

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



4

2010

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

**4 (32) жовтень-грудень
2010**

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

**4 (32) October-December
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
ДВНЗ «Національний гірничий університет»
(протокол № 13 від 22.12.2010 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 ДВНЗ «Національний гірничий університет»
49027, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 23.12.2010 Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. №

© ДВНЗ «НГУ»

З М І С Т

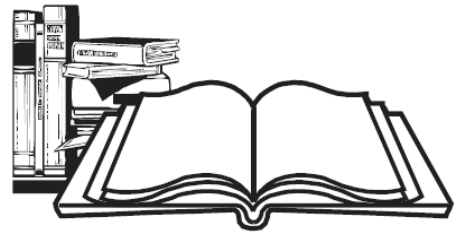
Економічна теорія	ЦИМБАЛ О.І. Макроекономічні наслідки трансформації інституціональної структури функціонування ринку праці....	6
Економіка регіонів	UZIĘBŁO A. Regulations of market of auditor services in Poland - a guiding light or a warning against mistakes?.....	18
	ДОЦЕНКО О.Ю. Рівень інноваційного розвитку регіонів України та фактори, які його формують.....	25
	ЯКИМЕНКО Н.В. Умови розвитку європейських та вітчизняних вантажних транспортних коридорів.....	36
Економіка промисловості	ПЛОВА К.П. Аналіз методик оцінки економічної ефективності використання вугілля в енергетиці.....	42
Економіка підприємства	ТУРИЛО А.М., СВЯТЕНКО С.В. Методичні основи оцінки конкурентоспроможності металургійних і гірничорудних підприємств.....	48
	ЦУРКАН І.М. Страхування ризиків інноваційної діяльності.....	54
	ГОПКАЛО О.І. Управління ресурсним потенціалом підприємства: принципи, цілі, завдання.....	62
	МЩЕНКО С.П. Потенціал конкурентостійкості підприємства як економічна категорія та об'єкт управління...	69
	КІРДІНА О. Г. Гнучкість інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства.....	73
	ПЕТУХОВА Т.О. Методичний підхід до вартісної оцінки сукупного людського капіталу підприємств.....	78
Економіка природокористування	МАКЄЄВ О.Ю., МАКЄЄВА Д.О. Економічна оцінка витратних екологічних проєктів.....	83
Менеджмент	ГОЛОВКОВА Л.С. Стратегія розвитку корпорацій на основі інтелектуального капіталу.....	89
	САДЧЕНКО О. В., ГОГОЛЬ М. М. Аспекти вдосконалення управлінського обліку в умовах вертикальної інтеграції та кластеризації бізнесу.....	95
	ВАСИЛЮК С.В. Розвиток персоналу підприємств в контексті забезпечення соціально-економічної ефективності їх діяльності	100

Економіко-математичне моделювання	АЗАРЕНКОВА Г.М., ЧУРИЛОВА О.А. Моделювання фінансової стійкості сучасного підприємства.....	105
Маркетинг	ПАЛЄХОВА Л.Л. Зміст та завдання маркетингу в плануванні сталого розвитку промислового регіону.....	113
	ЛИТОВЧЕНКО І.Л. Типізація Інтернет – середовища в Україні для маркетингової діяльності промислових підприємств.....	119

C O N T E N T S

Economic Theory	TSYMBAL O.I. Macroeconomic consequences of transformation of institutional structure of labor market performance.....	6
Regional Economics	UZIĘBŁO A. Regulations of market of auditor services in Poland - a guiding light or a warning against mistakes?.....	18
	DOTSENKO O.Y. Level of innovative development of the regions of Ukraine and factors which create it.....	25
	YAKYMENKO N.V. Conditions of development of European and domestic freight transportation corridors.....	36
Industrial Economics	PILOVA K.P. Analysis of methodic of evaluation of economic efficiency of coal use in energy.....	42
Business Economics	TURYLO A.M., SVIATENKO S.V. Methodical issues of evaluation of competitiveness of metallurgical and mining enterprises.....	48
	TSURKAN I.M. Insurance of risks of innovative activity.....	54
	GOPKALO O.I. Managing the resources potential of an enterprise: principles, goals, tasks.....	62
	MISHCHENKO S.P. Potential of competitive stability of an enterprise as an economic category and object of management.....	69
	KIRDINA O.G. Flexibility of investment-innovative potential of an enterprise.....	73
	PETUKHOVA T.O. Methodical approach to evaluation of aggregate human capital of the enterprises.....	78
Rational Management of Nature	MAKEEV O.Y., MAKEEVA D.O. Economic evaluation of expensive ecological projects.....	83
Management	GOLOVKOVA L.S. Strategy of development of corporations on the basis of intellectual capital.....	89
	SADCHENKO O.V., GOGOL M.M. Aspects of improvement of managerial accounting under vertical integration and clusterisation of business.....	95
	VASYLUK S.V. Development of human resources of enterprises under maintaining the social-economic efficiency of its activity...	100

Economic- Mathematical Simulation	AZARENKOVA G.M., CHURYLOVA O.A. Simulation the financial stability of the modern enterprise.....	105
Marketing	PALEKHOVA L.L. Content and tasks of marketing in planning the sustainable development of an industrial region.....	113
	LYTOVCHENKO I.L. Typification of Internet-environment in Ukraine for the marketing activity of the industrial enterprises.....	119



УДК 330.8

Цимбал О.І.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Розкрито основні інституційні важелі динаміки ринку праці. Виявлено статистичні закономірності взаємодії фінансово-кредитних, виробничих та інституційно-регулятивних чинників та параметрів розвитку ринку праці. Визначено основні тенденції трансформації інституційної організації взаємодії ринку праці з макросередовищем, домінуючі інституційні конструкції, що використовуються гравцями соціально-трудових відносин для реалізації стратегій.

Ключові слова: інститут, ринок праці, відносини, співпраця, стратегія.

The basic institutional leverages of dynamics of labor-market are exposed. The statistical conformities to law of co-operation of financially-credit, production and institutional-regulatory factors and parameters of market of labor development are found out. Basic tendencies of transformation of institutional organization of co-operation of labor-market with a macro environment, dominant institutional constructions used by the players of social-labor relations for realization of strategies are developed.

Keywords: institution, labor, relations, cooperation, strategy

Завдяки тому, що в Україні аналізу зайнятості та ринку праці приділяється чимало уваги в науковій літературі можна знайти відповіді на питання щодо основних тенденцій розвитку його параметрів (Р. Акішина, Т. Заєць, Т. Кір'ян, Л. Семів та інш.), проблем та їх причин (С. Бандур, О. Воронін, О. Грішнова, Л. Лисогор та ін.), обґрунтуванню напрямів удосконалення практики регулювання ринку праці (В. Куценко, В. Мортіков, В. Онікієнко, та ін.) тощо. Однак серед численних публікацій важко виокремити дослідження, які містять оцінку результатів застосування тих макроекономічних моделей регулювання ринку праці, які використовувалися на практиці. Між тим, вибір ефективних напрямів та механізмів регулювання ринку праці в умовах коли осатаній є наскрізною складовою економічної системи в цілому, не можливий без урахування взаємодії структурних факторів та специфічних інституційних передумов їх використання в свідомій економічній політиці.

Крім того, варто враховувати, що як управлінська думка так і сама логіка ринкових реформ, прямо або імпліцитно спираються на цілком конкретні теоретичні концепції та моделі їх реалізації в практиці. Завдяки цьому серед багатьох питань, пов'язаних із визначенням недоліків державного регулювання, особливе місце повинна займати проблематика впливу на розвиток ринку праці саме тих чинників та інструментів, які вважаються релевантними в межах теоретичних моделей, що були розроблені в розвинених країнах, і, які протягом періоду незалежності різною мірою намагалися застосовувати в Україні. Інтерес до подібних перевірок загострює й те, що економічні теоретичні моделі значною мірою є відбитком пануючої у відповідній країні інституційної організації та управлінської ідеології, тому перевірка їх реалізації на практиці непрямо означає й перевірку справжнього зразку інституційної організації безпосередньої практики макроекономічного регулювання.

Отже метою даної статі є визначення основних інституційних важелів динаміки ринку праці, які здатні впливати і самі відчувають вплив макроекономічних факторів. Ключова ідея статі полягає в тому, що закономірності щодо сполучення чинників макроекономічної взаємодії та соціально-трудових відносин, які визначають провідні теоретичні школи економічної теорії, реалістичні тільки в конкретних інституційних умовах. Завдяки цьому, ступень відхилення емпіричних тенденцій від ідеальних теоретичних закономірностей надає можливість оцінити відповідність реальної інституційної конструкції тій, яка була теоретично задекларована. Можливість реалізації цієї ідеї для досягнення мети дослідження пов'язана із прийняттям припущення, згідно якого за товщею статистично спостережуваних фактів та їх вимірювальних агрегатів приховано латентні структурні зв'язки, формування яких обумовлено функціонуванням та розвитком інституційних структур.

Одним з ключових висновків кейнсіанських версій щодо макроекономічного регулювання ринку праці є можливість впливати на ринок праці за допомогою монетарних та фінансових інструментів. Перевірка вказаних постулатів на даних української економіки дозволила встановити таке: в період з 1992-2008 рр. кількість зайнятого населення не залежала від зміни обсягів грошової маси. Разом з тим, експерименти з періодизацією дозволили визначити, що існують два періоди – 1992-1999 рр. та 2000-2008 рр., протягом яких зафіксовано суттєвий статистичний зв'язок. Протягом першого періоду залежність кількості зайнятого населення від зростання грошової маси була лінійна та мала коефіцієнт детермінації 0,88, але демонструвала від'ємний характер: при збільшенні грошової маси вона скорочувалася. Протягом періоду 2000-2008 рр. кількість зайнятих демонструє суттєву логарифмічну залежність від обсягів грошової маси, але характер залежності вже позитивний, з коефіцієнтом детермінації – 0,89.

Це свідчить про те, що або обрані періоди є штучними, тобто такими де формальна статистична залежність не відображає якості досліджуваних процесів, або грошова маса на двох різних етапах відігравала принципово різну регулятивну роль. Враховуючи те, що починаючи вже з 2000 р. в країні почався етап економічного зростання, а також те, що після кризи 1998 р. була суттєво переглянута державна монетарна політика, ми більш схильні вважати виокремлені періоди не випадковими. Це дозволяє нам визнати другий висновок, а саме: у визначені періоди існували різні механізми регулювання макроекономічного регулювання ринку праці. Однак навіть в такому випадку визначений характер зв'язків не відповідає підходам до регулювання ні монетаристів ні кейнсіанців. Можна, такими чином, сказати, що при розробці та реалізації державної монетарної політики її вплив на ринок праці не брався до уваги, а також те, що механізми зв'язку між ринками ліквідності та праці не спрацьовують достатньо ефективно.

Перевірка зв'язку ринку праці із ринком капіталу здійснювалася за допомогою показників кількості зайнятого населення та розміру облікової ставки Національного банку України. Статистичний зв'язок між ними є значущим і стабільним. Якщо виключити статистичний "хвіст" 1992 та 1993 рр., протягом періоду 1994-2008 рр. мала місце помірна логарифмічна залежність ($R^2 = 0,62$), а саме: чим більша ставка тим більша кількість зайнятих. При цьому слід зазначити, що отримана регресія відповідає усім формальним статистичним тестам і з цих позицій повинна прийматися як достовірна, однак в такому вигляді вона суперечить положенням макроекономічної теорії. Комбінування періодів і підперіодів, згідно яких розраховується регресія, дозволило визначити, що зв'язок між динамікою облікової ставки нацбанку та зайнятістю спостерігається по-різному на двох етапах. Перший – 1994-1998 рр. – занадто короткий для того, щоб йому давати статистичну оцінку. На другому – 1999-2008 рр. – залежність відповідає теоретично очікуваній: при зменшенні облікової ставки зростає

зайнятість, однак її пояснювальна точність надто мала для того, щоб мати можливість визнати суттєвою: $R^2 = 0,2$.

В такий же спосіб було здійснено перевірку зв'язку зайнятості та безробіття із валютним курсом, процентною ставкою за кредитами, індексом споживчих цін (як варіантом індексації інфляції). Було визначено, що жоден з цих факторів не справляв на динаміку зайнятості суттєвого впливу. Таким чином, в макроекономічній моделі регулювання ринку праці України монетарні інструменти не продемонстрували безпосередньої дієвості. Як мінімум це вказує на те, що інституційна будова економіки України не відповідає інституційній будові економік, які функціонують згідно постулатів кейнсіанського синтезу щодо визначеності зайнятості ціною високоліквідних агрегатів фінансового ринку.

Значно краще виглядає залежність динаміки зайнятості населення від показників, що характеризують основні економічні параметри діяльності безпосередніх одиниць господарювання (див. табл. 1). В якості останніх для емпіричної перевірки нами було обрано: випуск (за даними Національних рахунків), ВВП, обсяг основних засобів та інвестицій в основний капітал. Кореляційно-регресійний аналіз показав, що в цілому всі фактори демонструють значний вплив на розвиток зайнятості, а тестування за основними статистичними тестами (Фішера, Ст'юдента, Р-значимість) свідчить, що встановлені залежності не випадкові, значущі та стійкі. Такий висновок є очікуваний, але здійснений аналіз дозволив уточнити специфіку взаємодії параметрів економічної діяльності та ринку праці, яка досі не привертала уваги дослідників. Для того щоб її коректно розкрити варто пояснити методологічний прийом, який при цьому було використано. Він полягає в тому, що нами було використано різницю між поняттям "явище", як таке, що відображує реально існуючий процес, та "фактор", за допомогою якого ми намагаємося вказати на той специфічний спосіб, відповідно до якого розвиток обраного "явища" впливає на інші. Пропоноване уточнення дозволяє тонкіше розрізняти специфіку взаємодії між різними економічними процесами і, на нашу думку, наближує нас до розуміння інституційних підвалин досліджуваних процесів.

Подібні методологічні міркування знайшли практичне втілення в тому, що вплив таких явищ як: випуск, ВВП та інші досліджувався за допомогою чотирьох показників: щорічні індекси фізичного обсягу; номінальні значення певного року; значення у цінах першого року, відносно якого здійснюється аналіз; значення у цінах 1990 р. За таких умов перший показник відображає найбільш короткострокову динаміку змінюваності явища, другий поточну статистику, інші різну ступінь довгостроковості.

Завдяки такому підходу було встановлено, що коефіцієнт детермінації тим вищий, а надійність підбору параметрів регресії тим краща, чим триваліший період цінового приведення було застосовано. Наприклад, якщо розглядати вплив процесів випуску, формування валового внутрішнього продукту, основних засобів та інвестицій на безробіття у порівняльних цінах 1990 року, то відповідний коефіцієнт детермінації в середньому дорівнює 0,94, у порівняльних цінах 1999 р. – 0,91, у номінальних цінах поточного періоду – 0,72. Показники ж, які відзначають річні коливання і висвітлюють найбільш короткострокові аспекти явища – індекси фізичного обсягу в цінах попереднього року – взагалі не фіксують ніякої залежності.

Аналіз результатів економетричного моделювання зв'язків макроекономічних параметрів чітко вказує, що основні виробничі чинники функціонування ринку праці не є короткостроковими регуляторами, як наприклад проголошує неокласична версія економічної теорії, але певною мірою стикується із висновками кейнісіанства і значною мірою підтверджують позицію інституціоналістів щодо переваги структурних чинників, які є найбільшим близьким відбитком специфіки інституційної організації.

Таблиця 1

**Параметри регресійного аналізу чинників формування зайнятості та безробіття
на ринку праці України протягом 1995-2008 рр.**

Результативна змінна – Y	Факторна змінна – X	Вид специфікації	Коефіцієнт де термінації
Кількість зайнятого населення	Випуск	$Y=571,5*\ln(X)+12675$	0,90
	ВВП	$Y=577,2*\ln(X)+13058$	0,92
	Основні засоби (ОЗ)	$Y=830*\ln(X)+8748$	0,85
	Інвестиції в основні засоби (ІОЗ)	$Y=421*\ln(X)+15743$	0,89
	Випуск у одиницях фізичного обсягу відносно цін 1999 р.	$Y=2359*X+18956$	0,88
	ВВП у одиницях фізичного обсягу відносно цін 1999 р.	$Y=31*X+18640$	0,89
	Основні засоби у одиницях фізичного обсягу відносно цін 1999 р.	$Y=0,0035*X+17041$	0,92
	Інвестиції в основні засоби у одиницях фізичного обсягу відносно цін 1999 р.	$Y=14*X+19609$	0,90
	Індекси фізичного обсягу Випуску, ВВП, ОЗ, ІОЗ відносно попереднього року	–	0,01-0,25
Кількість безробітних	Випуск	$-0,0007*X+2625$	0,78
	ВВП	$-0,0002*X+2607$	0,76
	Основні засоби	$-0,007*X+2663$	0,57**
	Інвестиції в основні засоби	$-0,006*X+2475$	0,76
	Випуск у одиницях фізичного обсягу відносно цін 1999 р.	$-0,004*X+3821$	0,95
	ВВП у одиницях фізичного обсягу відносно цін 1999 р.	$-0,01*X+4223$	0,94
	Основні засоби у одиницях фізичного обсягу відносно цін 1999 р.	$-0,004*X+5952$	0,85
	Інвестиції в основні засоби у одиницях фізичного обсягу відносно цін 1999 р.	$-0,02*X+2944$	0,90
	Індекси фізичного обсягу Випуску, відносно попереднього року	–	0,00
	Індекси фізичного обсягу ВВП, відносно попереднього року	–	0,01
	Індекси фізичного обсягу ОЗ, відносно попереднього року	$-240*X+26820$	0,82
	Індекси фізичного обсягу ІОЗ відносно попереднього року	–	0,00
	Випуск в цінах 1990 р.	$-30*X+3826$	0,96
	ВВП в цінах 1990 р.	$-39*X+4221$	0,95
	Інвестиції в основні засоби в цінах 1990 р.	$-18*X+2943$	0,90

Розраховано автором за даними Держкомстату.

* – в усіх представлених регресійних моделях тестові статистики (Фішера, Ст'юдента, а також Р-значимість) знаходяться в зоні гарантованого прийняття альтернативної гіпотези

** – випадок коли статистика Фішера менше ніж критеріальна, а інші тестові статистики на межі припустимості

Остання група зв'язків, яка була нами вивчена, стосувалася тих інституційних регуляторів, що відзначають вплив на ринок праці, а саме: номінальної заробітної плати, реальної та мінімальної заробітної плати, середнього розміру допомоги по безробіттю, активності Державного центру зайнятості. Смісл, який ми закладаємо говорячи про інституційність та регулятивність даних інструментів, прямо витікає із нашого розуміння інститутів як легітимної форми унаочнення економічних відносин та способів реалізації колективно ('суспільно' в загальному випадку) важливої функції. В даному випадку згадані інструменти є спеціально

інституціоналізованими формами наочного виразу і колективної операціоналізації такого феномену ринку праці як "дохід від праці", якими особливо опікується державне регулювання. Слід особливо підкреслити, що саме в такому вигляді ці форми використовуються не тільки як соціально-економічні та ідеологічні важелі, а й як засіб для контролю над недоінституціоналізованими чи слабо інституціоналізованими частинами доходу від праці як економічного феномену взагалі. Трудовий дохід в цілому – розмите та максимально недоінституціоналізоване явище; номінальна заробітна плата – чітко інституціоналізоване, але слабо регульоване явище; мінімальна заробітна плата – чітко інституціоналізоване та чітко регульоване явище

Експериментування з регресійними моделями між заробітною платою і її різновидами (реальною, мінімальною) дозволило встановити таке: зайнятість, безробіття як вимірюване згідно до методології Державного комітету статистики (ДКС) так і безробіття згідно даних Державного центру зайнятості (ДЦЗ) не залежать від номінальної заробітної плати в довгостроковому періоді та річних індексів зміни реальної заробітної плати, але демонструють залежність на деяких середньострокових відрізках. Зокрема, математичний аналіз специфіки конфігурації емпіричного зв'язку між номінальною заробітною платою та безробіттям дозволив визначити, що він є близьким до кубічного поліному. Якщо прийняти припущення про певну стабільність внутрішньої логіки досліджуваних процесів це свідчить про те, що по-перше, реакція на збільшення заробітної плати інтервальна, а не точкова, по-друге, як і передбачає економічна теорія дійсно існують так звані пороги резервної заробітної плати [1] і, по-третє, існує певний поріг вичерпання позитивної еластичності зайнятості від заробітної плати, коли подальше збільшення заробітної плати висуває до претендентів на робочі місця такі вимоги, яким відповідають усе менша кількість осіб.

Між іншим, аналізуючи динаміку номінальної заробітної плати було визначено дивну закономірність: номінальна заробітна плата майже абсолютно підкоряється експоненціальній залежності від елементарної шкали натуральних чисел (1;2;3;...), а саме: рівняння відповідної регресії за період 1995-2008 рр. є $Y = 62,6e^{0,23x}$; з $R^2 = 0,99$, а за період 1999-2008 рр.: $Y = 137,2e^{0,25x}$; з $R^2 = 1$. Важко повірити, що тривалий час динаміка реального феномену – номінальної заробітної плати в середньому по Україні – відповідала чистому математичному закону. Подібна чистота "вимірювання" свідчить про свідому стилізацію показника, який якщо і є інститутом регулювання, то скоріше в частині заданої державою інформаційно-комунікаційної політики.

Важливий момент – реальна заробітна плата в цінах 1992 р. стосовно періоду 1992-2009 рр. не справляла впливу ні на зайнятість ні на формування безробітних в ДЦЗ, і лише щодо безробіття ДКС демонструвала помірний зв'язок, який, однак, може бути випадковим (див табл. 2). Кардинально іншим є характер зв'язку між реальною заробітною платою в цінах 1999 р. та досліджуваними показниками протягом 1999-2008 рр. – протягом цього періоду зв'язок суттєвий і не випадковий. Привертає увагу, що еластичність зайнятості по відношенню до реальної заробітної плати стає значущою лише після досягнення кількості зайнятих у 19,6 млн. осіб. На нашу думку, ці дані слід інтерпретувати таким чином, що для близько 1 млн. осіб зайнятість була справою, за яку слід було братися тільки при певному зростанні заробітної плати. Для 19,6 млн. осіб зайнятість не мала альтернативи при будь-якій заробітній платі.

Досить дивним виглядає те, що мінімальна заробітна плата значно більшою мірою впливала на процеси формування зайнятості на процеси формування обох видів безробіття (ДКС та ДЦЗ). Більше того, як видно з таблиці 2 мінімальна заробітна плата відчутно пов'язана із зайнятістю як протягом довгострокового періоду так і середньострокового.

Таблиця 2

**Параметри регресійного аналізу чинників формування зайнятості та безробіття
на ринку праці України протягом 1992-2009 рр.**

Результативна змiна – Y	Факторна змiна – X	Коефіцієнт регресії факторної змінної		Коефіцієнт детермінації	
		1992- 2009	1999- 2008	1992- 2009	1999- 2008
Зайнятість	Номінальна заробітна плата	-	0,69	0,25	0,89
	Мінімальна заробітна плата	0,05	2,19	0,58	0,93
	Реальна заробітна плата	-	2,34	0,04	0,94
	Індекс реальної заробітної плати	-	-	0,01	0,03
Безробіття ДЦЗ	Номінальна заробітна плата	-	-0,26	0,04	0,68
	Мінімальна заробітна плата	-	-0,81	0,03	0,69
	Реальна заробітна плата	-	-0,94	0,03	0,83
	Індекс реальної заробітної плати	-	-	0,02	0,21
	Середній розмір допомоги	-0,79	-0,74	0,69	0,51
Безробіття ДКС	Номінальна заробітна плата	-	-0,80***	0,33**	0,78***
	Мінімальна заробітна плата	-	-2,58***	0,12**	0,84***
	Реальна заробітна плата	-6,77**	-2,87***	0,53**	0,92***
	Індекс реальної заробітної плати	-	-	0,23**	0,22***
	Середній розмір допомоги	-	-2,42***	0,00**	0,65***

* Усі моделі мають специфікацію виду $y = ax + b$

** Змінні взято за 1995-2009

*** Змінні взято за 1999-2008

На фоні того, що між номінальною заробітною платою та мінімальною підтверджено тісний зв'язок, а лагові зв'язки між нею та зайнятістю (в зворотному напрямку також) навпаки визначаються значно нижчим рівнем детермінації, це може означати, що офіційно реєстрована номінальна заробітна плата не відображає дійсну заробітну плату, яку отримує працівник. Теоретично відповідь доволі очевидна – дійсна заробітна плата інша за рахунок тіньової оплати праці, але статистичне підтвердження цієї думки викриває цікаві та неочевидні механізми взаємодії регулюючих параметрів на ринку праці. Так якщо визнавати, що мінімальна заробітна плата впливає на зайнятість опосередковано через здатність змінювати номінальну заробітну плату, то кореляційно-регресійна узгодженість дійсної номінальної заробітної плати та зайнятості повинна бути вищою ніж у мінімальної заробітної плати. Подібні міркування дають можливість запропонувати використовувати різницю коефіцієнтів детермінації рівня впливу мінімальної та реєстрованої номінальної заробітної плати на зайнятість в якості базової ідеї методики оцінювання рівня розходження між реєстрованою номінальною заробітною платою та дійсною заробітною платою.

Впливовість середнього розміру допомоги по безробіттю на рівень безробіття в ДЦЗ в цілому є очікуваним результатом, хоча дієвість цього інструменту в науковій літературі часто ставиться під сумнів. Більш дивним є те, що була виявлена залежність між цим інструментом та безробіттям по ДКС. Однак аналізуючи осатаню навряд чи варто приймати тверджен-

ня про наявність казуального зв'язку між середнім розміром допомоги по безробіттю та безробіттям на повному ринку праці, оскільки в отриманій регресійній моделі кут нахилу коефіцієнту регресії від'ємний, що змушує читати її так, ніби саме збільшення допомоги по безробіттю сприяє зменшенню безробіття. Очевидно, що в даному випадку ми маємо пропущений діючий фактор, який є посередником між безробіттям на повному ринку праці та середнім рівнем допомоги по зареєстрованому безробіттю. Скоріш за усе покращення економічної кон'юнктури, яке саме по собі призводило до скорочення безробіття, дозволяло державі збільшувати й розмір допомоги. Ця гіпотеза однак не пояснює тісну залежність між розміром допомоги та безробіттям ДЦЗ на проміжку 1992-2009 р, де мали місце і періоди збільшення і зменшення безробіття. Отже пошук відповіді на це питання потребує подальших досліджень.

Підсумовуючи результати дослідження зв'язку між інституціоналізованими інструментами регулювання і параметрами формування ринку праці можна сказати, що показники, які краще контролюються державою, демонструють більш чисту логіку. Це однак не означає більшу їх дієвість в практиці регулювання, тому, що скоріше, свідчити про більшу маніпульованість лише їх статистичними відбитками. Разом з тим, не можна виключати, що на якісно однорідних періодах ринок праці досить еластично реагує на більш інституціоналізовані інструменти регулювання, тоді як на довгострокових відрізках, де логічно передбачати зміну інститутів та механізмів їх використання, вплив останніх поступається довгостроковим економічними чинниками структурного роду.

Отримані суперечливі результати економетричного моделювання спостережуваних процесів обумовили формулювання двох гіпотез, згідно до яких існують щонайменше дві причини, які на поверхні спостережуваних процесів викривлюють зв'язок, який проголошує економічна теорія.

Перша полягає в тому, такі параметри як зайнятість, безробіття заробітна плата тощо мали значення скоріше як інформаційні чинники, орієнтуючись на які суб'єкти соціально-трудових відносин приймали рішення в наступному періоді, і відповідно вони не є регуляторами один одного в поточному періоді.

Друга – в тому, що показники, які вимірюються Державним комітетом статистики, а також інституційні конструкції, у які одягаються відповідні явища, не відображають належним чином, ті феномени, які вони беруться репрезентувати.

Підтвердження або спростування першої гіпотези виводить нас у площину міркувань інституціональної економічної теорії щодо ігрового характеру економічних процесів, сутність якого полягає в тому, що будь-які ресурсні результати та параметри їх розподілу є наслідком реалізації конкуруючих рішень, прийнятих суб'єктами гри в межах певних відносин. В межах відповідної концепції використовується мова понять "асиметрія інформації", "стратегічна поведінка", "конкурентні та кооперативні стратегії", "ринкова сила" тощо. Їх застосування дає можливість краще зрозуміти поведінкові стратегії інституціоналізованих суб'єктів взаємодії на ринку праці та встановити пріоритети ініціації нових інституційних конструкцій.

Дослідження другої гіпотези пов'язано із необхідністю відійти від звичного трактування понять "зайняте населення" та "безробіття". На нашу думку, аналітичне оперування ними як завершеними та самостійними категоріями є зручним тільки якщо досліджується поверховий рівень функціонування ринку праці, або якщо параметри ринку праці використовуються як чинники в межах дослідження систем більш високого рівня. При дослідженні внутрішньої морфології ринку праці такий підхід приховує той факт, що дійсно діючими силами ринку праці є пропозиція роботодавцями робочих місць та пропозиція робочої сили домогосподарствами. По суті, зайнятість та безробіття є кінцевий результат їх структурного, кількі-

сного та якісного зіткнення, і враховуючи складність соціально-економічних процесів та численність чинників, які впливають, є в цілому непередбачуваним результатом. З огляду на це, якщо ринок праці представляти в інституціональному вимірі, а саме, як систему гравців, що виробляють та реалізують індивідуальні та колективні рішення на засадах певних правил, і для яких ці правила є окремими джерелом стимулів та дестимулів, то дієвість факторів, які повинні впливати на ринок праці визначається не тільки *ex post* результатами щодо розподілу ресурсів, а тим як трактуються і використовуються дані фактори суб'єктами взаємодії для впливу на контрагентів соціально-трудова відносин.

