ.

2) Недосконалість вітчизняного законодавства щодо регулювання діяльності ПФГ, відсутність ефективної системи моніторингу фінансових потоків резидентів та нерезидентів призводить до фактично створення сприятливих умов для систематичного та значного відпливу капіталу, створеного на території України за кордон до зон з найбільш сприятливими умовами оподаткування капіталу, а практична відсутність відповідного законодавчого поля не дозволяє державним органам ефективно контролювати діяльність ПФГ, що призводить до погіршення конкурентних умов на внутрішньому ринку, відтоку капіталу з регіонів та держави в цілому, а також погіршення соціальної та екологічної ситуації в регіонах (особливо промислових).

3) Потребують удосконалення методи та інструментарій моніторингу та контролю функціонування ПФГ як з боку самих холдингових компаній, так і з боку держави, що забезпечить відповідним чином більш ефективне функціонування як самих ПФГ, так і підприємств – учасників.

4) Для активізації інвестиційної діяльності нерезидентів саме на території України необхідно створити цільову довгострокову програму покращення інвестиційного клімату держави, яка буде охоплювати такі напрями, як:

- удосконалення законодавчої бази інвестиційної (а особливо інноваційної) активності нерезидентів;
- спрямування інвестиційної активності нерезидентів саме на поліпшення екологічної та соціальної ситуації у регіонах, де функціонують відповідні представництва нерезидентів;
- створення системи юридичного супроводу та захисту інтересів нерезидентів, діяльність яких спрямовано на удосконалення виробничих процесів, впровадження інноваційних проектів екологічного та соціального характеру;
- створення цільових регіональних програм розвитку співпраці між місцевими підприємствами та нерезидентами з акцентуацією на соціальні, екологічні проекти, інноваційні проекти розвитку місцевої, муніципальної та регіональної інфраструктури.

Література

1. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21.11.1995 № 437/95-ВР // Відомості Верховної Рада України.
2. Закон України про визнання таким, що втратив чинність, Закону України "Про промислово-фінансові групи в Україні" та внесення змін до деяких законодавчих актів України від 09.09.2010 № 2522-VI // Відомості Верховної Рада України.
3. Господарський кодекс України (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради, 2003, N 18, N 19-20, N 21-22
4. Федоренко В. Г. Створення промислово-фінансових груп і проблеми управління корпоративними правами / В.Г. Федоренко // Про приватизацію: Держ. інформ. бюл. — 1999. — № 2.
5. Федоренко В. Г. Інвестознавство / В.Г. Федоренко / 3-тє вид., допов. — К.: МАУП, 2004. — 480 с.
6. Єрмошкіна О.В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи / О.В. Єрмошкіна / - Дніпропетровськ: Національний гірничий університет. — 2009. — 494 с.
7. <http://news.bbc.co.uk>
8. <http://proua.com/>
9. *ТОП-100 «100 кращих компаній по розміру чистого доходу у 2009 році». Журнал.*
10. : <http://www.kyivsta.gov.ua>
11. www.ukrstat.gov.ua/
12. World Investment and Political Risk // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Washington, DC. — 2010. — 104 p.
13. <http://www.scm.com.ua>

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Галушко О.С., 18.09.2010

Надійшло до редакції:
02.09.2010

УДК 336.012.23

Болдуєва О.В.

ЗНАЧЕННЯ ТА ПОРЯДОК РОЗРОБКИ ЕМІСІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано значення емісійної політики підприємства у залученні інвестицій. Визначено вимоги до змісту концепції емісії підприємства. Запропоновано стратегію виходу українського підприємства на фондовий ринок з метою залучення довгострокового фінансування за рахунок емісії цінних паперів, а також порядок розробки дивідендної політики підприємства.

Ключові слова: емісійна політика, дивідендна політика, інвестиції, підприємства, акції, облігації, концепція.

The significance of emission of the business in attracting investment was based. The requirements for the content of the concept of enterprise issue were defined. The strategy for the Ukrainian enterprises on the stock market to raise long-term financing by the issuance of securities, and order of development of dividend policy of the enterprise were proposed.

Keywords: Emission and dividend policies, investments, businesses, stocks, bonds, concept.

Сьогодні найважливішою проблемою структурної розбудови української промисловості є формування інвестиційного потенціалу для розширення і модернізації виробничих потужностей підприємств.

З розвитком ринкових відносин з'явилося безліч нових способів для фінансування інвестиційних проєктів, наприклад, емісія цінних паперів, і теоретично розширилися можливості із залучення коштів. Водночас українські підприємства втратили колишні джерела фінансування, так, наприклад, державна підтримка підприємств в даний час зведена до мінімуму. Однак багато джерел, що широко використовуються компаніями в країнах з розвинутою ринковою економікою [1], продовжують залишатися недоступними для вітчизняних підприємств внаслідок високої вартості залучення даних джерел, або наявності інвестиційних обмежень. У зв'язку з цим, підприємства стикаються з необхідністю пошуку прийняттого джерела фінансування.

На сьогоднішній день, підприємства стоять перед гострою необхідністю модернізації, розширення та розвитку, перед необхідністю випускати якісну і конкурентоспроможну продукцію. У зв'язку з цим наукову проблему становить своєчасне грамотне використання емісії цінних паперів у практичній діяльності підприємства. Вирішенню зазначеної проблематики присвячено багато наукових праць вітчизняних вчених. Серед останніх публікацій слід відзначити статті таких науковців: Н. О. Горовець, М. Г. Горовець, О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, І. О. Лютий, Т. В. Нічосова, О. С. Пархоменко, Т. В. Перехрест та ін. Усі вони сходяться на думці, що емісія є ефективним інструментом вирішення фінансових та управлінських завдань. Тому підприємствам дуже важливо зараз не упустити момент і вчасно зайняти свою нішу на ринку цінних паперів, зарекомендувати себе в очах інвесторів як надійного емітента та напрацювати позитивну кредитну історію з тим, щоб у подальшому отримати надійне джерело фінансування.

Завданням статті є – здійснити розробку методичних рекомендацій щодо розробки емісійної політики підприємства як дієвого засобу залучення інвестицій.

Перш ніж приступити до підготовки документів з емісії цінних паперів, емітенту необхідно визначити цілі та обсяг, а також обмеження емісії, які категорії та типи цінних паперів випускати, на кого або на що орієнтувати емісію (на дрібних або великих інвесторів, на зміну структури статутного капіталу, зміни балансу сил в управлінні товариством тощо), як провести розміщення випуску.

Відповіді на ці питання повинні містяться в концепції емісії, яка визначає основні принципи та орієнтири довгострокової емісійної політики акціонерного товариства. І хоча за

чинним законодавством підготовка концепції емісії не є обов'язковою умовою реєстрації випуску цінних паперів, досвід роботи засвідчує, що розробка концепції є запорукою успішного розміщення випуску.

Концепція емісії може розроблятися як для однієї конкретної емісії, так і для цілого комплексу послідовно проведених емісій.

Зміст концепції емісії визначається багатьма факторами: юридичним статусом і соціальним значенням емітента, цілями його емісійної політики, обмеженнями на випуск і розміщення цінних паперів, рівнем ліквідності вже випущених цінних паперів, прогнозом економічного розвитку емітента тощо [2]. Разом з тим, можна виділити кілька загальних вимог, яким повинна відповідати концепція.

По-перше, її розробка повинна бути ув'язана із загальною стратегією розвитку емітента, а представлені в ній цілі та умови проведення емісійної політики, аналіз варіантів емісії повинні виходити з цілей і завдань розвитку емітента на прогнозовану перспективу.

По-друге, концепція повинна враховувати стан ринку цінних паперів, формулювати тенденції зміни структури акціонерного капіталу емітента і пропонувати рекомендації з проведення відповідної емісійної політики у залежності від конкретної ситуації.

Концепція має містити по можливості докладний опис і порівняльний аналіз декількох варіантів емісії, які можуть різнитися за такими ознаками, як послідовність емісії, обсяг, види і категорії (типи) випущених цінних паперів, стратегії розміщення емісії.

По-третє, в концепції повинна бути дана характеристика її основних параметрів, які вибираються виходячи із стратегії проведення емісії, враховуючи ситуацію, що склалася на ринку цінних паперів.

Заключна частина концепції повинна містити рекомендації з поточної роботи з вже випущеними цінними паперами та за вибором одного-двох найбільш кращих варіантів емісії, а також план дій на найближчу перспективу, зокрема, кроки, які необхідно вжити для здійснення емісії, в тому числі і рекомендації щодо зміни статуту акціонерного товариства.

При значній потребі емітента в інвестиційних ресурсах доцільно проведення не однієї емісії, а їх послідовності. Така емісійна політика виправдана тим, що дає можливість розтягнути тривалість розміщення випущених цінних паперів на кілька років, врахувати при підготовці та здійсненні кожної наступної емісії досвід розміщення попередніх, використовувати різні способи розміщення і випускати цінні папери різних видів і категорій.

Дати універсальні рекомендації з питання вибору виду випущених цінних паперів неможливо. Рішення про випуск цінних паперів певного виду, залежить насамперед від того, з якою метою здійснюється емісія. Потрібно провести розрахунок можливих витрат емітента (у тому числі й на виплату дивідендів за акціями або відсотків за облігаціями) по кожному варіанту емісії.

Так, зокрема, якщо основною метою емісії є зміна структури акціонерного капіталу, зокрема збільшення пакету акцій у певного акціонера, доцільний випуск звичайних акцій.

Якщо ж основною метою емісії є мобілізація ресурсів на інвестиції, але при цьому бажано не змінювати баланс голосів акціонерів, перевага може бути віддана привілейованими акціями.

Що стосується зіставлення варіантів емісії за способами розміщення, то потрібно не лише порівняти ці способи (розподіл акцій, закрите розміщення, відкрита підписка, конвертація), а й проаналізувати групи потенційних інвесторів, зокрема визначати пріоритети орієнтації інвесторів, громадян або юридичних осіб. Вибір тієї або іншої групи інвесторів вимагає розробки певних, застосовних тільки для даної групи, заходів стимулювання придбання акцій.

Загалом, емісійна політика підприємства повинна стати однією з найважливіших

складових частин загальної політики формування фінансових ресурсів і забезпечувати залучення коштів із зовнішніх джерел найбільш ефективним чином. Для цього необхідна якісна аналітична робота з дослідження ринку цінних паперів і позицій акцій підприємства на цьому ринку, чітка постановка цілей емісії і зіставлення запланованого позитивного результату від розміщення додаткових випусків цінних паперів з витратами на нього.

Враховуючи ситуацію, що склалася на українському фондовому ринку і відсутність досвіду роботи з цінними паперами у промислових підприємств «другого ешелону» видається доцільною така стратегія виходу українського підприємства на фондовий ринок з метою залучення довгострокового фінансування за рахунок емісії цінних паперів.

Стратегія полягає в тому, що процес виходу підприємства зі своїми цінними паперами на фондовий ринок відбувається послідовно, у кілька етапів протягом 2-5 років.

За параметрами емісії (обсягом емісії, терміном, ліквідністю, прибутковістю, надійністю) для кожного етапу підбирається оптимальний вид цінного паперу.

На першому етапі, мета полягає у підготовці ринку до появи нового емітента або нової емісії. Для цього проводиться емісія облігацій з фіксованим купоном і терміном обігу від півроку до року. Пояснюється це тим, що підприємство, яке вперше виходить на фондовий ринок може заслужити довіру і привернути увагу до своїх цінних паперів лише запропонувавши високу надійність і гарантовану прибутковість. Цим критеріям задовольняють саме короткострокові облігації.

Далі проводиться емісія одного-двох випусків цих же облігацій з поступовим збільшенням терміну їх обігу. Зі збільшенням терміну обігу знижується вартість залучених ресурсів за рахунок зниження витрат на організацію емісії. Термін обігу можна збільшувати, тому що інвестори поступово звикають до облігацій цього підприємства, вже є інформація на ринку про результати погашення попередніх випусків і, відповідно, у підприємства позичальника складається певна репутація.

На другому етапі, коли цінні папери емітента вже стали популярними на ринку, метою є отримання доступу до фінансових ресурсів за середньоринковими умовами. Проводиться емісія облігацій з плаваючим купоном з терміном обігу 2-3 роки.

На третьому етапі, метою є залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів з оптимальною ефективністю. Цим кроком є перехід до емісії акцій. За 2-3 роки роботи на фондовому ринку цінні папери емітента здобули певний рейтинг і заслужили певну репутацію. Відповідно ринок вже буде готовий до того, щоб прийняти більш ризиковий інструмент.

Починати емісію акцій доцільно з емісії привілейованих акцій, оскільки по-перше вони привабливі для інвесторів тим, що гарантують певний рівень прибутковості, а по-друге дають підприємству гарантії збереження контрольного пакета. Заключним етапом буде емісія звичайних акцій. Це найбільш перспективний спосіб залучення коштів для підприємства, оскільки залучення фінансів відбувається за рахунок випуску безстрокових цінних паперів без гарантій їх викупу і без гарантій виплати доходу за ними. Але щоб прийти до цього, необхідно пройти усі вищезазначені етапи, послідовно привчаючи ринок й інвесторів до своїх цінних паперів, поступово напрацьовуючи кредитну історію і позитивну репутацію позичальника.

Відзначимо, що при переході до емісії акцій, особливо при переході до емісії звичайних акцій, велике значення буде мати дивідендна політика. Тому приділимо увагу питанням планування та проведення дивідендної політики підприємства.

Дивідендна політика – це політика фірми, пов'язана з поділом її прибутків на частини, що розподіляється і капіталізується [3].

Виходячи з визначення, можна назвати основні показники, що характеризують дивідендну політику, а саме: прибуток, що є у розпорядженні акціонерів на одну просту акцію;

коефіцієнт (норма) капіталізації чистого прибутку; коефіцієнт виплати дивідендів; питома вага дивідендів у чистому прибутку; дивіденди на акцію – відношення маси дивідендів до кількості акцій в обігу.

Дивідендна політика є однією з найважливіших складових частин загальної фінансової стратегії акціонерного товариства. Процес розробки дивідендної політики може включати кілька етапів:

1. Оцінювання факторів, що впливають на розміри, терміни і саму доцільність виплати дивідендів.
2. Вироблення типу дивідендної політики з урахуванням даних факторів і відповідно до загальної фінансової стратегії АТ.
3. Оцінювання ефективності дивідендної політики та її корекцію за результатами оцінювання.

На практиці виділяються такі три основні типи дивідендної політики: консервативну, помірну (компромісну), агресивну [4].

1. Консервативна політика передбачає, що виплата дивідендів відбувається в пропорціях, які дають можливість задовольняти потреби виробничого розвитку й більш високими темпами нарощувати вартість чистих активів, а, отже, і ринкову вартість акцій. Проведення консервативної політики можливе у двох варіантах:

а) нарахування дивідендів за залишковим принципом. У цьому випадку нарахування дивідендів відбувається тільки після того, як за рахунок прибутку сформований обсяг власних коштів, достатній для розвитку компанії в майбутньому періоді. Позитивом такої політики є забезпечення високих темпів розвитку акціонерного товариства та підвищення ним платоспроможності. Проте нестабільність розміру дивідендних виплат, який залежить не тільки від розмірів прибутку, але і від планів розвитку компанії, може відлякати деяких інвесторів. Така політика виплати дивідендів оптимальна на ранніх стадіях життєвого циклу компанії.

б) підтримка стабільного співвідношення дивідендних виплат і прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, на основі встановлення довготривалого нормативу на частки споживання і капіталізації прибутку. Це дає можливість в деякій мірі підвищити передбачуваність розмірів виплат дивідендів, але труднощі з прогнозом прибутку при цьому зберігаються, що важливо для деяких інвесторів, однак при необхідності нарощування капіталу ускладнює зростання компанії. Ця політика найбільш ефективна при стабільній ситуації на фінансовому ринку і при постійних (або постійно зростаючих) доходах компанії.

2. Помірна (компромісна) політика нарахування дивідендів – це політика, відповідно до якої компанія намагається дотримати баланс інтересів акціонерів, які потребують виплати дивідендів і потреб підприємства в нарощуванні капіталу. Цей тип дивідендної політики також може здійснюватися у двох варіантах:

а) виплата постійних сум дивідендів. Істотно полегшує прогноз вартості акцій компанії і доходів для інвесторів, однак за відсутності прибутку може завдати шкоди емітенту, а при зростанні прибутку – викликати невдоволення акціонерів.

б) виплата стабільних сум дивідендів з надбавкою за певних умов. Дає можливість, з одного боку, в якійсь мірі гарантувати акціонерам заздалегідь відомий мінімальний рівень доходу, з іншого, заохочувати власників у разі успішної роботи компанії або відсутності необхідності розширення операцій. При стабільному фінансовому стані підприємства в українських умовах цей вид дивідендної політики був би найбільш прийнятним.

3. Агресивна політика нарахування дивідендів – передбачає нарахування максимально можливого розміру дивідендів. В українських умовах така політика найбільш актуальна для компаній, акціонерами яких є велика кількість фізичних осіб, при намірі розмістити нову

емісію для цієї категорії інвесторів. Слід врахувати, що різке зниження розмірів дивідендів може несприятливо відбитися на вартості акцій, «сигналізуючи» про погіршення її показників.

Дивідендна політика багато в чому залежить від стратегічних цілей компанії. Відповідно, перший варіант – якщо підприємство перебуває на стадії зростання і в планах подальше розширення і розвиток виробництва, то розумно проводити помірну дивідендну політику, щоб основну частину прибутку реінвестувати у виробництво. Дивідендні виплати повинні бути прив'язані до прибутку. Основним доходом за акціями має стати зростання їх курсової вартості, що відбувається разом з розвитком підприємства.

Другий варіант – якщо метою є підвищення капіталізації компанії, то потрібно проводити агресивну політику. Постійно нарощувати розмір дивідендних виплат для підвищення ліквідності і, отже, зростання курсової вартості акцій.

Існує пряма залежність дивідендної політики від структури акціонерного капіталу компанії. У цьому випадку, перший варіант – якщо велика кількість акцій зосереджено в руках одного або кількох великих акціонерів, то розмова про будь-яку дивідендну політику не актуальна, оскільки прибуток буде або реінвестовано в розвиток бізнесу, або розподілятися між акціонерами в певній пропорції за бажанням найбільших акціонерів.