Для того щоб перевірити цю гіпотезу нами було запропоновано та операціоналізовано поняття "повна пропозиція робочих місць". Його призначення полягає в тому, щоб аналітично опрацьовувати той гіпотетично визнаний факт, що кількість робочих місць, які дійсно пропонуються роботодавцями на ринку праці є більшою не тільки за кількість зайнятих робочих місць, а й за кількість зайнятих разом із публічними вакансіями, представленими у ДЦЗ. За відсутністю можливостей прямого встановлення повної кількості пропонованих робочих місць (що було б очевидно найбільш адекватним способом) нами розроблено непрямий підхід.

Його ключові припущення такі:

валовий оборот робочої сили тісно корелює із повною кількістю робочих місць;

має місце певна інерційність формування пропускну здатності каналів працевлаштування;

існує певне співвідношення між повною кількістю вакансій, та швидкістю обороту через них;

можливість робочого місця протягом року бути зайнятим різними працівниками є помірною;

Спираючись на ці припущення та використовуючи дані ДЦЗ, який опосередковує близько третини загального обороту робочої сили та робочих місць на ринку праці, дані окремих соціологічних досліджень щодо частоти переходів [2;3;4], дані власного польового опитування щодо тривалості пошуку роботи зайнятими особами [5] та дані тривалості пошуку роботи по безробітним та зневіреним особам, які надає обстеження економічної активності робочої сили Державний комітет статистики України. Синтезуючи ці дані ми застосовуємо такий алгоритм:

1) розраховуємо швидкість і повторюваність обороту робочих місць по даним ДЦЗ:

$$IOPB = (PrДЦЗ / 12 * ВакДЦЗ) * 0,75 \quad (1)$$

де: $IOPB$ – індекс обороту реєстрованих вакансій

$PrДЦЗ$ – працевлаштовано ДЦЗ протягом року

$ВакДЦЗ$ – середньо місячна кількість вакансій;

0,75 – коефіцієнт повернення вакансій на відкриту позицію протягом року

2) розраховуються дані повної пропозиції робочих місць за умов репрезентативності даних ДЦЗ відносно повного ринку праці:

$$ППРМ_1 = PrП * IOPB + 3Н + ВакДЦЗ \quad (2)$$

де: $ППРМ_1$ – повна пропозиція робочих місць;

$PrП$ – працевлаштовано підприємствами протягом року;

$3Н$ – кількість зайнятих на повному ринку праці.

3) показник повної пропозиції робочих місць $ППРМ_1$ коригується на параметри отримані в процесі соціологічних досліджень та даних пошуку роботи:

$$ППРМ = 0,72 * ППРМ_1 + 0,19 TrПош + 0,9 ПЗРМ \quad (3)$$

де: $ППРМ$ – кінцевий розмір повної пропозиції робочих місць;

ТрПош – тривалість пошуку на повному ринку праці як середня тривалості пошуку роботи зайнятими та безробітними;

ПЗРМ – повторне заміщення одного робочого місця протягом року.

Коефіцієнти ваги при параметрах формули 3 були оцінені як значення регресійних еластичностей при побудові системи регресійних моделей вказаних параметрів відносно даних валового обігу робочої сили на ринку праці України.

Результати розрахунків повної кількості вакансій та повної пропозиції робочих місць представлено у відповідних рядках таблиці 3.

З боку домогосподарств пропозиції робочих місць відповідає пропозиція робочої сили. Сьогодні вона визначається як доданок кількості зайнятих та безробітних та має назву "економічно активне населення". Тобто, наприклад, не зайнятість є похідною від пропозиції робочої сили, а пропозиція є похідною від зайнятості. На нашу думку логіка, репрезентації пропозиції робочої сили *post factum* є неадекватною потребам інституціонального аналізу оскільки затушує логіку механізму реального формування зайнятості та безробіття. Із свого боку ми вважаємо, що до так званого "економічно неактивного населення" сьогодні абсолютно необґрунтовано віднесено працездатні особи працездатного віку, які не мають постійних не трудових джерел доходів і тому періодично включаються до активного пошуку роботи, утворюючи постійний потенційний тиск на ринок праці. Тому для врахування повної пропозиції робочої сили крім вже зайнятого та безробітного населення слід дораховувати населення таких категорій як "зневірені", "ті, які не знають де і як шукати роботу", "ті, які вважають, що немає підходящої роботи", "ті, які мають сезонний характер роботи", "ті, які сподіваються повернутися на попередню роботу", "ті, із складу інших, які не мають гарантованих джерел постійного доходу".

Таблиця 3

Повні пропозиція робочих місць та робочої сили на ринку праці України

Показники	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Кількість зайнятого населення *	19947,8	20175	19971,5	20091	20163	20295,7	20680	20730,4	20904,7	20972,3
Кількість безробітних *	2614,3	2655,8	2455	2140,7	2008,3	1906,7	1600,8	1515	1417,6	1425,1
Кількість економічно активного населення *	22562,1	22830,8	22426,5	22231,7	22171,3	22202,4	22280,8	22245,4	22322,3	22397,4
Кількість прихованих безробітних із складу економічно неактивного населення *	1342	1460,3	1488,2	1575,5	1572	1771	1247,5	894	839	885
Повна пропозиція робочої сили**	23904,1	24291,1	23914,7	23807,2	23743,3	23973,4	23528,3	23139,4	23161,3	23282,4
Працевлаштовано ДЦЗ*	467,5	597	772,7	831,8	877,3	984,2	1049,8	1070,8	1098,6	1084
Працевлаштовано на підприємствах*	1997,1	2741	2854	2897	2967	3067	3117	3221	3388	3224
Вакансій на повному ринку праці **	216,6	113,1	357,9	432	469,4	518,9	504	512,9	523,3	330,9
Пропозиція робочих місць повна**	20164,4	20288,1	20329,4	20523	20632,4	20814,6	21184	21243,3	21428	21303,2

* дані Державного комітету статистики та ДЦЗ

**розраховано автором

Адекватність запропонованого тлумачення діючих сил ринку праці була перевірена за допомогою регресійного моделювання релевантних зв'язків між факторами макросередовища і параметрами розвитку ринку праці. Було, зокрема, встановлено, що повна пропозиція робочої сили порівняно із показниками зайнятості має слабший зв'язок із різними показниками заробітної плати (по номінальній – $R^2 = 0,7$; по реальній в цінах 1999 р. – $R^2 = 0,82$), але категорично більший ніж із економічно активним населенням. Так, за номінальною заробітною платою повна пропозиція робочої сили демонструє коефіцієнт детермінації – 0,71; а реальної заробітної плати в цінах 1999 р. – 0,81, тоді як за тими ж показниками економічна активність має коефіцієнти детермінації на рівні – 0,08 та 0,18. Привертає увагу однак, що коефіцієнти регресії зв'язку повної пропозиції робочої сили (як і економічної активності) є від'ємними. Таким чином, скоріше за все визначений зв'язок є зміщеним відносно іншого прихованого чинника. На нашу думку, таким чинником виступає скорочення населення і поширення тіньової заробітної плати та неформальної зайнятості. Якщо ж нівелювати чинник скорочення населення, для чого для дослідження було обрано повний контингент безробітних (безробітних ДКС разом із пасивним безробіттям), виявляється, що його залежність від реальної заробітної плати протягом періоду 1999-2009 рр. демонструє впевнену і теоретично логічну залежність $y = -13,3x + 4971$ ($R^2 = 0,96$; *t-статистика* -27; $F = 100$).

Інший аспект зв'язків повної пропозиції робочої сили висвітлює її дослідження з точки зору перевірки концепції резервної заробітної плати, а саме існує межа в рівні офіційної заробітної плати, до якої мотивація пропонувати робочу силу досить низька. Непрямо цю гіпотезу підтверджує й діаграма розсіювання даних рівня економічної активності в залежності від номінальної заробітної плати. Вона має додатний нахил і є дзеркальним відбитком даних по повній пропозиції робочої сили. А саме: якщо в повній пропозиції робочої сили період зростання в залежності від заробітної плати припадає на останні 4 роки то в економічній активності навпаки від'ємний нахил має місце в період перших 4 років досліджуваного періоду. Тобто до 2003 р. тенденції розвитку обох феноменів були однаково від'ємні стосовно заробітної плати, але після досягнення зарплатою межі 500 грн. і подальшого зменшення пропозиції робочої сили у зв'язку із зменшенням кількості населення подальше забезпечення пропозиції робочих місць від підприємців вимагало збільшення заробітної плати. В 2004-2008 рр. при тому, що рівень безробіття суттєво не змінився, роботодавцям вдалося зацікавити достатню кількість робочої сили із складу пасивно безробітних, більше того при досягненні заробітною платою межі 1010 грн. вдалося розчистити не тільки пасивний резерв, але й стимулювати бажання до зайнятості із інших категорії неактивного населення.

Оцінюючи адекватність запропонованого розуміння повної пропозиції робочих місць слід зазначити таке. Залежність пропозиції робочих місць від грошової маси є вражаючою, як у період до 1999 р. так і після – відповідно: ($y = -0,28x + 26498$ $R^2 = 0,98$); ($y = 399,9 \ln(x) + 16167$; $R^2 = 0,92$). Крім того було виявлено, що в період 1999-2008 рр. пропозиція робочих місць реагує на зміну грошової маси з лагом відставання на 1 рік ще з більшою детермінацією ($R^2 = 0,98$), тоді як зворотна лагова залежність – грошей від попередньої пропозиції робочих місць була значно меншою ($R^2 = 0,78$). На нашу думку, це підтверджує більшу адекватність моделювання зв'язку ринку фінансів із ринком праці за допомогою категорії пропозиції робочих місць ніж за допомогою категорії зайнятості, оскільки перша краще вловлює реакції роботодавців.

Більш високий рівень залежності повної пропозиції робочих місць порівняно із показниками зайнятості мав місце й між відсотковою ставкою за кредитами – коефіцієнтом детермінації 0,85 в першому випадку проти 0,68 у другому.

Залежність повної пропозиції робочих місць від номінальної заробітної плати порівняно із зайнятістю дещо менша (коефіцієнт детермінації 0,81 проти 0,89) однак порівняно із заня-

тістю більша по показниках реальної заробітної плати (відповідно $R^2 = 0,95$ проти $0,94$). Більше того, експериментування із лаговими моделями співвідношень повної пропозиції робочих місць та зайнятості із різними видами заробітної плати дозволили встановити, що в усіх випадках показники повної пропозиції робочих місць дають кращу детермінацію та інші статистичні тести порівняно із показниками зайнятості. Наприклад однорічна лагова модель впливу реальної заробітної плати на повну пропозицію робочих місць має коефіцієнт детермінації $0,99$ проти $0,9$ у випадку використання показника зайнятості населення.

Використання понять повна пропозиція робочих місць та робочої сили та їх показників дає можливість дати відповідь на питання чийм є ринок праці в Україні: це ринок роботодавців чи працівників. Так еластичність повної пропозиції робочих місць до ціни праці активізувала ринок і саме те, що гранична кількість пропозиції робочих місць – 19876 тис. од. була вище граничної кількості зайнятих 19559 зробило сприятливі умови для розсіювання навісу безробітних як активних так і пасивних. Ініційована і реалізована ними лінеаризація темпів зростання заробітної плати змушувала адаптуватися працівників. Саме владою роботодавців можна пояснити і дивну на перший погляд лагову (на один рік) залежність грошової маси $1993-1999$ рр., від значень зайнятості $1992-1998$ рр. – ($y = -9,5413x + 233590$ $R^2 = 0,94$). Від'ємність усіх специфікацій зв'язку, яка свідчить про те, що чим більше зростає грошова маса тим більше скорочується зайнятість означає лише те, що роботодавці демпфують свої ризики одночасно на двох ринках: грошей і фінансовому. На фінансовому вони формують усе більшу пропозицію на гроші за будь-якою ціною, і виплачуючи постійно зростаючу заробітну плату одночасно позбавляючись зайвої робочої сили. Оскільки лаг виявленої реакції більшою мірою йде на користь роботодавців, підвищення цін на продукцію більшими темпами ніж нарощування обсягів фонду заробітної плати відбувається переважно за рахунок скорочення кількості зайнятих або оплачених, а не за рахунок зниження заробітної плати працюючих повний робочий час.

Цікавою деталлю є й те, що на рішення роботодавців має більший вплив значення заробітної плати в поточному році, тоді як для зайнятості в попередньому. Очевидно що роботодавців більш швидко реагують у формуванні своїх запитів ніж робоча сила. Подібне цінове випередження разом із маніпулюванням кількості залученої робочої сили дозволяють формувати стабільні структури вигоди для роботодавця щонайменше на один крок. Більше того, далі ніж за цей крок (в нашому випадку рік) працівники навіть із тим підвищенням заробітної плати, яке мало місце стикаються із зростанням інфляції.

Підсумовуючи отримані результати варто наголосити на тому, що ринок праці України виявляє в своєму розвитку багато суперечливих тенденцій, які багато в чому є наслідком хаотичності регулювання процесу його формування та недосконалістю інституційного базису, який при цьому використовувався. По суті інституційні структури самого ринку праці та його зв'язку з іншими економічними процесам, демонструють мішанину до-ринкових, ринкових і квазіринкових інститутів зв'язку та інструментів регулювання, які слугують незадовільними провідниками сигналів і впливів інших складових соціально-економічної системи. Основною закономірністю розвитку ринку праці років незалежності є нарощування чіткості позиціонування контрагентів соціально-трудових відносин, зростання рівня інституціоналізації інструментів регулювання і одночасне поширення систем їх легітимації, альтернативних державній. Свідченням цьому є те, що ринок праці України є ринком ініціативи роботодавців, і масової адаптації домогосподарств та робочої сили.

В результаті при тому, що рішення, які приймають роботодавці мають більшу вагу і варіантність, трудова поведінка населення, рівень його активності та інституціоналізація форм реакції виступають суттєвим обмежувачем подальшої інституційної ініціативи як самих роботодавців так і держави.

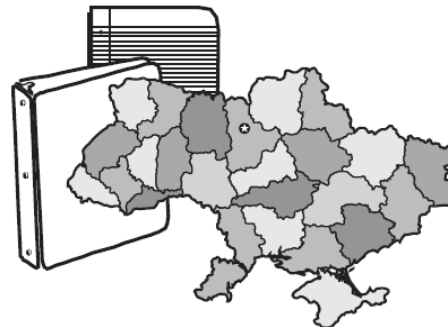
Складається парадоксальна ситуація: саме надмірність можливостей однієї із сторін соціального діалогу в сфері зайнятості заважає реалізації цих можливостей в практиці господарювання та конвертації їх в економічні результати. В цих умовах генеральним напрямом інституційного удосконалення ринку праці стає збалансований розвиток інституційних можливостей усіх учасників соціального діалогу та більш досконала інституціоналізація самого діалогу.

Література

1. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда: экономическая теория труда: Учебное пособие. / С.Ю. Рошин, Т.О. Разумова / – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 400 с.
2. Коровин, А. Г. Взаимосвязь динамики вакантных рабочих мест и рабочей силы в России: гендерные особенности / А. Г. Коровин, И. Б. Королев // Проблемы прогнозирования. - 2006. - N 6. - С. 83-101
3. Флоринская Ю.Ф. Наем мигрантов в период кризиса (по результатам социологических опросов и фокус-групп) // Ю.Ф. Флоринская Проблемы прогнозирования. - 2010. - N 6. - С. 149-156
4. Фомин Н.Н. Специфика трудовой миграции в московском регионе / Н.Н. Фомин // Социс – 2010. – №4 С. 130-137
5. Цимбал О. І. Трансакційні витрати обігу робочої сили на ринку праці України / О. І. Цимбал // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 2. – С. 68–78.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Новіковою О.Ф., 30.11.2010

Надійшла до редакції:
10.11.2010



Uziębło A.

REGULATIONS OF THE MARKET OF AUDITOR SERVICES IN POLAND - A GUIDING LIGHT OR A WARNING AGAINST MISTAKES?

Зміни в законодавстві, викликані економічними перетвореннями в Польщі, дозволили формування ринку аудиторських послуг. У статті представлені обмеження функціонування визначеного ринку та очікувані тенденції.

Ключові слова: аудиторські послуги ринку, монополія, недосконала конкуренція, бар'єри входу на ринок.

Changes of provisions associated with economic changes enabled to come into existence of market of audit services in Poland. The article shows restrictions of functioning of this market and predicted directions of the development.

Keywords: market of audit services, monopoly, imperfect competition, entry barriers

The history of the profession of a statutory auditor is in Poland exceptionally long, although traditions associated with it existed earlier in other European countries (e.g. Great Britain, France) and in the United States of North America.

The aim of the article is to determine current market forms of audit services in Poland and of the merits and demerits of accepted solutions, as well as attempt to determine the further evolution of this market.

Main theses of the work are a statement that the evolution of the market of audit services is proceeding towards the monopolistic competition or the pure competition, and solutions accepted in Poland, in spite of defects, can be a model for solutions in other countries. Particularly they can be useful for states, which - similarly to Poland - underwent the intense economic transformation from the economy centrally steered to the market economy.

Through auditorium services those services are understood, to which exclusively a statutory auditor is entitled, it means an examination (search) of financial statements.

Current regulation in Poland defines who the statutory auditor is, in what way he can pursue a profession as well as which financial statements compulsorily are subject to an examination (table 1). Title the "statutory auditor" in Poland is protected legally. Apart from people listed in the table also those who entitlements of this type got in other state of the European Union can be an expert (or other state on the reciprocity principle) after passing the Polish economic law examination in Polish language.

Table 1

The person of the statutory auditor, the practicing a profession and the compulsory nature of auditing reports in Poland

The person of the statutory auditor	A statutory auditor is a natural person entered in the register of statutory auditors who: a) uses the height of public laws as well as has a full capacity to act in law, b) has an unblemished opinion and with their current proceedings gives the deposit of the correct practicing a profession of the statutory auditor, c) was not convicted with valid judgment for the deliberately committed crime or the fiscal offence, d) obtained a university degree in the Republic of Poland or foreign higher education regarded in the Republic of Poland equal and has a good command of Polish in the speech and the letter; e) underwent the annual practice in accounting in the state of the European Union and the least two-year application under direction of the statutory auditor, f) sat examinations with the positive result for candidates for the statutory auditor and the oral final oral final examination checking the knowledge acquired in the course of the application, g) took an oath in front of the chairman of the self-government body of statutory auditors (NCSA).
The practising a profession of the statutory auditor	The profession can be carried out by: a) natural persons leading an activity in their own name and on their own account; b) partners of the entity entitled to study financial statements, c) people staying in the employment with the entity entitled to study financial statements, d) people not staying in the employment and not-conducting activities in their own name and on their own account, under the condition of the civil law agreement with the entity entitled to examine of financial statements
Financial statements being subject to a compulsory examination	Annual consolidated financial statements of capital groups and annual financial reports - continuing activity are subject to examining and announcing: a) banks, b) insurance companies and plants of the reinsurance; c) units operating based on regulations of the securities trading and provisions on investment funds; d) units operating based on provisions on the organization and functioning of pension funds; e) joint-stock companies, except for companies being for the balance sheet day in the organization; f) remaining individuals, which in the preceding financial year, which they drew up a financial statement, fulfilled at least two of the following conditions: - the year average employment expressed in full-time jobs amounted to at least 50 persons, - the sum of assets of balance at the end of the financial year constituted the equivalent in Polish currency of the at least 2,500,000 euro, - the net revenue from the sale of goods and products and financial transactions in the financial year constituted equivalent in Polish currency of the at least 5,000,000 euro.

Source: own study pursuant to the Act from 29.09.1994 for accountings, D. U. from 2009 yr of No. 152, pos. 1223, Art. 64 and the Act from 7.05.2009 about statutory auditors and their self-government, entities authorized for studying financial statements and about the public supervision, Journal of Laws from 2009 No. 77, pos. 649, Art. 3, Art. 5.

The first regulations concerning activity of statutory auditors appeared in Poland already after the First World War, so traditions of the financial search reach 1928 and belong to one from the oldest in Europe (Law on joint-stock companies on which the Commercial Code was based). The solutions included in the Code were carefully prepared and developed. A fact that they relied on them after the political transformation attests to it (among others the regulation demanding from joint-stock companies the annual survey is still applying).

The country regulated basic areas of the market of audit services:

- a) supply of services: procedure of appointing statutory auditors, their entitlements (particularly a duty of giving explanation to the person carrying out a search and the punishability of giving false information), a way of rewarding for the work;
- b) demand for services: the compulsory obligation of putting the report of founder members of the joint-stock company through an examination, the duty of the annual survey of balance, the profit and loss account and the report of the management board of every joint-stock company.

In Poland in the interwar period so legal grounds of functioning of the market of audit services arose.

With the first post-war legal document, resolving issues of the financial search, there was a regulation of the council of ministers from 26 October 1954 on the organization of both the scope of action of inspection authorities and the financial search. Amendments to provisions resulted from ideological and system assumptions. Regulation adapted for socialist philosophy destroyed the market of audit services, but the supply and demand were steered centrally. A special pressure on the compliance with the plan was put (norm, budget) and making it (or exceeding), not referring to the quality, usefulness, costliness whether of profitability of a kind of an activity. Apart from the field of the examination so important areas were left to the operations of the unit. The lack of inspections of the economic rationality of made decisions resulted in the natural and logical tendency of maximizing the expenditure and costs (particularly if budget of pays was based on costliness of production). With reference to the above individuals didn't have motivation for the economical and sensible management with stores. Additionally the control exercised through the state and pursuant to provisions created by them negated the principle of independence of the examining person (automatically they were able to impose their solutions). However it should be emphasized that Poland stood out relating to states from the so-called Communist bloc.

In the period of the planned economy, **the profession of the chartered accountant**, similar to the profession of the statutory auditor, existed **only in Poland**. It was established under the more precisely constructed resolution No. 187 of the Council of Ministers from 12 May 1959 on the audit of State organizational bodies. A market of audit services didn't still exist, however the resolution in comparing with the described earlier regulation on the organization and the scope action of inspection authorities, applied more rational solutions:

- a) the examination included essential areas of the activity of the company - reliability, economy (rather than only a compliance with the plan or budget),
- b) issue of the supply of services (professional title "chartered accountant", specified qualifications) was regulated.

Next legal document regulating the area of the financial search was a regulation regarding the verification of annual balances of enterprises and of other state organizational bodies. It was the most extensive regulation of the issue of the search of financial statements from the described period, carefully drawn up by specialists in accounting. Its resemblance confirms the quality of the regulation in kinds and survey methods for terminations at present applied in kinds and survey methods. Of course meaning changes took place, since the search is understood much more widely than the verification. Financial search, finances and accounting are dependent on changes happening in organization, management, new technologies and products.

Along with political and economic changes in Poland new regulations concerning statutory auditors and services provided by them were essential. The retreat of the state consisted in creating legal norms enabling functioning of the market of audit services. Current solutions assume the existence of the market of audit services and concentrate on streamlining his functioning.

The country resigned from the monopoly for the market mechanism.

The first legal document associated with normalizing an activity of statutory auditors appeared still before the Accounting Act what is providing about the demand for services of the statutory auditor. A fact that it stayed normalized with the act is picking the rank of the profession up. It was an act from 19 October 1991 about examining and announcing financial statements and statutory auditors and their self-government. In Poland a market of audit services and a self-government of statutory auditors started coming into existence - National Chamber of Statutory Auditors (NCSA). The amended act on statutory auditors precisely regulates acquiring the rights to the profession and conditions of making it and duties of statutory auditors, also it determines a scope of their liabilities for provided services (table 1). Norms of the practicing a profession and the code of ethics regulate specific answers and rules of conducting in specific profession situations. In accordance with the act they are drawn up by the self-government body of statutory auditors (**so the state delegates the right to constitute provisions**).

The act already from 1991 initiated the uprising of the market of audit services. Next legal norms **fixed market mechanisms**. Services are provided pursuant to agreements voluntarily entered into by equal contracting parties (everyone has determined rights and duties). The country and its organs don't have the right to influence statutory auditors, to throw the selection of individuals for them for examining whether to control scope, methods, time of taking it; auditorium entities are treated identically and equally. So the country were withdrawn to the position determined by provisions - for creating both the observance of the law of civil liberties and the competition; the role of the state brings itself about for organising existing regulations and adapting them for occurring economic changes.

The state interference is at present possible exactly by creating (changing) norms having influence an activity of experts and auditorium companies. Such regulations are acts of the finance minister and norms, applying among others: of banks, brokerage, insurance activity, pension funds, financial instruments, a prospectus. Accounting Acts (about statutory auditors their self-government, entities authorized for studying financial statements and about the public supervision also directly influence functioning of the market of audit services), and indirectly all provisions concerning the conducting business activities (e.g. Value-Added Tax Acts and about the corporate income tax). Every their change has an influence aside of the demand or the supply of the market of audit services.

It is hard explicitly to determine **the current type of the market structure of audit services** in Poland. At first it was certainly **a monopoly** - national, administered, which the state determined the demand for examinations in (compulsory appointing individuals), supply of services (approving persons entitled to examine) and price (setting rates).

The act on statutory auditors was a crucial moment (1991) for the coming into existence of the market enforcing , it caused a sudden increase of the number of entities offering services among others. Consequences of enforcing the Accounting Act were equally important (1994), it described entities obligated for auditing reports. The state stopped however interfering in the way of setting the charge (it is established as a result of negotiations between the auditor and the studied subject). Approving persons entitled to examine also stopped being included in competence of state government authorities; a National Chamber of Statutory Auditors was authorized for it. However the market of audit services does **not meet the conditions of the pure competition** (particularly homogeneities of the product), decisions of market entities affect the charge. **Appearing of barriers limiting the market penetration** is a characteristic feature of the researched market.

Entry barriers limit and hamper going up of new entities on the market of audit services. They are costs that should be carried in order to take the competition on the given market. In Poland above all **artificial barriers** limit the market penetration of audit services, so as:

- a) reducing the number of people pursuing a profession through the duty of applications,
- b) allowing for the practicing a profession after passing additional examinations,

c) the legal barrier.

In order to obtain the professional title "statutory auditor" and entry in the register of statutory auditors, one should fulfill the number of conditions (table 1). From the point of view the limited access for the profession most important from them is an obligation of undergoing the three-year-old practice in Poland, the least two-year application under direction of the statutory auditor in it, sitting examinations with the positive result to the statutory auditor before an examination board appointed by NCSA.

Whereas other self-government body of statutory auditors establishes the range of examinations among others for candidates for statutory auditors and applicable standards of the practicing a profession. Certainly it provides a high skill level of candidates and observing right ethical norms in the practicing - and therefore professionalism in the service delivery. However it can be also serving tool to "defenses of businesses" of occupational group. Toughening criteria of examinations contributes to increase the ability of candidates, however nobody is able to achieve very expertise knowledge from every demanded subjects. Proposals of the return to the specialization in the profession of the statutory auditor have already appeared in the trade and subjective diversity of recipients of services. So the process of getting suitable entitlements is time-consuming and requires accomplishing numerous formal requirements (consent of the committee to approve the practice, next an application, report on the graduation examination).

At least an entity entitled to study financial statements can be a property of the any person, however only statutory auditors have entitlements to the service delivery of the examination. Therefore subjects must employ statutory auditors and provide the majority of votes imposed for them by law in supervisory boards and the management board. This is **another statutory restriction** in establishing entities of this type and the next example of artificial **barriers of the market penetration** of audit services. In relation to diversifying the type of services offered and the height of barriers protecting the market penetration, the competition on the market of audit services should be considered depending on the greatness of the auditorium entity.

Basic service, studying financial statements, has no substitutes. However in case of other services supplied by statutory auditors (e.g. tax consulting, conducting books of account or trainings in accounting) a monopolistic competition turns up. Many companies exist on the market, providing services. These entities have a limited impact to their price (it depends mainly on the position, "brand" of entity providing services; the price cannot however be too high – in that case customers can give services up for the other operator). Restrictions hampering the market penetration appear. They are associated with getting suitable entitlements (education, professional experience).

Depending on the type of the service and a market segment of audit services its structure is developing between the oligopoly and the monopolistic competition. The monopolistic competition appears in case of services supplied by statutory auditors and of other operators having substitutes in the form of services (irrespective of the greatness of the entity using the given service and providing services). On the market of some of these services entry barriers appear (e.g. requirement of the proper education for the service of keeping accounts), however even in case of their appearing they are much weaker than on the market of real services (auditing reports). The structure of the market of audit services depends on the greatness of entities (auditorium and examined). The local section is the closest to **the monopolistic competition**, an international section is **an oligopoly**, between them a national section is developing. In every case entry barriers appear, however they are the stronger, the greater geographical reach has a subject.

Predicted directions of the development of auditorium companies in Poland are a concentration of subjects and extending the offer of services. Services not being studying of financial statements constitute more and more greater participation in total revenues. A problem of the independence and impartialities of the auditor is connected with it (the controversial join of the post of

the auditor and the adviser can cause the conflict of interest). Additionally conflicts inside auditorium companies can undergo sharpening. However, joining of international companies **won't be led to the formation of the monopoly** (on the power of regulations protecting markets from monopolistic practice).

Apart from auditing reports, auditorium entities provide also other services, for the performance of which essential entitlements of the auditor aren't necessary, whether other of a similar nature. To set the probable direction of the evolution of these services it is possible as **the indirect form among the monopolistic competition and the pure competition**. Such an evaluation is justified by a fact that many individuals offering services exist and market entry barriers do not appear; however offered services are not a homogeneous product.

Table 2

Regulations of the market of audit services in Poland - advantages and disadvantages

Disadvantages	Strong entry barriers, existence of the professional corporation limiting the access to the profession of the expert, provisions not always in accordance with the specificity of functioning of the profession (lack of taking into account a greatness of the auditorium entity in provisions what hampers an activity of small entities is hampering)
Advantages	Long tradition of the profession of the statutory auditor in Poland, possibility of drawing on experience, high rank of the profession - the expert is a person of the public confidence, self-government body turned for keeping high qualifications of experts.

Source: own study

The specificity of states of our region causes, that the copying of solutions applied in Western Europe is not until the end possible and intentional. Creating own regulations, often more restrictive, lets better adapt them to functioning of former socialist states. An exchange of experiences is also used for it between these states. Domestic Poland the Chamber of Statutory Auditors signed 17 co-operations of agreement (state as on the 2011r. May), what the majority is regarding exactly former socialist countries from (Ukraine, Lithuania, Slovakia, the Czech Republic, Hungary, Romania, Bulgaria, Serbia). **With Ukraine two agreements were signed:** first in November 2009r. with **Affiliating Statutory Auditors of Ukraine (AAU)**. It was an agreement of co-operation, for which a purpose is the development and a promotion of the profession of the statutory auditor, promoting agreeable norms from International Standards on Auditing as well as the swapping of professional experiences in the field of ethics, educations as well as qualities of the practicing a profession. As part of the agreement on 15 March 2011 there was a bilateral meeting in Kiev, during which they changed, among others with information and experience of the profession in the development of accountants and statutory auditors and professional organizations in both countries, system of the compulsory in-service training of statutory auditors, forming prices for activities of the financial search, functioning of the public surveillance system above statutory auditors in Poland and of implementing MSRF in the Ukraine. The second agreement was entered into with the **Ukrainian Federation of Professional Accountants and Statutory Auditors (UFPAA)** and had similar goals - the development and the promotion of the profession, exchange of experiences of the practicing a profession in ethics, education, quality of practicing a profession.

To sum up, the market of audit services functioning in Poland still does not have educated as well as stabilized subjective structure. Depending on the territorial reach its structure fluctuates between the oligopoly and the monopolistic competition. On the market it is possible to single sections out about the diversified degree of competition, from the oligopoly (international enterprises) to the structure similar to the monopolistic competition (local subjects). However it should be em-

phasized that this market is constantly shaky and still it is a subject to transformations, and therefore the interaction with states about similar experience is very valuable, and Polish solutions can be a good model both for imitating, as well as in the destination of avoiding their defects.

Bibliography:

1. Act 7 May 2009 about statutory auditors and their self-government, entities authorised for studying financial statements and about the public supervision, Journal of Laws No. 77, pos. 649.
2. Act from 29.09.1994 for accountings, Journal of Laws from 2009 No. 152, pos. 1223.
3. Regulation of the President of the Republic from 22 March 1928, Law on joint-stock companies, Journal of Laws from 1928 No. of 39 pos. 383.
4. Regulation of the President of the Republic from 27 June 1934, commercial code, Journal of Laws from 1934 No. of 57 pos. 503.
5. Regulation of the council of ministers from 26 October 1954 on the organization of both the scope of action of inspection authorities and the financial search. Journal of Laws from 1954 No. of 50 pos. 255.
6. Resolution No. 187 of the Council of Ministers from 12 May 1959 of MP State organisational bodies on the audit from 1959 No. of 58 pos. 278.
7. Ruling on the verification of annual balances of enterprises and other State organisational bodies regulation of the council of ministers from 26 July 1982, D. U. Nr of 25 pos. 180.
8. Act from 13 October 1994 about statutory auditors and their self-government, D. U. from 1996 No. of 121 pos. 592.
9. Kamińska T., Kubska-Maciejewicz B., Laudańska - Trynka J.: "Decision Making Theory by Market Entities", publishing company of the Gdańsk University, Gdańsk 2004 / „Teoria podejmowania decyzji przez podmioty rynkowe”, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2004
10. http://kibr.org.pl/pl/umowy_miedzynarodowe
11. <http://kibr.org.pl>

Рекомендовано до публікації

Górczyńska Anna, Ph. D, professor of Gdańsk School of Banking, 25.11.2010

Надійшло до редакції

06.12.10

УДК 330.101.54

Доценко О.Ю.

РІВЕНЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ФАКТОРИ, ЯКІ ЙОГО ФОРМУЮТЬ

Виявленні фактори інноваційного розвитку регіонів та визначений рейтинг регіонів України по кожному з факторів. Розрахований рівень інноваційного розвитку регіонів України

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, регіон

Identifying factors of innovative development of regions of Ukraine The rating for each of the factors. Calculated level of innovation development in regions of Ukraine

Key words: innovation, innovative development, the region

Основним фактором посилення конкуренції національної й світової економіки є стрімке зростання темпів науково-технічного прогресу, що й визначило інноваційний шлях розвитку всіх суб'єктів економіки: держави, регіонів, галузей промисловості, підприємств. Така зміна визначає необхідність інноваційних перетворень, починаючи з матеріально-технічної бази й закінчуючи змінами соціально-економічних процесів.

Для української економіки характерний досить низький рівень освоєння й використання інновацій, розвитку різних форм фінансування й страхування інноваційних проєктів, що негативно відображається на конкурентоспроможності української продукції, що не приводить до зміцнення позицій України на світових ринках.

Для зміни сформованої ситуації необхідні кардинальні зміни, щодо створення умов для інноваційного розвитку регіонів і України в цілому. Виникає необхідність у розробці методичного інструментарію формування механізмів інноваційного розвитку регіонів, які дозволять забезпечити підвищення конкурентоспроможності регіону й росту його соціально-економічного розвитку.

Найбільш ефективний шлях забезпечення процвітання регіонів і підвищення їхньої конкурентоспроможності - це адаптація результатів науково-виробничої діяльності до вимог ринку, формування політики стійкого розвитку регіону за рахунок інновацій у сфері управління, виробництва й збуту.

Процес інноваційного розвитку регіону припускає інтеграцію науково-технічної сфери в соціально-економічні процеси розвитку регіону, що означає формування системи інститутів, здатних генерувати нововведення й створювати нові ринки наукомісткої продукції й послуг, у результаті чого формується регіональна інноваційна система.

Стабільність соціально-економічного розвитку національної економіки є найважливішим чинником інноваційного розвитку, тому що формує зовнішнє середовище розвитку інновацій.

Дослідження розвитку інноваційних процесів в регіонах України загалом здійснювалися у працях О.Б. Жихор, О.Б. Снісаренко, Т.І. Городиського, В. Нежиборця та ін. [1-4] Незважаючи на велику кількість публікацій та низку послідовних заходів, впроваджених державними структурами і спрямованих на підвищення ефективності інноваційного розвитку в Україні та її регіонах, він поки що залишається на досить низькому рівні. В якості проблемних виступають питання, пов'язані з визначенням рівня інноваційного розвитку окремих регіонів, що не дає змоги формувати державну політику в сфері інновацій на рівні регіонів з урахуванням їх специфіки та сучасного стану розвитку.

Тому метою статті стало виявлення факторів та показників інноваційного розвитку регіонів України та визначення на їх підставі рівня інноваційного розвитку окремих регіонів.

Характерними рисами інноваційного розвитку регіону, які відрізняють цей шлях розвитку від можливих інших, є:

- безперервність змін шляхом послідовного перетворення соціально-економічних процесів у регіоні, досягнення високого рівня конкурентоспроможності й забезпечення адаптації до нових умов;

- інноваційний розвиток перебуває в постійному саморозвитку, що ґрунтується на постійному росту суспільних потреб у регіоні, які задовольняються комерціалізацією інновацій, і у свою чергу, приводить до формування нових потреб більш високого рівня і є основою до подальшого інноваційного розвитку;

- інноваційний розвиток характеризується проявом причинно-наслідкових відносин і відображається у взаємодії й мотивації всіх елементів регіонального розвитку.

Ці характеристики перебувають у тісному взаємозв'язку, підтримують і активізують один одного в процесі реалізації інноваційного розвитку, критерієм якого виступають підвищені темпи економічного росту регіону й росту добробуту населення. Їх сукупність дозволяє розглянути процес інноваційного розвитку регіону як систему, визначити напрямки його розвитку з виділенням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, визначити ефективність інноваційних перетворень з урахуванням виробничих і суспільних змін [5].

Інноваційний розвиток у регіоні і його ефективності визначається можливостями конкретного регіону з урахуванням обраної моделі інноваційного розвитку, що формується під вплив ряду факторів (рис 1.). Виділені фактори, їх взаємозв'язок і переплетіння визначають особливості інноваційного розвитку окремого регіону й дозволяють сформувати найбільш ефективну модель його реалізації.

За даними Держкомстату щодо кількості інноваційно активних промислових підприємств регіонів України можна стверджувати про значну різницю в інноваційному розвитку регіонів України. Згідно зі Законом України «Про інноваційну діяльність», інноваційним підприємством визнається підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, якщо більше ніж 70 відсотків обсягу його продукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період є інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція. [7]

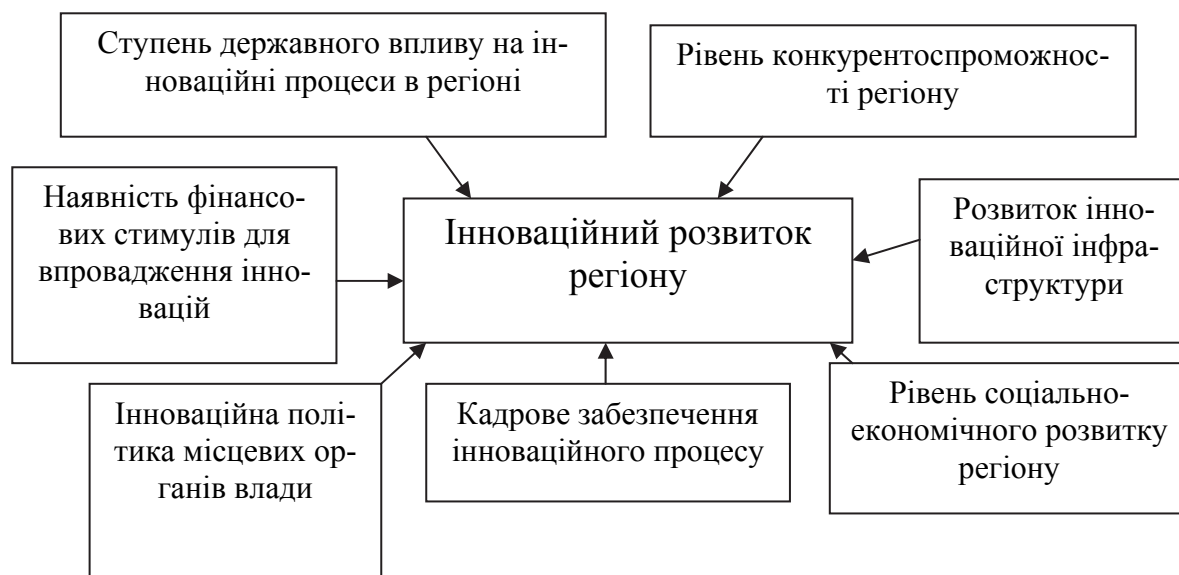
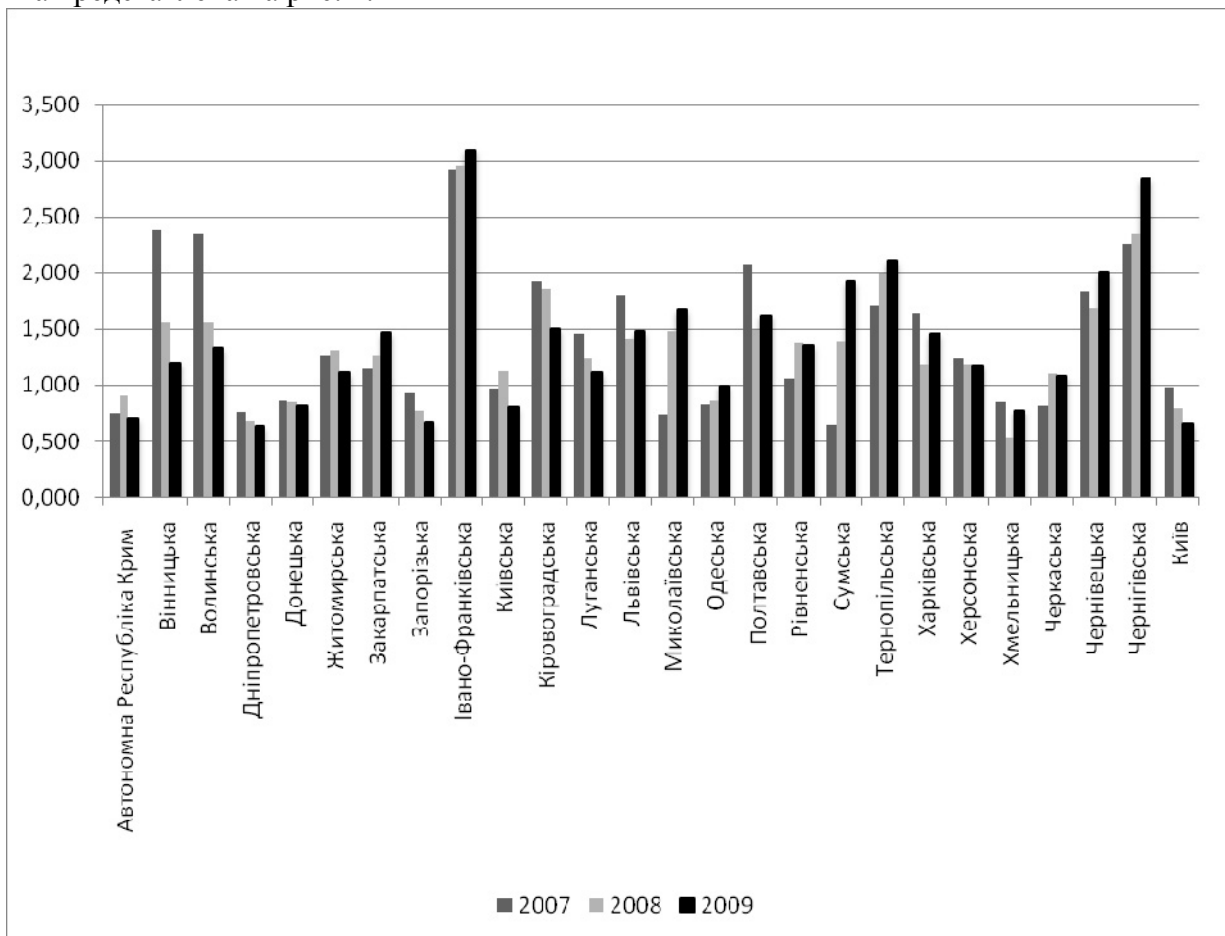


Рис. 1 – Фактори, які формують та впливають на інноваційний розвиток регіону

Найбільше поширення інноваційної діяльності спостерігається в місті Києві 180 інноваційно активних підприємств у 2007 році та 155 у 2008 році. До п'ятірці лідерів увійшли Харківська, Львівська, Івано-Франківська та Донецька області, де також спостерігається зменшення кількості інноваційно активних підприємств у 2008 році. Погіршення ситуації у 2008 році було наслідком фінансово-економічної кризи в Україні та світі, що, перш за все, відобразилося на погіршенні доступу до фінансових ресурсів у країні. Дніпропетровська область займала 7 місце в 2007 році та 6 місце в 2008 році з кількістю 70 та 63 інноваційно активних підприємств відповідно.

Але кількість інноваційно активних промислових підприємств регіону не говорить саме про рівень інноваційного розвитку, з цього приводу реальну картину інноваційного розвитку може представити частка інноваційно активних промислових підприємств в регіоні, яка представлена на рис. 2.



Джерело: розраховано на основі даних [6]

Рис. 2 – Частка інноваційно активних підприємств в регіоні за 2007-2009 роки

Якщо розглядати відсоток інноваційно активних промислових підприємств регіону до загальної кількості промислових підприємств в регіоні, то по всій території України цей відсоток не перевищує 3,5%. Середній відсоток кількості інноваційно активних промислових підприємств дорівнює 1,4%. До того ж в Україні склалася ситуація з тим, що в регіонах які мають позиції лідерів по кількості інноваційно активних промислових підприємств (м. Київ, Харківська, Донецька, Дніпропетровська області), частка інноваційно активних промислових підприємств не перевищує 1%. Більш позитивна ситуація склалася в Івано-Франківській області – 3% та Чернігівської, Тернопільської і Чернівецької областях з част-

кою близько 2%. Виходячи з цього, маємо досить низький рівень інноваційного розвитку регіонів та України в цілому.

На нашу думку, більш інформативними показниками інноваційного розвитку регіону є показники, які характеризують обсяги реалізації інноваційної продукції, так як саме реалізована продукція формує додану вартість та валовий регіональний продукт, а також свідчить про кінцевий результат інноваційної діяльності підприємства. Інноваційна продукція – це продукція, яка є новою або значно удосконаленою в частині її властивостей або способів використання. Новими продуктами вважаються товари та послуги, що суттєво відрізняються своїми характеристиками або призначенням від продуктів, що виготовлялися підприємством раніше. До обсягу інноваційної продукції віднесена вищезазначена продукція, що впроваджувалася у виробництво протягом останніх трьох років і перш за все призначена для реалізації на вітчизняному ринку. [6, с. 401]

Закон України «Про інноваційну діяльність» трактує інноваційну продукцію таким чином: « Інноваційною може бути визнана продукція, яка відповідає таким вимогам: вона є результатом виконання інноваційного проекту; така продукція виробляється (буде вироблена) в Україні вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, є конкурентоздатною і має суттєво вищі техніко-економічні показники.» [7]

Для визначення рівня інноваційного розвитку регіону слід використовувати такі показники, як:

1) Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, регіону в сукупному обсязі реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, України, % (k_1)

$$k_1 = \frac{\sum RI Pr_i}{\sum RI Pr} \times 100 \% ,$$

де $RI Pr_i$ - обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, i -регіону,

$\sum RI Pr$ - обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку в цілому по Україні

2) Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, регіону в сукупному обсязі реалізованої промислової продукції, робіт, послуг регіону, % (k_2)

$$k_2 = \frac{\sum RI Pr_i}{RPP_i} \times 100 \%$$

де RPP_i - обсяг реалізованої промислової продукції, робіт, послуг i -регіону

3) Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою лише для підприємства, регіону в сукупному обсязі реалізованої інноваційної продукції, що є лише для підприємства, України, % (k_3)

$$k_3 = \frac{\sum RIPp_i}{\sum RIPp} \times 100 \%$$

де $RIPp_i$ - обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою лише для підприємства i -регіону,

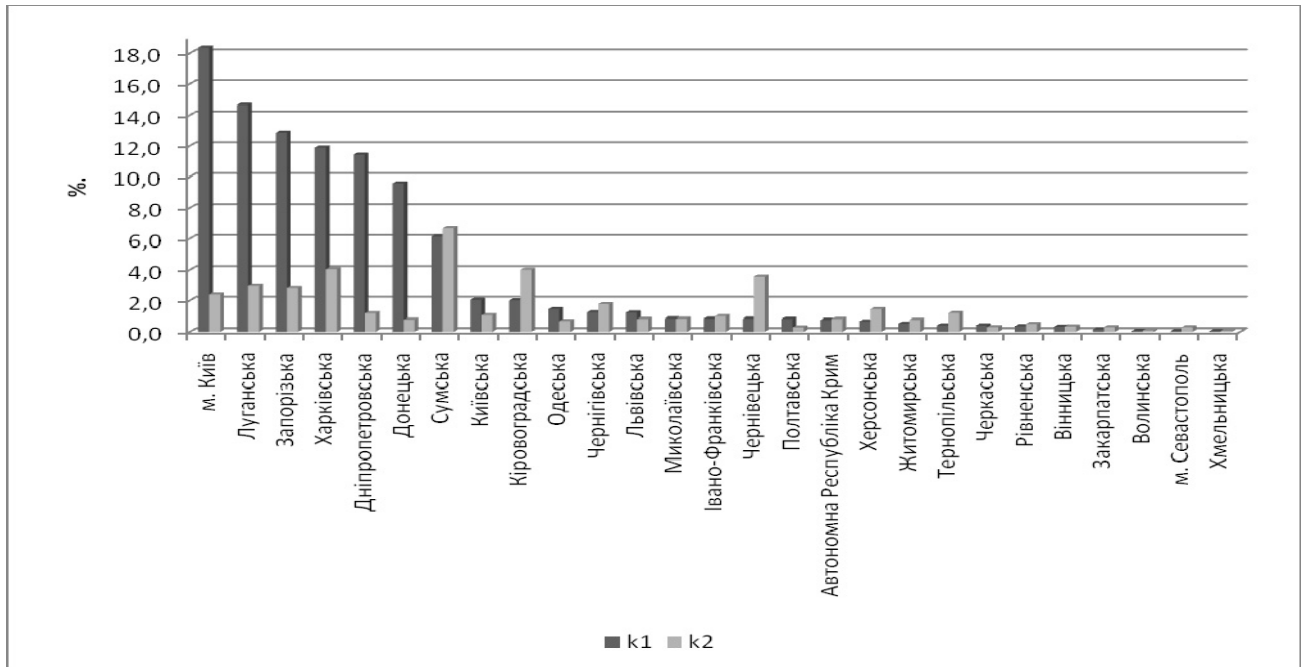
$\sum RIPp$ - обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою лише для підприємства в цілому по Україні

4) Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є лише для підприємства, регіону в сукупному обсязі реалізованої промислової продукції, робіт, послуг регіону, % (k_4)

$$k_4 = \frac{RIPp_i}{RPP_i} \times 100 \%$$

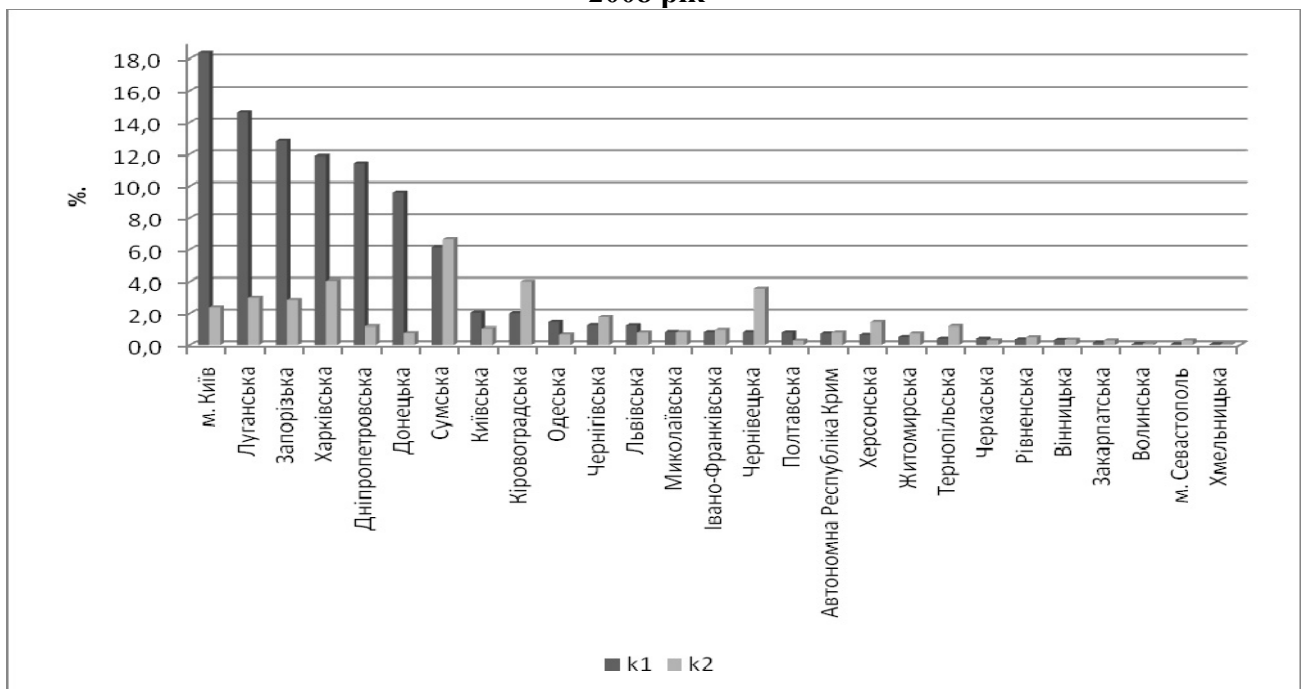
Загальний показник, який характеризує кінцевий результат інноваційної діяльності підприємств регіону є частка сукупного обсягу реалізованої інноваційної продукції регіону в сукупному обсязі реалізованої промислової продукції, робіт, послуг регіону (k_5)

$$k_5 = \frac{RI Pr_i + RIPP_i}{RPP_i} \times 100 \%$$



Джерело: розраховано на основі даних [6]

Рис. 3 – Показники обсягу реалізації інноваційної продукції, що є новою для ринку за 2008 рік



Джерело: розраховано на основі даних [6]

Рис. 4 – Показники обсягу реалізації інноваційної продукції, що є новою лише для підприємства за 2008 рік

Як бачимо з рисунків 2-4, значення показників частки обсягу реалізації інноваційної продукції регіону в її сукупному обсязі країни та частки обсягу реалізації інноваційної продукції регіону в сукупному обсягу реалізації регіону мають досить різні значення, та свідчать про те, що ті регіони які мають найвищі показники обсягів реалізації інноваційної продукції, в сукупному обсязі реалізованої продукції регіону мають досить низькі значення.

Можна стверджувати, що на сьогодні інноваційна продукція не є визначальною при формуванні регіонального обсягу реалізації, та як слідство валового регіонального продукту. Тому реальну ситуацію з точки зору впливу інноваційного розвитку регіону на формування його соціально-економічного стану відображають саме показники κ_2 та κ_4 , так як свідчать про рівень інноваційної продукції регіону в сукупному обсязі.

Істотний вплив на рівень інноваційного розвитку в регіоні визначає частка державної участі в управлінні інноваційними процесами в регіоні. Основним документом, який визначає напрям державного регулювання в області інноваційного розвитку, є закон України «Про інноваційну діяльність» [7]. Відповідно до якого, Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом:

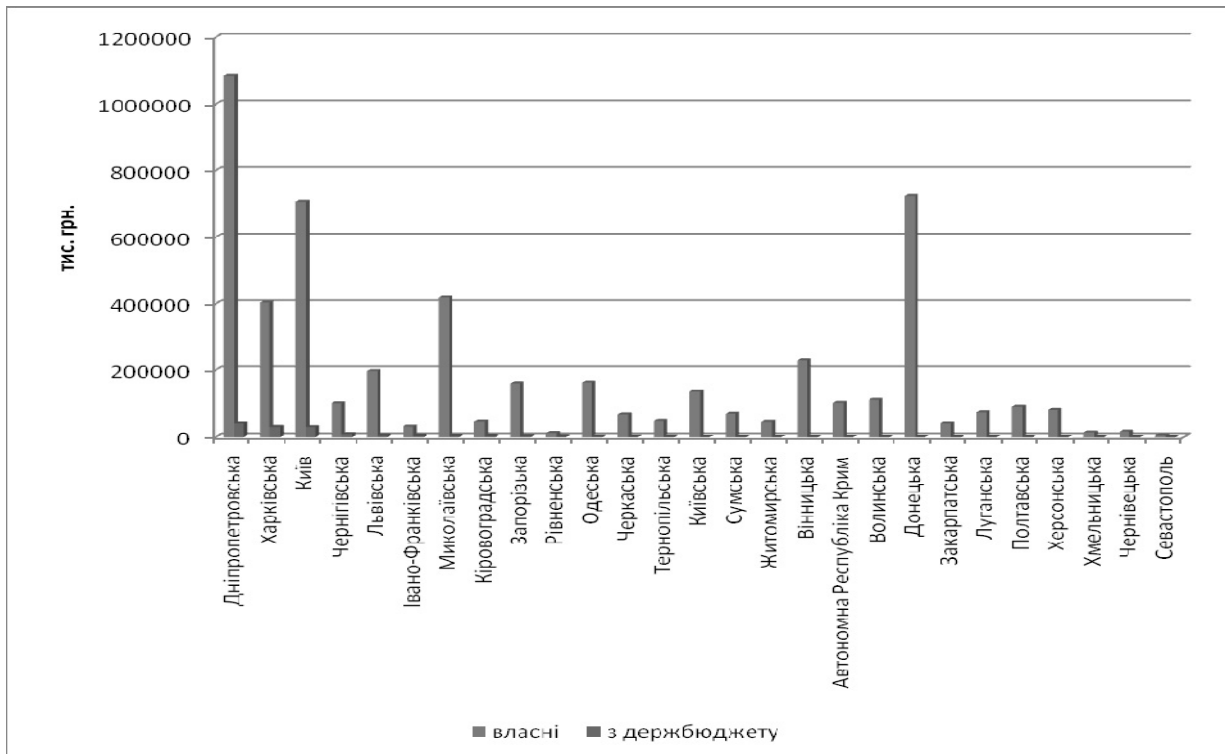
- визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів;
- формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
- створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;
- фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримки функціонування й розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Також цей законодавчий акт визначає й повноваження місцевих органів влади щодо інноваційного розвитку, а саме Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні і районні ради відповідно до їх компетенції. Цей факт говорить про те, що фактор державного впливу є основним для інноваційного розвитку регіонів, тому що визначає основні напрямки й обмеження в їх інноваційній політиці.