Другий варіант – якщо в структурі акціонерного капіталу переважають міноритарні акціонери, повинні проводитися наступні заходи:

- здійснення повної інформаційної відкритості підприємства;
- необхідно встановити максимально тісний зв'язок з кожним акціонером, щоб кожний з них відчував себе причетним до діяльності компанії. Це допоможе уникнути недружнього скуповування акцій міноритарних акціонерів конкуруючими структурами;
- необхідно поступово і цілеспрямовано збільшувати дивідендні виплати в якості матеріального засвідчення розвитку компанії. Це сприяє формуванню статусу акцій компанії як джерела доходу і можливості вкладення коштів, і на цих же акціонерів можна буде повністю розраховувати при розміщенні додаткової емісії;
- в цьому випадку може бути застосовано практику виплати дивідендів акціями, з метою збереження прибутку компанії і збільшенню її капіталізації;
- одним з прийомів збільшення привабливості акцій може служити викуп акціонерним товариством власних акцій. Такий крок дає моментальний сигнал ринку, що акції недооцінені, що компанія знаходиться на підйомі і природно починає зростати курс акцій та їх ліквідність.

Підводячи підсумки зазначимо, що у силу відсутності реальних джерел довгострокового фінансування на даному етапі економічного розвитку країни, емісія цінних паперів є ефективним способом самофінансування, з метою модернізації, розширення та подальшого перспективного розвитку підприємств промисловості. Емісія є також інструментом підвищення ефективності бізнесу в цілому.

Акції та облігації мають свої переваги і недоліки і при виборі того чи іншого інструмента емісії необхідно виходити з конкретної ситуації і поставлених завдань.

З урахуванням ситуації, що склалася на ринку цінних паперів в економіці країни в цілому, запропонована стратегія виходу підприємства «другого ешелону» на фондовий ринок з метою залучення довгострокового фінансування. Стратегія полягає в тому, що на першому етапі проводиться емісія облігацій з терміном обігу не більше року і фіксованим купоном. Далі проводяться емісії облігацій зі збільшенням терміну обігу і з переходом на плаваючий купон. На другому етапі проводиться емісія привілейованих акцій і заключним етапом є емісія звичайних акцій.

Емісія цінних паперів має бути добре прорахована і мати конкретні цілі і завдання,

для чого повинна бути розроблена грамотна емісійна та дивідендна політика.

Емісія акцій ефективна при великому обсязі емісії і підходить, в основному, великим, широко відомим компаніям з хорошою репутацією і позитивною кредитною історією.

Емісія облігацій в є найбільш універсальним і надійним способом залучення фінансування. Підходить для невеликих, що активно розвиваються підприємств «другого ешелону», які вперше застосовують емісію з метою залучення довгострокового фінансування. Дозволяє провести позику серед максимально широкого кола інвесторів. Відсутня загроза втрати контролю над підприємством.

Розроблені в статті рекомендації і зроблені висновки, можуть бути використані при вирішенні питань залучення інвестицій шляхом емісії цінних паперів на промислових підприємствах «другого ешелону».

Для створення сприятливого інвестиційного клімату в країні необхідне подальше формування інструментів фондового ринку. Саме фондовий ринок повинен стати інструментом, що забезпечує приплив капіталу в реальний сектор. І це потребує всебічної підтримки держави, що і має стати об'єктом подальших наукових досліджень в даній сфері.

Література

1. Земцов Д. Международная практика трансграничного размещения эмиссионных ценных бумаг / Д. Земцов. – // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 21. – С. 66-69.
2. Козырь Ю. Влияние планируемой дополнительной эмиссии акций на оценку текущей стоимости бизнеса / Ю. Козырь. – // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 8. – С. 76-79.
3. Пархоменко О. С. Основні складові дивідендної політики підприємства / О. С. Пархоменко. – // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 5. – С. 126-130.
4. Ружанская Л. Особенности дивидендной политики российских компаний и интересы инвесторов / Л. Ружанская, С. Лукьянов. – // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 132-146.
5. Горовець Н. О. Проблеми формування ефективної дивідендної політики вітчизняними акціонерними товариствами / Н. О. Горовець, М. Г. Горовець. – // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 3. – С. 3-6.
6. Кузьмін О. Є. Фінансування діяльності корпорацій на засадах внутрішніх відсоткових облігаційних позик / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 59-67.
7. Лютий І. О. Формування механізму управління емісійною діяльністю підприємства на ринку облігацій / І. О. Лютий, Т. В. Нічосова. – // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 45-53.
8. Перекрест Т. В. Розробка та реалізація етапів емісійної програми підприємств машинобудування / Т. В. Перекрест. – // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 6. – С. 168-174.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Швець В.Я., 05.09.2010

Надійшло до редакції:

27.08.2010

УДК 336.64: 65.016.2

Радзівіло І.В.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено фінансові інструменти забезпечення інноваційної діяльності підприємств. Визначено основні тенденції та проблеми фінансування інноваційної активності вітчизняних підприємств. Запропоновано основні напрямки подолання кризи інноваційного розвитку.

Ключові слова: фінансові ресурси, джерела фінансування, фінансові інструменти, інноваційна активність, криза інноваційного розвитку.

The financial instruments of financing of innovative activity of enterprises were researched. The basic tendencies and problems in financing the innovative activity of domestic enterprises were defined. The main directions of overcoming the crisis of innovative development were proposed.

Keywords: financial resources, sources of funding, financial instruments, innovative activity, crisis of innovative development.

В умовах загального прискорення науково-технічного прогресу, глобалізації і інтернаціоналізації ринку, посилення конкуренції прихильність інноваційному типу розвитку стає ключовим чинником успіху.

На етапі загального спаду виробництва, хронічної економічної і фінансової кризи, на жаль, стратегія виживання, а не розвитку, стає основою української політики. На всі пропозиції про орієнтацію на інноваційний розвиток підприємств, відповідь одна - немає інвестиційних ресурсів. Звідси збереження орієнтації на застарілі технології, які не дають можливості розвитку конкурентоспроможності національної промисловості на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Сучасні тенденції розвитку свідчать про наявність суттєвих структурних дисбалансів та інституційних викривлень в інноваційному секторі вітчизняної промисловості. Аналіз 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.

Оцінюючи дані Держкомстату (табл. 1) видно, що в 2009 році загалом понад 87% підприємств від загальної кількості промислових підприємств не являються інноваційно активними. У 2000р. питома вага підприємств, що здійснювали інновації, у загальній кількості промислових підприємств України складала 18%, у 2009 р. - лише 12,8%.

Для порівняння відмітимо, що серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія - 26% та Греція - 29%, тобто більше ніж в 1,5 рази вищі, ніж в Україні. А у порівнянні з країнами-лідерами у цій галузі, такими як Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), розрив становить 3-4 рази. [2].

За наслідками проведеного аналізу видно, що загальний об'єм інноваційних витрат в промисловості зріс з 2000 р. по 2008р. відповідно з 1760,1 млн. грн. до 11994,2 млн. грн. Найсильніше зросли витрати на придбання машин і устаткування, інших основних засобів і капітальні інвестиції, пов'язані з впровадженням інновацій, а також витрати на дослідження і розробки. Найбільшу питому вагу як в 2000 р. так і в 2009 р. мають витрати на придбання машин і устаткування, пов'язані з впровадженням інновацій (біля 50% відповідно). Спостерігається зростання витрат на маркетинг і рекламу.

Таблиця 1

Аналіз інноваційної активності підприємства в Україні

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за напрямками, млн. грн.						
			дослідження і розробки	у тому числі		придбання нових технологій ²	підготовка виробництва для впровадження інновацій ³	придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій ⁴	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР				
2000	18	1760,1	266,2	X	X	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	X	X	125	183,8	1249,4	249,8
2002	18	3018,3	270,1	X	X	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	X	X	95,9	527,3	1873,7	250
2004	13,7	4534,6	445,3	X	X	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	X	X	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160	992,9	X	X	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	793,6	192,9	328,4	X	7471,1	2064,9
2008	13	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2012,6

Джерело: за даними Державного комітету статистики України.

Науковці стверджують, що особливих підстав для оптимізму не має, адже це пояснюється тим, що економічна ситуація в країні не сприяла довготривалим інвестиціям у результати наукових досліджень, і виникає необхідність саме найшвидшої окупності вкладених коштів [2].

Досліджуючи динаміку витрати на інноваційну діяльність в промисловості за 2009 рік, виявлено, що загальна сума склала 7949, 9 тис. грн., що на 4044,3 млн. грн., менше ніж у 2008 році. В 2009 році витрати на інноваційну діяльність були розподілені таким чином: на придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій - 4974,7 млн. грн., на інші цілі - 2012,6 млн. грн., на дослідження і розробки - 846,7, на придбання нових технологій - 115,9 млн. грн.

Аналізуючи динаміку темпів росту питомої ваги підприємств, що займалися інноваціями та загальну суми витрат, слід зазначити, що протягом останніх 9 років темп росту підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, практично не досягав 100% значення, лише 2002 та 2007 роки щодо вказаного показника мають позитивну тенденцію і досягли відповідно 109,1% та 126,8%. Але найгіршими роками інноваційної активності підприємств були 2003 та 2005 роки, темп росту підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, склав відповідно 83,9% та 86,9%.

Невтішні тенденції спостерігаються і стосовно загальної суми витрат на інновації, темп росту яких в 2009 році склав лише 66,3%. На жаль, слід зазначити, що це дуже негативна тенденція, яка призводить до деградації інноваційного потенціалу, зниження якості та новизни продукції.

Розгляд ситуації по підприємствам, які впроваджували інновації [1] показує, що кількість суб'єктів неухильно знижується, це пов'язано з ліквідацією в першу чергу самостійних конструкторських, проектних та проектно-вишукувальних організацій, науково-дослідних, конструкторських підрозділів на промислових підприємствах, як не респектабельних. У 2000р. питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств України складала 14,8%, що на 0,5% більше ніж у 2001 році. Позитивна тенденція до збільшення спостерігається у 2002 році, темпи росту якої склали 102,1%, але вже починаючи з 2003 по 2006 рік відбувається значне зниження частки підприємств, що впроваджували принципово нові продукти, і досягається найменше значення за аналізований період на позначці 10%. Слід наголосити, що 2009 рік теж не відрізняється особливими впровадженнями інновацій, частка підприємств склала лише 10,7%. При цьому слід зазначити, що низька інноваційна активність промислових підприємств, які впроваджують принципово нову продукцію, в свою чергу, обумовлює незначну частку інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції промисловості.

Для більш детального дослідження інноваційної активності промислових підприємств розглянемо динаміку і структуру інноваційно активних промислових підприємств та витрат за видами економічної діяльності в промисловості України (табл. 2).

Аналіз рівня інноваційної активності за галузями показує, що найбільш ініціативною в даній сфері являється обробна промисловість, але негативні тенденції до зменшення за аналізований період не дає особливих підстав для оптимізму. Так в 2005 році питома вага підприємств вищезазначеної галузі склала 94,9%, в 2006 році 94,6%, в 2007 році 93,7%. У більшості ж галузей значення цього показника невелике, а найменший він у виробництві і розподілі електроенергії, газу і води (від 2,7% до 4,1%) та добувній галуззі промисловості (трохи більш ніж 2%).

Вивчаючи детально обробну промисловість, слід відмітити, що лише деякі з неї мають значення показника, який перевищує середнє в промисловості. Це машинобудівна промисловість, діяльність в сфері інновацій якої характеризують лідерські позиції протягом аналізованого періоду, так питома вага її в 2005 році склала 30,9%, 2006 році -32,3%, а 2007 рік - 34,7% від загального обсягу підприємств. Тенденція до збільшення має позитивне значення, але якщо в динаміці порівняти вищевказані показники з загальною кількістю підприємств, то виявилось, що підвищення питомої ваги машинобудування в 2006 році пов'язане з зменшення загальної кількості інноваційно активних підприємств, темп росту яких склав 93,7%. Оцінюючи 2007 рік, слід сказати, що темп приросту абсолютних показників промисловості України склав 31,7%, а темп приросту машинобудування склав 16,94%, що теж неможливо охарактеризувати як дуже позитивну тенденцію щодо найбільш активної галузі.

Наступну лідируючу позицію займає харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів, питома вага якої була розподілена таким чином: 2005 рік – 23,3%, 2006 рік -21,7%, 2007 рік – 23,3%.

Питома вага витрат вищевказаної промисловості на підвищення якості та новизни продукції, має таку ж тенденцію як і кількість підприємств, так в 2005 вона становила 17,8%, в 2006 році на 4,6% менше, що склало 13,2%, а 2007 рік характеризується деяким поживавлення і складає 16%, хоча і не досягає позначки 2005 року.

Срібло щодо діяльності в сфері інновацій, слід віддати, коксохімічній та нафтопереробній промисловості, доля якої склала в 2005 році – 9,6%, в 2006 році -11%, в 2007 році – 9,9%.

Таблиця 2

Аналіз динаміки й структури інноваційно активних промислових підприємств та витрат за видами економічної діяльності в промисловості України.

Найменування галузей промисловості	Періоди					
	2005		2006		2007	
	кількість од.	Сума витрат (тис.грн.)	кількість од.	Сума витрат (тис.грн.)	кількість од.	Сума витрат (тис.грн.)
Промисловість України	1193	5751562,9	1118	6159950	1472	10821017
1. Добувна промисловість	29	131282,8	26	79684,4	33	202044,7
1.1. Видобування енергетичних матеріалів	12	52001,6	9	29115	13	67733,8
1.2. Видобування неенергетичних матеріалів	17	79281,2	17	50569,4	20	134310,9
2. Обробна промисловість	1132	5551879,9	1058	6036609	1379	10500312
2.1. Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	278	1026455,5	243	810879,2	343	1729336,7
2.2. Легка промисловість	74	36062,6	53	28663,6	76	74304,1
2.3. Виробництво деревини та виробів з деревини	23	19061,9	22	20416,9	48	182438,1
2.4. Целюлозно-паперова промисловість; видавнича справа	40	40841,4	42	46576,8	69	303383,2
2.5. Виробництво коксу, та продуктів нафтоперероблення	19	247880,5	16	197076,1	16	761033,7
2.6. Хімічна та нафтохімічна промисловість	115	910822,9	123	1252553	146	1591741
2.7. Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	87	55897,00	73	254528	100	450194,2
2.8. Металургія та оброблення металу	85	1577775,8	86	1262689	109	2762569,2
2.9. Машинобудування	369	1619251,9	360	2137083	421	2573507,8
2.10. Інші галузі промисловості	42	17830,4	40	26143,3	51	71804,3
3. Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	32	68400,2	34	43657,3	60	118659,6

Джерело: за даними Державного комітету статистики України.

Частка витрати хімічної та нафтопереробної промисловості в загальній сумі витрат в 2005 році -15,8%, 2006 рік має позитивну тенденцію до збільшення і досягає позначки 20,3%, що в принципі закономірно, адже зросла кількість підприємств. 2007 рік характеризується різким зниженням на 5,6%, що також пов'язане із зниженням кількості інноваційно активних підприємств вищезазначеної галузі.

Як висновок, зазначимо, що аналіз статистичних даних демонструє щорічне погіршення показників, які характеризують наполягання інноваційної активності в економіці України особливо впродовж останніх трьох років, вказує на її постійне зниження. В першу чергу це підтверджується щорічним зменшенням кількості і питомої ваги підприємств, які упроваджують інновації у всіх областях промисловості.

Недостатня інноваційна активність підприємств призводить до інноваційної кризи та не дає можливості розвиватися за принципово новою моделлю. Сьогодні Україна як ніколи потребує нових технологій, структурного і технічного оновлення виробничого апарату. Це вимагає великого внеску науки, величезних капітальних вкладень (ефективного фінансового забезпечення). Отже, фінансові інструменти забезпечення подолання кризи інноваційного розвитку промислових підприємств потребують удосконалення та розробки принципово нових підходів до управління як на макро, так і на мікрорівні.

Дослідженням проблем управління фінансовим інструментарієм задля забезпечення подолання кризи інноваційного розвитку промислових підприємств присвячені роботи багатьох вітчизняних та закордонних вчених.

Проте деякі аспекти залишаються дискусійними та недостатньо дослідженими, а саме: створення ефективного невідкладного механізму фінансування інноваційного розвитку промислових підприємств з використанням різноманітних фінансових інструментів, що забезпечить негайне подолання кризи інноваційного розвитку підприємств.

Метою роботи є дослідження фінансового інструментарію забезпечення подолання кризи інноваційного розвитку промислових підприємств, що дозволяє досягти конкурентних переваг та суттєво зміцнити позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

В умовах ринкової економіки однією з основних складових економічного забезпечення інноваційної діяльності є достатність фінансових ресурсів. Метою фінансування інноваційної діяльності є необхідність збереження наукової бази, кадрового потенціалу, відповідного рівня проведення наукових досліджень, розроблення й освоєння наукомісткої конкурентоспроможної продукції, випуск якої може забезпечити збільшення експорту або зменшення імпорту аналогічної продукції [2].

Досліджуючи статистичні дані (табл. 3), необхідно відмітити, що найважливіший внесок в джерела фінансування зроблений за рахунок власних коштів підприємств. Їхня питома вага в загальному обсязі фінансування у 2000р. становила майже 79,6 %; в 2005 році досягає найбільшого значення 87,7%; 2008 рік характеризується зниженням і досягається значення 60,6%; в 2009 році збільшується на 4,4 % в порівнянні з 2008 роком, що відповідає позначці 65%.

Зазначимо, що з 2000 року по 2008 рік кардинальних змін при перерозподілі загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами не відбулося. Лише 2009 рік зазнав значних змін при розподілі основних джерел фінансування інновацій у промисловості на користь іноземних інвесторів. Отже, фінансування наукової діяльності за рахунок замовників і за власні кошти залишається пріоритетним (табл. 3).

Переважаання власних коштів підприємств серед джерел фінансування інновацій зумовлене не тим, що їх достатньо, а тим, що інших джерел недостатньо і їх важко залучити з різних причин (наприклад несприятливий інвестиційний клімат, брак венчурного капіталу тощо).

У 2000 р. іншим важливим джерелом були іноземні кошти, проте у 2001 р. вони зменшились більш як удвічі. Аналізуючи 2002 рік, відмітимо, що відбувається поживавленням іноземних інвесторів щодо вкладання коштів в інноваційну діяльність України частка яких склала 8,8% до загального обсягу фінансування. Подальша тенденція щодо зміни джерела фінансування за рахунок іноземних інвестицій мала негативні ознаки до зменшення до 2009 року. В 2009 році майже 19% займає питома вага фінансування іноземних інвесторів, що в принципі можливо зарахувати до позитивних змін. Але на нашу думку, особливих підстав для оптимізму немає, адже враховуючи зміни загальної кількості витрат, які зменшилися на 4044,3 млн. грн. в порівнянні з 2008 роком, то можна констатувати, що вищевказана тенденція пов'язана зі зменшенням загальної суми витрат на інноваційну діяльність.