Крім законодавчого регулювання інноваційної діяльності в Україні і її регіонах ступінь державного впливу визначається й рівнем фінансової підтримки регіональних інноваційних програм і проектів, а саме рівнем фінансування за рахунок коштів державного бюджету (рис.4)

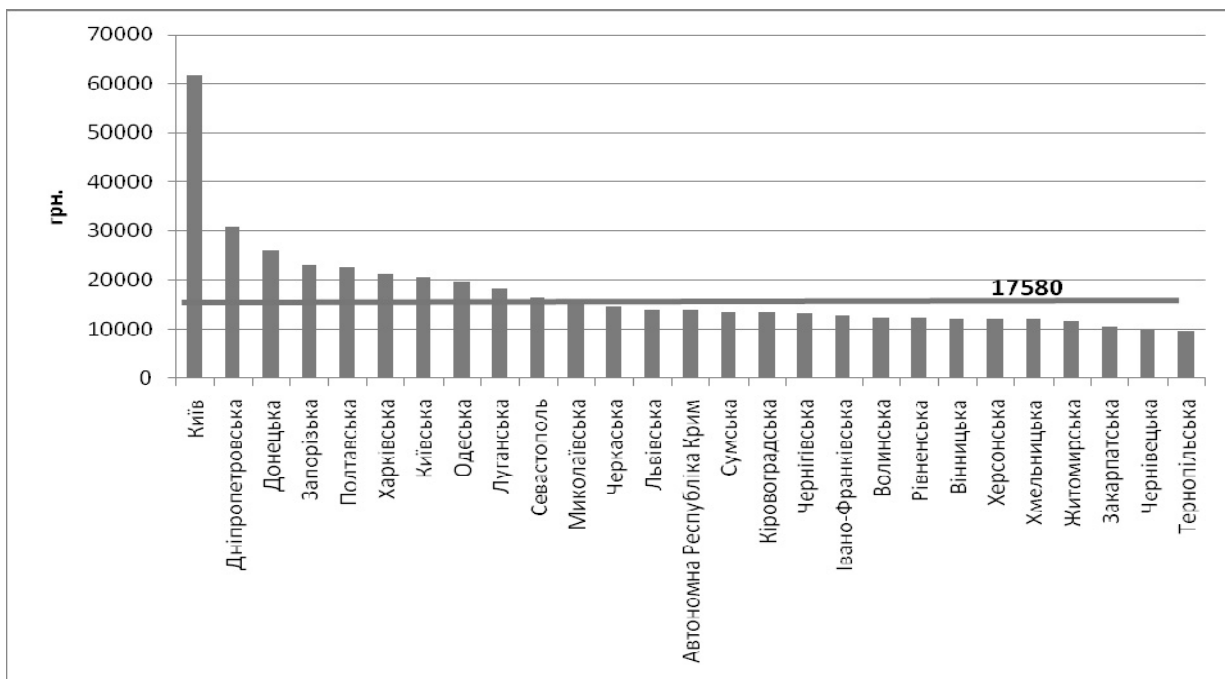
Як бачимо, рівень бюджетного фінансування, по-перше, досить низький відносно власних джерел фінансування підприємств, по-друге, немає поширеного характеру по всім регіонам України, про що свідчить відсутність бюджетного фінансування в деяких регіонах, та по-третє, носить не регулярний характер.

Рівень соціально-економічного розвитку регіону є теж досить вагомим фактором інноваційного розвитку країни, у зв'язки з тим, що на сьогоднішній день в країні склалася ситуація зі значними диспропорціями в рівні соціально-економічного розвитку, що підтверджує рис. 5.



Джерело: розраховано на основі даних [6]

Рис. 5 – Співвідношення власних та бюджетних джерел фінансування інноваційної діяльності за регіонами в 2009 році



Джерело: розраховано на основі даних [6]

Рис. 6 - Валовий регіональний продукт на душу населення за 2008 рік

Диспропорції в соціально-економічному розвитку регіонів України досить чітко простежують відносно рівня ВРП на душу населення в м. Києві та іншими областями України. Так між першим та другим місцями в рейтингу ВРП на душу населення різниця майже в 2

рази, а між першим та останнім місцями більше ніж в 6 раз. Якщо порівнювати регіони між собою, то виявлені диспропорції менш помітні, але і в 2007 і в 2008 році 18 областей мали менший за середній рівень ВРП на душу населення, а це 2/3 регіонів країни.

За даними Фонду «Ефективне управління», який здійснює дослідження конкурентоспроможності України та її регіонів у партнерстві із Всесвітнім економічним форумом та за його методологією. Провідне місце в рейтингу, як і в минулі роки, посідає місто Київ, що має 4,21 бали. За Києвом з незначним відставанням іде Дніпропетровська область, яка набрала 4,12 балів. Далі йдуть дві пари областей: Закарпатська і Львівська області і АР Крим з Донецькою областю. Замикає умовну групу лідерів Харківська область, яка набрала 4,04 бали. Трохи меншим за середній бал 3,97 мають Полтавська, Черкаська і Хмельницька області йдуть одна за одною. Запорізька, Одеська, Луганська і Херсонська області також ідуть щільною групою, набравши бали від 3,90 до 3,95. У третій групі представлені шість областей, які отримали найнижчі бали. Волинська, Рівненська та Івано-Франківська, Сумська, Житомирська і Вінницька області. [8]

Щодо кадрового забезпечення інноваційної діяльності в регіонах, то в Україні склалася типова ситуація, яка характеризується накопиченням наукових фахівців у м. Києві та в деяких областях, а саме Харківської, Дніпропетровської, Донецької, Львівської, тобто в регіонах з найвищим рівнем інноваційного розвитку. До того ж, серед кількості наукових фахівців по регіонах теж простежується різка диференціація.

Регіональна інноваційна інфраструктура включає учасників інноваційних процесів, які відбуваються на рівні регіону, їх взаємодію, форми організації прямий й зворотній зв'язків між ними. Вона відображає особливості інноваційного регіонального розвитку і є невід'ємною частиною національної інноваційної інфраструктури. Інноваційна інфраструктура регіону повинна забезпечувати об'єднання зусиль місцевих органів влади, науково-технічних організацій й підприємницького сектору в інтересах прискореного використання та впровадження досягнень науки й технологій з метою підвищення якості життя населення регіону та його сталого економічного розвитку.

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

Наявність фінансових стимулів для впровадження інновацій в регіоні зв'язано з наступним фактором інноваційного розвитку регіону, інноваційною політикою місцевих органів влади. Місцеві органи влади формують інноваційну політику розвитку регіону у вигляді Регіональної програми інноваційного розвитку на довгостроковий період, яка спрямована на сприяння найбільш повній реалізації інноваційних ресурсів регіону через систему функцій регіональних органів влади:

- акумулювання вільних коштів за рахунок оптимізації управління бюджетом, його планування та виконання, підтримка структурної збалансованості доходної та витратної частин бюджету;
- сприяння кооперації та взаємодії різноманітних суспільних інститутів в здійсненні інновацій: банків, підприємницького сектора, науково-дослідних інститутів, вузів тощо;

- організація постійно діючих науково-технічних салонів, ярмарок, виставкових комплексів зі стендами нових розробок наукових установ, нової продукції підприємств, бізнес-планів інноваційних пропозицій;
- координація інноваційної діяльності в регіоні через формування власної інноваційної стратегії розвитку кожного регіону обласного рівня, а в рамках області – адміністративного району, міста;
- розробка та використання системи обов'язкових відрахувань частини прибутку добувних галузей, які використовують ресурси регіону, для створення фонду екологічних інновацій;
- стимулювання інновацій шляхом розміщення в технопарках чи на підприємствах бізнес-інкубаторів державних замовлень від регіональної адміністрації;
- ініціювання створення регіональних інноваційних структур місцевою владою, надання їм юридичних, консультаційних, ділових послуг, допомога в пошуку партнерів, укладання угод під гарантії регіональних органів влади, захист інтересів наукових організацій при тимчасовому наданні обладнання та приміщень в оренду;
- здійснення кадрового забезпечення інновацій шляхом тренінгів, семінарів;
- регулювання інноваційного підприємництва шляхом різного роду регіональних преференцій (податкових пільг, цільових субсидій, звільнення від місцевих платежів, кредитних гарантій). [10]

Перераховані вище фактори впливу на інноваційний розвиток регіону, визначають кількісні параметри, здатність впроваджувати інновації, залучати фінансові ресурси.

В таблиці 1 представлені зведені показники рейтингу вищенаведених показників, які формують та впливають на інноваційний рівень регіону.

На підставі проведеного ранжирування регіонів за факторами інноваційного розвитку представимо рейтинг кожного регіону, відповідно до якого визначений рівень інноваційного розвитку (табл. 2)

Ранжирування регіонів за факторами інноваційного розвитку ще раз підтвердило наявність в Україні значну диференціацію в розвитку між регіонами, виділяються регіони з найвищим рівнем як соціально-економічного розвитку так й інноваційного розвитку. Надмірна диференціація регіонів по показникам як соціально-економічного розвитку так і інноваційного розвитку перешкоджає формуванню загального економічного простору й проведенню ефективної економічної та інноваційної політики. Тому подальше дослідження у цьому напрямку буде спрямоване на визначення найбільш значущих факторів інноваційного розвитку з метою формування більш ефективної регіональної інноваційної політики, спрямованої на підвищення соціально-економічного рівня регіону.

Література

1. Жихор О.Б. Формування інноваційної політики розвитку регіонів та механізми її реалізації. – Автореф. дис. доктора економ. наук за спеціальністю 08.00.05 / Інститут регіональних досліджень НАН України, - Львів, 2010. - 41с.
2. Снісаренко О.Б. Оцінка інноваційного потенціалу регіонів України. – Автореф. дис. канд. економ. наук 08.00.05/ Харківській національній академії міського господарства. Харків. 2008. -24с.
3. Городиський Т.І. Управління інноваційним потенціалом регіону. – Автореф. дис. канд. економ. наук 08.00.05 / Ужгородський національний університет, Ужгород, 2008.-16с.
4. Нежиборець В. Проблеми розвитку та активізації інноваційної діяльності: регіональний аспект - Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL <http://www.ndiiv.org.ua/index.php/2009-05-25-13-09-10/269-2009-10-07-12-08-56>
5. Беспаликов В.П. Механизмы инновационного развития отраслей промышленности Автореф. дис. канд. екон. наук 08.00.05/ Государственная академия профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестиционной сферы. – Москва, 2007, 23с.

Таблиця 1

Зведений рейтинг факторів інноваційного розвитку регіонів України

	ВРП	Рівень соціально-економічного розвитку регіону	Кількість інноваційно-активних підприємств у промисловості	Обсяг інноваційної продукції	Власні джерела фінансування інноваційної діяльності	Бюджетні джерела фінансування інноваційної діяльності	Рівень конкурентоспроможності регіону	Кадрове забезпечення інноваційного процесу	Сукупний рейтинг інноваційного розвитку
АРК	11	13	16	16	11	12	5	10	11,75
Вінницька	12	20	10	24	14	17	20	18	16,88
Волинська	24	18	25	8	18	20	15	24	19,00
Дніпропетровська	3	2	6	5	1	1	2	3	2,88
Донецька	2	3	5	2	2	9	6	4	4,13
Житомирська	18	23	15	21	22	10	19	22	18,75
Закарпатська	22	24	20	23	26	18	3	20	19,50
Запорізька	7	4	19	3	9	21	11	7	10,13
Івано-Франківська	15	17	4	12	16	6	17	17	13,00
Київська	8	7	7	11	19	11	-	8	10,14
Кіровоградська	21	15	17	13	21	7	-	21	16,43
Луганська	6	9	8	1	4	22	13	11	9,25
Львівська	9	12	3	10	6	5	4	5	6,75
Миколаївська	13	10	9	22	5	19	-	12	12,86
Одеська	5	8	11	15	7	4	12	6	8,50
Полтавська	10	5	12	19	12	23	8	13	12,75
Рівненська	20	19	23	25	23	13	16	25	20,50
Сумська	16	14	21	9	15	15	18	9	14,63
Тернопільська	25	26	13	17	20	24	-	23	21,14
Харківська	4	6	2	6	10	3	7	2	5,00
Херсонська	23	21	24	18	17	14	14	16	18,38
Хмельницька	17	22	26	26	13	25	10	26	20,63
Черкаська	14	11	18	7	25	16	9	14	14,25
Чернівецька	26	25	22	20	24	26	-	15	22,57
Чернігівська	19	16	14	14	8	8	-	19	14,00
м. Київ	1	1	1	4	3	2	1	1	1,75

Таблиця 2

Розподіл регіонів за рівнем інноваційного розвитку

Регіон	Сукупний рейтинг інноваційного розвитку	Місце в рейтингу	Рівень інноваційного розвитку
м. Київ	1,75	1	Найвищий
Дніпропетровська	2,88	2	
Донецька	4,13	3	
Харківська	5,00	4	
Львівська	6,75	5	
Одеська	8,50	6	Високий
Луганська	9,25	7	
Запорізька	10,13	8	
Київська	10,14	9	
Автономна Республіка Крим	11,75	10	
Полтавська	12,75	11	Середній
Миколаївська	12,86	12	
Івано-Франківська	13,00	13	
Чернігівська	14,00	14	
Черкаська	14,25	15	
Сумська	14,63	16	Низький
Кіровоградська	16,43	17	
Вінницька	16,88	18	
Херсонська	18,38	19	
Житомирська	18,75	20	
Волинська	19,00	21	Найнижчий
Закарпатська	19,50	22	
Рівненська	20,50	23	
Хмельницька	20,63	24	
Тернопільська	21,14	25	
Чернівецька	22,57	26	

6. Статистичний збірник «Регіони України» 2009 Частина II За редакцією О.Г. Осауленка. Державний комітет статистики України. - Київ, 2009, 785с.
7. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV
8. Звіт про конкурентоспроможність України 2010. Назустріч економічному зростанню та процвітання Фонд «Ефективне Управління», 2010, 162с
9. Розпорядження кабінету міністрів України від 6.06.07 р. № 381-р Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки”
10. Стратегічні напрями розвитку регіональних інноваційних процесів - Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL^http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=34700

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С., 25.10.2010

Надійшло до редакції
18.10.2010

УДК: 656.078.8:658

Якименко Н.В.

УМОВИ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ВАНТАЖНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРІВ

Визначено необхідність підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту, розкрито необхідні передумови та запропоновано заходи розвитку вантажних залізничних транспортних коридорів в Європі та Україні

Ключові слова: транспортний коридор, комбіновані перевезення, транзитний потенціал, техніко-експлуатаційна сумісність

The necessity of rise of competitiveness of railway transport is definite, necessary pre-conditions are exposed and offered measures of development of freight railway transport corridors in Europe and Ukraine

Key words: transport corridor, combined transport, transit potential, technical interoperability

Вантажні перевезення - основа функціонування залізничного транспорту України та основа всієї транспортної системи держави. Адже за наслідками 2008-2010 рр. залізничний транспорт перевіз 60% від загального обсягу вантажів, які перевозяться в Україні. Частка залізниць на сьогодні в транзитних перевезеннях перевищує 95% (без урахування трубопровідного транспорту), обсяги ж транзиту автомобільним і морським транспортом неухильно падають. Таким чином, саме залізничний транспорт залишається основною транспортною ланкою, з якою пов'язуються надії по реалізації національного транспортного потенціалу.

Одне з головних завдань - забезпечення зростання вантажообігу залізниць за рахунок розширення номенклатури вантажів. Так, збільшенню вантажопотоку сприятиме більш активна співпраця залізниць з вантажовиробниками, причому, як з тими, які користуються послугами залізниць (поліпшення взаємодії і надання більш якісних послуг), так з тими, які використовують для перевезень власних вантажів інші види транспорту. В цьому напрямі залізниці повинні вивчити потреби цієї категорії вантажовідправників, і розробити такі види послуг, які в найбільшій мірі відповідатимуть їх вимогам (це дозволить перенаправити ці вантажопотоки на залізничний транспорт).

Для ліквідації можливих погроз спаду вантажоперевезень та мінімізації фінансових втрат необхідна консолідація зусиль з залізничними адміністраціями інших країн.

Значні резерви розвитку вантажних перевезень в майбутньому криються і в розвитку транзитних міжнародних перевезень вантажів, в першу чергу, з використанням потенціалу міжнародних транспортних коридорів і упровадженні нових сучасних технологій перевезень вантажів.

Україна - могутня транзитна держава, яка недостатньо активно реалізує транзитний потенціал. Не дивлячись на істотне щорічне зростання обсягів транзиту вантажів через територію України транзитний потенціал реалізується не повною мірою. Саме залізниці є провідною рушійною силою в цьому процесі, і саме за допомогою залізничного транспорту можна надійно і економічно вигідно перевозити вантажі в напрямках Європи і Сходу.

Українська транспортна система обслуговує вантажопотоки, сформовані ще за часів СРСР. За походженням 80% вантажів надходять з Росії; 7-8% - Казахстану; 4-5% - Білорусі і Молдови. Таким чином, потенціал зростання транзитного вантажообігу України обмежується можливостями розвитку економік країн СНГ, в першу чергу, - Росії і Казахстану. До того ж, це орієнтує транспортну систему України на перевезення низькорентабельних вантажів сировинної спрямованості, що не вимагають застосування нових транспортних технологій.

Із загального об'єму вантажів, що перевозяться залізницями України, тільки близько 12% вантажів - транзитні. При цьому, по українських залізницях перевозяться в основному класичні залізничні вантажі. В їх структурі перше місце займає кам'яне вугілля (його частина

складає близько 30% від загального об'єму), друге – залізна руда (близько 20% в транзиті). Потім йдуть транспортування нафти і нафтопродуктів, хімічних і мінеральних добрив, хімікатів, чорних металів, коксу, зерна.

Таким чином, перспективи розвитку транзиту територією України, можливість залучення додаткових вантажопотоків з інших видів транспорту вимагає звернення уваги на проблеми формування передумов розвитку вітчизняних вантажних транспортних коридорів у відповідності та у взаємодії з європейськими.

Проблеми розвитку транзитного потенціалу України активно досліджуються такими вченими: Дергаусовим М. [1, с. 12-18], Столбецовим О. та Ткачевим Ф. [2], Хахлюком А. [3, с.34-37] та ін. Ключову роль в їх вирішенні відводять міжнародним транспортним коридорам Голіков А. [4, с. 365-366], Дикань В.[5, с 13-15], Кірпа Г. [6, с. 3-6], Новікова А. [7, с. 20-35] та ін. Враховуючи вагомості надбання вище визначених вчених, необхідно додатково звернути увагу на формування умов заохочення передачі вантажів на залізничний транспорт, що є однією з найважливіших поточних задач в Європі, на вирішення якої спрямована концепція вантажних коридорів.

Враховуючи зазначене, метою статті є дослідження необхідних передумов розвитку вантажних залізничних транспортних коридорів в Європі та Україні, які розглядається як умова залучення додаткових обсягів перевезень з інших видів транспорту.

Конкурентні позиції автомобільного транспорту зростають з кожним роком саме тому, що зростає рівень надання транспортних послуг. Для залізничного транспорту перспективи збільшення конкурентоспроможності пов'язані з реалізацією ідеї створення загальноєвропейської рейкової мережі (до якої у перспективі має увійти і Україна), яка призначена, головним чином, для вантажних перевезень і здатна підвищити рівень обслуговування (провіз-на спроможність, термін доставки і надійність).

В 2001р. Європейська комісія опублікувала «Білу книгу»: «Європейська транспортна політика до 2010 року: час рішень» [8], в якій сформована транспортна політика до 2010р. В документі сформульовано чотири головні задачі транспортної політики ЄС: зміна балансу між різними видами транспорту; усунення «вузьких місць» в транспортній інфраструктурі; орієнтація транспортної політики на її користувачів; отримання ефекту від глобалізації транспорту.

Влітку 2006р. Європейська Комісія схвалила перегляд середньострокових перспектив розвитку транспорту в ЄС і представила Білу книгу, в якій зроблений акцент на загальні для всіх країн ЄС підходи і сумісний діалог з проблем транспорту. Документ також містить план розвитку галузі до 2020 року. На думку Єврокомісії, основною задачею розвитку є оптимізація роботи всіх видів транспорту. В зв'язку з цим значення набуває розвиток інтермодальних перевезень. Транспортна система повинна стати більш технологічною, для чого слід інтенсивніше застосовувати досягнення логістики і інноваційних технологій, надаючи при цьому підвищену увагу різним аспектам безпеки на транспорті і охороні навколишнього середовища.

Послання Європейської комісії за напрямом до інтегрованої, технологічної та орієнтованої на споживача системі було прийнято в 2009р. як доповнення до «Білої книги». Основні висновки Послання такі:

1) Європейська транспортна політика сприяла забезпеченню ефективної системи пересування жителям і комерційним структурам ЄС. Зараз її задачею є забезпечення стійкості системи пересування в майбутньому;

2) екологічна стійкість, міграція, обмеженість ресурсів природного палива, урбанізація і глобалізація є ключовими тенденціями в суспільстві, які зумовляють виклики системі пересування;

3) прискорене упровадження інноваційних технологій і повна інтеграція різних видів транспорту є особливо важливим в подоланні наявних викликів.

4) важливо сприяти розповсюдженню Європейської транспортної політики за межами ЄС з метою забезпечити подальшу інтеграцію сусідніх держав.

Пріоритети в подальшому розвитку залізничного транспорту належать забезпеченню конкурентних позицій на транспортному ринку Європи. Для цього має бути вирішені проблемні питання: відсутності інфраструктури, що відповідає сучасним вимогам; сумісності між залізничними мережами; пошуку інноваційних виробничих технологій; непрозорості витрат, недостатньої продуктивності та низької надійності сервісу, що недостатньо відповідає очікуванням споживачів послуг.

Основні заходи Білої книги полягають у наступному:

1) інтеграція транспортних систем на внутрішньому ринку ЄС. Для цього встановлюються високі стандарти безпеки для транспортних мереж, здійснюється оновлення Директив сумісності за рахунок гармонізації технічної складової транспортних мереж як умови подальшого розвитку швидкісних перевезень; реалізуються заходи щодо збереження якості послуг, що надаються споживачам. Залізнична мережа може бути конкурентна за умови забезпечення сумісності, тобто організації можливості пересуватися в будь-якому напрямку мережі без технічних перешкод.

У 2001р. видано Директиву ЄС 2001/16 про експлуатаційну сумісність європейських залізниць, яка визначила задачі в галузі розробки відповідних специфікацій, що дають цільові рішення і принципи їхнього впровадження. Перший пакет Технічної специфікації сумісності (TSI) було розроблено спільним представницьким органом управління інфраструктурою, залізничних підприємств і промисловості відповідно до процедури, визначеної в статті 21(2) Директиви ЄС. Першим пріоритетом TSI була група питань по СЦБ, використання інформації для вантажних перевезень, управління рухом, кваліфікації персоналу; для міжнародних перевезень і нормам рівня шуму від рухомого складу. У 2005 році підготовлено специфікації щодо створення і експлуатації залізничного рухомого складу. У 2004 році з'являється Директива ЄС 2004/50, що вносить зміни в попередню та встановлює вимоги до проектування, будівництва, експлуатації, модернізації, відновлення транс'європейської мережі стандартних залізниць [9];

2) безпека залізничної мережі ЄС. Сумісність повинна гарантувати рівень безпеки вище або на рівні того рівня, що досягнутий в національному контексті. Нормативи національної безпеки повинні поступово замінятися нормативами, які базуються на спільних стандартах, встановлених технічними специфікаціями функціональної сумісності (Директива 2004/49/ЄС від 29 квітня 2004р.). Сертифікат безпеки повинен бути свідченням, що залізничне підприємство створило свою систему управління безпекою і може забезпечити відповідність стандартам і нормативам безпеки;

3) оптимальне використання інфраструктури. Більшість залізничної інфраструктури розроблено і побудовано у XIX ст. і тому неспроможна на належному рівні забезпечити обслуговування існуючих обсягів перевезень. Мають бути вжиті належні заходи для запобігання доступу або небажаного втручання до стаціонарного обладнання інфраструктури, зменшено ризик для людей (особливо на станціях, через які поїзди рухаються на високих швидкостях). Об'єкти інфраструктури мають бути сконструйовані й споруджені таким чином, щоб обмежити будь-яку загрозу для здоров'я людей (стабільність, пожежа, доступ, евакуація, платформи тощо). Оптимальне використання інфраструктури також передбачає зниження рівня шуму в навколишньому середовищі, що є головною екологічною проблемою Європи. Заплановані дії компетентних органів в цьому напрямку мають включати: планування руху, планування землекористування, технічні заходи поряд з джерелами шуму, підбір більш ти-

хих пристроїв, нормативні або економічні заходи.

4) удосконалення послуг. В галузі розвитку інтермодальних перевезень в ЄС передбачається: усунення «вузьких місць» в системі внутрішніх наземних комунікацій; введення високоефективних навігаційних допоміжних і комунікаційних систем на залізничному транспорті; розвиток логістичних технологій при обслуговуванні інтермодальних перевезень.

В останні роки, підтримуючи концепцію техніко-експлуатаційної сумісності та ідентифікації європейської мережі вантажних перевезень, країни-члени ЄС та учасники транспортного ринку реалізували наступні заходи:

- розробили два комплекти технічних вимог до техніко-експлуатаційної сумісності — один з питань організації перевізної діяльності і управління нею, інший — за інформаційними додатками, необхідним для супроводження вантажів, що перевозяться;
- заснували у ряді країн центри Europtirail, які забезпечують в реальному часі інформацію по просуванню потягів і відхилення від графіка;
- створили структуру RailNetEurope (RNE), яка пропонує клієнтам нитки графіка для потягів міжнародних сполучень та виконують функції координатора для більшості компаній;
- продовжили реалізацію крупних інфраструктурних проектів по розвитку загальноєвропейської транспортної мережі (TEN-T);
- в межах програми впровадження європейської системи управління рухом потягів (ETCS) за участю компаній інфраструктури розробили вимоги до облаштування вантажних коридорів тощо.

Основною проблемою формування єдиної мережі вантажних транспортних коридорів залишається недостатня технічно-експлуатаційна сумісність залізниць країн Європи. Особливо ця проблема гостро потає перед вітчизняним залізничним транспортом. Вільному пересуванню вантажних потягів по території європейських країн та країн СНД перешкоджають причини технічного плану (невідповідність параметрів інфраструктури) або різні норми експлуатації. Різноманітність габаритів систем електрифікації і сигналізації представляє значну перешкоду. Тому основним заходом для технічної гармонізації залізничних мереж країн стає прийняття цільових специфікацій TSI, виконання яких відкриває можливості необмеженого обороту транспортних засобів всією межею залізниць ЄС. Такі специфікації охоплюють основні вимоги до рухомого складу, які мають визначальне значення для досягнення експлуатаційної сумісності Європейської залізничної системи.

Також для вирішення проблеми технічно-експлуатаційної сумісності залізниць на протязі 2007 – 2013 рр. Європейська комісія має намір виділити 500 млн. євро на впровадження системи ETCS на пріоритетних вантажних коридорах. Однак тільки ETCS не може вирішити всі проблеми технічно-експлуатаційної сумісності. Крім того, необхідна активна робота всіх причетних сторін для активізації зростання потенційних вантажопотоків.

Процедури при перетинанні кордонів негативно впливають на міжнародні вантажні перевезення. Для забезпечення передачі вантажо- та пасажиропотоків через державний кордон Україна має 49 прикордонних залізничних пунктів пропуску. 13 з них розташовані на західному кордоні: по п'ять знаходяться на кордонах з Польщею та Румунією, два – зі Словаччиною, один – з Угорщиною. На західних кордонах залізничні станції в цілому добре технічно оснащені, але більшість з них не реконструювалися 30-40 років. Тому вони недостатньо пристосовані для виконання комбінованих вантажних перевезень, зокрема контейнерних. Ускладнює роботу цих станцій і наявність двох типів колії – шириною 1520 мм та 1435 мм. Це обумовлює необхідність перевантаження вантажів або перестановки вагонів з однієї колії на іншу, що потребує додаткових витрат часу і збільшення обігу вагонів у міжнародному сполученні. Обладнання ж для автоматичного переходу вагонів з розсувними колісними парами встановлено лише на двох прикордонних переходах, експлуатується воно поки що в

експериментальному режимі, і дуже мала частка вантажних вагонів парку залізниць оснащена розсувними колісними парами. Процедура перевантаження вантажів з вагонів колії 1520 мм у вагони колії 1435 мм та навпаки при перетині кордону з країнами ЄС призводить до збільшення термінів доставки вантажів, збільшення вартості перевезення залізничним транспортом через збільшення кількості та тривалості вантажних операцій і додаткову маневрову роботу з рухомим складом, збільшення обігу вагона, створення потенційної загрози, пов'язаної з перевантаженням потенційно небезпечних вантажів. Як вважають автори [2], для створення сприятливих умов щодо розвитку міжнародних перевезень, зокрема транзитних, розвитку вантажних транспортних коридорів слід узяти за основу ряд таких заходів:

1) запровадження безперевантажувальної та без перестановочної INTERGAUGE-технології роботи на усіх західних прикордонних переходах України з різною шириною колії, що дозволить скоротити час перетину кордону вантажопотоком до 4 год.;

3) узгодження державної нормативно-правової бази з відповідними європейськими та світовими стандартами, спрощення процедури перетину кордонів та скорочення термінів доставки вантажів;

4) широке застосування уніфікованої накладної ЦІМ/СМГС як вантажно-митної декларації, що дозволить прискорити передачу вантажів на кордонах за рахунок уникнення необхідності переоформлення перевізних документів;

5) внесення змін до нормативної бази митних органів щодо повернення залізниці статусу митного перевізника та до вимог служб карантинного й екологічного контролю при оформленні дозвільних документів на транзитні переміщення окремих вантажів, які суперечать чинному законодавству;

6) реалізація Україною разом з Росією, Словаччиною, Австрією міжнародного проекту продовження колії шириною 1520 мм від Чопа до Відня територіями Словаччини та Австрії, а також будівництво колії шириною 1435 мм територією України.