Таблиця 3

Динаміка та структура розподілу загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами

Рік	Загальна сума витрат млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		млн. грн.	структура (%)	млн. грн.	структура (%)	млн. грн.	структура (%)	млн. грн.	структура (%)
2000	1757,1	1399,3	79,6%	7,7	0,4%	133,1	7,6%	217	7,57%
2001	1971,4	1654	83,9%	55,8	2,8%	58,5	3,0%	203,1	2,97%
2002	3013,8	2141,8	71,1%	45,5	1,5%	264,1	8,8%	562,4	8,76%
2003	3059,8	2148,4	70,2%	93	3,0%	130	4,2%	688,4	4,25%
2004	4534,6	3501,5	77,2%	63,4	1,4%	112,4	2,5%	857,3	2,48%
2005	5751,6	5045,4	87,7%	28,1	0,5%	157,9	2,7%	520,2	2,75%
2006	6160	5211,4	84,6%	114,4	1,9%	176,2	2,9%	658	2,86%
2007	10850,9	7999,6	73,7%	144,8	1,3%	321,8	3,0%	2384,7	2,97%
2008	11994,2	7264	60,6%	336,9	2,8%	115,4	1,0%	4277,9	0,96%
2009	7949,9	5169,4	65,0%	127	1,6%	1512,9	19,0%	1140,6	19,0%

Аналізуючи частку бюджетних асигнувань у загальному обсязі фінансування наукових досліджень і розробок зазначимо, що вона відзначається найменшим значення. Найбільші внески в інноваційну діяльність держава забезпечила в 2003 році, питома вага яких склала 3%. Як і в минулі роки, фінансування наукової діяльності в 2009 році за рахунок державного бюджету залишається незначним на рівні 1,6%.

Кредитна система недостатньо використовується для фінансування інновацій. Кредити здебільшого надаються під високі відсотки та на короткий термін, тоді як інноваційні проекти є довгостроковими і потребують значних коштів. Частка кредитів у загальному обсязі фінансування становить близько від 7 % до 19% за аналізований період.

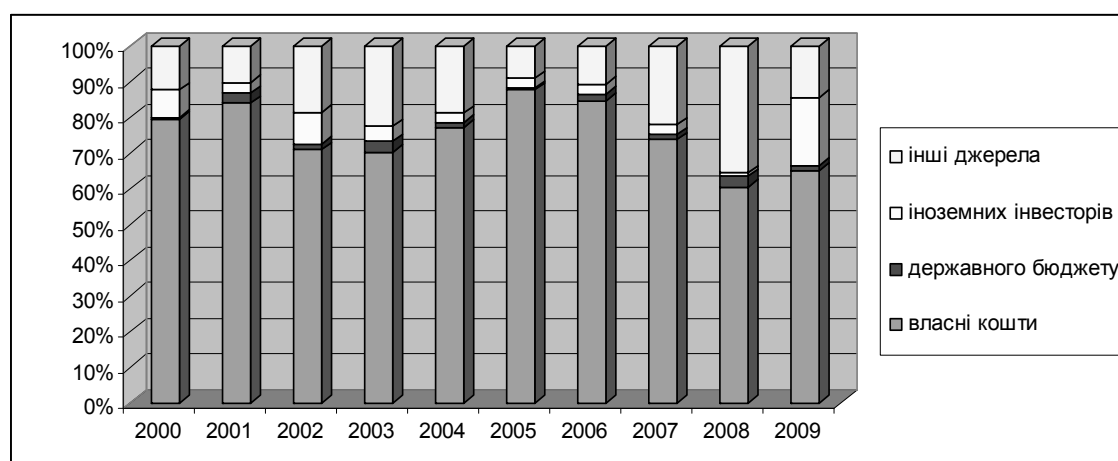


Рис. 1 Динаміка структури джерел фінансування витрат на інноваційну діяльність

Отже, ресурсні обмеження інноваційної сфери, що пов'язані з загальним спадом виробництва, зниженням його рентабельності, призвели до зменшення науково-виробничих комплексів, сповільнення інноваційної діяльності. Це, у свою чергу, обмежило структурні зміни в промисловості, освоєння нових конкурентних технологій та інноваційної продукції.

Промисловості, в том числі українським машинобудівним підприємствам, у справі підвищення конкурентоспроможності доведеться розраховувати здебільшого на свої внутрішні ресурси, оскільки іноземні інвестори на сьогоднішній день не зацікавлені в зміцненні позицій вітчизняних виробників.

Головні причини гальмування інноваційних процесів на промислових підприємствах в Україні, на нашу думку, слід досліджувати та вишукувати в особливостях економічної ситуації сучасної України, які в свою чергу призвели до дефіциту фінансових ресурсів всіх суб'єктів економіки.

Розглядаючи фінанси домашніх господарств, як суб'єкта економіки, слід відмітити, що тривале падіння реальних доходів населення призвело до суттєвого скорочення його платоспроможного попиту, в той час як різке скорочення інвестицій та падіння обсягів виробництва обумовили зменшення попиту на внутрішньому ринку товарів виробничого призначення. За умов зменшення ринків збуту вітчизняні підприємства не могли отримувати обсяг доходів та прибутків, достатній для оновлення та модернізації виробництва, в свою чергу, орієнтація споживачів усіх видів переважно на споживання не сприяла зростанню попиту на інноваційні товари. Незважаючи на незначне зростання як доходів, так і заощаджень громадян протягом деякого часу за роки незалежності України, населення поки що не володіє достатніми коштами для того, щоб його заощадження стали вагомим джерелом фінансування інновацій.

Фінанси підприємств, які можуть бути використані для забезпечення інноваційних процесів, формуються з прибутку та амортизаційних відрахувань. Між тим, вітчизняні підприємства різних галузей промисловості характеризується надзвичайно низькою рентабельністю, а іноді збитковістю, що не дозволяє оновлювати виробництво, замінювати наявну матеріально - технічну базу, модернізувати та реконструювати основні засоби, використовувати інноваційні технології. Звідси збереження орієнтації та концентрація зусиль на застарілі технології, які не дають можливості розвитку конкурентоспроможності національної промисловості на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Можливості залучення державних фінансів для фінансування інноваційних процесів в економіці України досить обмежені, адже вони прямопропорційно пов'язані з фінансами підприємств та фінансами населення.

Як наслідок, починаючи з 1991 року в Україні жодного бюджетного року не була виконана, визначена статтею 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% валового внутрішнього продукту (ВВП) України. Середня щорічна цифра бюджетних видатків на науку складала 0,3 – 0,5% ВВП, внаслідок чого інноваційна система України гальмується. Розглядаючи середню частку фінансування науки в ВВП в розвинених країнах світу, слід відмітити, що в Україні фактичний показник менший в декілька раз, так в Японії вищевказана частка дорівнює 3,05%, в США - 2,75%, Франція - 2,42% Росія - 1,5%, Італія - 1,32% і т.п.

Витрати на матеріально-технічне забезпечення наукових організацій скоротилося в декілька разів, згорнуто фінансування науково-технічних послуг, майже зведено до нуля фінансування системи підвищення кваліфікації фахівців.

Зниження рівня фінансування інноваційної діяльності, призвело до відтоку з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, занепаду багатьох наукових шкіл, переважного

впровадження в Україні запозичених технологій, які мають низьку якість, як наслідок все це призвело до порушення платіжного та торговельного балансу, істотного перевищення імпорту над експортом, що в сукупності визначає фінансові можливості держави.

Дефіцит власних фінансових ресурсів суб'єктів економіки доповнюється нерозвиненістю та відсутністю капіталізації власних ресурсів інституційних інвесторів – банків, страхових фірм, інвестиційних компаній тощо, а також ринку цінних паперів.

На сьогоднішній день Українські комерційні банки, яких не знищила світова фінансова криза, мають досить низький рівень капіталізації, який не дозволяє їм позитивно впливати на динаміку економічного зростання в Україні. Слід відмітити, що за останні роки в банківській сфері, спостерігається фінансова неспроможність банків забезпечити кредитування інноваційного розвитку економіки. Навіть в кращі часи свого існування незалежної України, коли балансовий капітал банків збільшувався, банки досягали досить незначного рівня ВВП (5-7% в 2007 рік), що не давало можливості значно знижувати кредитні ставки та підвищувати проценти по депозитам, які являються фінансовими інструментами інноваційного розвитку.

Окремим напрямом фінансування інноваційної діяльності може стати залучення коштів іноземних інвесторів. У країнах, що розвиваються, та перехідних економіках саме іноземні інвестиції є джерело організаційних та технічних інновацій. Деякі вітчизняні економісти мають думку, що лише іноземні інвестори здатні переорієнтувати економіку на інноваційні ланку. Дійсність сьогодення показує нам, що обсяги інвестицій, що надходять до України, залишаються низькими, а їхня структура не дає можливості говорити про їхній інноваційний характер. В ній переважають вкладення у виробничу сферу, причому вони майже не торкаються перспективних високотехнологічних виробництв. Натомість зростають вкладення у сферу торгівлі, які ведуть до зростання імпорту в Україну, причому перш за все – продукції споживчого характеру.

Отже, неефективність інноваційних процесів обумовлюється у більшості випадків інституційними особливостями економічного та соціально-політичного устрою України. Це з одного боку призвело до дефіциту фінансових ресурсів всіх суб'єктів економіки, а з іншого боку до небажання підприємців та власників бізнесу створювати та розвивати інновації.

Розвиток інноваційних процесів в Україні повинен відбуватись у гармонійному поєднанні з системними економічними реформами. При цьому держава, як гарант інноваційного курсу розвитку країни повинна сприяти формуванню дієвого інструменту як мотивації, так і стимулювання підприємців та власників бізнесу до інноваційної діяльності та розвитку.

Тобто, з метою створення ефективного механізму фінансування інноваційного розвитку держава повинна вдосконалювати методи підтримки та нові інструменти стимулювання, а саме: страхування інноваційної діяльності, створення Державного інноваційного кластеру, надання державних гарантій, регулювання інноваційної діяльності податковими та митними важелями, надання державних наукових технологій приватним промисловим підприємствам на умовах лізингу і т.п.

Більшість населення в розвинутих країнах активно вкладає заощадження в цінні папери, використовуючи для цього інфраструктуру фондового ринку й інститути спільного інвестування зокрема. В Україні населення практично не використовує інфраструктуру фондового ринку. Це пов'язано і з інфляційними процесами, і з обмеженнями для дрібних інвесторів, і з дефолтами, і з фінансовою неосвіченістю населення і т.д. Ключовим інструментом заощадження українців залишаються банківські депозити, доля яких після фінансової кризи суттєво зменшилась.

Вважаємо, що підвищення активності населення повинно проводитися шляхом залучення у сферу підприємницької діяльності та створення стимулів, мотивацій та гарантій для

вкладання коштів в різноманітні фінансові інструменти задля підвищення привабливості українських цінних паперів.

Щодо банківського сектору, то вітчизняним банкам необхідно освоювати та впроваджувати нові кредитні технології інноваційних напрямків, залучатися до розвитку венчурного капіталу та постійно розробляти нові банківські продукти для інноваційних підприємств на пільгових умовах.

Промислові підприємства як ключові гравці інноваційного сектору повинні теж постійно вишикувати різноманітні джерела фінансування користуючись фінансовими інструментами. Не можна не погодитися з авторами [3], які наголошують на тому, що «принципово новим ефективним способом залучення інвестиційного капіталу є первинне публічне розміщення цінних паперів на міжнародних ринках. Залучення капіталу за схемою IPO має низку переваг: підвищення потенційного обсягу фінансування, отримання дешевих позикових коштів закордоном, формування максимальної вартості бізнесу та інші». Фінансові інструменти забезпечують приплив капіталу з одних галузей в інші, а також мобілізують грошові кошти інвесторів.

Отже, через ефективний розвиток фінансових інструментів, на нашу думку, реалізується можливість негайного забезпечення подолання кризи інноваційного розвитку промислових підприємства.

Література:

1. www.ukrstat.gov.ua
2. Коссе В.В. Сучасний стан та проблеми інноваційної діяльності в українській економіці. /В.В. Коссе// Науковий вісник НЛТУ України. – 2008.<http://intkonf.org/kosse-vv-gladkovaov-suchasniy-stan-ta-problemi-innovatsiynoyi-diyalnosti-v-ukrayinskiy-ekonomitsi>
3. Соляник Л. Г. IPO як інструмент вирішення проблем інноваційного фінансування вітчизняних підприємств / Л. Г. Соляник, М. В. Зайцева// Проблеми і перспективи інноваційного розвитку. Том 2. – С. 65-66.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., доц. Єрмошкіною О.В., 20.09.2010

Надійшло до редакції:

12.09.2010



УДК 005.21:332.142.6

Рибальченко С.М.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Розглянуто основні етапи управління стратегічним розвитком регіональної соціо-еколого-економічної системи (РСЕЕС), особливості показників функціонування соціальної, економічної та екологічної підсистем регіону та результативності діяльності підприємств, етапи їх формування; запропоновано науково-методичний підхід до формування системи збалансованих показників діяльності підприємства, розроблено алгоритм її впровадження при формуванні екологоорієнтованої стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: соціо-еколого-економічна система, регіональний розвиток, екологоорієнтована стратегія, стратегічне управління.

The main stages of strategic development management of regional socio-ecological-economic system (RSEES) are considered. The specific features of the indexes of the social, economic and ecological subsystems functioning and stages of their forming are analyzed. Indexes of ecological, social and economic effectiveness of the enterprises' activity are examined. The methodological approach to forming the balanced indexes system of enterprise's activity, algorithm of this system introduction under ecological-oriented strategy of a development was offered.

Keywords: socio-ecological-economic system, regional development, ecological-oriented strategy, strategic management.

Поступовий перехід до сталого розвитку є основною умовою вирішення однієї із глобальних проблем сучасності - проблеми гармонізації взаємин між природою й людиною. Перехід до сталого розвитку означає по суті перехід до узгодження суспільних потреб й інтересів зі ступенем стабільності природних систем. Разом з тим в умовах енергоємного типу науково-технічного прогресу, який є характерним для більшості країн світу, неможливо забезпечити екологозбалансований суспільний розвиток. Суспільство в процесі своєї життєдіяльності прагне до цілеспрямованої зміни навколишнього природного середовища, а природа при цьому розглядається лише як джерело природних ресурсів та місце для розміщення продуктів життєдіяльності людини. Саме тому природні чинники можуть як сприяти соціально-економічному розвитку, так і стримувати його (вплив з боку природи не є цілеспрямованим, по суті це реакції природного середовища на техногенні впливи). Таким чином перехід до концепції сталого розвитку потребує розробки і впровадження державної стратегії, яка б змінила парадигму розвитку сучасної технічної цивілізації і стала б основою для формування відповідних стратегій регіонального розвитку та стратегічних основ розвитку окремих економічних суб'єктів.

Існуюча концепція стратегічного управління потребує подальшого удосконалення з огляду переходу нашої країни до реалізації принципів сталого розвитку. Це визначає необхідність формування критеріальної бази для прийняття екологоорієнтованих стратегічних рішень та визначення напрямів стратегічного розвитку як на рівні держави в цілому, так і на рівні окремих регіонів. В свою чергу, на рівні підприємств потрібно створити таку систему

управління, яка дозволила б здійснювати моніторинг стратегічних ініціатив на регіональному та державному рівнях та формувати відповідні програми стратегічного розвитку підприємства. Таким чином, метою дослідження є аналіз концептуальних засад та удосконалення науково-методичних підходів до формування системи екологоорієнтованого стратегічного розвитку регіональних соціо-еколого-економічних систем та екологоорієнтованих стратегій розвитку окремих підприємств.

Впровадження системи стратегічного управління потребує чіткого визначення рівнів територіального просторового розвитку - він має вертикальні та горизонтальні рівні (по вертикалі рівнями територіального просторового розвитку є світовий, субрегіональний, державний, власне регіональний, локальний (рівень підприємства), а по горизонталі - це домінанта відносин відповідних територіальних утворень та їх елементів. Виходячи з цього, стратегічне управління окремими підприємствами слід розглядати в рамках стратегічного управління розвитком відповідних регіонів.

Основними етапами управління стратегічним розвитком регіональних соціо-еколого-економічних систем є наступні:

1. Формування стратегії розвитку регіональної соціо-еколого-економічної системи на основі максимального використання її потенціалу, як елемента соціо-еколого-економічної системи країни.

2. Визначення елементів РСЕЕС - підприємств та організацій регіону.

3. Збір інформації, що характеризує соціальну, екологічну та економічну підсистеми, для аналізу стану підприємств регіону, як окремих соціо-еколого-економічних систем (СЕ-ЕС) нижчого рівня ієрархії, що входять до складу певної РСЕЕС (склад та характеристика окремих показників результативності функціонування відповідних підсистем наведено в табл. 2).

4. Розрахунок комплексних показників діяльності підприємств окремо за підсистемами (екологічній, економічній та соціальній).

5. Визначення місця підприємств регіону на графіку у тривимірному просторі та формування кластерів підприємств в рамках регіону за визначеними критеріями.

6. Розробка основ формування стратегій розвитку підприємств, що належать до певного кластеру в рамках загальної регіональної стратегії.

7. Формування стратегій розвитку окремих підприємств в рамках певного кластеру регіону.

8. Розробка системи збалансованих показників відповідно до сформованої стратегії та управління на їх основі стратегічним розвитком підприємства.

9. Koreгування стратегії розвитку РСЕЕС з урахуванням досягнутих результатів.

Одним з основних елементів екологоорієнтованого стратегічного управління регіональним розвитком є система показників, що характеризує соціальну, екологічну та економічну підсистеми регіону. На підставі проведеного ретроспективного аналізу підходів до формування системи показників сталого розвитку, в дослідженні визначено, що з метою забезпечення методологічної й інституціональної співставленості на міжнародному рівні, формування системи показників сталого розвитку в Україні повинно реалізовуватися в методологічних і робочих рамках, запропонованих Комісією з питань сталого розвитку ООН, але із урахуванням внутрішньої специфіки. Разом з тим, існуючі системи інформаційно-аналітичного забезпечення процесу реалізації концепції сталого розвитку в Україні на різних рівнях управління не відповідають сучасним вимогам та стримують їх впровадження. Аналітичний огляд вітчизняного досвіду показує, що найбільшого поширення набули такі інструменти інформаційного забезпечення екологічно сталого розвитку як: екологічні баланси, екологічний облік, екологічний контролінг та екологічний аудит.