Створення сприятливих умов для збільшення конкурентоспроможності вантажних транспортних коридорів Європи та України, – це основна мета розвитку контейнерних перевезень вантажів у міжнародному сполученні. Вимоги вантажовласників до якості транспортного обслуговування характеризуються низкою таких показників, як гарантований час доставки, регулярність або ритмічність поставки вантажів, забезпечення засобами перевезення, гнучкість у задоволенні мінливих вимог з боку клієнтури, забезпечення збереження вантажів, що перевозяться, експлуатаційна надійність усіх елементів логістичного ланцюга доставляння вантажів, комплексність транспортного обслуговування, транспортна забезпеченість території і доступність користувачів, безпека перевезень, екологічність транспорту та ін. Для виконання цих вимог можна використовувати комбіновані перевезення, а саме організації на мережі залізниць вантажних контейнерних поїздів. Розвиток контейнерних перевезень дозволить залучити додаткові обсяги перевезень завдяки найбільш привабливому для ринку транспортних послуг принципу «від дверей до дверей», а також при доставлянні тих вантажів, перевезення яких не дозволяється в прямих змішаних сполученнях та їх перевантаження на вантажних станціях. Процес доставки вантажів контейнерними поїздами необхідно розглядати, як важливий елемент логістичного транспортного ланцюга вантажних транспортних коридорів.

Таким чином, розглянуті умови розвитку європейських та вітчизняних вантажних транспортних коридорів дозволяють визначити серед них такі першочергові: підтримання концепції техніко-експлуатаційної сумісності та ідентифікації мереж залізничних вантажних перевезень; прийняття цільових специфікацій TSI; упровадження системи ETCS на пріоритетних вантажних коридорах; спрощення процедур при перетинанні кордонів; розвиток комбінованих вантажних перевезень тощо.

Література

1. Дергаусов М. Особливості розвитку транзитних перевезень і завдання, які вирішуються в умовах глобалізації економіки / М. Дергаусов // Схід. – 2003. - № 7. – С.12-18.
2. Столбецов О.Б. Транзитний потенціал залізниць України як рушійна сила до удосконалення роботи прикордонних передавальних станцій на сучасному етапі / О.Б. Столбецов, Ф.Г. Ткачов // Збірник наукових праць УкрДАЗТ. – 2010. – Вип. 112. Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Znpudazt/2010_112/n112-157.pdf.
3. Хахлюк А. М. Україна-транзитна держава / А. М. Хахлюк // Економіка України. – 1999. - № 7. – С.34 – 37.
4. Голиков А. П. Международные интермодальные транспортные системы: место и роль в них Украины /А. П. Голиков // Проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте: III международная научно-практическая конференция, 23-27 июня 2008 г.: материалы. – Судак, 2008. – С. 364—366.
5. Дикань В. Л. Актуальность улучшения системы комбинированных перевозок в международной транспортной сети // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. праць. – Харків: УкрДАЗТ. – 2006. - № 13. – С.13 - 20.
6. Кирпа Г. М. Стратегия взаимодействия / Г. М. Кирпа // Залізничний транспорт України. – 2003. - № 2003. - № 6. – С. 2-7.
7. Новикова А. М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / Рада національної безпеки і оборони України; Національний ін-т проблем міжнародної безпеки. – К., 2003. – 494 с.
8. White Paper. European transport policy for 2010: time to decide. Commission of the European Communities. Brussels, 12.09.2001. COM(2001) 370 final.
9. Європейське залізничне законодавство. Підборка законодавчих актів Європейського Союзу, які відображають етапи розвитку та становлення Європейського залізничного права / Управління зовнішніх зв'язків Державної адміністрації залізничного транспорту України, Т.2: Європейське законодавство. – К., 2006. - 494 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Дикань В.Л. 25.11.10

Надійшла до редакції:
30.11.2010



УДК 658.26:622.332./335.003

Пілова К.П.

АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВУГІЛЛЯ В ЕНЕРГЕТИЦІ

Виконано аналіз методик оцінки економічної ефективності використання вугілля в енергетиці. Обґрунтовано економічну та технологічну доцільність використання збагаченого палива. Визначено підхід до корегування ціни вугілля з урахуванням теплоенергетичних властивостей палива.

Ключові слова: ринок первинних ресурсів, якість кам'яного вугілля, конкурентоспроможність кам'яного вугілля.

The analysis of methodologies for evaluating the economic efficiency of coal use in power generation is made. The economic and technological feasibility in the energy usage of enriched fuel is proved. An approach to adjusting the price of coal, which provides the incorporation of the thermal properties of fuel is identified.

Keywords: market is the primary resource, quality of coal, competitive coal.

Виробництво електричної енергії є одним з основних секторів споживання первинних енергоресурсів. Цей сектор є конкурентним середовищем, де використовуються відповідні технології виробництва електроенергії, адаптовані до природних енергоносіїв або їх комбінації.

Економічна ефективність використання збагаченого вугілля в енергетиці багато років є предметом досліджень. Неоднозначність відповідей на це актуальне питання в різні періоди часу була зумовлена, з одного боку, зміною у часі співвідношень послуг і цін на вугілля, вугільну продукцію, технологічний переділ, транспортні послуги. З іншого боку, подальший розвиток вугільних енерготехнологій, посилення екологічних вимог і нормативів по викидах в атмосферу шкідливих речовин приводили до нових сполученням економічних умов, які висували нові завдання досліджень в даній області.

Метою даного дослідження є аналіз методик оцінки економічної ефективності використання вугілля в енергетиці та визначення його впливу на конкурентоспроможність.

Поширеним способом захисту суспільством своїх інтересів у галузі економіки, екології, енергозабезпечення, раціонального використання природних ресурсів і запасів надр є стандарти на вугілля та вугільну продукцію.

Оптимізація параметрів об'єктів стандартизації полягає у встановленні таких їх значень, при яких природні ресурси будуть використовуватися найбільш ефективно, забезпечуючи максимальний прибуток при мінімальних витратах на виробництво електроенергії при задоволенні екологічних та інших вимог [1].

У плановій економіці оптимізація параметрів стандартизації якості вугілля здійснювалася комплексно, з урахуванням взаємодії всього виробничого циклу від видобутку вугілля до його використання на електростанціях [1].

Для цього використовувалася цільова функція стандартизації, яка описує залежність мети виробництва і споживання об'єкта стандартизації від його якості, які характеризуються показниками, стандартизуються P , і часових параметрів:

$$Ц = f(P, t_e, t_d)$$

Стосовно до оптимізації якості вугілля такі параметри, як тривалість впровадження стандарту t_v і період дії стандарту t_d можна вважати заданими, тому для вирішення поставленої задачі достатньо оцінити ефективність видобутку і використання вугілля в залежності від їх якості.

Для оптимізації показників якості вугілля використовувалася відома формула для наведених витрат [1]:

$$\Pi^{\min} = C + E_n k, \quad (1)$$

де C - сума поточних витрат (собівартість) за цим варіантом якості; E_n - нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень; k - сума капітальних витрат.

На цій основі побудована економіко-математична модель, яка передбачає розгляд варіантів по безлічі виробників і споживачів палива і при різному їх поєднанні [1].

Порівняльна економічна ефективність наведених витрат встановлюється для різних варіантів якості вугілля по всьому технологічному ланцюгу їх видобутку та використання.

Для вугілля, призначених для пилоподібного спалювання, необхідно встановити сумарні витрати на кінцеву продукцію, тобто на вироблену електроенергію.

При розрахунку наведених витрат область знаходження можливих варіантів чисельних значень показників якості вугілля обмежена межами, за якими розгляд варіантів втрачає фізичний чи практичний сенс.

Як обмежуючий чинник (ефект від виробництва і використання продукції) приймається максимальна кількість корисно виробленого тепла (електроенергії) чи продукції як постійна величина при розгляді можливих варіантів зміни показників якості вугілля. Відповідно до цього мають визначатися додаткові витрати на виробництво потрібної кількості тепла (електроенергії) чи продукції в порівнянні з варіантом максимального виробництва.

Для оптимізації показників якості вугілля в загальному випадку варіанти призначаються за технологічним чинникам.

Викладена методика, що складена для планової економіки, дозволяє вирішити питання оптимізації якості за умови керованості факторами, що визначають наведені витрати. Але у зв'язку з розвитком елементів ринкових відносин у вугільній промисловості і в енергетиці така керованість стає неможливою у зв'язку з появою незалежних виробників, що ускладнює її застосування.

Разом з тим, такий підхід, хоча і є універсальним, не дозволяє вирішити питання про підвищення ступеня використання енергетичного потенціалу вугілля при оптимізації якості за мінімізації собівартості, оскільки максимальна кількість корисно виробленого тепла (електроенергії) при зміні зольності вугілля приймається як постійна величина, обумовлена потужністю електростанції.

Обґрунтування рівня якості вугілля для електроенергетики на основі енергетичного підходу до споживчих властивостей вугільного палива виконано Дебердеевим І.Х. з співавторами [2]. Ними показано, що в основі раціонального підходу використання кам'яного вугілля в енергетиці лежить енерговміст вугілля та його енергетична цінність, яка характеризується питомою теплотою згоряння. Підкреслюється те, що товаром при продажу вугілля є його енергія, тому для виробника палива переважно добувати і переробляти енергетично більш цінні марки вугілля. Для оцінки сировинної бази вугільної енергетики пропонується ввести показник відносної енергетичної цінності, рівний відношенню нижчої теплоти згоряння натурального до питомої теплоти згоряння умовного палива (питома теплота згоряння 7000 ккал / кг).

На основі цього показника пропонується ранжувати вугілля, що видобуваються в різних родовищах. Вказується, що енерговміст палива є основним ціноутворюючим параметром

продукції вугільних підприємств. Наведена формула ціни на вугілля враховує еквівалент умовної ціни умовного палива, його енерговміст, зольність, вміст сірки, транспортні тарифи та дальність транспортування. Доводиться економічна доцільність збагачення вугілля.

Разом з тим, дана робота не містить відомостей щодо обґрунтування раціонального рівня якості вугілля і ступеня збагачення.

Се Цяном і Дебердеевим І.Х. розроблена також методика оцінки ефективності використання на ТЕС збагаченого вугільного палива [3].

В якості основної економічної умови заміщення рядового вугілля збагаченим паливом прийнятий показник економії маси вугілля E .

Як підкреслюють автори, він, по суті, означає те, що отримання однакової кількості енергії можливе при спалюванні тонни збагаченого палива або $1 + E$ тонн рядового вугілля.

В якості основних компонентів, що забезпечують підвищення економічної ефективності, авторами прийнято:

- зменшення витрат на транспортування та обробку вугілля у зв'язку зі зниженням його кількості;

- зниження витрат на сіркоочистки або штрафів за перевищення гранично допустимих концентрацій у зв'язку зі зменшенням вмісту сірки в збагаченому паливі і, відповідно, шкідливих викидів в атмосферу;

- підвищення ефективності спалювання збагаченого палива.

На думку авторів, облік цих трьох компонентів дозволяє визначити ціну збагаченого вугільного палива на прийнятній для споживачів основі. Перевищення ціни вугільного концентрату над ціною рядового вугілля визначається рівнянням:

$$\frac{C_k}{C_{py}} = \vartheta + \frac{1}{1 - \vartheta} \quad (2)$$

Разом з тим, дана методика не дозволяє обґрунтовувати раціональну зольність вугільних концентратів з точки зору максимального використання енергетичного потенціалу кам'яного вугілля, оскільки передбачає в якості результату встановлення прийнятного для споживача рівня підвищення ціни вугільних концентратів.

У 2002 р. в Україні введено державний стандарт на тверде паливо [4], згідно з яким вугілля для пилоподібного спалювання на теплових електростанціях поділяють на чотири категорії за ознаками відповідності його основних показників якості проектним вимогам діючих пилувугільних котлоагрегатів.

Для кожної категорії якості введені коефіцієнти енергетичної цінності одиниці нижчої теплоти згоряння на робочий стан палива, відповідно: 1,00, 0,75, 0,50, 0,30. Ці коефіцієнти на думку укладачів стандарту повинні враховувати витрати на збагачення вугілля і додаткові витрати теплових електростанцій на спалювання палива з якістю, нижче проектного та можуть бути використані для ціноутворення [4].

До першої категорії якості стандарт відносить вугілля марок Д, ДГ, Г, Ж, К, ПС, якість яких забезпечує стабільні умови пилоподібного спалювання без добавки природного газу чи мазуту. Нижча теплота згоряння такого вугілля на робочий стан палива повинна бути не менше 20,097 МДж / кг (4800 ккал / кг). У цю категорію входять також марки П, А з нижчою теплотою згоряння на робочий стан палива 21,772 МДж / кг (5200 ккал / кг). До другої категорії якості відносяться вугілля перерахованих вище марок з нижчою теплотою згоряння на робочий стан палива в межах 17,585 (4200) ... 20,097 (4800) і 20,097 (4800) ... 21,772 (5200) МДж / кг (ккал / кг). Це вугілля також придатні для пилоподібного спалювання, але тільки з добавкою природного газу чи мазуту. До третьої категорії якості відносяться промпродукт всіх марок з нижчою теплотою згоряння не нижче 16,747 (4000) МДж / кг (ккал / кг), а до че-

твертої категорії - шлами всіх марок з нижчою теплотою згоряння не менше 12,560 (3000) МДж / кг (ккал / кг). При цьому загальна волога на робочий стан палива для вугілля першої, другої та третьої категорій якості повинна бути не більше: марка Д - 14,0%, марки ДГ, Г, Ж, К, ПС - 12%, марки П, А, промпродукту всіх марок - 9%, а для шламу - 18%.

Виходячи з цих умов, а також рекомендованих у додатку В [4] середніх показників вищої теплоти згоряння марок вугілля, які видобуваються в Україні, межі зміни зольності за марками вугілля і категоріями якості наведені у табл.1.

Аналіз даних табл.1 та їх зіставлення з зольністю рядового вугілля, видобутого в Україні в останні роки [5], показує, що тільки невелика частина з них може бути без збагачення віднесена до другої категорії і, практично весь видобутий вугілля не відповідає першій категорії якості. Відзначимо, що другої категорії якості відповідає значення коефіцієнта енерго-технологічної цінності, рівне 0,75 [4], а це може істотно вплинути на його ціну.

Таблиця 1

Межі зміни зольності вугілля за марками і категоріями якості згідно з ДСТУ 4083-2002

Категорія якості	Межі зміни зольності (%) за марками вугілля								
	Д	ДГ	Г	Ж,ПС	К	П	А	Пром-продукт	Шлами
Перша	<22,16	<26,17	<27,25	<30,88	<31,98	<29,19	<26,45	-	-
Друга	22,16	26,17	27,25	30,88	31,98	29,19	26,45	-	-
	...	...	...	...	...	...	...	-	-
	30,00	33,79	34,73	37,92	38,27	33,89	31,37	-	-
Третя	-	-	-	-	-	-	-	<38 ...43,81	-
Четверта	-	-	-	-	-	-	-	-	<41,37 ...45,82

Таким чином, з точки зору зниження витрат на паливо при виробництві електроенергії, слід орієнтуватися на використання вугілля першої категорії якості. Тому вся гірнична маса енергетичного вугілля повинна піддаватися збагаченню.

Проте на запитання про те, якою повинна бути якість вугілля, що відноситься до першої категорії і забезпечують найбільшу ефективність їх використання, існуючий стандарт відповіді не дає.

Економічна та технологічна доцільність використання в енергетиці збагаченого палива доведена в роботах [6-12] та підтверджується досвідом світової вугільної енергетики. В результаті дослідження рядового вугілля різної якості, обумовленої як природними, так і гірничо-технологічними чинниками, встановлено, що мінімальна вартість одиниці корисного тепла має місце при спалюванні максимального вилучених з гірничої маси вугільних і проміжних фракцій. Величина цього мінімуму пов'язана також з вживаними технологіями вугле-збагачення і спалювання.

Виходячи із споживацьких властивостей і суті такого товару, як вугілля, вартість корисного тепла, одержуваного з цього палива має бути за своєю фізичною суттю величиною постійною і зростати у міру збільшення об'ємів у зв'язку з низькою калорійністю, оскільки вони призводять до додаткових витрат.

Раніше, коли ціни на вугілля, залежно від його якості і марки, піддавалися державному регулюванню На продукцію вугільних підприємств встановлювалася базова ціна. Якщо зольність вугілля або його вологість відрізнялися від величин, вказаних в преїскуранті, то здійснювалось корегування. Ціна вугілля збільшувалася на 2,5% при зниженні зольності на 1% і на 1% при зниженні вологості на 1%. Для продуктів збагачення ціна збільшувалася на 1,3% при зниженні вологості на 1%. Коли державне регулювання було ослаблене, преїску-

рантні ціни були переведені в ранг рекомендованих. Але з введенням стандарту, що регламентує якість вугілля для енергетики [4], корегування ціни не обов'язкове, оскільки зольність вироблюваної вугільної продукції одержують таку, щоб вона відповідала верхній межі відповідної категорії якості. Якщо фактична якість вугілля виявляється вище, то ціна, як правило, не збільшується. Таке положення не можна визнати за нормальне, оскільки не стимулюється зниження зольності, а це призводить до зростання вартості паливної компоненти у виробництві тепла і електроенергії.

Розуміння необхідності стимулювання підвищення якості палива привело до того, що введені поправки [12], проте тільки по відношенню до встановленої договором базової ціни палива договірної якості.

У роботі [13] пропонується визначати ціну вугілля за середньою по галузі вартістю 1 Мкал. При цьому ціна палива залежно від його нижчої теплоти згорання може бути визначена емпіричною формулою:

$$\text{Ціна палива} = \text{ціна 1 Мкал} \cdot 7 \cdot \left(Q_p^n / 7000 \right)^{1,5} \quad (3)$$

Такий підхід є прогресивнішим, проте він не враховує зміну коефіцієнту корисної дії (к.к.д.) ТЕС залежно від зольності палива. Дослідження вартості потенційного тепла залежно від зольності вугілля, виконані з використанням приведеної формули, показали, що вона знижується практично лінійно з погіршенням якості палива.

Об'єктивнішим було б урахування обставини, що кінцевим продуктом використання вугілля є одержане корисне тепло або електроенергія.

Вартість корисного тепла залежить від коефіцієнту к.к.д. ТЕС та його чутливості до зольності вугілля.

За даними інституту вугільних енерготехнологій НАН України к.к.д. ТЕС в залежності від зольності палива A^d відображається наступною залежністю:

$$\eta = a - bA^d \quad (4)$$

де $a=36,5 \dots 38,18$; $b=0,15 \dots 0,23$ – емпіричні коефіцієнти, отримані з досвіду практичної роботи ТЕС та залежні від конструкції й технічного стану енергоблоків.

Кількість корисного тепла, що може бути отримана при спалюванні кілограму палива визначається наступною залежністю:

$$Q_n = Q_p^n \eta = \left(Q^s \frac{100 - A^d - W}{100} - 6W \right) \cdot (a - bA^d) \quad (5)$$

де W – вологість палива, %.

Якщо визначена вартість корисного тепла C_κ , що вимірюється у грошових одиницях віднесених до гікалорії або мегаджоулю, то ціна палива дорівнює:

$$P = C_\kappa Q_n \quad (6)$$

Співставлення формул (3) и (6) доводить ідентичність результатів з розрахунків ціни вугілля в залежності від його зольності при $b=0,24$. Але формули (5) и (6) розкривають вплив кожного з факторів, які визначають споживацькі властивості палива.

Мінімальна собівартість готової продукції існуючих теплоенергетичних підприємств, що виробляють тепло і електроенергію, досягається при спалюванні вугільних концентратів із зольністю, відповідною зольності безпородних фракцій. Вихід концентратів повинен бути максимально можливим для вугілля даного фракційного складу в умовах чинних технологій збагачення.

Істотний вплив на паливну складову собівартості виробництва тепла і електроенергії надають витрати на транспортування і спалювання палива, що залежать від фізичного об'єму

використовуваного вугілля. Тому навіть у разі слабого впливу зольності на к.к.д. ТЕС і на кількість одержаного тепла, використання збагаченого палива економічно виправдане у зв'язку із зниженням його питомої витрати і об'ємів транспортування та витрат на спалювання.

Для стимуляції попиту на збагачене паливо, споживання якого підвищить ступінь використання енергетичного потенціалу видобутого вугілля необхідно корегувати ціни на вугільні концентрати шляхом введення обґрунтованих поправок на зміни якості.

При використанні формул (5) і (6) встановлено, що при зміні зольності вугілля на 1% для збереження на постійному рівні ціни на корисне тепло необхідно при підвищенні зольності знижувати, а при знижувати – підвищувати ціну на величину:

$$\Delta P = 0,0003A^{d^2} + 0,0136A^d + 1,7691, \% \quad (7)$$

На відміну від раніш використаної постійної поправки (2,5%) для будь якого діапазону зміни зольності встановлена залежність (7) вимагає диференційний підхід при якому для досягнення постійної вартості корисного тепла, що може бути отримане з вугілля, поправка повинна зменшуватись від 2,5% для вугілля із зольністю 30% до 1,9% для зольності вугільних концентратів із зольністю 8...10%.

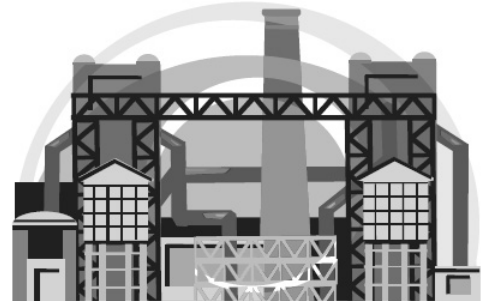
Запропонований підхід до корегування ціни вугілля, який забезпечує врахування тепло-енергетичних властивостей палива, надає можливість визначати показники конкурентоспроможності кам'яного вугілля на ринку первинних енергоносіїв.

Література

1. Марченко М.Г. Стандартизация и нормирование качества углей. / М.Г. Марченко, В.М. Филиппов. М., Недра, 1977. 247 с.
2. Дебердеев И.Х. К вопросу энергетического подхода к потребительским свойствам угольного топлива / И.Х. Дебердеев, Б.И. Линев, А.И. Молчанов // Уголь. - 1999.- №5(878).- С.56-59.
3. Се Цян Разработка и применение методики оценки эффективности использования на ТЭС обогащенного угольного топлива / Се Цян, И.Х. Дебердеев// Уголь.- 1999.- №10.- С.46-48.
4. Вугілля кам'яне та антрацит для пиловидного спалювання на теплових електростанціях. Технічні умови. ДСТУ 40083-2002. – Київ. – Держстандарт України. – 2002. – 9 с.
5. Паливно-енергетичний комплекс України: базові показники та тенденції розвитку. Національна безпека і оборона, №2, 2001. - С. 10.
6. Пилова Е. П. Влияние качества каменных углей на себестоимость производимой электроэнергии и ресурсосбережение / Е.П. Пилова // Горный информ.-аналит. бюл.- 2003.- №2.- С. 138-140.
7. Пилова Е. П. Улучшение экономических показателей производства угольных концентратов для энергетики за счет повышения их качества / Е.П. Пилова // Экономика промышленности: Сб. науч. тр. / НАН Украины; Ин-т экономики промышленности. - Донецк, 2002. – С. 373-281.
8. Пілова К. П. Економічна ефективність та раціональний ступінь збагачення кам'яного вугілля для енергетики / К.П. Пилова // СХІД. - 2003.- №2(52).– С.13-17.
9. Пилова Е. П. Методология экономического обоснования качества каменных углей на основе повышения степени использования их энергетического потенциала / Е.П. Пилова // Академічний огляд.- 2003.– №1.- С. 53-61.
10. Пилова Е. П. Экономические аспекты производства и использования каменных углей в энергетике / Е.П. Пилова // Горный информ.-аналит. бюл.- 2004.- №3.– С. 176 – 181.
11. ГТР 34.09.110-03. Вхідний контроль палива на ТЕС та організація претензійної роботи. Методичні вказівки. – К.: Мінпаливенерго України – ОЕП „ГРІФРЕ”, 2004.– 54 с.
12. COAL WEEK international. - № 47.
13. Синякович Б. Г. Энергетический уголь Украины: соотношение цены и качества / Б. Г. Синякович, Н. В. Чернявский // Энергетика и электрификация.- 2004.- №12.- С. 37-40.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Решетіловою Т.Б. 18.11.2010

Надійшла до редакції
25.11.2010



УДК 658.152

Турило А.М., Святенко С.В.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ І ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено існуючі методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Запропоновано методику оцінки конкурентоспроможності гірничорудних та металургійних підприємств на основі багаторівневого порівняльного аналізу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, якість, запас фінансової міцності, застосовані ресурси, економічний розвиток.

The existing methodical approaches of estimating the enterprises' competitiveness are researched in the article. The method of estimating the competitiveness of mining and metallurgical enterprises on the basis of a multilevel comparison analysis is offered.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, quality, supply of financial strength, applied resources, economic development.

В сучасних умовах господарювання головним критерієм економічного розвитку підприємства, на наш погляд, є показник конкурентоспроможності.

В економічній літературі досить поширеним є представлення інтегрального показника конкурентоспроможності сумою добутків часткових показників конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємства та їх вагомості в загальній сумі. При цьому вагомість окремих факторів визначається тим або іншим методом, заснованим на експертних оцінках [1; 2]:

$$K = \sum_{i=1}^N W_i K_i, \quad (1)$$

де K - показник конкурентоспроможності підприємства; K_i - часткові показники конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємства, а W_i — вагомість часткових показників в загальній сумі впливу.

Різні автори залежно від області досліджень, і виходячи зі своїх наукових поглядів обґрунтовують різні групи факторів, які необхідно включати в сукупний (інтегральний, груповий) показник. Крім того, пропонуються різні способи здійснення експертних оцінок.

Наприклад, І. Максимов, застосовуючи формулу (1), отримує для коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства наступний вираз[2]:

$$K_{kp} = 0,15Эп + 0,29Фп + 0,23Эс + 0,33Кт \quad (2)$$

де K_{kp} - коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства; $Эп$ - значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства; $Фп$ - значення критерію фінансового положення підприємства; $Эс$ - значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку; $Кт$ - значення критерію конкурентоспроможності товару.

Коефіцієнти 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 визначені експертно способом послідовних порівнянь [2].

Виникає питання, чому за даною формулою конкурентоспроможність підприємства залежить від критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку на 23 відсотки, а від фінансового положення підприємства – на 29 відсотків. Оскільки саме від конкурентоспроможності продукції та ефективності її збуту залежить фінансовий стан підприємства та ефективність його діяльності взагалі.

У працях С. Калмійцева інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства визначається як сума декількох факторів (стимулюючого, тимчасового і комплексного показника якості продукції, віднесеного до ціни виробу) [3]. У розглянутому даним автором випадку отримана проста сума факторів, взаємна вагомість яких не враховується.

Характеризуючи ситуацію в цілому, можна сказати, що зважене підсумовування окремих факторів при визначенні деякого інтегрального показника широко застосовується в маркетингових дослідженнях. При цьому вагомість окремих факторів визначається тим або іншим методом, заснованим на експертних оцінках.

При дослідженні конкурентоспроможності також використовується підхід, заснований на визначенні конкурентного потенціалу підприємства [1]. Згідно з цим підходом конкурентоспроможність підприємства розраховується за формулою:

$$КС = ВКС_{ВП} * K^{ВП} + ВКС_{ФП} * K^{ФП} + ВКС_{ІП} * K^{ІП} + ВКС_{МП} * K^{МП}, \quad (3)$$

де КС – конкурентоспроможність підприємства; ВКС_{ВП}, ВКС_{ФП}, ВКС_{ІП}, ВКС_{МП} – відносні показники конкурентоспроможності за виробничим, фінансовим, інноваційним та маркетинговим потенціалами відповідно; $K^{ВП}$, $K^{ФП}$, $K^{ІП}$, $K^{МП}$ – коефіцієнти значущості, визначені експертним методом.

Запропонований метод визначення рівня використання конкурентного потенціалу підприємства складається з наступних етапів [1]:

1. Розрахунок коефіцієнтів використання потенціалів досліджуваних підприємств.

$$K_{ВП} = Q_{ТП} / ВПс, \quad (4)$$

де $K_{ВП}$ – коефіцієнт використання виробничого потенціалу; $Q_{ТП}$ – річний обсяг товарної продукції в натуральному виразі; ВПс – середньорічна виробнича потужність.

$$K_{ФП} = I_p / ІН, \quad (5)$$

де $K_{ФП}$ – коефіцієнт використання фінансового потенціалу; I_p – вартість реалізованих інвестиційних проектів за рік; ІН – інвестиційні накопичення за рік.

$$K_{ІП} = ІВф / ІВп, \quad (6)$$

де $K_{ІП}$ – коефіцієнт використання інноваційного потенціалу; ІВф – фактичні інноваційні витрати за рік; ІВп – планові (прогнозовані) інноваційні витрати за рік.

$$K_{МП} = ОРф / Єр, \quad (7)$$

де $K_{МП}$ – коефіцієнт використання маркетингового потенціалу; ОРф – фактичний обсяг реалізації продукції у світових цінах; Єр – ємність національного чи світового ринку.

Результати таких досліджень викликають багато питань. Передусім незрозуміло, що виражає число, отримане шляхом підсумовування окремих факторів. Чи може воно застосовуватись в реальній ринковій практиці підприємства або це абстрактне число, що не має адекватної інтерпретації в економіці. Також недоліком даного підходу є те, що в основі розрахунку інтегральних показників лежить експертна оцінка вагомості окремих факторів, що носить суб'єктивний характер.

Конкурентоспроможність металургійних підприємств багато в чому залежить від конкурентоспроможності гірничорудних підприємств, оскільки готова продукція останніх є сировиною для перших.

Оцінка конкурентоспроможності гірничорудних підприємств має певну специфіку. По-перше, дані підприємства виробляють специфічний продукт – залізорудну сировину. По-друге, умови виробництва на одному підприємстві суттєво відрізняються від аналогічних умов на інших підприємствах, навіть у межах одного родовища. Яскравим прикладом слугують технології видобутку та збагачення залізорудної сировини на підприємствах Криворізького басейну.

Відповідно до цього, деякі фактори, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств і застосовуються у розглянутих вище методиках [1; 2], можуть мати зовсім інше значення (вагомості) для гірничорудних підприємств.

Так, основними факторами, що впливають на конкурентоспроможність металургійних та гірничорудних підприємств виступають: якість залізорудної сировини (вміст заліза); капіталомісткість, обсяги виробництва та реалізації, рівень ефективності діяльності, рівень прогресивності виробництва тощо.

В роботі [4] запропоновано найбільш системний та ґрунтовний підхід до розробки показника конкурентоспроможності, який би враховував специфіку гірничорудного виробництва.

Згідно даного підходу показник конкурентоспроможності визначається за формулою:

$$K_{\text{вн.ЗРК}} = P_{\text{пр.п.в.}} * P_{\text{як}} * P_{\text{в.п.}} * P_{\text{к.роз}} * P_{\text{т.р.уст}}, \quad (8)$$

де, $K_{\text{вн.ЗРК}}$ – показник внутрішньої конкурентоспроможності структурного підрозділу (залізорудного кар'єру) гірничо-збагачувального комбінату, частки одиниці; $P_{\text{пр.п.в.}}$ – показник, що характеризує співвідношення відповідно фактичної і нормативної (або конкурентної, планової) продуктивності поточних витрат для періоду, що розглядається, частки одиниці; $P_{\text{як}}$ – показник, що характеризує співвідношення відповідно фактичного і нормативного (конкурентного, планового) значення якості залізної руди для періоду, що розглядається, частки одиниці; $P_{\text{в.п.}}$ – показник, що характеризує співвідношення відповідно фактичної і нормативної (або конкурентної, планової) виробничої потужності залізорудного кар'єру для періоду, що розглядається, частки одиниці; $P_{\text{к.роз}}$ – показник, що характеризує співвідношення відповідно фактичного і нормативного (конкурентного, планового) коефіцієнтів розкриття по залізорудному кар'єру для періоду, що розглядається, частки одиниці; $P_{\text{т.р.уст}}$ – показник, що характеризує співвідношення відповідно фактичного і нормативного (конкурентного, планового) коефіцієнтів технічного рівня устаткування на залізорудному кар'єрі для періоду, що розглядається, частки одиниці.

Але слід зазначити, що даний показник, виходячи з мети дослідження, в більшій мірі характеризує конкурентоспроможність залізорудного кар'єру, а не усього гірничо-збагачувального комбінату.

Саме поняття конкурентоспроможності вказує на те, що одне підприємство вимушене конкурувати, вести боротьбу з іншими підприємствами, а тому реально оцінити конкурентоспроможність підприємства без порівняння з його конкурентами неможливо.

Виходячи з вищезазначеного, пропонується методика визначення інтегральної конкурентоспроможності гірничо-збагачувального комбінату, що дозволить виключити експертні оцінки в результаті проведення розрахунків, використовувати доступну інформацію про діяльність підприємства та враховувати усі основні фактори, що впливають на ефективність розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів.

На нашу думку, конкурентоспроможність підприємства визначається декількома основними показниками:

1. Якість продукції. Це ключовий показник конкурентоспроможності підприємства, оскільки саме від того, наскільки продукція даного підприємства відповідає вимогам ринку, які має конкурентні переваги, залежить попит на неї, а відповідно і доходи підприємства.

2. Частка окремого підприємства в загальному обсязі виробництва і реалізації продукції досліджуваних підприємств-конкурентів. Характеризує місце досліджуваного металургійного або гірничорудного підприємства на ринку або в галузі.

3. Запас фінансової міцності підприємства, який показує наскільки фактичні доходи підприємства перевищують критичний обсяг. Запас фінансової міцності визначає можливі межі маневрів підприємства як в ціновій політиці, так і в зниженні обсягів виробництва і реалізації продукції в процесі операційної діяльності в несприятливих умовах на ринку та у конкурентній боротьбі.

4. Співвідношення суми капітальних інвестицій до загального капіталу підприємства. Даний показник відображає частину капіталу, що була направлена на капітальне інвестування і характеризує активність підприємства стосовно придбання або виготовлення основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, придбання або створення нематеріальних активів, капітального будівництва тощо.

5. Рентабельність застосованих ресурсів підприємства. Цей показник характеризує рівень ефективності використання застосованих ресурсів на підприємстві і є критерієм інвестиційної привабливості підприємства.

Найбільш перспективним підходом для оцінки конкурентоспроможності підприємства є використання багаторівневого порівняльного аналізу, який заснований на методі евклідових відстаней, який дозволяє враховувати не тільки абсолютні показники кожного підприємства, але й ступінь їх відповідності до показників підприємства – еталона [5].

У зв'язку з цим необхідно координати порівнюваних підприємств виражати в частках відповідних координат підприємства – еталона, взятого за одиницю.

В даній статті проведено оцінку конкурентоспроможності ВАТ «Північний ГЗК» у порівнянні з підприємствами-конкурентами: ВАТ «Центральний ГЗК», ВАТ «Південний ГЗК», ВАТ «Інгuleцький ГЗК», ВАТ «Полтавський ГЗК».

Методика оцінки конкурентоспроможності підприємства складається з трьох етапів:

На першому етапі збираються вихідні дані, потрібні для розрахунку показника конкурентоспроможності гірничорудного підприємства і формується матриця вихідних даних (табл. 1).

За показник якості було взято середньозважену величину вмісту заліза у готовій продукції. Для металургійних підприємств може бути розрахований власний показник якості або конкурентоспроможності продукції.

Згідно вихідних даних видно, що за якістю продукції лідером є ВАТ «Центральний ГЗК», найбільшу частку в загальному обсязі реалізованої продукції, найбільший запас фінансової міцності та рентабельність застосованих ресурсів має ВАТ «Північний ГЗК».

Таблиця 1

Матриця вихідних даних [6, 7]

Підприємство	Якість продукції	Частка в загальному обсязі	Запас фінансової міцності	Капітальні інвестиції / Капітал	Рентабельність застосованих ресурсів
БАТ "Північний ГЗК"	63,97	39,38	93,42	8,61	60,41
БАТ "Центральний ГЗК"	66,70	14,39	84,53	7,01	25,31
БАТ "Південний ГЗК"	56,03	15,33	77,92	5,91	22,59
БАТ "Інгулецький ГЗК"	64,73	15,94	88,15	9,71	19,36
БАТ "Полтавський ГЗК"	63,45	14,95	53,07	15,03	10,86

На наступному етапі в кожному стовпці таблиці 1 визначається максимальний елемент, який приймається за одиницю, тобто обирається за кожним показником підприємство - еталон. Потім всі елементи цього стовпця (a_{ij}) діляться на максимальний елемент ($\max a_{ij}$).

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}} \quad (9)$$

В результаті утворюється матриця стандартизованих коефіцієнтів (x_{ij}), наведених в таблиці 2.

Таблиця 2

Матриця стандартизованих коефіцієнтів (x_{ij})

Підприємство	Якість продукції	Частка в загальному обсязі	Запас фінансової міцності	Капітальні інвестиції / Капітал	Рентабельність застосованих ресурсів
БАТ "Північний ГЗК"	0,96	1,00	1,00	0,57	1,00
БАТ "Центральний ГЗК"	1,00	0,37	0,90	0,47	0,42
БАТ "Південний ГЗК"	0,84	0,39	0,83	0,39	0,37
БАТ "Інгулецький ГЗК"	0,97	0,40	0,94	0,65	0,32
БАТ "Полтавський ГЗК"	0,95	0,38	0,57	1,00	0,18

На третьому етапі, згідно методу евклідових відстаней, всі елементи матриці коефіцієнтів підносять до квадрату, після чого результати підсумуються за строчками (таблиця 3).

$$K_j = X_{1j}^2 + X_{2j}^2 + \dots + X_{nj}^2 \quad (10)$$

Рівняння (10) дозволить визначити інтегральний показник конкурентоспроможності гірничорудного підприємства (табл. 3).

Отримані показники конкурентоспроможності (K_j) ранжируються й визначається місце досліджуваного підприємства в конкурентному середовищі. Перше місце займає підприємство, якому відповідає найбільша сума, друге місце – підприємство, яке має наступний результат і т.д.

Згідно даних розрахунків таблиці 3 найвищий показник конкурентоспроможності серед аналізованих підприємств має БАТ «Північний ГЗК» ($K = 4,25$). Конкурентних переваг комбінат досяг завдяки найбільшим обсягам виробництва та низькій собівартості продукції.

Таблиця 3

Результати оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності

Підприємство	Якість продукції	Частка в загальному обсязі	Запас фінансової міцності	Капітальні інвестиції / Капітал	Рентабельність застосованих ресурсів	K _j	Місце
ВАТ "Північний ГЗК"	0,92	1,00	1,00	0,33	1,00	4,25	I
ВАТ "Центральний ГЗК"	1,00	0,13	0,82	0,22	0,18	2,35	IV
ВАТ "Південний ГЗК"	0,71	0,15	0,70	0,15	0,14	1,85	V
ВАТ "Інгулецький ГЗК"	0,94	0,16	0,89	0,42	0,10	2,52	II
ВАТ "Полтавський ГЗК"	0,90	0,14	0,32	1,00	0,03	2,40	III

На другому місці зі значним відставанням розташувався ВАТ «Інгулецький ГЗК» (K= 2,52). Третє місце займає ВАТ «Полтавський ГЗК» з результатом K = 2,40. Найслабші конкурентні позиції серед гірничо-збагачувальних комбінатів має ВАТ «Південний ГЗК».

Розглянута методика підвищує рівень обґрунтованості оцінки конкурентоспроможності гірничорудного підприємства. Переваги запропонованої методики проявляються в наступному:

- 1) нейтралізації суб'єктивного впливу на оцінку конкурентоспроможності гірничорудного підприємства, який мав місце при застосуванні експертних оцінок;
- 2) поєднанні ключових показників діяльності підприємства;
- 3) можливості співставлення з підприємствами-конкурентами;
- 4) врахуванні реальних досягнень підприємства;
- 5) простоті, логічності та доступності оцінки показника конкурентоспроможності.

Література:

1. Темченко А.Г. Економіка підприємств гірничо-металургійного комплексу: Навчальний посібник. У 2-х томах. / А.Г. Темченко, О.А. Темченко, С.В. Максимов. - Т.2.- Кривий Ріг: Видавничий центр КТУ, 2008.- 400с.
2. Максимов И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия /И. Максимов // Маркетинг. — 1996. — № 3. — С. 33—39.
3. Калмийцев С. Маркетинг и конкурентоспособность полиграфической продукции / С. Калмийцев. - 1997. — № 3. — С. 30—36.
4. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Г.В. Савицкая.- Мн.: Новое знание, 2001.- 704 с.
5. Сборник технико-экономических показателей горнодобывающих предприятий Украины : в 2006-2007 гг. / Государственный научно-исследовательский горнорудный институт. – Кривой Рог : ГНИГРИ, 2008. – 147с.
6. www.smida.gov.ua

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Нусіновим В.Я., 13.12.2010

Надійшло до редакції:
17.12.2010

УДК 368.013

Цуркан І.М.

СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто основні методи управління ризиками інноваційної діяльності, проаналізовано найбільш ефективний спосіб захисту діяльності підприємств від інноваційних ризиків - страхування.

Ключові слова: ризик, інновації, страхування, інноваційна діяльність, інноваційні ризики

The basic methods of risk management on innovative activity were considered, the most efficient tools – an insurance - of defense of an enterprise from the innovative risks were analyzed.

Keywords: risk, innovation, insurance, innovative activity, innovative risks.

Численні дослідження свідчать про те, що економічний ефект інвестицій в інновації в середньому перебуває на рівні 35-50%, що перевищує окупність інвестицій у багатьох інших сферах застосування фінансових ресурсів [1]. Тому для підприємств здійснення інноваційних проектів є привабливою сферою діяльності, що дозволяє отримати конкурентні переваги, які реалізуються в додатковому прибутку.

Але на теперішній час, коли проявила себе світова фінансова криза фінансування інновацій і страхування ризиків, пов'язаних з освоєнням інноваційної продукції стали основними елементами фінансово-кредитного механізму, який забезпечує реалізацію інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність підприємства більшою мірою, чим інші напрямки його діяльності, сполучена з ризиком. Її результативність прямо залежить від того, наскільки точно зроблена оцінка й експертиза ризику, а також від того, наскільки адекватно визначені методи управління їм.

Тому для ефективної інноваційної діяльності промислових підприємств важливо ефективно управляти інноваційним ризиком.

Проблеми інноваційної діяльності підприємств глибоко вивчали вітчизняні та зарубіжні вчені. Найвідомішими у цих напрямках є праці І.Бланка, Н.Бекера, В.Геєця, С.Гріна, М.Долішнього, В.Захарченка, С.Ільєнкова, А.Казанцева, М.Крупки, А.Кузнєцової, М.Козоріз, О.Лапко, В.Бабич, А.Пересади, П.Пригожина, І.Тивончука, С.Ягудіна, О.Батура та інших вітчизняних і зарубіжних вчених.

Теоретичні та прикладні засади ризик-менеджменту висвітлено у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, серед яких варто виділити І. Березу, В. Бочарникова, В. Вітлінського, П. Грабового, В. Гриньова, К. Захарова, Л. Кобиляцького, М. Лімітовського, П. Перерву, С. Петрову, О. Пономаренка, О. Пушкаря, С. Релецького, Ф. Роджерса, Т. Сааті, О. Ястремського та ін. У працях цих авторів виконано детальні якісний та кількісний аналізи різноманітних ризиків, висвітлено основні підходи щодо управління ними, запропоновано шляхи мінімізації ризиків, розроблено різноманітні методи їх моделювання тощо.

Натомість проблематиці управління ризиками інноваційної діяльності через специфіку новизни предмета дослідження не приділено наразі належної уваги вітчизняними науковцями, тому вона потребує подальших досліджень.

Метою даної статті є класифікація ризиків, пов'язаних з реалізацією інноваційних проектів, визначення основних методів зниження ризиків інноваційної діяльності підприємства та обґрунтування доцільності комплексного страхового захисту інноваційних підприємств.

Управління ризиками або ризик-менеджмент вимагає активного контролю від підприємця за ризиками, які можуть загрожувати його підприємству. Це дозволяє знизити втрати від впливу різних ризиків, знизити ймовірність настання катастрофічних збитків, підвищити ступінь виживаності проекту, знизити ціну досягнення інноваційної цілі.

Інноваційний проект можна визначити як комплекс дій (науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, виробничих, організаційних, комерційних заходів) щодо створення і реалізації інноваційного продукту або інноваційної продукції.

Сьогодні відбувається формування науково-методичної бази щодо питань механізму управління ризиком інноваційних проектів.

Механізм управління ризиками включає комплекс заходів щодо виявлення, оцінки й мінімізації ризиків.

Важливим елементом процесу управління ризиком інноваційної діяльності є визначення способів реагування на виявлені та оцінені ризики. У теорії та практиці найбільш поширеними методами реагування на ризики є [2, 3, 4, 5]: ухилення від ризику, локалізація, дисипація та компенсація ризику (рис. 1).

Найдієвішим способом ухилення від інноваційних ризиків є їх страхування, що являє собою систему відносин по передачі певних ризиків підприємства страховій компанії (страховикові).

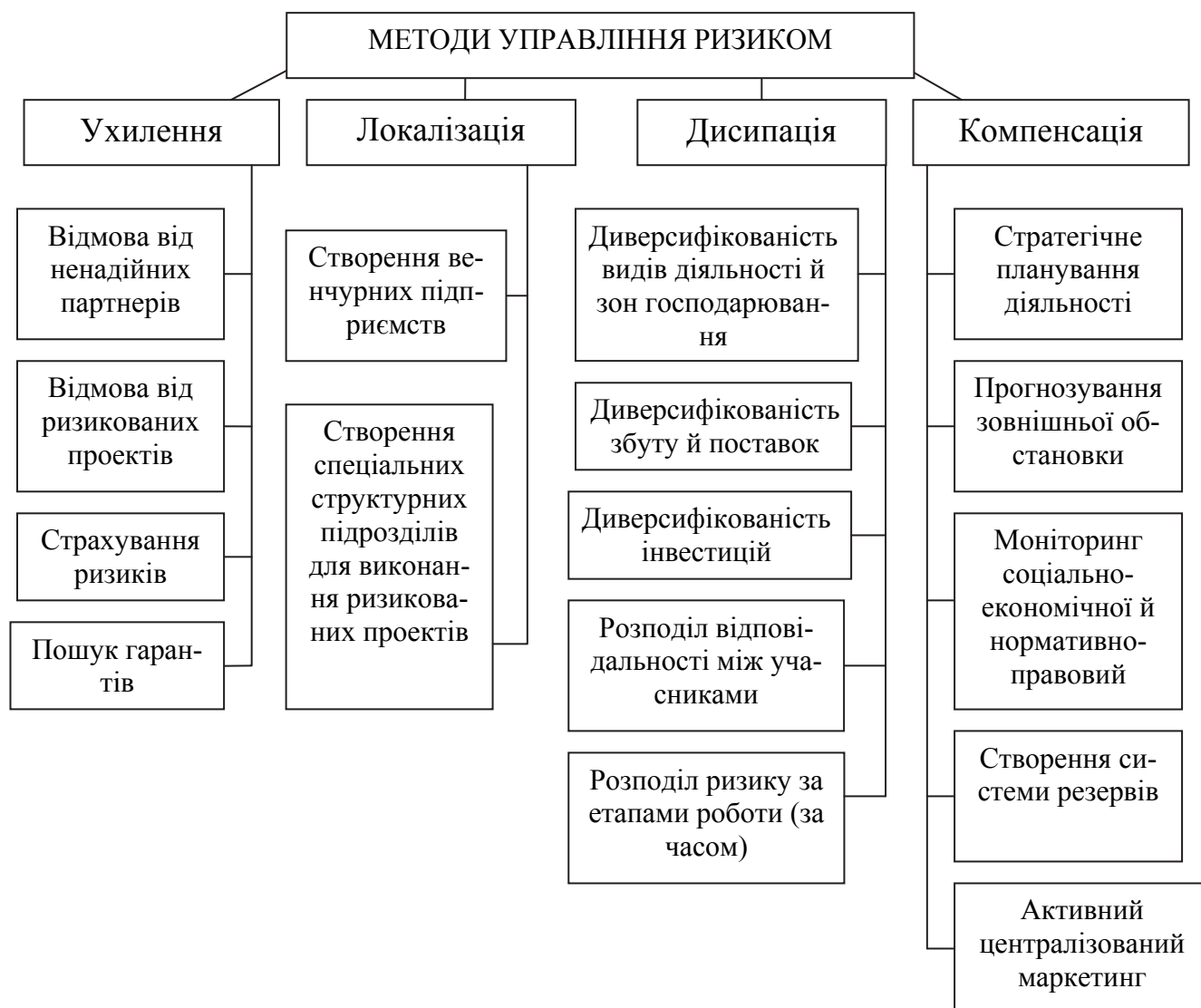


Рис. 1 Методи управління ризиком

До застосування страхування повинні обов'язково передувати ідентифікація й аналіз всіх видів ризиків, виділення ризиків, що підлягають страхуванню, і оцінка цих ризиків, інакше деякі види ризиків взагалі випадуть із розгляду, деякі (до яких варто було б застосувати інші методи керування) будуть необґрунтовано застраховані, а в якихось випадках виявиться завищеною страхова премія [6].

Для визначення суб'єкта, на користь якого необхідна побудова страхового захисту інноваційного проекту, необхідно спочатку визначити, чиї майнові інтереси постраждають у випадку провалу інноваційного проекту.

Носієм ризиків інноваційного продукту може бути інноваційний інвестор, що може нести ризики втрат (збитки) у зв'язку з помилковою оцінкою рішення інвестування фінансових ресурсів в інновації з метою одержання додаткового прибутку.

Інвестиційна діяльність є необхідним елементом підприємницького інноваційного процесу і єдиною можливістю одержання інвестором додаткового прибутку, що перевищує прибуток від традиційних фінансових інструментів.

Якщо звернутися до початкової фази інноваційного проекту, коли він існує у вигляді ідеї, для її реалізації необхідні фінансові вкладення. Першим суб'єктом, зв'язаним ризиком свого рішення про вкладення, є саме інвестор інновації. Такі вкладення у високоризикові ідеї здійснюються, як відомо, венчурними фірмами, що не вимагають забезпечення під фінансування й розраховують на участь в підприємстві котре інвестується, його прибутках або доходах від його подальшого продажу [7].

Також носієм ризику інноваційного продукту може бути промислове підприємство, що фінансує реалізацію інноваційної ідеї за рахунок власних коштів.

У процесі реалізації й виводу на ринок інноваційної продукції підприємство, безсумнівно, діє в умовах ризику. Але істотною особливістю є той факт, що ці ризики не є ризиками інновації, а є або технічними ризиками, або ризиками комерційної діяльності, що супроводжують функціонування підприємства незалежно від того, чи виробляє воно інноваційну продукцію або продукцію, що є потоковою й рутинною. Ці ризики можуть бути ризиками стихійних лих і техногенних аварій, некомпетентності персоналу при виконанні традиційних операцій, несумлінністю постачальників або покупців. Збитки від них повинні покриватися відповідними запланованими витратами, резервуванням або видатками на страхування. Ризики інвестування коштів підприємства в інновації є ризиками інвестиційними й підприємство тут повинне розглядатися як інвестор, а не як виробник продукції [7].

Інвестування в інноваційний проект є інвестиційною діяльністю, на відміну від діяльності інших суб'єктів підприємництва, що беруть участь в інноваційному процесі.

Однак в інноваційному процесі крім інвесторів беруть участь і інші суб'єкти: учасники науково-технічної розробки й саме підприємство, що впроваджує інновації. Кожний із цих суб'єктів також є підприємцем, що діє в інтересах одержання додаткового прибутку.

Відомо, що інвестиційні ризики є фінансовими й мають спекулятивну природу, породжувану невизначеністю й, що виражається в можливості одержання як позитивного, так і негативного результату.

При дослідженні можливості застосування апарата страхування для зниження ризиків інноваційного продукту варто виходити з поділу інвестиційної й виробничої функцій інноваційного підприємства. Як учасник виробництва інноваційної продукції підприємство може нести ризики інноваційної діяльності тільки в тій мірі, у якій є інвестором у цю діяльність. У цьому зв'язку при побудові системи керування ризиками інноваційного підприємства треба в першу чергу визначити розмір і характер таких інвестицій.

Реально реалізація інвестиційного ризику інвестора може бути наслідком невірної оцінки різноманітних ризиків діяльності учасників інноваційного процесу, які можуть мати місце в процесі втілення інновації (рис. 2) [7,8,9,10].

Ризиками, що виникають у процесі інноваційної діяльності, можна управляти страховими методами з ряду причин. Насамперед, інноваційна ідея, навіть будучи абсолютно новою, базується на вже наявному досвіді, як науковому, так виробничому, а також досвіді роботи на ринку.



Рис. 2 Класифікація ризиків інноваційного продукту

Тобто об'єктивно існує деяка інформація, яку можна використовувати для аналізу й керування ризиками шляхом страхування. Далі, інноваційна діяльність не є функцією одного учасника й припускає наявність науково-виробничої системи. Отже, вона містить у собі не

тільки новаторські підходи й операції, але й накопичений до моменту її начала досвід, оскільки розвиток прогресу припускає більш-менш поступальний характер. Звідси витикає наявність в інноваційному процесі типових і аналогічних, раніше здійснюваних операцій і ситуацій. Наявність таких ситуацій означає можливість страхування ризиків інноваційного проекту [7].

Крім того, у міру розвитку інноваційного процесу збирається, накопичується й узагальнюється інформація про новітні операції, що становлять суть інноваційного процесу. Чим ближче інноваційний процес до завершення й вступу у фазу рутинних операцій, тим достовірніше інформація про ризики й тем нижче невизначеність результатів функціонування. Це припускає розширення можливостей страхування як методу керування ризиками проекту.

Істотним для інноваційної діяльності є ризик кваліфікації й організації проектної групи (команди), що визначається здатностями, знаннями (освітою і досвідом роботи), особистісними якостями її членів. Оскільки інформація про їхній досвід і професійні якості об'єктивно існує й може бути проаналізована, можливе страхування ризиків непрофесійних дій членів проектної групи шляхом страхування відповідальності в різних формах.

Перешкодою включення страхування в систему управління підприємницькими ризиками часто є його висока ціна у зв'язку з відсутністю надійної статистики й суб'єктивність оцінок. У результаті страхові компанії усереднюють страхову премію, що сплачується, так, що інвестори менш ризикованих проектів платять за страховку таку ж ціну, як і інвестори більш ризикованих проектів. Це підштовхує інвестора відмовитися від страхування проекту й, нерідко, від самого проекту.

У системі страхування інноваційних ризиків переважне поширення одержало майнове страхування. Законодавство України у сфері інноваційної діяльності передбачає підтримку суб'єктів інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів саме шляхом майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування» [11].

У класичному розумінні майнове страхування - це галузь страхування, у якій об'єктом страхових відносин може виступати майновий інтерес страхувальника, пов'язаний з різним видом майна (будови, устаткування, транспортні засоби, сировина, матеріали, продукція й т.п.). Але існують і інші майнові інтереси. Їх страхують на випадок недоодержання прибутку або доходів (упущеної вигоди), неплатежу по рахунках продавця продукції, простоїв устаткування, зміни валютних курсів і інші, а також на випадок заподіяння шкоди майновим інтересам третіх осіб. Страхування інноваційних ризиків досить складна й специфічна сфера діяльності, що припускає ряд неодмінних вимог до укладання договорів певного виду страхування. Приймаючи ризик на страхування страховиків необхідно визначити ліміти, як по об'єктах страхування, так і по обсягу страхової відповідальності; установити мінімальне значення франшизи, а також установити й обмеження по максимальній сумі відшкодування. На величину тарифної ставки при страхуванні інноваційних ризиків впливають ряд факторів. Це - вид діяльності, строк страхування, місце розташування, стабільність економічної й політичної ситуації в країні й т.п. Також варто мати на увазі, що тарифи при ризиковому страхуванні корелюються в певній мері зі ставками страхування кредитів, оскільки вони взаємозалежні й зазнають впливу від ринку [8].

Об'єктами страхування інноваційних ризиків повинні бути лише майнові інтереси, пов'язані зі збитками у вигляді втрат прибутку й непокриті витрати в результаті зупинки виробництва через виникнення випадкових конструктивних, технологічних недоглядів, недоробок у тому або іншому виді освоюваної нової складної техніки, технології або нового продукту виробництва, помилок персоналу при використанні нововведень [12].

Страхова компанія за родом своєї діяльності має велику інформацію про ризики споживачів своїх послуг - страхувальників, як підприємств, так і інвесторів. Страховик може об'єктивно ідентифікувати ризики, фактори цих ризиків, дати їм чисельну оцінку із заданим ступенем вірогідності. Безумовно, це можливо не для всіх ризиків інноваційного процесу.

Крім аналізу ризиків діяльності по випуску інноваційних продуктів, страхова компанія бере участь у керуванні цими ризиками, приймаючи на себе зобов'язання по компенсації тих з них, що застраховані [13].

Існує кілька тенденцій при розробці програм страхування, пов'язаних з інноваційною діяльністю й використанням об'єктів інтелектуальної власності.

У вже наявні правила страхування вносяться зміни, що дозволяють страхувати й по названих ризиках. Наприклад, умови страхування професійної відповідальності патентних повірників вносяться в правила страхування відповідальності за якість виробленої продукції (робіт, послуг). Страхування на випадок втрати прав на об'єкти інтелектуальної власності включається в титульне страхування. При цьому виникають проблеми з коректністю розрахунків страхових тарифів, страхових резервів і деякою іншою, викликані необхідністю сполучити в одних правилах досить різнорідні об'єкти страхування. Природно, одержати ліцензію на право здійснення страхової діяльності за такими правилами дуже складно [13].

Комплексна програма страхового захисту інноваційних проектів повинна передбачати застосування різних методів і інструментів страхування всіх основних учасників проекту протягом усього його життєвого циклу. Програма повинна включати страхування ризиків, що виникають при створенні, використанні й обороті об'єктів інтелектуальної власності, страхування технічних і підприємницьких ризиків, страхування лізингової діяльності й інші [8].

У теорії управління ризиками й страховій науці на теперішній час розроблені лише принципові підходи до організації страхового захисту підприємств від інноваційних ризиків. До того ж страхування інноваційних ризиків страхувальниками вимагає значних коштів для сплати страхового внеску, спостерігається відсутність послуг зі страхування деяких ризиків інноваційної діяльності у вітчизняних страхових компаніях, небажання страховика брати на страхування інноваційні ризики. Більшість страхових компаній при розробці специфічних правил страхування зазнають значних труднощів, пов'язаних, зокрема, з відсутністю кваліфікованих фахівців у потрібних галузях економіки. Можливо, виходом з положення, що створилося, може стати якнайшвидша розробка стандартних правил страхування інтелектуальної власності й підприємницьких ризиків, що включають і страхування інноваційних ризиків. В умовах слабкої комерційної привабливості страхування підприємницьких ризиків в інноваційній діяльності для вітчизняних страховиків варто здійснити в рамках держави ряд мер податкового й іншого характеру, що будуть стимулювати як страховиків до проведення страхового процесу в цій області, так і страхувальників до укладання таких договорів страхування.

Згідно зі ст. 6 Закону України «Про страхування» визначені види добровільного страхування, серед яких: страхування кредитів, страхування інвестицій, страхування фінансових ризиків.

З одного погляду, цей перелік є вичерпним, оскільки зазначені види добровільного страхування можуть бути задіяні на всіх фазах розвитку підприємства та для страхування ризиків інвестора. З іншого, в ньому не враховано шлях інноваційного розвитку економіки України.