Аналіз літературних джерел дозволив зробити висновок про те, що розробка системи показників сталого розвитку потребує поетапного переходу від використання окремих показників до узагальнених комплексних показників, які повинні враховувати всі силовинно-енергетичні та грошові потоки, що існують між соціальною, екологічною та економічною підсистемами. Вони повинні характеризувати взаємозв'язок між елементами природного та антропогенного середовища, кількість та якість природних ресурсів, діяльність людини та її наслідки для навколишнього середовища, а також реакцію суспільства на ці наслідки. Основні вимоги до показників наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Основні вимоги до показників
соціальної, екологічної та економічної підсистем регіону**

Вимоги до показників	Характеристика
Репрезентативність	число показників має бути достатнім для опису конкретних об'єктів і зв'язків між ними
Подвійний розгляд	набір показників повинен дозволяти оцінювати об'єкт (або їх сукупність) як підсистему в системі вищого порядку
Необхідна різноманітність	число показників повинне збільшуватися із зростанням рівня управління
Зовнішнє доповнення	урахування того факту, що будь-яка система показників ніколи не зможе своєю різноманітністю повністю охопити різноманітність об'єкту і тому може бути доповнена
Емерджентність	показники окремих елементів об'єкту, як правило, не відображають властивостей, які властиві даному об'єкту в цілому
Інтегративність	показники в сукупності повинні утворювати не арифметичну суму, а систему показників, яку можна використовувати для послідовного формування цілей сталого розвитку об'єкту
Первинність	система показників повинна спиратися на ті з них, за допомогою яких можна отримувати будь-які вторинні показники (коефіцієнти)
Однозначністю	показники не повинні виражатися в термінах, що допускають їх двозначне тлумачення
Порівнянність	показники мають бути порівняними між собою за вибраним чинником впливу
Значущість	система показників повинна включати ті з них, які найбільше впливають на поставлену мету
Актуальність	система показників повинна формуватися з врахуванням зміни значущості показників протягом часу
Захищеність	показники повинні мати імунітет від їх спотворення та несанкціонованого доступу до них
Правомочність	система показників не повинна протирічити чинному законодавству

Основними етапами формування системи показників є наступні: визначення показників та їх класифікація; ранжування показників та добір найбільш значущих з них; об'єднання окремих показників у систему, шляхом визначення їх зв'язку з обраним критерієм ефективності діяльності; оптимізація обраних показників. Разом з тим система окремих показників не дає змогу дати однозначну оцінку діяльності регіонів та підприємств, як елементів регіональ-

них соціо-еколого-економічних систем, порівнювати результати їх діяльності між собою. Саме тому, характеристика діяльності регіонів (підприємств) повинна проводитися як за допомогою системи показників так і шляхом однозначної оцінки. При цьому однозначна оцінка може ґрунтуватися на використанні або комплексного показника, що агрегує в собі окремі показники, які входять до системи, або ж проводиться на основі обраного із системи одного узагальнюючого показника.

Аналіз показав, що задача пошуку показників сталості розвитку зводиться до визначення ступеню збалансованості функціонування соціо-еколого-економічних систем. В дослідженні пропонується виділити групи показників за критеріями економічної, соціальної та екологічної результативності. Крім того пропонується окремо виділити показники за ознакою прямої або непрямої дії (економічна ефективність) та основних або допоміжних показників (соціальна та екологічна результативність) (Табл. 2-4). Формування запропонованої системи показників було проведено на основі методичних рекомендацій системи Глобальної ініціативи по звітності (GRI) [1].

Таблиця 2

Показники економічної результативності діяльності підприємств

<i>Прямі економічні дії</i>	<i>Непрямі економічні дії</i>
- Об'єм продажів. - Географічний розподіл по ринках. - Вартість всіх придбаних товарів, матеріалів і послуг. - Відсоток контрактів, які були сплачені відповідно до обумовлених умов, за винятком обумовлених штрафних санкцій. - Розподіл постачальників по організаціях і країнах. - Загальний об'єм виплат співробітникам (включаючи зарплати, пенсійні виплати, інші виплати, а також вихідну допомогу) з розбиттям по країнах і регіонах. - Виплати джерелам капіталу з розбиттям на відсотки по зобов'язаннях і позиках, а так само дивіденди по всіх видах акцій, з вказівкою будь-якій заборгованості по дивідендах. - Збільшення / зменшення нерозподіленого прибутку в кінці періоду. - Загальна сума сплачених податків всіх видів з розподілом по країнах. - Отримані субсидії з розподілом по країнах або регіонах. - Пожертвування співтовариствам, структурам цивільного суспільства і іншим групам з розбиттям на грошову і натуральну допомогу для кожного типу груп. - Загальна сума, отримана на розвиток інфраструктури, на тій, що відноситься до основного бізнесу.	Непрямі економічні дії організації (найважливіші додаткові чинники, пов'язані з продукцією і послугами організації).

Таблиця 3

Показники екологічної результативності діяльності підприємств

<i>Основні показники</i>	<i>Додаткові показники</i>
Загальна кількість використаної сировини, окрім води, з розбиттям по типах. Доля сировини, що є відходами (переробленими або непереробленими) з джерел, зовнішніх по відношенню до організації. Пряме використання енергії з розбиттям за первинними джерелами. Непряме використання енергії. Загальна кількість використовуваної води. Місце розташування і площа земель, що знаходяться у власності, оренді або під управлінням організації, і розташованих в місці проживання з багатою біорізноманітністю. Опис основних дій, пов'язаних з діяльністю організації, її продукцією і послугами, на біорізноманітність в наземних, прісноводних і морських екосистемах. Викиди парникових газів. Використання і викиди озоноруйнуючих речовин. Значимі викиди в атмосферу з розбиттям по видах. Загальна кількість відходів з розбиттям по типах і способах звернення. Значимі скидання у воду з розбиттям по типах. Значимі розливи хімічних речовин, нафти, палива - загальна кількість і загальний об'єм. Значима дія на довкілля основних видів продукції і послуг. Масова доля продукції, яка може бути повернена після закінчення терміну служби, в загальному об'ємі проданої продукції, а також доля продукції, яка фактично повертається. Випадки порушення міжнародних декларацій (конвенцій, договорів), а також національного, регіонального і місцевого законодавства в частині, що стосується довкілля, а так само санкції за ці порушення.	Ініціативи по використанню поновлюваних джерел енергії і по підвищенню енергоефективності. Витрата енергії в процесі експлуатації основних видів продукції (наприклад, усереднене по роках енергоспоживання за весь термін служби). Інші дороги непрямого використання енергії (постачальниками і споживачами). Джерела води і екосистеми, на які використання води надає значимий вплив. Річний забір поверхневих і підземних вод у відсотках до кількості поновлюваної води, доступної з цих джерел. Загальна кількість багатократна і повторно використовуваної води. Загальна площа земель, що знаходяться у власності, оренді або під управлінням організації і використовуваних для виробничої діяльності або видобутку копалин. Доля непроникної поверхні від загальної площі, придбаної або такої, що орендується землі. Дія діяльності організації на тих, що охороняються і уразливі території. Зміни в природних місцепроживаннях, що є результатом діяльності організації, і доля збережених або відновлених місцепроживань. Цілі завдання і програми по захисту і відновленню природних екосистем і видів на порушених територіях. Підрозділи організації, що в даний час здійснюють або плануючі діяльність на територіях, що охороняються або уразливих. Непрямі викиди парникових газів, що мають відношення до організації. Всі випадки виробництва, транспортування, імпорту або експорту будь-яких відходів, що є «небезпечними». Водні об'єкти і пов'язані з ними екосистеми, що істотно зачіпають скиданнями вод і забруднюючих речовин. Результативність постачальників, що має відношення до екологічних компонентам програм і процедур.

Таблиця 4

Показники соціальної результативності діяльності підприємств	
Основні показники	Додаткові показники
Розподіл робочої сили, де це можливо, по регіону (країні); статусу (співробітники/ організації, що не є співробітниками); за типом зайнятості (повна/ часткова); контракту (терміновий/ безстроковий). Так само включає робочу силу, використовувану спільно з іншими працедавцями з розбиттям по регіону (країні). Загальна кількість створюваних організацією робочих місць і середня текучість кадрів з розбиттям по регіону (країні). Доля співробітників, представлених незалежними профспілковими організаціями, об'єднаннями або іншими визнаними представниками, доля співробітників, охоплених колективними договорами з розбиттям по регіону (країні). Політики і процедури, що відносяться до інформування співробітників, перемовинам і консультаціями з ними відносно змін в діяльності організації. Практичні підходи до реєстрації і повідомлення про нещасні випадки на виробництві і професійних захворюваннях. Опис офіційних комітетів з охорони здоров'я і безпеки праці, об'єднуючих керівництво організації і представників працівників, а також доля персоналу, охоплена такими комітетами. Типовий рівень виробничого травматизму, випадків тимчасової непрацездатності, відсутності без поважних причин, а також кількість нещасних випадків із смертельним результатом, пов'язаних з роботою (включаючи працівників інших організацій, використовуваних на виробництві). Опис політики або програм організації в області ВІЧ/СНІД (як на виробництві, так і за його межами).	Соціальні посібники і пільги працівникам, окрім встановлених законом (наприклад, посібники на медичні послуги, освіта, по інвалідності і так далі). Заходи по забезпеченню офіційної участі співробітників в ухваленні рішень або управлінні, включаючи корпоративне управління. Підтвердження істотної відповідності «Керівництву МОП по системах менеджменту охорони здоров'я персоналу». Опис офіційних угод з професійними союзами або іншими визнаними представниками працівників, що відносяться до охорони здоров'я і безпеки на робочому місці, а також загальний об'єм робочої сили, охоплений такими угодами. Опис програм, сприяючих можливості працевлаштування співробітників при необхідності, а також програм підтримки працівників, що закінчують кар'єру. Цільові політики і програми в області управління кваліфікацією персоналу, а також постійного вчення. Вчення співробітників політикам і практичним підходам в області будь-яких прав людини, що мають відношення до діяльності організації. Опис практичних підходів до оскарження різних рішень, включаючи питання прав людини, але, не обмежуючись ними. Опис політики, направленої на недопущення покарань як відплата, а також ефективна, конфіденційна система подачі скарг співробітниками (включаючи дію такої системи на додержання прав людини, але, не обмежуючись ним).

Продовження табл. 4

Основні показники	Додаткові показники
Опис політик і програм, націлених на забезпечення рівних можливостей, систем моніторингу дотримання цих політик і програм, а також результатів моніторингу. Склад вищого керівництва і органів корпоративного управління (включаючи раду директорів), включаючи співвідношення жінок / чоловіків і інші показники різноманітності, значимі в даному культурному контексті. Опис політик, керівництва, процедур і організаційної структури, направлених на забезпечення дотримання будь-яких прав людини, що мають відношення до діяльності організації, включаючи механізми моніторингу і досягнуті результати. Свідчення обліку можливої дії на права людини при ухваленні рішень про інвестиції і закупівлі, включаючи вибір постачальників / підрядчиків. Опис політик і процедур, направлених на оцінку і поліпшення результативності в області прав людини в ланцюжку постачальників і у підрядчиків, включаючи також системи моніторингу і результати моніторингу. Опис загальної політики і програм, направлених на запобігання будь-яким формам дискримінації в ході діяльності організації, включаючи також системи моніторингу і результати моніторингу. Опис політики в області свободи об'єднань і міри, в якій ця політика застосовується у всіх підрозділах організації, незалежно від вимог місцевого законодавства, а також опис програм або процедур з даного питання. Опис політики по недопущенню використання дитячої праці, а також опис процедур і програм в даній області, включаючи також системи моніторингу і результати моніторингу. Опис політики по недопущенню використання примусової праці, а також опис процедур і програм в даній області.	Вчення в області прав людини для персоналу служби безпеки. Опис політик, керівництва і процедур, направлених на облік потреб представників корінних і нечисленних народів. Доля доходів, отриманих в певній місцевості, яка розподіляється серед представників корінних і нечисленних народів. Отримані винагороди, що мають відношення до соціальної, етичної і екологічної результативності. Загальна сума грошей, виплачена політичним партіям і організаціям, чією основною функцією є підтримка політичних партій або їх кандидатів. Вирішення суду відносно випадків порушення антимонопольного законодавства. Опис політики, систем менеджменту і процедур, а також механізмів їх дотримання, направлених на недопущення монополістичної практики і протидії конкуренції. Кількість і види випадків порушення нормативних актів в області охорони здоров'я і забезпечення безпеки споживача, включаючи будь-які штрафи, нараховані за такі порушення. Кількість скарг, задоволених державними органами, відповідалними за забезпечення безпеки продукції і послуг. Відповідність добровільним кодексам, знаки або винагороди, що мають відношення до соціальної і екологічної відповідальності, які організація отримала або має право використовувати. Кількість і види випадків порушення нормативних актів в області інформування про властивості продукції і її маркування, включаючи будь-які штрафи, нараховані за такі порушення.

Продовження табл. 4

<i>Основні показники</i>	<i>Додаткові показники</i>
Опис політики по управлінню діями на співтовариства на територіях, що зачіпають діяльність організації, а також опис процедур і програм в даній області, включаючи також системи моніторингу і результати моніторингу. Опис політики, систем менеджменту і процедур, а також механізмів їх дотримання для організації і громадян, направлених на запобігання хабарництву і корупції. Опис політики, систем менеджменту і процедур, а також механізмів їх дотримання в області політичного лобіювання і пожертвувань на політичну діяльність. Опис політики по охороні здоров'я і забезпеченню безпеки споживача в процесі використання продукції і послуг, того, наскільки ця політика сформульована в явному вигляді і застосовується, а також опис процедур і програм в даній області, включаючи також системи моніторингу і результати моніторингу. Опис політики, систем менеджменту і процедур, а також механізмів їх дотримання в області інформування про властивості продукції і її маркіровки. Опис політики, систем менеджменту і процедур, а також механізмів їх дотримання в області недоторканості приватного життя споживача.	Опис політики, систем менеджменту і процедур, а також механізмів їх дотримання в області задоволення споживачів, включаючи результати відповідних опитів і досліджень. Опис політики, систем менеджменту і процедур, а також механізмів їх дотримання в області дотримання стандартів і добровільним кодексом, що має відношення до реклами. Кількість обґрунтованих скарг відносно порушень недоторканості приватного життя споживача.

Комплексні показники соціальної, екологічної та економічної діяльності, які інтегрують наведені в табл. 1 окремі показники підприємств пропонується визначати за формулою:

$$K_{\text{соц. (економ., еколог.)}} = \frac{\sum_{i=1}^m \beta_i \frac{x_{\text{соц. (економ., еколог.) } i}}{x_i^{\text{опт.}}}}{\sum_{i=1}^m \beta_i}, \quad (1)$$

де $K_{\text{соц. (економ., еколог.)}}$ – комплексний показник соціальної (економічної, екологічної) діяльності; $x_{\text{соц. (економ., еколог.) } i}$ – фактичне значення окремого соціального (економічного, екологічного) i -го показника; $x_i^{\text{опт.}}$ – оптимальне значення окремого i -го показника (максимальне значення окремого показника на рівні регіону); β_i – коефіцієнти значущості окремих i -х показників (економічні – визначаються за допомогою рівняння регресії взятому в стандартизованому вигляді, яке визначає залежність показників від критерію ефективності діяльності регіону (підприємства); соціальні та екологічні визначаються експертним шляхом); $i = 1, 2, \dots, m$ – кількість окремих показників.

При розробці соціо-еколого-економічної стратегії розвитку потенціалу регіону ми пропонуємо формувати кластери підприємств певного регіону у тривимірному просторі - X, Y, Z . На осі X відкладаємо значення соціального, Y - екологічного, Z - економічного комплексних показників діяльності підприємств регіону (рис.1).

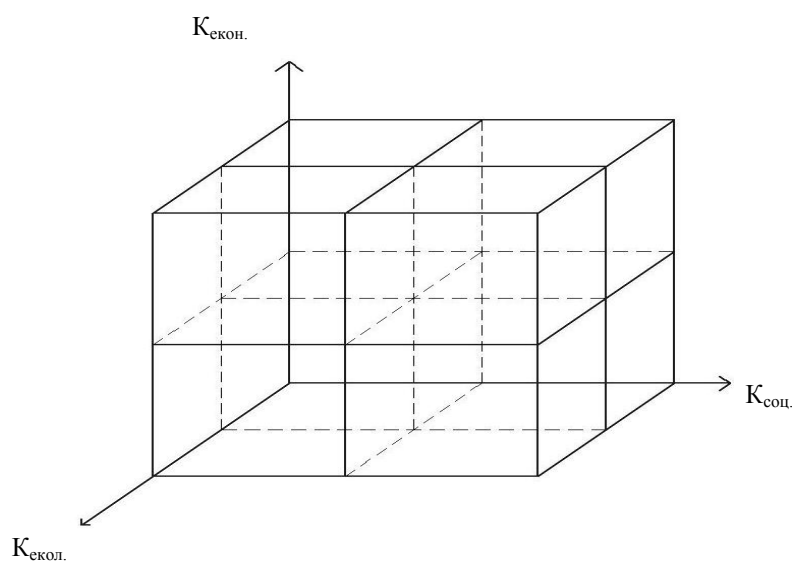


Рис. 1 - Графік розподілу на кластери підприємств регіону

Кластери виділяємо наступним чином. Об'єкти (підприємства) усередині кластера тяжіють один до одного за значеннями відповідних показників більше, ніж об'єкти з інших груп. Таким чином, поняття «схожості» та «просторової близькості» стають в якомусь сенсі тотожними. Схожість між об'єктами таким чином можна «виміряти», визначаючи відстань між окремими об'єктами за формулою:

$$S_{ij} = \sqrt{(x_i - x_j)^2 + (y_i - y_j)^2 + (z_i - z_j)^2}, \quad (2)$$

де x_i, y_i, z_i – координати i -го об'єкта на осях X, Y, Z ; x_j, y_j, z_j – координати j -го об'єкта на осях X, Y, Z .

Після того, як умовно визначені число та склад кластерів, визначаються їх центри за наступним алгоритмом. Випадковим чином в просторі призначаються центри майбутніх кластерів, потім обчислюється відстань між центрами кластерів і кожним об'єктом, і об'єкт приписується до того кластера, до якого він щонайближче. Потім обчислюються середні значення показників для кожного кластера. Цих середніх буде стільки, скільки використовується змінних для проведення аналізу. Набір середніх є координатами нового положення центру кластера. Після цього знов обчислюється відстань від кожного об'єкту до центрів кластерів і об'єкти приписуються до найближчого кластера. Знов обчислюються центри тяжіння кластерів, і цей процес повторюється до тих пір, поки центри тяжіння не перестануть «мігрувати» в просторі. У результаті ми отримуємо набір координат центрів тяжіння кластерів, зможемо обчислити відстань між ними, а також визначимо остаточний склад кластерів. Як правило, центром кластера стають кілька потужних підприємств, при цьому між ними зберігаються конкурентні відносини.

Після кінцевого визначення груп підприємств, що входять до відповідних кластерів, можна розпочинати формування стратегій розвитку всіх кластерів певного регіону. Для реалізації цих стратегій необхідні розробка та виконання певних цільових програм.

На рівні окремих підприємств регіону на основі регіональної стратегії розвитку формується система стратегічних цілей їх розвитку. В проведеному дослідженні пропонується для забезпечення реалізації стратегічних цілей розвитку підприємств використовувати концепцію Balanced Scorecard (збалансованих показників) [2, 3, 4, 5]. Суть цієї концепції наступна.

Як відомо, цілі в якій-небудь формі існують у кожній соціо-еколого-економічній системі, але при їх формалізації виникає маса розбіжностей. Зрозуміти і погоджувати загальні завдання - перший і необхідний крок в побудові стратегічно орієнтованого підприємства. Наступними етапами є визначення напрямів діяльності та завдань, що вирішуються для досягнення цілей і розподілення їх по напрямках діяльності підприємства. Потім необхідно встановити причинно-наслідкові зв'язки і чинники впливу між цілями і завданнями, з'ясувати, як впливає виконання тих або інших завдань на досягнення мети, і якими є взаємозв'язки між завданнями. Ступінь виконання кожного стратегічного завдання і загальної мети повинен вимірюватися певними показниками, які потрібно виражати в цифрах (система збалансованих показників). В рамках побудови Balanced Scorecard показники ефективності визначаються для кожного завдання, кожен з яких має нормативне значення. Цільові програми розробляються для здійснення необхідних змін на найбільш проблемних ділянках діяльності компанії. Далі реалізується план змін, і система управління починає функціонувати на основі розробленої концепції. Збалансована система показників не може не розвиватися разом з підприємством: виконання завдань, різкі зміни вимагають аналізу і корекції Balanced Scorecard. Впровадження збалансованої системи показників - це не просто створення системи вимірників для оцінки ефективності роботи, ця система забезпечує реалізацію стратегічних цілей розвитку підприємств (рис 2).

В процесі формування стратегії розвитку важливим є ідентифікація її елементів, що забезпечить досягнення місії а також оцінка альтернативних сценаріїв. Необхідно вибирати той сценарій, який найбільш відповідає стратегічній спрямованості місії. Основними параметрами, які допомагають формувати цілі та завдання для кожного підприємства та управляти його діяльністю є: час, конкуренція, ресурси, витрати (інвестиції) і соціальні пріоритети. Зацікавлені сторони мають різні інтереси до діяльності підприємств та саме це забезпечує необхідність максимально збалансувати цілі так, щоб вони задовольняли всіх.

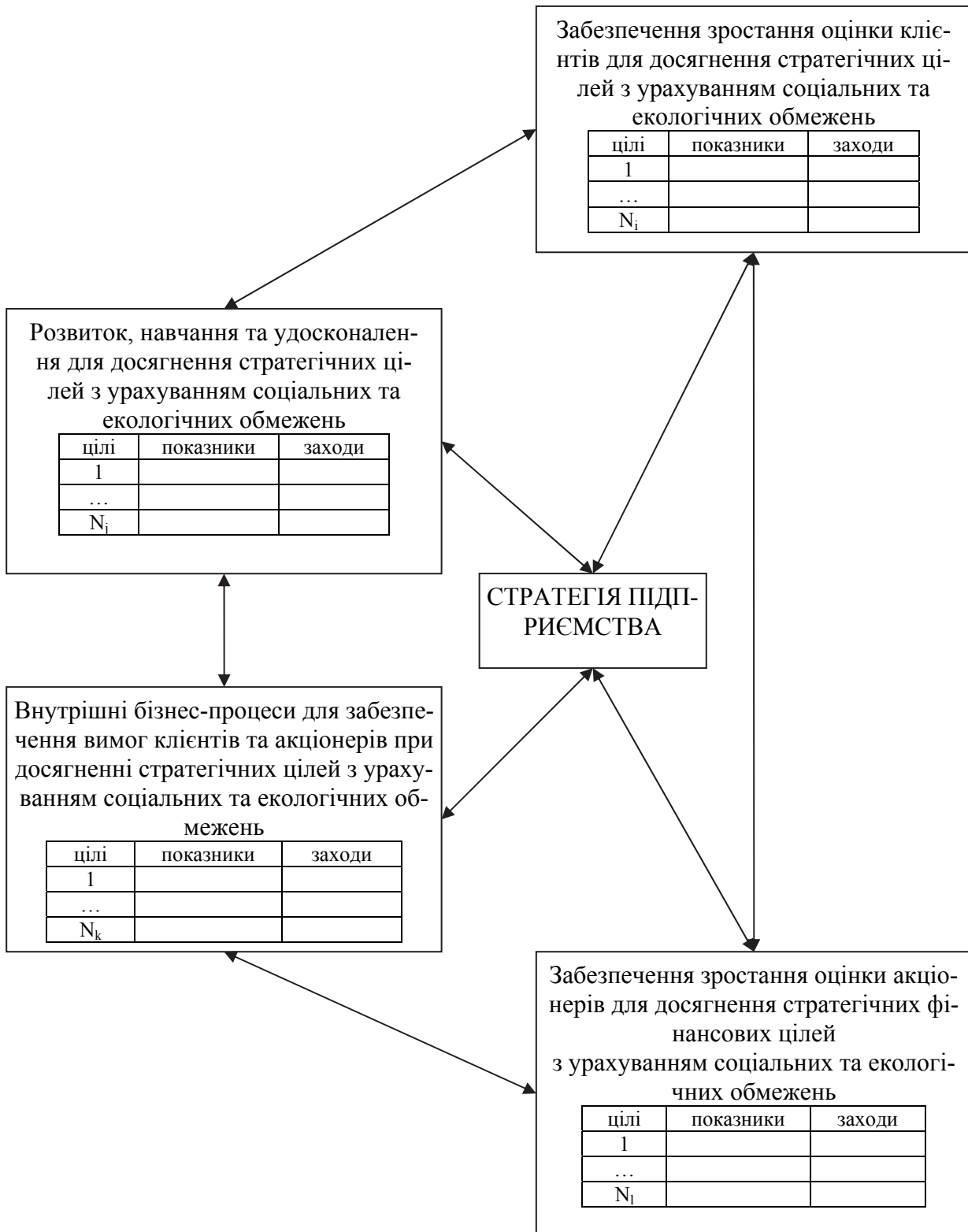


Рис. 2 - Структура системи збалансованих показників

Проте в реальності зміни зовнішнього середовища постійно провокують нестійкість їх визначення та бачення. Роль оцінки полягає у формуванні бачення поточних змін, а також в тому, що вона служить навігатором, який веде господарюючу систему до очікуваного результату.

Алгоритм процесу впровадження збалансованої системи показників при формуванні стратегії розвитку підприємства з урахуванням екологічних чинників є наступним:

1. Формування стратегічних цілей сталого розвитку регіональних соціо-еколого - економічних систем та її елементів - підприємств.
2. Визначення перспектив, що забезпечать реалізацію стратегічних цілей регіонів та господарюючих суб'єктів.
3. Формулювання завдань, вирішення яких забезпечить досягнення зазначених цілей.
4. Встановлення причинно-наслідкових зв'язків і чинників впливу між цілями та завданнями.
5. Визначення вимірників та розробка програми заходів щодо досягнення цілей та вирішення встановлених завдань.
6. Інтегрування та впровадження збалансованої системи показників в систему управління підприємством.
7. Аналіз та корекція досягнутих результатів.

До переваг використання системи збалансованих показників можна віднести:

- візуалізацію стратегії компанії і донесення її до всіх рівнів виконання, підрозділів, співробітників, що дозволяє поєднати вектори розвитку співробітників і компанії, підсилити синергетичний ефект;
- концентрацію компанії на тих чинниках і процесах, які ведуть до досягнення стратегічних цілей (ресурси завжди обмежені, тому концентрація дуже важлива, вона дозволяє досягти максимальної ефективності використання потенціалу системи);
- подолання тенденцій сучасного менеджменту в орієнтації на тактичні цілі в збиток стратегічним, адже більшість систем мотивації менеджерів орієнтована на короткострокові (тактичні) результати (система збалансованих показників концентрує компанію на стратегічних цілях і приводить тактичні плани у відповідність із стратегічними);
- формування цілей для побудови таких підсистем управління, як бюджетне, процесне, управління персоналом, маркетинг і так далі;
- концентрацію уваги топ-менеджерів на такі чинники як політика, ідеологія, корпоративна культура підприємства (більшість же українських менеджерів схильна розглядати підприємство як механістичну систему і захоплюються відповідними методами управління, які мають свої обмеження по ефективності, і є більшою мірою тактичними інструментами).

Система збалансованих показників (СЗП) є потужним інструментом реалізації стратегічних планів. Низький рівень практичної реалізації СЗП як системи управління на Україні обумовлений тим, що у нас просто ще не склалася необхідна культура виробничих стосунків і спостерігається недостатнє розуміння потенціалу даної технології. Але для української економіки це надзвичайно прогресивна і ефективна система, використання якої у подальшому буде усе більш актуальним для України.

Висновки. Стратегії розвитку регіональної соціо-еколого-економічної системи необхідно формувати на основі максимального використання її потенціалу але в рамках соціо-еколого-економічної системи країни. В дослідженні запропонований наступний алгоритм формування екологоорієнтованої стратегії розвитку регіону (підприємства).

Після проведення загального аналізу відповідної РСЕЕС пріоритетним завданням стає визначення її елементів, тобто всіх підприємств та організацій регіону і збір інформації, що характеризує їх соціальну, екологічну та економічну підсистеми, необхідну для аналізу стану

підприємств регіону, як окремих СЕЕС нижчого рівня ієрархії. Наступним кроком є розрахунок комплексних показників діяльності підприємств окремо за підсистемами (екологічній, економічній та соціальній) та визначення місця підприємств регіону на графіку у тривимірному просторі та формування кластерів підприємств в рамках регіону за визначеними критеріями.

В дослідженні зазначається необхідність розробки основ формування стратегій розвитку підприємств в рамках певного кластеру регіону.

Завершальними етапами управління стратегічним розвитком РСЕЕС визначено розробку системи збалансованих показників відповідно до сформованої стратегії і управління на їх основі стратегічним розвитком підприємств та корегування стратегії розвитку РСЕЕС з урахуванням досягнутих результатів.

Література

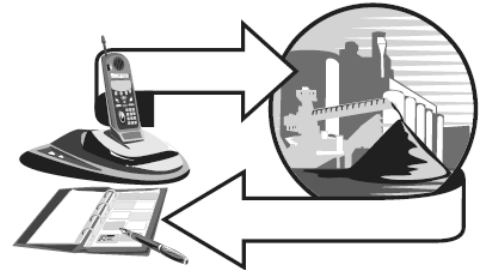
1. Глобальна ініціатива по звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.globalreporting.org>
2. Kaplan R.S., Norton D.P. The balanced scorecard: translating strategy into action. / R.S. Kaplan, D.P. Norton – Harvard Business School Press, Boston, Ma., 1996, p. 16.
3. Kaplan R.S., Norton D.P. Why does business need a balanced scorecard? / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Journal of Cost Management, May-June, 1997, pp. 5-10.
4. D.Norton, R.Kaplan "Putting Balanced Scorecard to work". / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – Harvard Business Review, September- October 1993.
5. D.Norton, R.Kaplan "Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System" / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – Harvard Business Review, January- February 1996.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Балацьким О.Ф. 24.09.2010

Надійшло до редакції:

27.09.2010



УДК 336.711

Болдуєв М.В.

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Здійснено наукове узагальнення організації стратегічної бухгалтерії на підприємствах Запорізької області. Запропоновано організаційну модель стратегічної бухгалтерії та обґрунтовано варіанти організації стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах.

Ключові слова: організація, стратегічна бухгалтерія, модель, структура, підприємство.

The research synthesis of strategic accounting in the business of Zaporozhye region is conducted. An organizational model of strategic accounting is proposed and alternatives of organization of strategic management accounting on industrial enterprises are grounded.

Key words: organization, strategic accounting, model, structure, enterprise.

Аналіз робіт вітчизняних і зарубіжних авторів з проблеми стратегічного обліку показав, що найменше опрацьованими питаннями, пов'язаними з практичними аспектами стратегічного управлінського обліку, є проблеми його організації на підприємствах.

Невирішеність цих питань вимагає використання системного і комплексного підходів до організації стратегічної бухгалтерії.

Використання системного підходу до побудови стратегічного управлінського обліку забезпечує основу створення стратегічної бухгалтерії. Системний підхід визначає послідовність формування інформації стратегічного обліку і передбачає, що стратегічний управлінський облік є частиною загальної дезинтегрованої системи бухгалтерського обліку на промисловому підприємстві, що включає фінансовий облік, управлінський облік, стратегічний управлінський облік.

Комплексний підхід передбачає, що дана дезинтегрована система обліку є комплексною і стратегічний управлінський облік акумулює всі інформаційні потоки, забезпечуючи комунікаційні зв'язки між окремими рівнями управління.

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. Хо́даковська, Ю. Шумило й ін. Серед праць зарубіжних фахівців, що займаються даною проблематикою, слід виділити роботи І. Ансоффа, К. Друрі, Р. Коха, Т. Лімперга, М. Портера, К. Уорда та 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.

Все вищезазначене свідчить про актуальність проблеми організації стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах і вимагає розробки відповідної моделі.

При розробці організаційної моделі стратегічного управлінського обліку ми виходили, перш за все, з того, хто є користувачем інформації стратегічного обліку. Система стратегічного обліку забезпечує інформацією осіб, що безпосередньо ухвалюють управлінські рішення тактичного і стратегічного характеру - менеджерів, власників і керівництво промислового підприємства.

З метою створення стратегічної бухгалтерії на промислових підприємствах в статті були:

- 1) визначені основні елементи стратегічної бухгалтерії, що розробляється, а саме: інформаційна основа, обліково-аналітичний механізм відображення і реалізації стратегії, контроль реалізації стратегії;

- 2) визначені механізм і алгоритм стратегічного управлінського обліку, де як початкова точка виступає бухгалтерський баланс, а як кінцева – похідний балансовий звіт;

- 3) розроблена організаційна модель стратегічної бухгалтерії, що визначає основу її побудови на промислових підприємствах.

Розроблена організаційна модель стратегічної бухгалтерії (табл. 1) представлена відповідними модулями стратегічного управлінського обліку (облік і управління власністю, облік і управління грошовими потоками та платоспроможністю, облік і управління резервною системою і ризиками) і агрегатами, що їх характеризують: механізм стратегічного управлінського обліку; алгоритм стратегічного управлінського обліку; результат стратегічного управлінського обліку; стратегічний контроль.

Організація стратегічної бухгалтерії передбачає використання таких інструментів бухгалтерського інжинірингу: для обліку і управління власністю: органічних, актуарних, синергетичних, реорганізацій, ліквідаційних, субсидіарних, субстанціальних похідних балансових звітів; для обліку і управління грошовими потоками і платоспроможністю: дисконтованих, диференціальних та імунізаційних похідних балансових звітів; для обліку і управління резервною системою і ризиками: хеджованих, віртуальних і похідних балансових звітів інтегрованого ризику; для обліку впливу зовнішніх чинників: стратегічних і фрактальних похідних балансових звітів; з метою управління діяльністю у фракталах простору і часу: фрактальних похідних балансових звітів; з метою прогнозування тенденцій розвитку підприємства: стратегічних і віртуальних похідних балансових звітів.

Як агрегати організаційної моделі розглянуті механізм стратегічного управлінського обліку, методика стратегічного управлінського обліку у вигляді розробленого алгоритму, одержувані в результаті показники і контроль реалізації вибраної підприємством стратегії, формують основу обліково-аналітичного забезпечення стратегічної бухгалтерії.

Перший агрегат організаційної моделі стратегічної бухгалтерії визначає механізм стратегічного управлінського обліку: бухгалтерський баланс; відомість записів коригувань; скоригований баланс; відомість специфічних записів; специфічний баланс; відомість гіпотетичних записів; специфічний похідний балансовий звіт.

При цьому всі коригування, специфічні та гіпотетичні бухгалтерські записи складаються не за рахунками, а розділами балансу, оскільки призводять до зміни чистих активів і чистих пасивів як основних показників власності підприємства.

В основі представленої методики організації стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах лежить балансовий напрям розвитку стратегічного обліку, який набув широкого поширення в Німеччині, Австрії, Франції, США [1].

Балансовий напрям стратегічного обліку передбачає, що як початкова точка розробки стратегії береться бухгалтерський баланс.

Таблиця 1

Організаційна модель стратегічної бухгалтерії

Агрегати моделі	Механізм стратегічного управлінського обліку				Алгоритм стратегічного управлінського обліку				Результат стратегічного управлінського обліку			
	Бухгалтерський баланс				Відомість записів коритувань діяльності, позабалансових статей тощо				Скоригований баланс			
Модулі обліку	Бухгалтерські чисті активи				Відомість спеціфічних чинників у встановленій системі цін				Відомість спеціфічних чинників			
	Скориговані чисті активи				Скоригований баланс				Скоригований баланс			
	Відомість спеціфічних чинників у встановленій системі цін				Відомість спеціфічних чинників				Відомість спеціфічних чинників			
	Спеціфічні чисті активи				Спеціфічний баланс				Відомість гіпотетичних записів			
Облік і управління власністю	Обнульовані баланси на основі подвійного запису				Відомість гіпотетичних записів				Спеціфічний баланс			
	Спеціфічні чисті пасиви				Спеціфічний похідний баланс				Спеціфічний похідний баланс			
	Коритування бухгалтерського балансу на предмет визначення реальної вартості власності				Перший крок				Перший крок			
	Розрахунок скоригованих чистих активів				Другий крок				Другий крок			
Облік і управління грошовими потоками і платоспроможністю	Визначення і оцінювання спеціфічних чинників				Третій крок				Третій крок			
	Узяття на облік спеціфічних чинників				Четвертий крок				Четвертий крок			
	Розрахунок спеціфічних чистих активів				П'ятий крок				П'ятий крок			
	Гіпотетична реалізація активів і задоволення зобов'язань				Шостий крок				Шостий крок			
Облік і управління резервною системою і ризиками	Розрахунок спеціфічних чистих пасивів				Сьомий крок				Сьомий крок			
	Аналіз чинників зміни потенціалу				Восьмий крок				Восьмий крок			
	Внесення коригувань у стратегію за наслідками аналізу				Дев'ятий крок				Дев'ятий крок			
	Активи-зобов'язання				Чисті активи				Чисті активи			
Облік і управління грошовими потоками і платоспроможністю	Вартість гіпотетичної реалізації активів – вартість гіпотетичного задоволення зобов'язань				Чисті пасиви				Чисті пасиви			
	Чисті активи (чисті пасиви) на початок періоду - чисті активи (чисті пасиви) на кінець періоду				Чисті пасиви				Чисті пасиви			
	Чисті активи і чисті пасиви у фракталах простору і часу				Фрактальний потенціал				Фрактальний потенціал			
	Нульовий похідний балансний звіт				Стратегічний контроль				Стратегічний контроль			

Проводиться оцінювання специфічних чинників на основі експертних висновків у відповідній системі цін.