За таких умов доцільним є розгляд питання страхування будь-яких ризиків під час реалізації інноваційних та інвестиційних проектів, адже така діяльність за своєю суттю нерозривно пов'язана з високим рівнем ризику. Для прикладу, у Великобританії діє система страху-

вання коштів, які надаються венчурними компаніями, де державою гарантується повернення 70 % середньострокових позик, що надаються на 2-3 роки.

З метою хоча б часткового врегулювання цієї проблеми Держінвестицій при розробці проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення умов для стимулювання переходу економіки України на інноваційну модель розвитку» з урахуванням світового досвіду підтримки інновацій запропонувало внести доповнення до ст. 2 Закону України «Про страхування» щодо створення Кабінетом Міністрів України Державної інноваційної страхової компанії, виключним видом діяльності якої має стати страхування ризиків під час реалізації інноваційних програм, інвестиційних та інноваційних проектів [14].

Аналогічні підходи також закладено у Концепції розвитку національної інноваційної системи, яку схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 № 680-р. Концепцією, зокрема, передбачено упровадження механізму страхування ризиків під час реалізації високотехнологічних інноваційних проектів [15]. На виконання зазначеного розпорядження Держінвестицій підготовлено проект Плану заходів на 2010–2012 роки щодо реалізації Концепції розвитку національної інноваційної системи. Проектом Плану заходів, зокрема передбачається протягом 2010–2011 років підготовка та подання до Кабінету Міністрів України законопроекту щодо внесення змін та доповнень до ст. 2 Закону України «Про страхування» в частині створення Кабінетом Міністрів України Державної інноваційної страхової компанії для страхування ризиків під час реалізації інноваційних програм, інвестиційних та інноваційних проектів.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють стверджувати, що важливим засобом зниження ризикованості інноваційної діяльності в Україні є страхування. Підприємства які здійснюють інноваційну діяльність піддаються великій кількості ризиків, що мають свою специфічну природу. Зниження ризикованості діяльності цих підприємств передбачає необхідність створення адекватного цим ризикам механізму їхнього управління й мінімізації, тобто пропозиції повного комплексу інструментів ризик-менеджменту стосовно до інноваційної діяльності, включаючи міри страхового захисту інноваційних підприємств від усього комплексу ризиків, що припускає в тому числі й розробку нового організаційно-економічного механізму страхування інноваційних ризиків. Розробка підходів по управлінню інноваційними ризиками методом страхового захисту, допоможе підвищити привабливість інноваційних проектів для інвесторів, забезпечити підприємствам можливість брати участь у розробці й впровадженні новітніх досягнень науки й техніки й сприяти відновленню всієї української економіки.

До напрямків подальших досліджень слід віднести розробку та затвердження механізму державного страхування ризиків інноваційної діяльності з метою заохочення децентралізованого фінансування інноваційної діяльності.

Література

1. Рыжикова, О. Н. Управление рисками инновационных проектов / О. Н. Рыжикова // Аудит и финансовый анализ. - 2009. - № 1. - С. 368-371.
2. Цуркан, І.М. Страховий захист промислових підприємств / І.М. Цуркан, В.М.Дереза // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Вип. 247, Т. VI. - Дніпропетровськ: ДНУ. - 2009. - С.1438-1447.
3. Жежуха, В.Й. Ризики інноваційної діяльності підприємств / В.Й. Жежуха // Науковий вісник НЛТУ України. - 2009. - Вип. 19.2. - С. 177-182.
4. Суворова, Е.А. Страхование как метод управления рисками при реализации инновационного проекта // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2007/2/370.pdf

5. Костак, З.Р. Вдосконалення управління інноваційними ризиками / З.Р. Костак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.11. – С. 234-241.
6. Антонян, Л.В. Роль и место риск-менеджмента в управлении компании// [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://www.cig-bc.ru/library/74190/97054/>
7. Клѣцкин, А.Н. Совершенствование страхования инновационного продукта: автореф. дис... кандидата эк. наук: 08.00.10 / А.Н. Клѣцкин; [Российская Академии предпринимательства]. – Москва, 2009. – 30 с.
8. Хмельницкая, О.В. Инновационная деятельность как источник повышения конкурентоспособности продукции предприятий // [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: http://www.mami.ru/science/autotr2009/scientific/article/s11/s11_43.pdf
9. Дагаев, А.А. Рычаги инновационного роста / А.А. Дагаев // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 5. – С.70–76.
10. Денисенко, Н.П. Риски внедрения инновационных проектов / Н.П. Денисенко, А.П. Гречан, К.А. Чигирик // [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: http://iee.org.ua/files/alushta/73-denisenko-riski_vnedr_inn.pdf
11. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
12. Цыганов, А.А. Теория и практика страхования инновационных рисков : Монография / А.А. Цыганов, Ю.В. Грызенкова. - М.: Издательство РАГС. – 2005. – 150 с.
13. Цыганов, А.А. Страхование рисков инновационной деятельности / А.А. Цыганов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insur-info.ru/press/51683/>
14. Державне агентство України з інвестицій та розвитку. Розвиток фінансових послуг у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності (Інформаційна довідка). Станом на 10 січня 2010 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=557>
15. Концепція розвитку національної інноваційної системи. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. N 680-р // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law_id=290#1

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С., 06.12.2010*

*Надійшло до редакції
01.12.2010*

УДК 658.15

Гопкало О.І.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИНЦИПИ, ЦІЛІ, ЗАДАЧІ

На основі критичного аналізу літературних джерел сформульовано принципи, цілі та задачі управління ресурсним потенціалом промислового підприємства.

Ключові слова: ресурсний потенціал, принципи, система, цілі, задачі, організаційно-економічний механізм.

On the basis of critical analysis of the bibliographic sources the principles, goals and tasks of managing the resource potential of an industrial enterprise were formulated.

Keywords: resource potential, principles, system, goal, tasks, organizational-economic mechanism.

Незадовільний фінансовий стан більшості промислових підприємств України спонукає підприємства до відмови від стратегічних цілей розвитку на користь простого тимчасового, у короткостроковій перспективі, виживання. Але саме за таких умов підприємства не лише відмовляються від реалізації стратегічних планів на користь забезпечення своєчасного вирішення поточних завдань, а й вдаються до пошуку внутрішніх ресурсів і можливостей з метою їх подальшого використання. Саме тому чи не найважливішою стає проблема забезпечення ефективного функціонування системи управління ресурсним потенціалом промислових підприємств через впровадження дієвого організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом промислового підприємства..

Дослідженню питання управління потенціалом присвячено численні роботи українських і зарубіжних вчених, а саме О.Ареф'євої, О. Божанової, А. Воронкової, І. Должанського, Н. Краснокутської, Є.Лапіна, М. Рогози, О. Федоніна, І. Фесенко, С. Чимшита, Л. Яструбецької та ін.. Незважаючи на значний обсяг наукових робіт у вказаній сфері питання розробки і впровадження організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом промислового підприємства потребує подальшого дослідження.

Метою даного дослідження є визначення структури організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом промислового підприємства, основних принципів і задач управління ресурсним потенціалом.

Щодо визначення сутності і структури управління потенціалом, вчені не мають одностайної думки. Так, С. Чимшит визначає управління потенціалом як цілеспрямоване формування складу та структури утворюючих елементів потенціалу і встановлення взаємозв'язків між ними. [2] І. Фесенко пропонує розглядати управління ресурсним потенціалом як систематичну, динамічну, планову і комплексну діяльність щодо життєздатності промислового підприємства, яка може розглядатися як сукупність взаємозв'язків і взаємодій між елементами системи управління, що спрямована на зміцнення конкурентних позицій підприємства, і, як наслідок, нарощення прибутку для забезпечення подальшого росту. [3]

Мета управління ресурсним потенціалом промислового підприємства повинна відповідати стратегічним і тактичним цілям підприємства. Здебільшого, у якості мети управління ресурсним потенціалом промислового підприємства вчені пропонують розглядати підвищення конкурентоспроможності даного підприємства. [12] Таке формулювання на думку автора є узагальненим і потребує конкретизації відповідно до напрямку дослідження. Зважаючи на сучасні умови функціонування промислових підприємств та відповідно до завдань дослідження метою управління ресурсним потенціалом промислового підприємства автор пропонує вважати оптимізацію ресурсоемності продукції підприємства на тлі забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності продукції підприємства та підвищення результативності діяльності підприємства.

Стосовно завдань управління ресурсним потенціалом підприємства, аналіз досліджень у цій сфері дозволяє виокремити наступні:

- визначення факторів, що впливають на ресурсний потенціал підприємства;
- визначення оптимальної структури управління ресурсним потенціалом підприємства,
- визначення напрямків розвитку ресурсного потенціалу, підвищення ефективності виробництва, досягнення підприємством необхідних обсягів і якості виробленої продукції [1,10].

На думку автора серед основних завдань управління ресурсним потенціалом промислового підприємства необхідно конкретизувати наступні:

- моніторинг наявного ресурсного потенціалу промислового підприємства та рівня його використання;
- визначення напрямків розвитку ресурсного потенціалу відповідно до стратегічних та тактичних цілей промислового підприємства;
- визначення основних зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на ресурсний потенціал промислового підприємства у процесі його формування, розподілу, використання і відновлення;
- визначення структури управління ресурсним потенціалом промислового підприємства, що забезпечить оптимізацію процесу його формування, розподілу, використання і відновлення.

Системі управління ресурсним потенціалом підприємства, як і будь якій іншій економічній системі, притаманні окремі властивості. Досить докладно перелік властивостей, що притаманні системі управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства, визначено у роботі І. Фесенко [3]. На думку науковця до основних властивостей системи управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства належать:

- складність — ресурсний потенціал підприємства включає складові, які в свою чергу, можна поділити на дрібні елементи;
- структурність — ресурсному потенціалу підприємства притаманна певна ієрархічна побудова, яка відображає зміст і співвідношення його складових і здатна підтримувати цілісність;
- динамічність — ресурсний потенціал підприємства формується та розвивається в умовах нестабільного середовища, враховуючи відкритість та динамічність змін його зовнішнього середовища, вивчати ресурсний потенціал в статичному стані неможливо;
- адаптивність — ресурсний потенціал підприємства має швидко реагувати на зміни, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі;
- пропорційність — усі елементи ресурсного потенціалу підприємства формуються в умовах узгодженості їх кількості;
- часова обмеженість — реалізація ресурсного потенціалу підприємства — це завдання довгострокового характеру, яке обумовлено неможливістю врахування всіх факторів впливу на його величину у короткостроковому періоді;
- реалістичність — чинники, що формують ресурсний потенціал підприємства, повинні мати конкретну практичну спрямованість.

Наведений перелік досить детально визначає основні властивості системи управління ресурсним потенціалом промислового підприємства, та все ж, на думку автора, серед основних властивостей системи управління також необхідно відзначити:

- оптимальність – наявність та обсяг кожного елементу, що формує систему ресурсного потенціалу промислового підприємства, повинно відповідати загальній меті оптимізації ресурсного потенціалу промислового підприємства, залежить від завдань ресурсного потенціалу промислового підприємства і визначається окремо для кожного промислового підприємства;

■ випереджальний характер її формування – наявний ресурсний потенціал промислового підприємства забезпечує майбутній стан конкурентоспроможності промислового підприємства, що визначає необхідність попереднього визначення і формування достатнього рівня ресурсного потенціалу промислового підприємства, ефективно управління яким забезпечить достатній рівень конкурентоспроможності підприємства.

Формування і ефективне функціонування системи управління ресурсним потенціалом підприємства ґрунтується на сукупності принципів. До основних принципів управління ресурсним потенціалом промислового підприємства, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства і досягнення ним високого рівня розвитку, за результатами існуючих досліджень [6,7] можливо віднести: науковість, оптимальність, комплексність, об'єктивність, економічність, гнучкість, оперативність, адаптивність, безперервність, інноваційність, організаційне новаторство. Більш детально сутність основних принципів системи управління ресурсним потенціалом промислового підприємства наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Базові принципи управління ресурсним потенціалом промислового підприємства

Принцип	Сутність принципу
Принцип науковості	Базування управління ресурсним потенціалом підприємства на науковому підґрунті, використання світового надбання дослідників із зазначеного питання з тим, щоб врахувати накопичений досвід у сфері управління формуванням, розподілом, використанням і відновленням ресурсного потенціалу підприємства.
Принцип оптимальності	Припускає вибір найкращого варіанта для вирішення завдань ефективного управління ресурсним потенціалом промислового підприємства.
Принцип комплексності	Передбачає системність і взаємозв'язок процесів планування, організації, мотивації, обліку, аналізу та контролю при реалізації виробничо-господарської діяльності на основі механізмів управління ресурсним потенціалом промислового підприємства.
Принцип об'єктивності	Обумовлює необхідність об'єктивного підходу до визначення рівня ресурсного потенціалу промислового підприємства та причин появи проблем в системі управління ресурсним потенціалом промислового підприємства з метою використання найбільш ефективних методів для їх вирішення.
Принцип економічності	Забезпечує раціональне використання ресурсів у процесі формування ресурсного потенціалу підприємства, щоб досягнути максимально можливого ефекту за критерієм “витрати-результат”.
Принцип гнучкості	Означає можливість удосконалення механізмів управління ресурсним потенціалом виробничого підприємства та налаштування інформаційно-аналітичної системи при зміні факторів зовнішнього середовища або внутрішніх умов функціонування промислового підприємства.
Принцип оперативності	Передбачає постійний моніторинг ресурсного потенціалу промислового підприємства з метою визначення і своєчасного реагування на виявлені проблеми управління.
Принцип адаптивності	Вимагає включення в механізми управління ресурсним потенціалом промислового підприємства засобів для оперативного реагування на мінливі умови навколишнього середовища.
Принцип безперервності	Полягає в безперервності процесу розподілу, використання і відтворення ресурсного потенціалу промислового підприємства.
Принцип інноваційності	Передбачає необхідність використання новітніх технологій при управлінні розвитком ресурсного потенціалу підприємства і забезпечує конкурентоспроможність підприємства.
Принцип організаційного новаторства	Визначає потребу постійного пошуку нових, більш досконалих методів і форм реалізації механізмів управління ресурсном потенціалом промислового підприємства

Базується на дослідженнях [8,9].

Ефективне функціонування системи управління ресурсним потенціалом промислового підприємства неможливе без застосування відповідних сучасних механізмів. Механізм (від грецького μηχανή *mechané* — *машина*) — це сукупність пов'язаних між собою тіл (зазвичай — деталей машини), що здійснюють необхідні рухи, забезпечуючи передачу і перетворення руху всередині системи.

У сучасному трактуванні механізм управління підприємством - це сукупність принципів, методів, інструментів і сполучних процесів, що забезпечують стабільність функціонування і цілеспрямований розвиток підприємства в мінливому і динамічному середовищі. Стабільність і розвиток є основними елементами реалізації підприємством свого економічного потенціалу. [11].

На думку О. Кленіна ефективність функціонування системи управління виробничо-господарським потенціалом промислового підприємства забезпечується використанням наступних механізмів: діагностики виробничо-господарського потенціалу промислового підприємства; формування системи бюджетів та аналізу їх виконання; реалізація програм; моніторингу виробничо-господарського потенціалу промислового підприємства. [12]

Та все ж не слід забувати, що система управління ресурсним потенціалом підприємства, яка є складовою частиною загальної системи управління підприємством, в свою чергу є результатом взаємодії щонайменше двох елементів (підсистем): об'єкту та суб'єкту управління. Необхідно зазначити, що суб'єкт системи управління завжди відіграє активну роль по відношенню до об'єкту. За допомогою сукупності виконуваних ним функцій суб'єкт змусляє процеси, що відбуваються в об'єкті розвиватися у відповідності із заданою програмою. Водночас суб'єкт є похідним від об'єкту управління, адже його зміст і функції визначаються останнім [13]. Якщо загальні втрати, тобто недовикористання потенціалу як системи прийняти за 100%, то втрати з вини об'єкта управління складуть тільки 20–30%, інші припадають на суб'єкт управління. [5] Саме тому ефективне функціонування системи управління не можливе без впровадження організаційних механізмів, що представлені:

- організаційно-структурними, які здійснюють керуючий вплив шляхом формування організаційних структур та їхньої реструктуризації;
- організаційно-технічними, які здійснюють вплив на технічні, соціотехнічні й технологічні параметри виробничого процесу;
- організаційно-економічними, які здійснюють вплив на економічні параметри виробничо-господарської діяльності;
- організаційно-адміністративними, що впливають на діяльність персоналу;
- комплексними, що володіють усіма або декількома названими ознаками. [14]

Найбільш доцільним зважаючи на мету дослідження є удосконалення і впровадження організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства. Поняття організаційно-економічного механізму не має єдиного визначення у наукових працях і здебільшого носить прикладний характер. Так, Н. Яковлева розглядає організаційно-економічний механізм управління інвестиційним потенціалом як сукупність організаційних форм, економічних методів і важелів зовнішнього й внутрішнього впливу на інвестиційний потенціал, які спрямовані на найбільш повну його реалізацію та розвиток з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. [15] Л. Яструбецька розглядає організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками як систему взаємопов'язаних між собою елементів, яка визначає і забезпечує реалізацію комплексу заходів на кожному із етапів управління грошовими потоками. [16] М. Рогоза визначає організаційно-економічний механізм як сукупність методів, технологічних прийомів, засобів та процедур ефективності функціональних підсистем системи управління промисловими підприємствами щодо визначення рівня зовнішніх дестабілізуючих чинників, діагностики стану підпри-

емства як складної соціально-економічної системи, інформаційного взаємозв'язку та взаємовпливу суб'єктів і об'єктів продуктивних сил і виробничих відносин, а також використання промислового потенціалу підприємства з метою підвищення ефективності його господарської діяльності. [19] Н. Мігай пропонує визначення організаційно-економічного механізму підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу як єдиної системи, взаємопов'язаної сукупності механізмів, організаційно-технічних, економічних, фінансово-економічних форм, методів та заходів впливу на складові науково-технічного потенціалу машинобудівних підприємств, застосовуваних на різних рівнях управління науковим розвитком з метою досягнення стабілізації, нарощування темпів розвитку та підвищення ефективності промислового виробництва. [17] А. Куценко визначає організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства як оптимальну сукупність форм, структур, методів, засобів і функцій управління, що формує через економічні важелі відносини з зовнішнім середовищем із метою забезпечення цілеспрямованого оперативного регулювання діяльності за напрямками управління ефективністю для відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам. [18] Отже, на підставі проведених досліджень організаційно-економічним механізмом ресурсного потенціалу підприємства доцільно вважати систему взаємопов'язаних між собою організаційних та економічних елементів (форм, методів, засобів і функцій), що забезпечує управління ресурсним потенціалом підприємства у процесі його формування, розподілу, використання і відновлення з метою підвищення результативності діяльності підприємства та рівня його конкурентоспроможності.

Що стосується структури організаційно-економічного механізму, то цілком зрозуміло, що дослідники визначають її по-різному, виходячи з запропонованої структури потенціалу підприємства, мети і завдань системи управління потенціалом, ступеню деталізації дослідження тощо. Так, Л. Яструбецька виокремлює в структурі організаційно-економічного механізму: методи, важелі, організаційно-правове, інформаційне та програмно-технічне забезпечення [16] Н. Мігай вважає, що структура реалізації організаційно-економічного механізму підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу машинобудування, має включати в себе принципи створення механізму: системність, безперервність, ефективність, пріоритетність, інтеграція ресурсів, партнерство і прозорість; забезпечення реалізації механізму: нормативно-правове, організаційне, інформаційне, ресурсне, фінансове; функції механізму: планування, організації, мотивації, адаптації, контролю, регулювання; методи формування механізму: економічні, організаційні та соціальні. [17] На підставі проведених досліджень структура організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства на думку автора повинна мати наступні елементи:

1. **Принципи:** науковості, оптимальності, комплексності, об'єктивності, економічності, гнучкості, безперервності, інноваційності тощо;
2. **Функції:** планування (оперативне, поточне, стратегічне), організація, моделювання, прогнозування, облік і контроль, аналіз і комплексна оцінка, ціноутворення, регулювання, координація, стимулювання тощо;
3. **Фактори:** зовнішні (кон'юктурні, економічні, законодавчі обмеження) та внутрішні (організаційні, техніко-технологічні, економічні), організаційні, економічні, технологічні тощо;
4. **Методи:** спрямованої дії (прямі/непрямі), по способу впливу (адміністративні, економічні, технічні), характеру впливу (активні/пасивні), за урахуванням фактору часу (статичні, динамічні), за урахуванням факторів зовнішнього середовища (відкриті, замкнуті) тощо;
5. **Рівні управління:** загальновиробничий, операційний тощо;

6. **Органи управління:** дирекція, функціональні відділи (планово-економічний відділ, технічний відділ) тощо;

7. **Підсистеми забезпечення:**

- Технічне забезпечення
- Технологічне забезпечення
- Програмне забезпечення
- Нормативно-правове забезпечення (внутрішнє і зовнішнє)
- Інформаційне забезпечення

Загалом необхідно відзначити, що визначена автором структура організаційно-економічного механізму є досить узагальненою і потребує конкретизації відповідно до об'єкту і завдань дослідження.

Системне управління полягає в здійсненні управлінських дій на формування і підтримку ключових факторів, що впливають на формування, управління і використання ресурсного потенціалу підприємства. [3] Дослідження факторів впливу на систему управління ресурсним потенціалом має обов'язково визначати фактори зовнішнього середовища: перша група – які підприємство може нівелювати чи хоча б мінімізувати їх вплив на систему управління ресурсним потенціалом, а друга – на які підприємство не в змозі впливати (з метою врахування ступеню їх впливу на функціонування системи управління ресурсним потенціалом). Фактори обох груп можуть викликати загрози економіці суб'єкта господарювання та його ефективній діяльності як наслідок протиріч, що розвиваються як у його внутрішньому економічному просторі, так і за його межами [20]

Таким чином за результатами проведеного дослідження визначені основні принципи, завдання та структура організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства, що повинна забезпечити ефективне функціонування системи управління ресурсним потенціалом підприємства. Визначення інституціональних особливостей та відповідної деталізації організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом промислового підприємства є напрямком подальшого дослідження автора.

Література

1. Ареф'єва О. В. Управління потенціалом розвитку підприємств: монографія / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. — К. : ГРОТ, 2004. — 200 с.
2. Чимшит С.И. Управление потенциалом сложных социально-экономических систем. / Чимшит С.И. – Д.: Монолит, 2008. – 362 с.
3. Фесенко І.А. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувних підприємств / Фесенко І.А. // Вісник економічної науки України. – 2010. – №1 (17). – С. 138-142
4. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку: монографія / Н.П. Гончарова, О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко та ін. : за заг. ред. проф. О. С. Федоніна. — К. :КНЕУ, 2006. — 288 с.
5. Харченко С.В. Управлінські аспекти забезпечення результативності використання потенціалу підприємства /С.В. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. -№ 8. – С. 141 – 149.
6. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. — Луганск : Вид-во Східноукраїнського національного ун-ту, 2004.-316с.
7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. — К. : КНЕУ, 2003. — 316 с.
8. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография / Е. В. Лапин. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. — 360 с.
9. Шаманська О. І. Загальна система формування економічного потенціалу / Шаманська О. І. // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 2. — С. 109–114.
10. Медведева О. М. Сущность и содержание конкурентного потенциала организации / Медведева О. М., Баранова А. В. // Вестник ИжГТУ. — 2008. — №4. — С.87–90.
11. Божанова О.В. Особливості управління економічним потенціалом промислового підприємства / Божанова О.В.//Вісник економіки транспорту і промисловості.-2010.- № 31.-С. 154-158

12. Кленін О.В. Концептуальні основи управління виробничо-господарським потенціалом промислового підприємства/ Кленін О.В.// Вісник економічної науки України. – 2010. –№2 (18).- С. 50-53
13. Єфімова О. Системний підхід — основа управління діяльністю підприємств / О. Єфімова // Персонал. — 2007. — № 2. — С. 67–71.
14. Должанський І.М. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. /[І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Рашупкіна]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
15. Яковлева Н.Г. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним потенціалом відкритих акціонерних товариств./ Н.Г. Яковлева: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. - Київський національний торговельно- економічний університет. – Київ, 2006. – 22 с.
16. Яструбецька Л. С. Організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками промислових підприємств України./ Л.С. Яструбецька: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 – Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2006. – 24 с.
17. Мігай Н.Б. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу машинобудівних підприємств. / Н.Б. Мігай: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04. –Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України.- Одеса, 2007. - 19 с.
18. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства./ А.В. Куценко: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04. – Полтавський університет споживчої кооперації України. – Полтава, 2007. - 21 с.
19. Рогоза М.Є. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності промислових підприємств./ М.Є. Рогоза: автореф. дис. докт. екон. наук: 08.06.01 – Інститут економіки промисловості НАН України. - Донецьк, 2006. – 35 с.
20. Рогоза М.Є. Стратегічне управління підприємствами споживчої кооперації України: економетрично-інформаційні системи і моделі: монографія /М.Є. Рогоза, А.А. Скляр. – Полтава, РВВПУСКУ, 2009. – 116 с.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., доц. Єрмошкіною О.В., 14.11.2010

Надійшла до редакції:

15.11.2010

УДК: 658.589

Міщенко С.П.

**ПОТЕНЦІАЛ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ**

Розглянуто сутність конкурентостійкості підприємств, визначено необхідність формування та розвитку потенціалу конкурентостійкості, розкрито організаційно-економічний механізм управління конкурентостійкості та запропоновано критерії оцінки рівня конкурентостійкості підприємства

Ключові слова: конкурентостійкість, управління, потенціал, конкурентна перевага

The essence of competitiveness of enterprises, determined the need for formation and development of potential competitiveness, revealed organizational and economic mechanism of management competitiveness and propose criteria for assessing the competitiveness of enterprises

Key words: competitiveness, management, potential, competitive advantage

На сучасному етапі реформування економіки категорії «конкурентостійкості» і «конкурентоспроможності» є одними з ключових, оскільки в них висловлюються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові можливості не тільки окремого підприємства, галузі, але й економіки країни. Ці можливості реалізують в товарах і послугах, що конкурують з аналогами як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Підприємство і продукція, яка виробляється їм, перебувають у діалектичній єдності, одне без іншого існувати не може, тому поняття «конкурентоспроможності» поділене на характеристику продукції - «конкурентоспроможність товару», і характеристику підприємства - «конкурентостійкість підприємства».

Значна кількість наукових праць присвячено дослідженню теоретичних аспектів конкурентостійкості підприємства. Серед вчених, для яких проблема забезпечення конкурентостійкості підприємств вельми актуальна, Булах І.В. [1; 2, с. 3-15], Горбатов В.М. [3, с. 200-312], Дикань В.Л. [4 с. 10-50], Єфременко О.В. [5, с. 3-15], Тридід О.М. [6 с. 75-76], Чернега В.В. [4, с. 20-120], Чорна М.В. [1, с. 218-221], та інші. Враховуючи достатньо широку розробленість питань забезпечення конкурентостійкості підприємств, все ж таке необхідно зупинити увагу на питаннях формування потенціалу конкурентостійкості, організаційно-економічного механізму управління конкурентостійкістю. Ці питання і склали зміст мети даної статті.

В економічній літературі склалося декілька підходів до визначення конкурентостійкості підприємств.

Чорна М.В. конкурентостійкість підприємства розглядає як здатність суб'єкту господарювання утримувати необхідний рівень конкурентоспроможності протягом тривалого часу при наявності та впливі значного різноманіття негативних чинників як зовнішнього так і внутрішнього середовища. Тобто конкурентостійкість є комплексним поняттям, для якого є обов'язковим виконання двох умов – наявності конкурентоспроможності, яка забезпечується сукупністю конкурентних переваг даного торговельного підприємства на визначеному сегменті споживчого ринку та стійкості, яка дозволяє утримувати цю конкурентоспроможність протягом тривалого періоду [8, с. 219].

Конкурентостійкість за визначенням Диканя В.Л. є динамічним процесом специфічних відносин між виробниками однієї і тієї самої або аналогічної продукції, тобто визначається стабільністю становища на ринку одного виробника відносно іншого [4, с.42].

Як стверджує Тридід О.М., конкурентостійкість підприємства характеризує його здатність протистояти дестабілізуючому впливу факторів зовнішнього середовища порівняно з конкурентами [6, с. 75-76].

Горбатов В.М. трактує конкурентостійкість підприємства як характеристику можливості суб'єкта господарювання втримувати позиції в просторі конкурентної боротьби з суперниками в конкретних стратегічних зонах господарювання [3, с. 291].

На думку Булах В. І., здатність підприємства забезпечувати заданий рівень конкурентоспроможності на тривалому проміжку часу функціонування підприємства і визначає його конкурентостійкість [1, с. 159].

Вивчення підходів до конкурентостійкості підприємств дозволяє автору статті дійти висновку, що вона характеризує стабільне та ефективне функціонування всіх його виробничих, обслуговуючих і комерційних систем в умовах конкуренції. Тобто конкурентоспроможність розкривається не тільки здатністю підприємств конкурувати продукцією, але і мати всі складові потенціалу на високому конкурентоспроможному рівні.

В значній мірі конкурентостійкість підприємств визначається рівнем його потенціалу конкурентостійкості.

Потенціал конкурентостійкості підприємства - це сукупність технічних, організаційних, економічних і соціальних умов, які визначають максимальні можливості управління при змінах кон'юнктури ринку зберігати ринкові позиції та реалізовувати стратегічні цілі підприємства.

Аналіз потенціалу конкурентоспроможності підприємства дозволяє: позиціонувати підприємство на ринку; визначати резерви підвищення конкурентоспроможності; здійснювати вибір адекватних інноваційних стратегій.