Комплекс специфічних чинників включає: процедури реорганізацій, синергетичні, організаційні, технічні та технологічні ефекти, агрегати резервної системи підприємства, прогнозовані показники грошових потоків з урахуванням термінів, розмірів, процентних ставок і ризиків, чинники зовнішньої дії тощо.

Шляхом коригувань на основі подвійного запису по розділах балансу у відомості специфічних бухгалтерських записів (імунізаційних, інтегрованого ризику, субсидіарних, стратегічних тощо) обліковуються фактичні або прогнозовані специфічні чинники, і формується специфічний баланс, який дає можливість охарактеризувати певну стратегічну ситуацію на базі агрегованого показника власності чистих активів: імунізаційний баланс: стратегія зміни платоспроможності; баланс інтегрованого ризику: стратегічне оцінювання ризикової ситуації; баланс реорганізації: стратегія окремих варіантів реорганізації підприємства; стратегічний баланс: вплив зовнішніх чинників на потенціал підприємства; фрактальний баланс: реалізація стратегії у фракталах простору і часу.

Чисті активи визначаються на базі використання відповідної системи цін виходячи з поставленого завдання: чисті активи в поточній оцінці; чисті активи у заставних цінах; чисті активи у цінах заміщення; прогнозні чисті активи; дисконтовані чисті активи; чисті активи у ринковій оцінці; чисті активи у справедливій оцінці.

Облік передбачуваних специфічних чинників забезпечує отримання можливих варіантів і альтернатив на основі показника специфічних чистих активів, а також вибір і реалізацію оптимального варіанту.

Аналіз специфічних і балансових чистих активів дає можливість виявити конкретне нарощування або втрату власності в результаті впливу певних чинників у вигляді специфічних складових: стратегічної складової; імунізаційної складової; хеджованої складової; інноваційної складової; синергетичної складової (синергетичного ефекту) тощо.

Шляхом гіпотетичної реалізації активів і задоволення зобов'язань в необхідній для ухвалення рішень оцінці (балансовій, ринковій, справедливій, ліквідаційній, заміщення тощо) за розділами балансу на основі подвійного запису формується похідний балансовий звіт, що визначає власність підприємства у вигляді дезагрегованого показника чистих пасивів з урахуванням цінового чинника (цінової складової) і що є кінцевою точкою розробки стратегії, що характеризує її результат.

Третій агрегат моделі визначає результат стратегічного управлінського обліку у вигляді показників: чистих активів; чистих пасивів; стратегічного фінансового результату; фрактального потенціалу підприємства.

Стратегія, що реалізується підприємством, визначає кінцевий результат його діяльності, який може бути охарактеризований показниками чистих активів і чистих пасивів.

Одержані в процесі реалізації наведеного алгоритму показники чистих активів і чистих пасивів у багатоваріантному численні і у різних оцінках визначають можливі напрями і альтернативи реалізації стратегічної програми підприємства. На основі аналізу показників чистих активів і чистих пасивів вибирається і упроваджується найбільш оптимальний варіант розвитку підприємства.

При цьому ланцюжок аналізу включає такі показники: бухгалтерські чисті активи; скориговані чисті активи; специфічні чисті активи; чисті пасиви; зміна власності; нарощена (проїдена) вартість.

У стратегічному аспекті аналіз показників чистих активів і чистих пасивів спрямований на забезпечення приросту вартості власності, досягнення стійкої конкурентної переваги і високих фінансових результатів діяльності.

Визначення стратегічного фінансового результату передбачає порівняння чистих активів (чистих пасивів) на дві дати: чисті активи (пасиви) на початок періоду - чисті активи (пасиви) на кінець періоду, з метою визначення зміни впливу окремих чинників на власність підприємства.

При цьому під періодом часу розуміється часовий горизонт будь-якої тривалості залежно від потреб управління.

Стратегічний фінансовий результат визначає приріст або скорочення власного капіталу промислового підприємства на певному відрізку часу в розрізі аналізованих специфічних чинників.

При цьому можливі два варіанти:

- позитивний стратегічний результат: приріст вартості власності;
- негативний стратегічний результат: вибуття, втрата власності.

Наведена організаційна модель передбачає визначення результатів реалізації стратегії у фракталах простору і часу на базі фрактального потенціалу промислового підприємства і його зміни у вигляді показників фрактальних чистих активів і чистих пасивів.

Аналіз результатів стратегічного управлінського обліку дає можливість успішно адаптувати стратегію до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, новим умовам і ситуаціям на базі зміни стратегічної орієнтації, коригування стратегії або відхилення у разі несприятливих результатів.

Стратегія в контексті нашого дослідження зводиться до вирішення таких завдань: досягнення високої платоспроможності; досягнення достатнього рівня резервного захисту підприємства; максимізація прибутку; нарощення власності; досягнення стійкої конкурентної переваги.

Четвертий агрегат моделі передбачає контроль реалізації стратегії на базі нульових балансових звітів.

В основі стратегічного контролю лежить складання нульових балансів на початок і кінець періоду шляхом гіпотетичної реалізації активів і гіпотетичного задоволення зобов'язань, визначення різниці в чистих пасивах на початок і кінець періоду, і встановлення фактів несанкціонованого вибуття власності.

Як справедливо зазначив професор К. Друрі, без визнання стратегічного управлінського обліку контроль і моніторинг стратегічних завдань, можливо буде здійснюватися за межами системи фінансового управління, з використанням самостійних заходів, втрачаючи тим самим здатність з легкістю приймати до уваги дію досягнень підприємства у даних сферах [2, с. 276].

При цьому основний акцент має бути зроблений на аналізі успішності вибору і реалізації стратегії підприємства з урахуванням її відповідності умовам господарювання, що склалися.

Розроблена організаційна модель стратегічної бухгалтерії забезпечує облік і управління власністю, грошовими потоками, платоспроможністю, резервною системою і ризиками на базі розроблених механізму і алгоритму стратегічного управлінського обліку, результатів стратегічного управлінського обліку і організації системи контролю.

Запропоновані механізм і алгоритм стратегічного управлінського обліку є основою його організації на промислових підприємствах.

При цьому передбачається, що стратегічний управлінський облік є частиною загальної дезинтегрованої системи бухгалтерського обліку на промисловому підприємстві [3].

Проведений в ході дослідження аналіз стану бухгалтерського обліку в промисловості засвідчує, що сьогодні на промислових підприємствах діє громіздка, трудомістка і малоефективна інтегрована система фінансового і управлінського обліку, що не відповідає вимогам

стратегічного менеджменту, не придатна для ухвалення стратегічних рішень, задоволення потреб у релевантній інформації і інформаційної підтримки реалізації стратегії підприємства [4].

Основними недоліками аналізованих систем обліку є зайва громіздкість та ігнорування переваг сучасних інформаційних технологій і систем.

Неоднозначність трактування питань організації стратегічного управлінського обліку призвела до необхідності проведення анкетного обстеження промислових підприємств Запорізької області на предмет визначення стану і перспектив розвитку стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах.

В процесі дослідження була розроблена і апробована на ряду промислових підприємств анкета за визначенням стану і перспектив розвитку стратегічного управлінського обліку. Програма розробленої анкети включає такі розділи:

- 1) загальна характеристика промислового підприємства;
- 2) організація стратегічного управлінського обліку на підприємстві.

В результаті здійсненого анкетного обстеження було виявлено три можливі варіанти організації стратегічного управлінського обліку на підприємствах промисловості.

Перший варіант передбачає, що стратегічний управлінський облік виступає самостійним видом обліку і застосовується залежно від інформаційних потреб стратегічного менеджменту, поставлених і вирішуваних завдань.

Даного підходу дотримуються організації, які ведуть активну діяльність, використовують сучасні програмні засоби і реалізують інтенсивну конкурентну стратегію.

Другого варіанту дотримуються підприємства, що вважають, що стратегічний управлінський облік організовується по мірі необхідності і включає: облік і управління власністю, грошовими потоками та платоспроможністю, резервною системою, ризиками тощо.

Прихильники третього напрямку вважають, що стратегічний управлінський облік є інформаційним джерелом стратегічного управління промисловими підприємствами і входить у загальну систему бухгалтерського обліку, яка складається з фінансового обліку, управлінського обліку і стратегічного управлінського обліку.

Анкетне обстеження засвідчило, що залежно від розміру підприємства, можливостей інформаційної системи і використання сучасного технічного забезпечення можна виділити такі варіанти організації стратегічного управлінського обліку (табл. 2).

Таблиця 2

**Варіанти організації стратегічного управлінського обліку
на промислових підприємствах**

1-й варіант	Стратегічний облік організовується з обліком цілісного підприємства і стратегії, що реалізовується	Однопрофільні малі підприємства
2-й варіант	Використання окремих напрямів стратегічного управлінського обліку в умовах часткового застосування комп'ютерних технологій і програм	Малі і середні підприємства
3-й варіант	Організація стратегічного управлінського обліку в межах повномасштабної стратегічної бухгалтерії із застосуванням сучасних інформаційних технологій, стратегічних додатків і систем	Середні і великі підприємства

Проведене анкетне обстеження дало можливість зробити висновок про необхідність розгляду зв'язку між фінансовим і стратегічним управлінським обліком з метою підвищення управлінської, контролюючої, адаптивної і інформаційної функцій сучасної обліково-аналітичної системи підприємств промисловості. Високий рівень агрегації інформації фінан-

сового обліку і її відношення до минулого не дозволяють її використовувати з метою стратегічного управління і ухвалення стратегічних рішень.

Бухгалтер для винесення професійної думки у фінансовому обліку має орієнтуватися на дані, що підготовлюються в рамках управлінського обліку, і робити спробу заглянути у майбутнє [5, с. 142], що можливо на основі організації стратегічного управлінського обліку.

Рекомендована система бухгалтерського обліку на підприємствах промисловості є комплексною дезинтегрованою системою, що включає три підсистеми:

- 1) фінансового обліку на основі елементів витрат;
- 2) управлінського обліку на основі статей витрат;
- 3) стратегічного управлінського обліку на основі інструментів бухгалтерського інжинірингу - системи похідних балансових звітів.

При цьому підсистема стратегічного управлінського обліку створюється за даними фінансового обліку, і в першу чергу, бухгалтерського балансу, який виступає як початкова точка відображення стратегії при складанні похідних балансових звітів.

Бухгалтерський фінансовий облік в рамках рекомендованої дезинтегрованої системи виступає інформаційним джерелом стратегічного управлінського обліку в частині надання інформації про балансову вартість активів, зобов'язань підприємства, балансових чистих активів.

Організація стратегічної бухгалтерії на промислових підприємствах передбачає необхідність використання різних стратегічних додатків інформаційних технологій і систем: стратегічні інформаційні системи, стратегічні системи баз знань, маркетингові інформаційні системи, інформаційні системи для керівників, експертні інформаційні системи тощо.

Важливо зазначити, що стратегічний управлінський облік організовується кожним підприємством самостійно з урахуванням його специфіки, розміру, інформаційних потреб менеджменту, стану системи бухгалтерського обліку і не регламентується державними органами.

Організація стратегічного управлінського обліку на промисловому підприємстві зв'язана із використанням внутрішніх і зовнішніх інформаційних потоків різного змісту, що формуються бухгалтерськими службами, маркетинговими службами, відділами ризик-менеджменту тощо.

Література

1. Діркес, Ст. Інтеграція стратегічного управління витратами та вартісно-орієнтованого менеджменту в системі фінансового контролінгу підприємства / Ст. Діркес, О. Терещенко. – // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 5-6. – С. 3-14.
2. Шанк, Дж.К. Стратегическое управление затратами / Дж.К. Шанк, В. Говиндараджан; пер. с англ. - СПб: Бизнес Макро, 1999. - 288 с.
3. Керимов, В.Э. Стратегический учет: учебное пособие / В.Э. Керимов. - М.: Омега-Л, 2005. - 168 с.
4. Тлущкевич, Н. Організація управлінського обліку (практика впровадження на підприємствах) / Н. Тлущкевич. – // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 2. – С. 13-18.
5. Терещенко О. О. Поняття "контролінг" та "управлінський облік" у теорії і практиці / О. О. Терещенко. – // Фінанси України. – 2006. – №8. – С. 137-145.
6. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. с англ. / под ред. Ю.Н. Каптуревского. - СПб.: Питер, 1999. - 416 с.
7. Друри К. Управленческий и производственный учет Серия: Зарубежный учебник. - М.: Издательство Юнити-Дана, 2007- 1424 с.
8. Кох, Р. Стратегия: как создавать и использовать эффективную стратегию / Р. Кох; пер. с англ. - СПб: Питер, 2003. - 320 с.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., доц. Паршиною О.А. 27.09.2010

Надійшло до редакції:
03.09.2010

УДК 339.13

Паршин Ю.І.

**МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ**

Розроблено метод проведення експертизи на гірничодобувних підприємствах, обґрунтовано кількість турів, алгоритм обробки експертних оцінок, а також запропоновані методики обробки експертних оцінок.

Ключові слова: експерти, тур, значущість, активність, компетентність, узгодженість.

The method of examination at the mining enterprises is developed, the amount of rounds, algorithm of processing of expert estimations is proved, and also techniques of processing of expert estimations are offered.

Keywords: experts, round, meaningfulness, activity, competence, coordination.

Існування будь-якої організації неможливе без постійного щоденного ухвалення і реалізації тих або інших рішень на різних рівнях управління. Управлінські рішення при цьому спрямовані на досягнення найбільш оптимального результату діяльності організаційно-виробничої системи. На гірничодобувних підприємствах для вирішенні окремих питань пов'язаних з організацією процесів виробництва та управління доводиться використовувати методи експертизи. При цьому, як апіорі, є припущення про те, що на базі думок фахівців (експертів) можлива побудова адекватної картини функціонування підприємства, що будуть враховувати якісні та структурні зрушення. В основі застосування метода експертної оцінки покладено гіпотезу про наявність у експерта так званої «практичної мудрості», проникливості, що відноситься до певної галузі знань або практичної діяльності.

У даний час не існує загальноприйнятої науково обґрунтованої класифікації методів експертних оцінок і однозначних рекомендацій щодо їх застосування [1]. А спроба силою затвердити одну з можливих точок зору може принести лише негативні наслідки. Аналіз різних теорій і підходів до проведення експертизи і подальшої обробки результатів показав [2, 3, 4], що у кожному конкретному випадку необхідний індивідуальний підхід, залежно від сфери діяльності підприємства, його організаційної структури, можливостей та ін.

Враховуючи певну складність умов проведення експертизи основним завданням у даному напрямі наукових досліджень стало завдання, яке полягало в розробці найбільш прийняттого методу проведення експертизи для підприємств гірничодобувної галузі.

Провівши аналіз існуючих і найбільш використовуваних методів експертизи, з урахуванням специфіки роботи гірничодобувних підприємств, нами запропоновано комбінований метод проведення експертизи (рис. 1), що на нашу думку є найбільш прийнятний до складних умов гірничодобувного підприємства.

В основу метода покладено позитивні аспекти відомих методів Дельфі та SEER. Алгоритм методу наступний. Експертиза проходить в три тури, експерти перших двох турів – фахівці-практики (керівники середнього і нижнього рівнів управління) з гірничодобувного підприємства. Експерт після проведення кожного туру не повертається до розгляду своїх відповідей, за винятком тільки тих випадків, коли його відповідь випадає з інтервалу в якому знаходяться більшість оцінок. Таким чином, експерт може скоректувати свою думку, ознайомившись з думками інших експертів. Експерти третього туру – фахівці зі складу осіб що приймають рішення, тобто керівники верхнього рівня управління підприємством.

Експертні оцінки використовуються при вирішенні завдань, як для поточного безперервного планування, так і для перспективного, спрямованого на повне використання потужностей і фондів гірничих підприємств по ланках і процесах виробництва.



Рис. 1. Алгоритм проведення експертизи

Керівний рівень управління підприємств повинен мати наукове обґрунтування і з питань напрямів капітальних вкладень по найбільш ефективних шляхах розвитку і використанню виробничих потужностей та основних фондів гірничих підприємств. Також це дозволить концентровано здійснювати капіталовкладення і у першу чергу в активну частину фондів, проводити ліквідацію «вузьких місць» виробництва і забезпечити в короткі терміни зростання економічних показників.

На досліджуваній шахті було проведено експертизу, основною метою якої було пошук рішення щодо збільшення інтенсивності вуглепотоку із забоїв та шахти у цілому і зниженню собівартості вугілля.

Експертам першого і другого туру були поставлені питання, які безпосередньо пов'язані з виробничим процесом. Підтекст цих питань так чи інакше пов'язаний з процесами виїмки вугілля, доставкою в лавах, доставкою по відкатувальних штреках з транспортом по похилих виробленнях, магістральній відкатці, питаннях біляствольного двору, вугільному перекидачу, скіповому підйому, вентиляції і транспорту на поверхні.

Необхідно відзначити, що існує точка зору при якій рекомендується використовувати при опитуванні експертів семи бальну шкалу [5]. Автор не ставить під сумнів існування та доцільність даного підходу, проте враховуючи менталітет регіону, його звички до метричної системи нами використовувалася десяти бальна шкалування.

Перевірка узгодженості думок експертів нами була проведена за наступними параметрами:

- показнику ступеня узгодженості думок експертів;
- статистичній значущості показника узгодженості думок експертів;
- коефіцієнту активності експертів;
- обліку компетентності експертів.

Розрахунок показника ступеня узгодженості думок експертів виконано за наступною методикою. Визначаються:

1. Коефіцієнт варіації V_j оцінок, отриманих j -м напрямом робіт, визначається таким чином:

а) обчислюється дисперсія D_j оцінок, даних j -му напрямку робіт:

$$D_j = \frac{1}{m_j - 1} \cdot \sum_{i=1}^{m_j} (C_{ij} - M_j)^2, \quad (1)$$

б) визначається середнє квадратичне σ_j відхилення оцінок, отриманих j -м напрямом робіт:

$$\sigma_j = \sqrt{D_j}, \quad (2)$$

в) визначається коефіцієнт варіації оцінок, отриманих j -м напрямом робіт:

$$V_j = \frac{\sigma_j}{M_j}. \quad (3)$$

Коефіцієнт варіації V_j визначається для кожного напрямку робіт і характеризує ступінь узгодженості думок експертів про відносну важливість j -го напрямку робіт. Чим менше зна-

чення V_j , тим вище ступінь узгодженості думок експертів щодо відносної важливості j -го напрямку робіт.

2. Коефіцієнт конкордації W є показником ступеня узгодженості думок експертів щодо відносної важливості сукупності всіх запропонованих для оцінки напрямів робіт. Визначення коефіцієнта конкордації проводиться для кожного питання типу «оцінка відносної важливості» таким чином:

а) визначається середнє арифметичне $M[S_j]$ сум рангів оцінок, отриманих усіма напрямами робіт:

$$M[S_j] = \frac{1}{n} \cdot \sum_{j=1}^n S_j, \quad (4)$$

б) обчислюються відхилення d_j суми рангів оцінок, отриманих j -м напрямом робіт від середнього арифметичного сум рангів оцінок, отриманих усіма напрямами робіт:

$$d_j = S_j - M[S_j], \quad (5)$$

в) визначаються показники T_i зв'язаних (рівних) рангів оцінок, призначених i -м експертом. Якщо всі n рангів оцінок, призначених i -м експертом різні, то $T_i = 0$. Якщо серед рангів оцінок є однакові, то:

$$T_i = \sum_{l=1}^L (t_l^3 - t_l), \quad (6)$$

де $l = 1, 2, \dots, L$; L – кількість груп зв'язаних рангів; t_l – кількість зв'язаних рангів в l -й групі;

г) визначається коефіцієнт конкордації W . У разі відсутності рівних рангів визначається за формулою:

$$W = \frac{12}{m^2(n^3 - n)} \cdot \sum_{j=1}^n d_j^2, \quad (7)$$

де $j = 1, 2, \dots, n$; n – кількість напрямів робіт; m – кількість експертів; d_j – відхилення суми рангів по j -му напрямку робіт від середнього арифметичного сум рангів по n напрямках робіт.

У разі наявності рівних рангів коефіцієнт конкордації W визначається за наступною формулою:

$$W = \frac{12}{m^2(n^3 - n) - m \cdot \sum_{i=1}^m T_i} \cdot \sum_{j=1}^n d_j^2, \quad (8)$$

де T_i – показник рівних (зв'язаних) рангів; $T_i = \sum_{l=1}^L (t_l^3 - t_l)$; L – кількість груп рівних рангів у оцінках i -го експерта; $l = 1, 2, \dots, L$; t_l – кількість рівних рангів у l -й групі.

Поява поправки в знаменнику формули (8) пов'язана з тим, що у разі наявності рівних рангів при повній узгодженості думок експертів сума квадратів відхилень сум рангів (за напрямками робіт) від їх середнього арифметичного опиниться менше $\frac{1}{12}m^2(n^3 - n)$.

Коефіцієнт конкордації W може приймати значення у межах від 0 до 1. При повній узгодженості думок експертів $W = 1$. Зміна W від 0 до 1 відповідає збільшенню ступеня узгодженості думок експертів.

Важливим моментом методики обробки даних експертної оцінки є визначення груп експертів, усередині яких узгодженість думок висока, а також виявлення експертів, що мають оригінальну точку зору і відрізняються від думок більшості. На подальших етапах експертизи це дозволяє або підсилити позицію більшості експертів, або приєднатися до групи експертів, що надали оцінки, які різко відрізняються від позиції більшості.

Невелике значення коефіцієнта конкордації свідчить про слабку узгодженість думок експертів і є зазвичай наслідком таких причин:

- у даній сукупності експертів дійсно відсутня спільність думок;
- існують (усередині даної сукупності експертів) групи з високою узгодженістю думок, проте узагальнені думки таких груп протилежні.

Щодо виявлення груп експертів, усередині яких узгодженість думок висока, був використаний наступний підхід. Один експерт виключався з сукупності та підраховувався коефіцієнт конкордації W_i для експертів, що залишилися. Якщо значення коефіцієнта конкордації W_i у цьому випадку опинилося більше, ніж значення W для повної сукупності експертів, то даний експерт виключався з сукупності. Якщо ж значення W_i виявлялося менше, ніж значення W для повної сукупності експертів, то даний експерт залишався у сукупності. Такі розрахунки проводилися послідовно щодо кожного експерта. В результаті ступінь узгодженості думок експертів, що залишалися у сукупності, підвищувався.

Перевірка статистичної значущості коефіцієнта конкордації проводилася з використанням критерію Пірсона χ_{R^2} . Для цього задавалися деяким рівнем значущості P . Чим нижче рівень значущості, тим більше вірогідність того, що є не випадкова узгодженість думок обраної групи експертів. Рівень значущості, що перевищує значення 0,05, вважали показником недостатньої упевненості у не випадковій узгодженості експертів. Методика визначення рівня значущості за критерієм χ_{R^2} полягає в наступному:

а) визначається величина χ_{R^2} за формулою:

$$\chi_R^2 = \frac{1}{m \cdot n \cdot (n+1) - \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{i=1}^m T_i} \cdot \sum_{j=1}^n d_j^2, \quad (9)$$

б) обчислюється кількість «мір свободи»:

$$v = n - 1.$$

З таблиці стандартизованих значень χ_{R^2} для даного числа мір свободи ν знаходиться найближче (за недостаткою) до визначеного за формулою значення χ_{R^2} його табличне значення.

Для знайденого табличного значення χ_{R^2} визначається рівень значущості P ;

в) порівнюється набуте значення P з обраним рівнем значущості.

Коефіцієнт активності експертів K_{Ej} для j -го напряму робіт визначався за формулою:

$$K_{Ej} = \frac{m_j}{m}. \quad (10)$$

Чим більше K_{Ej} тим більше експертів вважають себе компетентними в оцінці j -го напряму досліджень.

Облік компетентності експертів проводиться наступним чином.. Проте слід відзначити, що дана перевірка не є обов'язковою, оскільки колективна експертна оцінка може проводитися з урахуванням і без урахування компетентності експертів. У тому випадку, коли компетентність експертів враховується, значення C_{ij} перемножуються на значення відповідного коефіцієнта компетентності K_k , методика визначення якого приведена нижче. Компетентність експерта визначається структурою аргументів, що послужили йому підставою для відповіді, а також ступенем його знайомства з даним питанням.

Структура аргументів, що послужили експертові підставою для проведеної ним оцінки, враховується коефіцієнтом аргументованості K_a . Цей коефіцієнт визначається шляхом накладення чисел, приведених у табл. 1, на клітки табл. 2, що відмічені експертом, з подальшим підсумовуванням відповідних чисельних значень.

Таблиця 1

Шкала оцінок джерел аргументації

Джерело аргументації	Ступінь впливу джерела		
	В (висока)	С (середня)	Н (низька)
Виробничий досвід	0,5	0,4	0,2
Проведений теоретичний аналіз	0,3	0,2	0,1
Узагальнення робіт вітчизняних авторів	0,05	0,05	0,05
Узагальнення робіт зарубіжних авторів	0,05	0,05	0,05
Особисте знайомство зі станом справ за кордоном	0,05	0,05	0,05
Інтуїція	0,05	0,05	0,05

При складанні даної таблиці приймалися до уваги наступні міркування:

а) коефіцієнт аргументованості K_a не повинен перевищувати 1;

б) значенню $K_a = 1$ відповідає високий ступінь впливу на думку експерта всіх джерел аргументації; значенню $K_a = 0,8$ – середній ступінь впливу; значенню $K_a = 0,5$ – низький ступінь впливу;

в) K_a зменшується при переході від виробничого досвіду до теоретичного аналізу та від останнього до інших джерел аргументації.

Таблиця 2

Оцінка джерел аргументації

Джерело аргументації	Ступінь впливу джерела		
	В (висока)	В (висока)	В (висока)
Виробничий досвід	*		
Проведений теоретичний аналіз		*	
Узагальнення робіт вітчизняних авторів			*
Узагальнення робіт зарубіжних авторів			*
Особисте знайомство зі станом справ за кордоном		*	
Інтуїція	*		
Примітка. Окремі клітки таблиці заповнені як приклад (в кожному випадку позначення * ставляться за власним варіантом)			

Ступінь знайомства експерта з обговорюваною проблемою враховується коефіцієнтом ступеня знайомства K_z , який визначається шляхом нормування значення відповідної оцінки представленої експертом, тобто множення її на 0,1. Експерт відзначає ступінь свого знайомства на десятибальній шкалі.

Коефіцієнт компетентності K_k , який враховує і ступінь знайомства, і аргументованість, визначається як середнє арифметичне коефіцієнтів ступеня знайомства та аргументованості, тобто:

$$K_k = \frac{K_z + \hat{E}_a}{2}. \quad (11)$$

При проведенні третього туру експертам додатково було запропоновано відповісти на питання, по яких можна оцінити час звершення тієї чи іншої події. Для цього використовувалася наступна методика.

З огляду на те, що для даного типу питань характерним є розташування оцінок на тимчасовій шкалі, то при статистичній обробці доцільно використовувати такі прийоми, як визначення верхнього і нижнього кватилей і медіани розподілу оцінок. Ці параметри з достатньою повнотою характеризують досліджувані сукупності даних.

Пропонується ввести наступні позначення: $t_{0.25}$ – значення оцінки, що відокремлює 25% найбільш ранніх оцінок (з усієї сукупності) – нижній кватиль; $t_{0.5}$ – значення оцінки, що розділяє впорядковану по осі часу сукупність оцінок на дві рівні по кількості оцінок частини – медіана; $t_{0.75}$ – значення оцінки, що відокремлює 25% найбільш пізніх оцінок (з усієї сукупності) – верхній кватиль. Тимчасову шкалу представлено як таблицю (табл. 3). Наочне уявлення про характер розподілу думок експертів представлено на рис. 2.

Таблиця 3

Тимчасова шкала оцінювання

Експерти	Тимчасова шкала (роки)												
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1			*	*	*	*							
2					*	*	*	*	*				
...													
m													

Визначення $t_{0.25}$, $t_{0.5}$ і $t_{0.75}$ проводиться таким чином. Перш за все, оцінки впорядковуються по осі часу. Середній член впорядкованої по осі часу сукупності оцінок утворює $t_{0.5}$, таким чином, що кількість оцінок раніших і пізніших, ніж $t_{0.5}$, однаково. Потім визначаються значення $t_{0.25}$ і $t_{0.75}$. При цьому 25% оцінок має знаходитися між $t_{0.25}$ і $t_{0.5}$, а 25% – між $t_{0.5}$ і $t_{0.75}$.

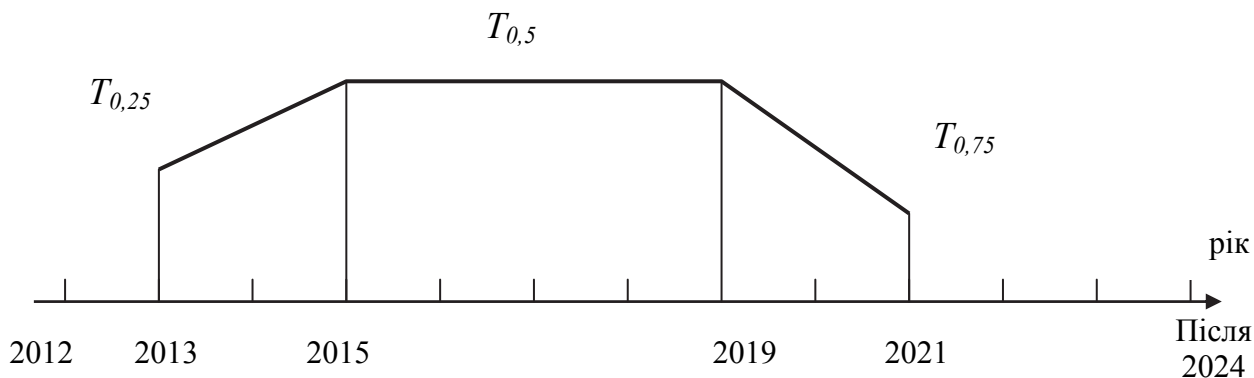


Рис. 2. Оцінка часу звершення події

Значення $t_{0.25}$, $t_{0.5}$ і $t_{0.75}$ розбивають сукупність оцінок на чотири рівно чисельні групи. Значення $t_{0.5}$ береться за показник узагальненої думки експертів про очікуваний час звершення певної події. Значення $t_{0.25}$ і $t_{0.75}$ характеризують ступінь узгодженості думок експертів про час звершення події. Чим менше різниця $t_{0.25} - t_{0.75}$, тим вище ступінь узгодженості думок експертів про очікуваний час звершення певної події.

Розроблений метод та методики його реалізації дозволяють відносно швидко провести на гірничодобувних підприємствах експертне оцінювання показників, що потребують такої оцінки, та використовувати їх у загальній моделі стосовно прийняття управлінських рішень.

Література

1. Подиновский В.В. Методы принятия решений. Теория и методы многокритериальных решений: Хрестоматия. /В.В. Подиновский. - М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – 242 с.
2. Флювьерг Б. Стратегические оценки / Б. Флювьерг// Экономическая политика, 2006, №1, С.77-101.
3. Тюрин Ю.Н. Непараметрические методы статистики / Ю.Н. Тюрин, Д.С. Шмерлинг // Социология: методология, методы, математические модели, 2004, № 18, С.154-166.
4. Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К.Дж. Эрроу. Пер. с англ. – М.: ГУ-ВШЭ, 2004. – 204 с.
5. Миллер Г. Магическое число семь плюс минус два. Инженерная психология / Г. Миллер. - М.: Прогресс, 1964.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Галушко О.С. 09.09.2010

Надійшло до редакції:
05.08.2010

УДК 69.003:658.152

Герасимова О.Л., Лисенко Ю.В.

**РОЗРОБКА КРИТЕРІЇВ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ
З ВРАХУВАННЯМ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Проаналізовано підходи до оптимізації управлінських задач. Запропоновані критерії оптимізації, що базуються на концепції сталого розвитку.

Ключові слова: критерій, оптимізація, управлінські рішення, інвестиційний аналіз, управління проектами, сталий розвиток.

The criteria of optimization of management tasks are analysed. Criteria which are based on conception of sustainable development are offered.

Key words: criterion, optimization, administrative decisions, investment analysis, projects management, sustainable development.

Концепція управління пов'язана із вирішенням двох поєднаних задач: забезпеченням стабільності та підвищенням ефективності систем управління. Недарма в 1993 р. США створили Президентську раду по сталому розвитку, що дозволяє здійснювати управління державою на більш високому рівні й дозволяє організовувати „загальносистемний” рівень управління (в майбутньому це дозволить перейти до управління ноосферними процесами розвитку).

Ефективність управління сталим розвитком (*sustainable development*) соціально-економічних систем (СЕС) обумовлена якістю прийнятих рішень. Удосконалення процесу прийняття обґрунтованих об'єктивних рішень досягається шляхом використання моделей та кількісних методів.

Розробка та прийняття рішення – це, по суті, вибір з декількох можливих (альтернативних) варіантів вирішення проблеми, а оптимізація рішення – це процес перебору безлічі факторів, що впливають на кінцевий результат, тому оптимальне рішення – це вибране по якомусь-небудь критерію оптимізації найбільш ефективне з усіх альтернативних варіантів.

Вибір критеріїв та методів загальної оцінки ефективності систем управління розглядає теорія ефективності систем управління. Велике значення у розвитку методів оцінки ефективності систем управління мають труди радянських вчених: В.Котельникова, М.Красовського, В.Солодовнікова, Л.Понтрягіна, М.Андрієва, І.Богуславського, Є.Вентцель, Ю.Гермейера, Б.Доступова, І.Казакова, А.Красовського, Л.Кузіна, П.Матвеева, Ю.Мільграма, К.Пупкова, А.Свешнікова, А.Солодова, Р.Стратоновича, А.Фельдбаума та ін., а також їх закордонних колег: Р.Фішера, Є.Пірсона, Г.Крамера, М.Вінера, Р.Беллмана, Л.Берталанфі, Р.Калмана, Л.Заде, К.Шенона, Д.Мідлтона та ін.

Аналіз публікацій [1,2,3,4] показав, що використання критеріїв оцінки ефективності управлінських рішень в ході реалізації інвестиційних проектів не відповідає вимогам сталого розвитку. Таким чином, існує необхідність дослідження існуючих концепцій побудови критеріїв оптимізації управлінських задач з метою їх вдосконалення.

Метою статті є аналіз та розробка критеріїв оптимізації управлінських задач з врахуванням концепції сталого розвитку.

Процедура вирішення конкретної управлінської задачі в багатьох відношеннях ідентична процедурі прийняття рішення. Загальним критерієм виступають два параметри:

- 1) якість рішення;
- 2) згода з рішенням тих, хто буде його реалізовувати.

Умовно ефективність рішення (*EP*) може бути представлена у вигляді формули:

$$EP = C \times Я,$$

де C – ступінь прийняття рішення виконавцем; $Я$ – якість, тобто оцінка професійної сторони рішення.

Існує декілька підходів щодо побудови формалізованих моделей управління, найбільш поширеним є визначення ефективності виконаних робіт під час реалізації проекту. Якщо x – обсяг роботи, що виконується, $f_1(x)$ – витрати, що пов'язані з їх виконанням; $f_2(x)$ – оплата, яку отримує організація відповідно умов договору, тоді функція ефективності виглядатиме наступним чином: $F(x) = f_2(x) - f_1(x)$. Вид функції залежить від спеціалізації підприємства, технології та способу організації виробництва.

Під ефективністю системи управління розуміють успішність виконання нею поставленої кінцевої задачі. Для оцінки ефективності системи управління використовують певні характеристики, які прийнято називати критеріями або показниками ефективності. В математичній формі критерій управління строго конкретизує мету управління.

Процедура вирішення будь-якої управлінської задачі залежить від її формулювання та структури. Формальна структура може виглядати наступним чином [1]: $\langle Y, Z, D, S, U; W \rangle$, де Y – ресурси (матеріали, механізми, робоча сила, грошові кошти); Z – множина некерованих факторів, що можуть бути врахованими (погодні умови, сейсмічність і т.п.); D – взаємодія керованих (D') і некерованих (D'') чинників, тобто сам акт взаємодії «входів» – процес будівництва як такий; S – кінцеві результати, тобто результат взаємодії керованих і некерованих чинників; U – критерії, які безпосередньо упорядковують варіанти, або вводять в явному виді правила їх оцінки.

Взаємозв'язок компонентів задачі та їх співвідношення, відображено на рис.1.

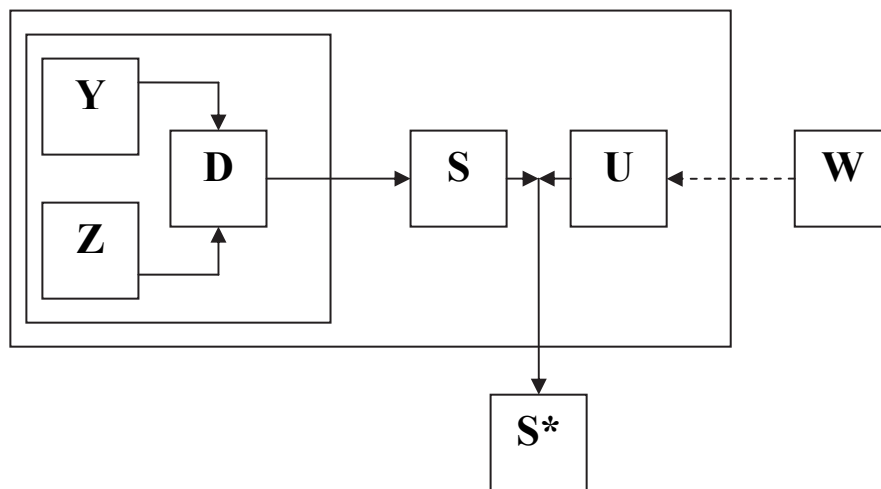


Рис.1. Взаємозв'язок компонентів задачі управління

Критерій U дозволяє вибрати такий варіант S^* , який відповідає вимогам W з мінімумом витрат ресурсів Y чи який би при заданих ресурсах Y в найменшому ступені відхилився від цих вимог, чи який би дозволив їх досягнути в найкоротший час.

Коли значення критерію регламентовано (задано), задача управління може вирішуватися однозначно й таким чином призводить тільки до одного варіанту управління, тому питання про вибір управлінських операцій знімається. В інших випадках, коли рішення задачі управління не є єдиним, стоїть проблема вибору рішення й з'являється потреба у оптимізації. Задача оптимального управління складається з того, щоб вибрати такий варіант управлінсь-

ких рішень, при яких даний критерій приймає найвигідніше значення [5]. У літературі виділяють два класи задач управління. Перший характеризується тим, що управління здійснюється з метою досягнення певного заданого результату (ефекту). В детермінованій моделі вивчення процесу управління критерій ефективності системи матиме наступний вигляд:

$$W = \begin{cases} 1, & \text{якщо результат досягнуто;} \\ 0, & \text{якщо результат не досягнуто.} \end{cases}$$

В статистичній моделі вивчення процесу управління отримання заданого результату управління представляє собою випадкову подію. В якості загального критерію ефективності системи управління приймається вірогідність виконання поставленої задачі (отримання заданого результату управління)

$$W = P(A),$$

де A – випадкова подія, яка полягає в тому, що поставлена задача буде виконана (заданий результат управління буде отримано).

Якщо задача вирішується в умовах статистичної невизначеності, то на основі принципу отримання гарантованого результату варто застосовувати в якості загального критерію ефективності системи

$$W = \min_z P(A/Z),$$

де Z – невизначені фактори.

При наявності невизначених факторів ефективність системи оцінюється за мінімальним значенням вірогідності виконання поставленої задачі управління, що можливо при найгірших значеннях невизначених факторів

Другий клас задач управління характерний тим, що управління здійснюється з метою отримання якнайкращого (екстремального) значення деякої величини, що оцінює кінцевий результат управління [6]. В статистичній моделі, коли результат управління є випадковим, мета управління – отримання екстремуму середнього значення цієї величини. Задача системи управління полягає в тому, щоби забезпечити найменший середній квадрат помилки процесу управління. Середній результат управління оцінюється середнім квадратом помилки управління.

Проблема побудови і формування критеріїв оптимізації управлінських задач вирішується вченими на протязі багатьох десятиліть. Спроби розробити спрощену форму критерію привели до виникнення понад тридцяти різних концепцій. В моделях застосовувалися різні критерії: мінімум приведених витрат, мінімум обсягу незавершеного будівництва, максимум випуску продукції та ін. Через різні підходи щодо визначення критерії умовно підрозділили на три групи:

- 1) критерії, що мінімізують витрати (B);
- 2) критерії, що максимізують деякий корисний ефект (I);
- 3) критерії, що мінімізують час досягнення заданого ефекту (T).

Критерії, що пов'язані з мінімізацією витрат, найбільш розроблені теоретично і поширені в практиці планування. Однією з основних задач, що стоять перед керівництвом проекту, є мінімізація витрат на його реалізацію. Складні проекти нараховують багато видів та

етапів робіт, підпроектів (операцій), які виконуються в певній послідовності, виходячи з існуючих технологічних обмежень. Недолік цих критеріїв полягає в тому, що вони мінімізують загальну величину витрат без урахування послідовності та термінів відволікання коштів, а також відносної оцінки витрат на одиницю ефекту, що отримують в різні тимчасові інтервали планового періоду. Критерії, що максимізують деякий корисний ефект, в певному значенні протилежні критеріям першої групи. Критерії, що мінімізують час досягнення заданого ефекту, мають велике практичне значення для планування будівельного виробництва. При їх використанні треба враховувати не тільки абсолютну величину скорочення часу отримання заданого ефекту, але і в результаті яких витрат (якою ціною) досягнуто це скорочення.

При оцінці ефективності систем управління важливо знати не тільки величину результату управління, а й витрати на його отримання. Важливість економічного фактора в вирішенні поставленої задачі управління призводить до необхідності використання загального критерію ефективності системи управління виду (рис. 2)

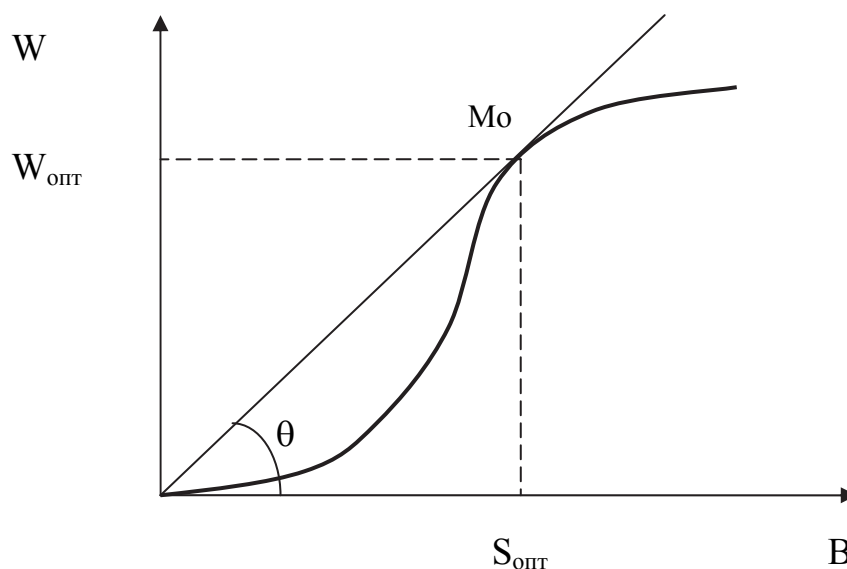


Рис. 2. Графік залежності критерію W від B

$$F = F(W, B),$$

де W - оцінка результату управління, B – витрати на його отримання.

Єдиний загальний критерій ефективності системи є функцією декількох окремих критеріїв

$$W = f(W_1; W_2; \dots; W_n).$$

Кожен критерій W_n оцінює окрему n -у властивість системи управління.

Як показує досвід, краще за інших цю мету відображають відносні критерії, які є зіставленням ефекту (прибутку (Π)) до витрат (B), що забезпечують досягнення даного ефекту. Ефективність повинна рости із зростанням ефекту і убувати із зростанням собівартості, тобто повинні виконуватися умови противовитратності (1, 2). Для цього необхідно, щоб прибуток виконавця робіт убував із зростанням витрат, тобто виконувалась умова:

$$\frac{d\Pi}{dB} \leq 0. \quad (1)$$

В той же час, ціна продукції повинна рости із зростанням собівартості, тобто повинна виконуватися умова:

$$\frac{d\Pi}{dB} \geq 0. \quad (2)$$

Розкривши (1, 2) та накладаючи обмеження $p(l)=0$ (продукт, для якого ефект рівний витратам й не повинен приносити прибуток), отримаємо загальний вид залежності, що забезпечує противовитратність (по прибутку).

В роботі [5] для вирішення задач визначення термінів і черговості будівництва, модернізації об'єктів прийнятий критерій (Z_y), що мінімізує витрати (B) для отримання заданого ефекту (Π):

$$Z_y = \frac{\sum B}{\sum \Pi}. \quad (4)$$

При цьому вказується, що нерівноцінність витрат, що здійснюються за різні часові періоди, може бути врахована коефіцієнтом приведення (дисконтування).

Перші методи обґрунтування інвестиційних проектів будувалися на деякому напруженому переборі наявних інвестиційних проектів або варіантів їхньої реалізації. У вітчизняній літературі до таких методів, перш за все, відносять метод В.Новожилова, який був розроблений наприкінці 30-х-середині 40-х років XX ст. [7]. До цього методу близький метод польського економіста Х.Фішеля. До початку 50-х років відносять також перші публікації, що містять опис методів сумісного обґрунтування інвестиційних програм і програм фінансування американського економіста Дж.Діна [8].

Зараз найбільш відомими критеріями є: чиста теперішня вартість (*Net Present Value – NPV*), внутрішня норма рентабельності (*Internal Rate Return – IRR*), коефіцієнт вигод та витрат (*Benefit/Cost Ratio – BCR*), індекс прибутковості (*Profitability Index – PI*), термін окупності проекту (*Payback Period – PBP*) [9,10,11]. Як можна помітити, оцінка ефективності з використанням вищенаведених методів здійснюється з метою визначення потенційної привабливості проекту для можливих учасників переважно на стадії інвестиційної пропозиції, обґрунтування інвестицій та техніко-економічного обґрунтування проекту.

Таким чином, з точки зору стабільного розвитку на стадії прийняття інвестиційних рішень в якості критерію ефективності слід розглядати показник стійкості, який можливо визначити як середній сподіваний прибуток (математичне очікування для дискретної величини) за проектом (E_Π (*expectation*)). У вітчизняній літературі частіше зустрічається позначення $M(x)$), де в якості важелів використовуються імовірності його досягнення

$$E_\Pi = \sum_{i=1}^n p_i \cdot \Pi_i, \quad (5)$$

де p_i – ймовірність отримання i -го прибутку; Π_i – величина i -го прибутку; n_i – кількість можливих варіантів прибутку.

Під час реалізації проекту середню величину прибутку знаходимо за формулою

$$\bar{\Pi} = \frac{\sum \Pi}{n}.$$

В якості коефіцієнта стійкості також можливе використання показника (індексу) рентабельності (прибутковості, дохідності) проекту (K_{Π})

$$K_{\Pi} = \frac{TB}{I}, \quad (6)$$

де TB – теперішня вартість майбутніх грошових потоків; I – початкові інвестиції.

Отже, оцінка ефективності системи управління потребує наявності критеріїв або показників ефективності. Розроблені багатьма вченими критерії є досить різноманітними й інколи протилежними один одному. Аналіз сучасних методик оцінки ефективності проектів показав, що вони також не можуть бути використаними під час реалізації проекту. Тому вищенаведені критерії повинні бути комплексними, що значно спрощуватиме оцінку ефективності інвестиційних проектів на різних стадіях реалізації та відповідати вимогам концепції стійкого розвитку.

Подальші розробки пов'язані з побудовою системи управління на базі концепції сталого розвитку бізнесу як стратегії виживання суб'єктів господарювання.

Література

1. Вилкас Э.И. Решение: теория, информация, моделирование. / Э.И. Вилкас, Е.З. Майминас. – М.: Радио и связь, 1981. – 328 с.
2. Вилкас Э.И. Оптимальность в играх и решениях. / Э.И. Вилкас – М.: Наука, 1990. – 253 с.
3. Росин М.Ф. Статистическая динамика и теория эффективности систем управления. / М.Ф. Росин, В.С. Булыгин – М.: Машиностроение, 1981. – 312 с.
4. Бурков В.Н. Как управлять проектами. / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков. – М.: СИНТЕГ-ГЕО, 1997. – 188 с.
5. Хибухин В.П. Математические методы планирования и управления строительством. / В.П. Хибухин, В.И. Баранецкий, В.З. Величкин, В.И. Втюрин. – Л.: Стройиздат, Ленингр.отд., 1985. – 140 с.
6. Баркалов С.А. Управление проектами в строительстве. Лабораторный практикум: Учеб. пособие. / С.А. Баркалов, В.Ф. Бабкин. – М.: Изд-во АСВ, 2003. – 288 с.
7. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. / В.В. Новожилов. – М.: Наука, 1972. – 166 с.
8. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций: пер. с англ. / В. Беренс, П.М. Хавранек. – М.: АОЗТ «Интрексперт», 1995. – 567 с.
9. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика. / П.Л. Виленский, В.Н. Ливиц, С.А. Смоляк. – М.: Дело, 2001. – 832 с.
10. Индрисов А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. / А.Б. Индрисов, С.В. Кортасhev, А.В. Постников. – М.: Финансы, 1997. – 203 с.
11. Мазур И.И. Управление проектами: Учеб пособие. / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге. – М.: Омега-Л, 2004. – 664 с.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Верховлядовою Н.І. 14.09.2010

Надійшло до редакції:

15.09.2010

НАШІ АВТОРИ

Алексєєнко Таїсія Вадимівна	Студент фінансово-економічного факультету, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Болдусва Оксана Валеріївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Запорізького національного університету
Болдусв Михайло Валентинович	Доктор державного управління, доцент завідувач кафедри обліку і аудиту Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)
Герасимова Оксана Леонідівна	Кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» (м. Дніпропетровськ)
Горошкова Лідія Анатоліївна	Кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри менеджменту, Нікопольський інститут ДВНЗ «Запорізький національний університет»
Гурнак Олександр Володимирович	Кандидат економічних наук, докторант кафедри «Фінанси і банківська справа» ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
Дереза В'ячеслав Миколайович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Єрмошкіна Олена Вячеславівна	Доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Жиденко Марина Володимирівна	Студент фінансово-економічного факультету, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Залознова Юлія Станіславівна	кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу економічних проблем соціальної політики, Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Капігула Сергій Васильович	Кандидат економічних наук, доцент, кафедри економічного аналізу і фінансів, Криворізький технічний університет
Лисенко Юлія Валеріївна	Кандидат економічних наук, асистент кафедри «Економіка підприємства» Обласного комунального вищого навчального закладу «Інститут підприємництва «Стратегія» (м. Дніпропетровськ)
Никифорова Юлія Вікторівна	Аспірант кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Паршин Юрій Іванович	Кандидат технічних наук, доцент, докторант, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Радзівіло Ірина Василівна	здобувач кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Рибальченко Світлана Миколаївна	Асистент кафедри управління, Сумський державний університет
Сапицька Ірина Костянтинівна	Кандидат технічних наук, доцент, Донецький Національний університет
Турило Анатолій Михайлович	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою економічного аналізу і фінансів, Криворізький технічний університет
Федоренко Олег Дмитрович	Студент фінансово-економічного факультету, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)

OUR AUTHOR

Alekseenko Taisiya Vadymivna	Student of Financial-Economic Faculty, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
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)
Dereza Vyacheslav Mykolajovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Gerasymova Oksana Leonidivna	Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Department of Accounting, Economics and Human Resource Management, Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture
Goroshkova Lidiya Anatoliivna	Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor, Department of Management, Nikopol Institute of Zaporizhzhya National University
Gurnak Oleksandr Volodymyrovych	Candidate of Economic Sciences, Department of Finance and Banking, Donetsk National Technical University
Kapitula Sergij Vasyliovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economic Analysis and Finance, Kryvorizzkyj Technical University
Lysenko Yulija Valerijivna	Candidate of Economic Sciences, Assistant, Department of Business Economics, Regional municipal university Institute of Entrepreneurship "Strategy" (Dnipropetrovs'k)
Nykyforova Yulija Viktorivna	Post-graduate student, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Radzivilo Iryna Vasylivna	Post-graduate student, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Rybalchenko Svitlana Mykolaivna	Assistant, Department of Management, Sumy State University
Sapyts'ka Iryna Kostyantynivna	Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Donetsk National University
Turylo Anatolij Mukhajlovych	Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economic Analysis and Finance, Kryvorizzkyj Technical University
Fedorenko Oleg Dmytrovych	Student of Financial-Economic Faculty, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Yermoshkina Olena Viacheslavivna	Doctor of Economics, Professor, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Zhydenko Maryna Volodymyrivna	Student of Financial-Economic Faculty, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Zaloznova Yulija Stanislavivna	Candidate of Economic Sciences, Senior Scientific Staff, Department of Economic Problems of Social Policy, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (Donets'k)

Шановні колеги!

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

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

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

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

Вимоги до статей:

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

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

Просимо Вас також звернути увагу на такі моменти:

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

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

Рукопис, підготовлений за допомогою редактора Microsoft Word, повинен бути поданий українською (російською або англійською для іноземних громадян) мовою у двох примірниках, якісно надрукованих на білих аркушах паперу формату А4 (210×297 мм). Рукопис також може бути надісланий електронною поштою. Шрифт – Times New Roman, 14 pt, з інтервалом 1,5. Якщо рукопис поданий на паперових носіях, до нього необхідно додати **електронну версію статті та відомостей про автора на CD-R-диск**. 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.

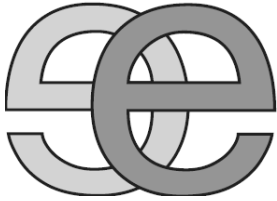
Адреса редакції:

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. Домагатися досконалості у всьому, постійно прямувати до успіху.
7. Орієнтуватися на перспективу, змінюватися до того, як цього зажадають обставини.
8. Допомогати кожному в його прагненні досягти більшого.
9. Забезпечувати збіг задач, компетентності та відповідальності.
10. Стимулювати появу ідей, надавати можливість кожному відчувати свою значимість.



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

Шановний Друже!

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

другу спеціальність,

запрошуємо в

Інститут економіки

Національного гірничого університету!

Адреса університету:

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



приймальна комісія: (056) 745-05-60

служба маркетингу: (0562) 47-15-72

деканат Інституту економіки: (0562) 47-14-32

кафедра менеджменту: (056) 373-07-92, 47-39-97

кафедра маркетингу: (056) 373-07-55, (056) 744-62-10

кафедра економічного аналізу і фінансів: (056) 373-07-97

кафедра обліку і аудиту: (056) 373-07-68

кафедра економіки підприємства: (0562) 46-90-15

кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій: (0562) 47-05-67.

***Директор Інституту економіки
професор Шаров Олександр Іванович***