Потенціал конкурентостійкості підприємства повинен мати наступні властивості:

- достатність для забезпечення конкурентостійкості і стратегічного розвитку;
- адаптивність організаційної поведінки системи для забезпечення конкурентоспроможності та розвитку відповідно до змін зовнішнього середовища та науково-технічного прогресу;
- стабільність, яка визначається технічним циклом і заданим періодом часу, тобто нормами і нормативами на певний період;
- саморегулювання і саморозвиток відповідно до динаміки внутрішнього середовища в період інноваційних перетворень.

В умовах ринкових відносин оцінка потенціалу конкурентостійкості набуває особливо важливе значення.

По-перше, система управління здійснює формування потенціалу підприємства, раціональне його використання, поповнення та розвиток потенціалу як матеріального чинника підвищення ефективності виробництва.

По-друге, потенціал підприємства є сукупністю динамічно пов'язаних локальних потенціалів, тобто можливостей підрозділів, які забезпечують успішне функціонування і розвиток підприємства.

Зокрема, оцінка потенціалу конкурентостійкості підприємства необхідна для:

- підвищення готовності менеджменту до роботи в умовах ринку за наявності конкуренції;
- розробки заходів щодо підвищення конкурентоспроможності;
- вибору підприємством партнерів для спільної діяльності;
- залучення коштів інвестора у перспективне виробництво;
- складання програми виходу підприємства на нові ринки збуту.

До складу потенціалу конкурентостійкості входить техніко-технологічний, ресурсний, організаційно-кадровий та інноваційний потенціали.

Техніко-технологічний потенціал повинен забезпечити випуск конкурентоспроможної продукції заданої якості, обсягу та асортименту, що відповідає потребам ринку, при цьому відповідати вимогам безпеки і екологічності.

Ресурсний потенціал - міра забезпеченості підприємства матеріально-сировинними, фінансовими та інформаційними ресурсами. Базовим критерієм оцінки ресурсів є економічність. Вона визначається ступенем та ефективністю раціонального використання ресурсів

Організаційні можливості підприємства визначаються за допомогою критерію «дієвість системи управління і виробництва». Дієвість є якісним критерієм, який вказує в цілому на ефективність роботи підприємства. Визначальним критерієм в умовах ринку є дієвість системи управління. Дієвість визначається ступенем виконання системою виробничої програми у встановлені терміни виходячи з потреб ринку та заданої якості, реалізацією всіх укладених договорів та угод без відмов, зривів, рекламаций, штрафів і претензій.

Інноваційний потенціал - це міра готовності до реалізації програм інноваційних перетворень або інноваційних проєктів. Підприємство, яке не вводить нові послуги; технологічні процеси тощо, найімовірніше, не зможе витримати конкуренцію протягом тривалого часу. Впровадження нововведень - це процес розвитку підприємства. Показники, що характеризують рівень інноваційного потенціалу: економічний ефект від впровадження новаторських пропозицій на підприємстві; кількість запатентованих винаходів; кількість проданих ліцензій на використання інновацій. У системі управління підприємством необхідно враховувати потенціал конкурентостійкості, який є: початковим орієнтиром у розробці заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства за допомогою інноваційного розвитку; є оцінкою результативності цих заходів.

Придбання і збереження конкурентних переваг підприємств передбачає цілеспрямоване використання всіх резервів його ефективного розвитку, застосування науково-обґрунтованих методів формування організаційно-економічного механізму управління конкурентостійкості.

Під організаційно-економічним механізмом управління конкурентостійкості слід розуміти способи організації окремих розділів системи менеджменту, які орієнтуються на досягнення конкурентостійкості керованого об'єкта і базуються на економічних законах функціонування ринкових відносин, законах організації, наукових підходах, принципах, функціях і методах управління. У даний механізм входять: характеристика конкурентостійкості товару і підприємства в цілому, виявлення фінансового і матеріально-виробничого потенціалу, рівень стійкого становища підприємства на ринку щодо конкурентів з урахуванням типу та сфери діяльності (виробнича, торгова, сфера послуг), розмір і структура підприємства.

Однією з важливих складових процесу управління конкурентостійкістю підприємства є оцінка її рівня.

Так, на думку Чорної М.В., критеріями оцінки конкурентостійкості підприємств є такі:

1) критерій «ефективності», який ідентифікує внутрішню ефективність функціонування підприємства та дозволяє визначити можливість формування конкурентних переваг за рахунок наявного потенціалу підприємства;

2) критерій «відповідності» показує наскільки діяльність підприємства та його імідж відповідають вимогам ринкового середовища;

3) критерій «адаптивності» характеризує можливість підприємства вчасно реагувати на вплив негативних чинників зовнішнього середовища, що забезпечує суб'єкту господарювання стійкі позиції [8, с. 220].

На думку Диканя В.Л., узагальнюючими показниками, що реально відображають результати роботи, є прибутковість і конкурентостійкість підприємства [4, с. 41]. В свою чергу забезпечення конкурентостійкості підприємства Дикань В.Л. пропонує здійснювати через розробку оптимальних виробничих програм, використовуючи лінійне програмування, а саме симплекс-метод. Він підкреслює, що головною умовою забезпечення високої прибутко-

вості, а відповідно і фінансової та конкурентостійкості підприємства є ефективне використання ресурсів.

В роботі Булах І.В. запропоновано оцінювати рівень конкурентостійкості підприємства (КСТ) враховуючи два блока: рівень внутрішньої конкурентостійкості і рівень дії зовнішнього середовища [2, 12-15].

Конкурентостійкість підприємства, на думку Чернеги В.В., забезпечується такими характеристиками, як висока гнучкість та технологічність виробництва, що надає потрібну якість продукції при мінімальних витратах; вміння оперативно реагувати на втрати виробництва та зміни зовнішнього і внутрішнього середовища у реальному часі; орієнтована на забезпечення конкурентних переваг система управління діяльністю підприємства, в тому числі інвестиційною [7, с. 21].

В цілому оцінювання конкурентостійкості підприємства, на думку Єфременко О.В., має передбачати певний узагальнюючий метод побудови оцінок факторів, що забезпечує розв'язання задач управління незалежно від кількості елементів, які входять до системи, яка модулюється, і форми взаємозв'язку між ними. Зведення ряду різних за своїми характеристиками показників (факторів) до єдиного узагальнюючого показника дозволяє визначити відмінність досягнутого стану від бази порівняння в цілому за групою показників. Це спрощує процедуру оцінювання такого багатомірного атрибуту конкурентоспроможності підприємства, як його конкурентостійкість [5, с. 3].

Автор статті для оцінки рівня конкурентостійкості підприємств, що необхідно в процесі управління нею, пропонує використовувати наступні показники: рівень якості виробу, рівень виробничих можливостей, рівень маркетингу, рівень кваліфікації та компетентності персоналу, рівень економічної стійкості, рівень соціальної забезпеченості, рівень екологічності виробництва.

Результативність управління процесами ефективності та конкурентостійкості підприємств буде визначатися тим, наскільки цілеспрямовано і повно використовуються наявні резерви їх ефективного розвитку.

Література

1. Булах В. Конкурентостійкість підприємства як економічне поняття та його значення в галузі зв'язку / І.В. Булах, Т.Б. Надтока // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2004. – Вип. 80. – С. 156–161.
2. Булах І.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства електрозв'язку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / І.В. Булах; Одес. нац. акад. зв'язку ім. О.С.Попова. — О., 2008. — 20 с.
3. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В.М. Горбатов ; Ин-т проблем развития общества. — Х. : ИНЖЕК, 2006. — 592 с.
4. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: монография / В.Л. Дикань. — Х. : Основа, 1995. — 160 с.
5. Єфременко О.В. Методи оцінювання конкурентостійкості підприємств / О.В. Єфременко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Режим доступу до статті: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2010_11_1/Efremenko.pdf
6. Тридід О.М. Комплексна оцінка конкурентного статусу підприємства / О.М. Тридід // Економіка розвитку, ХНЕУ. –2002. – № 2 (22). – С. 75–76.
7. Чернега В.В. Конкурентостійкість підприємств та механізми її забезпечення: монографія / В.В. Чернега. Київський національний ун-т технологій та дизайну; Інститут підготовки кадрів держ. служби зайнятості України. — К. : ІПК ДСЗУ, 2008. — 235 с.
8. Чорна М.В. Методологія оцінки конкурентостійкості підприємств торгівлі / М.В. Чорна // Вісник Хмельницького національного університету. - 2009. - № 4, Т. 1. – С. 218-221.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Дикань В.Л. 25.11.2010

Надійшла до редакції:
30.11.2010

УДК: 658:656.2

Кірдіна О. Г.

АСПЕКТИ ГНУЧКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Визначено сутність поняття «гнучкість інвестиційно-інноваційного потенціалу», запропоновано критерії оцінки гнучкості інвестиційно-інноваційного потенціалу, встановлено види гнучкості та удосконалено теоретичні основи та сформульовано основні принципи положення ефективного управління інвестиційно-інноваційним потенціалом

Ключові слова: інвестиційно-інноваційний потенціал, гнучкість, критерій, принцип

The essence of the concept of "flexibility of investment and innovation potential, proposed criteria for evaluating the flexibility of investment and innovation potential, the varieties of flexibility and improved theoretical basis and the basic principles of good governance provisions of investment and innovation potential capacity

Keywords: investment and innovation potential, flexibility, criteria, principles

Теорія гнучкості виробництва найбільше розповсюдження отримала у зв'язку зі змінами в характері конкуренції на ринку, коли на перше місце вийшла концепція задоволеності споживачів, ступінь лояльності яких визначає успіх підприємств, їх перемогу в конкурентній боротьбі.

Ще до 90-х років ХХ ст. гнучкість розглядали з боку забезпечення гнучкості виробничого потенціалу, приділяючи увагу її технічній та технологічній стороні [1, с. 36-49; 2, с. 59-66; 3, с. 45-60]. Тобто гнучкість пов'язується переважно з розширенням номенклатури продукції, що виготовляється, і тому визначається, в основному, можливістю та швидкістю переналадження обладнання та зміни технологічного оснащення виробництва. Пізніше гнучкість ототожнювалася зі спроможністю підприємства пропонувати споживачам товари, що залежить від часу, який потрібен на розробку нового виду продукції та перетворення існуючих процесів для переходу на її випуск [4, 210-238; 5, с.152-169].

Також різноманітність поглядів стосується і видів гнучкості. Наприклад, В. Н. Авдеев, В. А. Котлов [1, с.5] та Й.М. Петрович [6, с. 5] зміст гнучкості виробничого потенціалу визначають з погляду особливостей його елементів та системних характеристик. Відповідно до цього виділяють структурну, організаційну та економічну гнучкість.

Чотири основні напрями забезпечення гнучкого виробництва в своєму дослідженні запропонував А.В. Проскуряков: гнучкість проектування, гнучкість технології, гнучкість логістики та гнучкість психології учасників виробництва [2, с.60].

Також існують й інші види гнучкості: гнучкість товарного асортименту, гнучкість нового товару/зміни наявного товару, гнучкість обсягу, гнучкість постачання, гнучкість праці, гнучкість обладнання, гнучкість пере налаштування.

Дослідження наукових джерел довели, що залишається недослідженим питання гнучкості інвестиційно-інноваційного потенціалу. Тому метою статті визначено розкриття сутності гнучкості інвестиційно-інноваційного потенціалу, її видів та підходу до оцінки.

Гнучкість інвестиційно-інноваційного потенціалу – це комплексна категорія, що характеризує: по-перше, готовність до змін, по-друге, можливості змін, по-третє, спроможність швидко реагувати на постійні зовнішні зміни та впливи за рахунок потенціалу внутрішньоструктурної взаємодії керуючої та керованої підсистем та потенціалу зовнішньої взаємодії в межах стратегічного, тактичного та оперативного контурів.

Зміни та впливи зовнішнього середовища пов'язані з кількісно та якісно новими характеристиками: потреб споживачів, вимог постачальників, дій конкурентів, політичних, економічних, соціальних та інших факторів, що впливають на діяльність підприємств. У зв'язку з цим можна вважати доцільним виділити структурну, організаційну та економічну гнучкість

інвестиційно-інноваційного потенціалу. Залежно від тривалості розв'язання завдань потрібно розрізняти також оперативну, тактичну та стратегічну гнучкість.

Структурна гнучкість інвестиційно-інноваційного потенціалу означає здатність його елементів змінювати свою внутрішню структуру та властивості компонентів, з яких вони складаються, тобто можливість самовдосконалення елементів без зміни загальної структури потенціалу. Організаційна гнучкість інвестиційно-інноваційного потенціалу визначається динамікою зв'язків між його елементами, їх здатністю до взаємозамінюваності та інтеграції. Економічна гнучкість інвестиційно-інноваційного потенціалу характеризує його можливість забезпечувати стійкий та ефективний розвиток і функціонування інвестиційно-інноваційної системи під впливом зовнішніх негативних організаційно-економічних факторів.

Оперативна гнучкість інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства повинна бути спрямована на усунення поточних відхилень в інвестиційно-інноваційному процесі: ресурсному, технічному, технологічному та психологічному забезпеченні інноваційної активності. Тактичні завдання забезпечення гнучкості інвестиційно-інноваційного потенціалу зумовлені необхідністю удосконалення кваліфікаційної структури персоналу, введенням сучасних форм управління інноваційною діяльністю, зміною структури наукової діяльності галузі, перепідготовкою управлінського персоналу тощо. Стратегічна гнучкість покликана відображати здатність інвестиційно-інноваційного потенціалу реагувати на зовнішні зміни та впливи, що потребує удосконалення організаційного потенціалу системи менеджменту, модернізації та оновлення основних виробничих потужностей, зміни галузевої політики якості та розбудови її інформаційної системи тощо.

Пропонуємо розглядати гнучкість інвестиційно-інноваційного потенціалу як:

- зовнішню оцінку готовності до змін, яка формується суб'єктами зовнішнього середовища за результатами задоволеності вхідних зовнішніх умов;
- характеристику внутрішніх можливостей змін, яка формується сукупністю кількісних та якісних характеристик структурних елементів інвестиційно-інноваційного потенціалу за результатами задоволеності вхідних зовнішніх та внутрішніх умов;
- характеристику потенціалу внутрішньоструктурної та зовнішньої взаємодії, яка формується як результат взаємодії керуючої та керованої підсистем, їх елементів між собою у складі кожної підсистеми, а також керуючої підсистеми з зовнішнім середовищем.

Оцінити готовність інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства до змін спроможні тільки зовнішні суб'єкти. Це споживачі, конкуренти, постачальники та партнери. Отже це зовнішня оцінка, що дозволяє формувати довгострокові зв'язки з суб'єктами зовнішнього середовища. Оцінка потребує визначення критеріїв, що дозволяють встановити рівень досягнення тих чи інших зовнішніх вимог. Для цього застосовується інструментарій маркетингового управління.

Етапами маркетингового управління є: цілевизначення на основі багатостороннього аналізу ситуації, розробка конкретної програми дій, впровадження програми в життя та динамічний контроль результатів.

Сьогодні до найбільш важливих умов успіху в бізнесі слід віднести досягнення міцних зв'язків зі споживачами, які надають переваги тим підприємствам, які знають про їх існування, про їхні проблеми, турботи і намагаються максимально задовольнити їхні потреби. Чим більша цінність послуги для споживача, тим більша його лояльність, а отже підприємство отримує постійний та зростаючий попит на послуги. Сьогодні підприємствам необхідно працювати над визначенням споживацької цінності та розробленням ланцюгів цінності для досягнення певного рівня задоволення потреб споживачів.

В світовій практиці для розвитку взаємовідносин із споживачами використовується концепція управління взаємовідносинами із споживачами та інтегрованого обслуговування

споживачів. Перша концепція (customer relationship management, CRM) орієнтує організацію на споживачів. Ця концепція відображає комплексний підхід до розуміння і здійснення тиску на споживачську поведінку шляхом комунікації, що несе певне значення, задача якої – підвищити купівельну здатність споживача, утримати його, заручитися його лояльністю, а також принести йому користь. Друга концепція (integrated customer service concept, ICSC) пов'язана з роллю продавця в процесі задоволення споживача. Актуальність цих концепцій підтверджується змінами, що відбулися в ієрархії мотивацій, на яких базується вибір покупцем існуючих продуктових альтернатив.

Сьогодні на зміну концепції традиційного маркетингу приходить концепція партнерського маркетингу, основними ознаками та проявами у реалізації якої є: 1) основана на парадигмі взаємовідносин; 2) партнерство як найбільш адекватна форма взаємовідносин; 3) клієнти як стратегічний актив компанії, що підлягає управлінню; 4) зміна акцентів діяльності з отримання максимального прибутку до укріплення взаємовідносин зі споживачами як основи збільшення фінансових результатів; 5) ринкова орієнтація підприємства, тобто об'єднання зусиль структурних підрозділів підприємства з метою досягнення ринкових цілей; 6) довіра та емоційна прихильність споживача як умова забезпечення стійкого функціонування підприємства; 7) персоніфікація послуги та продуктів; 8) персонал та його роль в досягненні ринкового успіху підприємства; 9) розширення ринку на основі вивчення індивідуальних потреб клієнтів.

У межах індустріальної економіки ланцюг мотивації споживачів містить проміжні етапи: наявності продукту (результат ефективної асортиментної політики), його цінності (цінова політика підприємства), зручності при купівлі та використанні (налагодження дистрибуційної та сервісної діяльності) та довіри до якості і надійності продукції даного підприємства. За умов належного виконання вимог всіх вищевказаних складових виконується основна мета продажу — забезпечення потреб і запитів споживача на належному рівні. На сьогоднішній час придбання товару не виступає самоцілью. Основним завданням підприємства є побудова таких взаємин з вигідним споживачем, які ведуть до зміцнення його лояльності.

Отже в основі оцінки гнучкості інвестиційно-інноваційного потенціалу, що здійснюється:

- споживачами, знаходиться готовність пропонувати нові механізми задоволення потреб;
- конкурентами, знаходиться готовність збільшувати частку ринку;
- партнерами, знаходяться нові механізми вдосконалення діяльності;
- постачальниками, знаходиться готовність до збільшення обсягів закупівель сучасних матеріалів, техніки та технологій, та залучення висококваліфікованого персоналу.

Внутрішні можливості змін пов'язані з реакцією на внутрішні та зовнішні вхідні умови, що формуються в результаті аналізу вимог та потреб суб'єктів ринку та суб'єктів внутрішнього середовища. В основі забезпечення їх реалізації знаходяться фактори: ресурси, персонал, виробничі та інфраструктурні потужності, інтелектуальна власність, тобто внутрішні можливості підприємства.

Для ідентифікації внутрішніх факторів, які можуть розглядатися як сильні та слабкі сторони підприємства, для оцінки їх важливості для інвестиційно-інноваційного розвитку та забезпечення гнучкості інвестиційно-інноваційного потенціалу проводиться управлінський аналіз. Він, в загальному вигляді, є процесом комплексного аналізу внутрішніх ресурсів та можливостей підприємства, спрямований на оцінку поточного стану бізнесу, його сильних та слабких сторін, визначення стратегічних проблем. Ефективність його застосування для оцінки внутрішніх можливостей змін пов'язана з тим, що він дозволяє виявити резерви та можливості підприємства, визначити напрями адаптації внутрішніх можливостей підприємства до змін умов зовнішнього та внутрішнього середовища. Важливість застосування управлін-

ського аналізу пов'язана зі зміною парадигми управління мова про яку йшла вище, тобто переходом від виробничого до маркетингового управління.

В основі управлінського аналізу можливостей підприємства знаходяться такі методологічні принципи: 1) системного підходу; 2) комплексного аналізу (проведення аналізу усіх елементів підсистем суб'єкту); 3) динамічного аналізу (аналіз показників у динаміці); 4) Бейсовського підходу (максимальне використання наявної апріорної інформації, її безперервний перегляд та переоцінка з урахуванням отримуваних вибіркового даних про фактор чи процес, що досліджується. Тобто адаптація факторів до реальних та необхідних умов функціонування підприємства як системи).

Важливою задачею управлінського аналізу можливостей змін є визначення області свободи. Методика його проведення вміщує такі етапи:

- 1) оцінка поточного стану факторів, що забезпечують можливості змін, та їх динаміки у минулому;
- 2) визначення стратегічних проблем;
- 3) розробка можливих шляхів вирішення стратегічних проблем;
- 4) вибір пріоритетного напрямку змін.

Оцінка поточного стану факторів починається з вибору найхарактерніших критеріїв, що характеризують кожний фактор. Далі методика оцінки передбачає вивчення динаміки критеріїв та формування висновку щодо поточної ситуації. Вивчення динаміки минулих періодів дозволяє виявити недоліки в організації управління факторами та сформулювати перелік стратегічних проблем. Остання включає усвідомлення, виявлення та чітке конструктивне формулювання проблеми, що передбачає певні методи її вирішення. При цьому стратегічна проблема може бути спрямована як на подолання виявлених слабких сторін, так і на розвиток можливостей підприємства. Стратегічну проблему можливостей змін при дослідженні гнучкості інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства можна сформулювати так: баланс між потребами зовнішнього та внутрішнього середовища та внутрішніми можливостями їх задоволення

Згідно з методикою багатокритеріальної комплексної оптимізації, де кожний варіант відрізняється хоча б за одним критерієм, обирається ефективний (парето-оптимальний) варіант, тобто такий варіант, коли не існує іншого варіанту, кращого за всіма критеріями.

Оцінюючи напрями розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу застосовувати абсолютні показники неможливо. Під час вибору пріоритетного напрямку розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу оцінюється функціонування цілісної системи заходів з метою їх відповідності певній меті, реалізації покладених на неї функцій та завдань. Визначення системи критеріїв оцінки та вибір на їхній основі пріоритетних напрямів розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу дасть змогу спеціалістам знайти ефективні рішення щодо такого розвитку, а також визначити взаємозв'язок між прийнятими рішеннями та співвідношенням витрат, потрібних для їх реалізації, з очікуваним ефектом. Вибір та втілення пріоритетного напрямку розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу – це механізм узгодження суперечностей між інтересами: персоналу, підприємств та держави. Результативними показниками оцінки можуть бути обрані показники ефективності та показники якості. Оскільки результативні показники ефективності та якості характеризують кінцеві результати стратегії розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу залежно від напрямів, то доцільно здійснювати оцінку напрямів розвитку за комплексними критеріями ефективності та доцільності, де можна врахувати різні напрямки ефективності (економічні, соціальний, технічні тощо).

Готовність до змін та можливість змін, що оцінюються при дослідженні гнучкості інвестиційно-інноваційного потенціалу, дозволяють зробити висновок про спроможність інвестиційно-інноваційного потенціалу змінюватися відповідно до потреб зовнішнього та внутрі-

шнього середовища. В основі спроможності до змін знаходиться здатність усіх елементів інвестиційно-інноваційного потенціалу взаємодіяти між собою, що залежить від сформованого потенціалу внутрішньоструктурної та зовнішньої взаємодії між керуючої та керованої підсистемами; між елементами цих підсистем, а також керуючої підсистеми з зовнішнім середовищем, що передбачає прямий та зворотній зв'язок за результатами функціонування керованої підсистеми

Таким чином, сформований підхід до гнучкості інвестиційно-інноваційного потенціалу розширює теоретичні основи, сформулювати основні принципи положення, що дозволять ефективно здійснювати управління інвестиційно-інноваційним потенціалом на практиці.

Література

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 209 с.
2. Проскуряков А.В. Гибкость производственных систем: методология анализа и оценки / А.В. Проскуряков // Вестник машиностроения. - 1986. - №7.- С. 59-66.
3. Пуховский Е. С. Гибкие производственные системы машиностроительного производства / Е.С. Пуховский. – К.: УМК ВО, 1991. – 240 с.
4. Чейз Р. Производственный и операционный менеджмент, 10-е изд. / Р. Чейз, Н. Эквилан, Дж. Якобс, Ф. Роберт. – М: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 704 с.
5. Стивенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стивенсон. – М.: БИНОМ; Лаборатория Базовых Знаний, 2002. – 928 с.
6. Петрович Й. М. Гнучкість виробничого потенціалу машинобудівного підприємства та ефективність його використання в умовах трансформації // Й. М. Петрович // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. - № 640. – С. 3-8.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Дикань В.Л. 25.11.2010

Надійшла до редакції:
30.11.2010

УДК 331.10.

Петухова Т.О.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ СУКУПНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Наведено методологічні засади формування структури та розрахунку суми витрат в людський капітал. Запропоновано методичний підхід до вартісної оцінки сукупного людського капіталу, що дозволить здійснювати вимір його цінності на підприємствах з урахуванням галузевих особливостей.

Ключові слова: людський капітал, оцінка, витрати в людський капітал, цінність людського капіталу

The article demonstrates the methodical basis of the structure generation and the expenses computation to the human capital. The motion the methodical rules of the value basis of cost the estimation of an aggregation the human capital. It will be possible to measuring value of the human capital at the enterprises in view of features of the sector.

Key words: human capital, estimation, expenses to human capital, value of the human capital

Взаємозв'язок фінансового результату діяльності, конкурентоспроможності та майбутніх можливостей розвитку, які обумовлюються зв'язками інноваційних, інвестиційних, інформаційних процесів та всеохоплюючої інтелектуалізації суспільства зі станом людського капіталу підприємств потребує дієвих інструментів для прийняття обґрунтованих рішень стосовного його формування та розвитку. Такі інструменти, на думку багатьох вчених, повинні розроблятися та впроваджуватися ґрунтуючись на вірогідній інформації, яку може надати тільки оцінка людського капіталу. Тобто, рішення теоретичних проблем оцінки людського капіталу підприємства є важливими не тільки для суґубо наукових цілей, але й для практичного використання в діяльності господарюючих суб'єктів, оскільки від ступеня обґрунтованості міркувань з цього питання багато в чому залежить конкурентоспроможність та розвиток, а також повнота й об'єктивність реалізації різнорідних (матеріальних та нематеріальних) інтересів окремих суб'єктів господарських відносин, а саме: працівників, інвесторів, держави, громадськості, а також самих підприємств. При цьому важливо відзначити, що роль і значення оцінки людського капіталу, методики її проведення на різних етапах існування підприємства та в різних організаційно-економічних структурах й галузях, мають свої специфічні особливості. Це свідчить про актуальність формування методичного підходу до вартісної оцінки людського капіталу та її практичного застосування на вітчизняних підприємствах, який забезпечить інформацією, що спрямована на підвищення обґрунтованості управлінських рішень з питань покращення ефективності функціонування та оптимальних напрямків розвитку людського капіталу.

Питанням, що присвячені оцінки людського капіталу на рівні господарюючих суб'єктів останнім часом здійснювали українські вчені А.В. Кудлай [1], О.П. Кошулько [2], В.В. Компанієць [3], Соколова О.С. [4].

В дослідженнях [1,2,3] наведено методики та показники, які оцінюють людський капітал, але їх застосування обмежено особливостями праці на підприємствах в залежності від їх галузевої належності. Окрім того, їх практичне використання унеможливило забезпечення обґрунтованості управлінських рішень на вітчизняних підприємствах транспорту з питань покращення ефективності функціонування за рахунок визначення невикористаних резервів та встановлення оптимальних напрямків розвитку людського капіталу.

Метою статті є наведення методологічного підґрунтя для визначення суми витрат в людський капітал та методики його вартісної оцінки, що вимірює капіталізацію, яка є результатом функціонування людського капіталу працівників підприємства.

У вітчизняній практиці використовується безліч різних підходів до оцінки матеріальних та нематеріальних активів, витрат діяльності, ефективності або потенціалу підприємства та вартості бізнесу в цілому. Разом з тим, питанням оцінки, основного показника стану підприємства - його людського капіталу, поки ще приділяється явно недостатня увага, не зважаючи на вимоги, які створює постіндустріальний розвиток. Тут варто зазначити те, що на українських підприємствах проведення оцінки або взагалі не здійснюється, або вкрай рідко, у результаті чого, на практиці не забезпечується всебічна, повна й об'єктивна оцінка величини людського капіталу, на відміну від західноєвропейських компаній, які вже десятиріччя здійснюють оцінку людського капіталу та намагаються використовувати її результати не тільки як інструмент управління, а й як показник успішності бізнесу, наводячи данні про стан людського капіталу та заходи по його розвитку у річних звітах.

Існуючі теорії оцінки мають багатовікову історію. Зокрема, перші згадування про оцінку як метод бухгалтерського обліку й рекомендації з його використання в обліку у продажних цінах і за собівартістю з'явилися ще в XVI столітті в працях основоположників бухгалтерського обліку Л.Пачолі й А. ди Піетро, а правила експертної оцінки підприємств за ринковою вартістю були розроблені відомим німецьким ученим - математиком Г. Лейбніцем ще в XVIII столітті. У сучасній літературі з питань тлумачення поняття «оцінка» існують різні погляди, що насамперед пов'язано з галуззю її застосування та методами проведення. Згідно з визначенням видатного українського економіста М.Палюха, «оцінка – це процес вираження інформації, яку включають в фінансову звітність у грошовому (вартісному) виміру, що дає змогу отримати узагальнене уявлення про різноманітність господарських процесів, подій та явищ в межах одного підприємств та зробити висновок про результати його діяльності» [5, с.75] В даному випадку, оцінка розглядається як елемент методу бухгалтерського обліку. Але ми не випадково звернулись до цього визначення. Американська Асоціація Бухгалтерів пропонує включати вартість людського капіталу до фінансової звітності компанії та визначає її як чисту дисконтовану величину приросту обсягу виробництва за рахунок додаткового досвіду і кваліфікації персоналу в співставленні з обсягом виробництва некваліфікованої праці. Російські вчені В.Григор'єв й І. Островкін вважають: «Оцінка - це... процес визначення вартості об'єкта» [6, с. 9]. Підкреслимо, що тлумачення слова «оцінка», може мати на увазі визначення як ціни об'єкта, так й вартості. Але, «ціна» й «вартість» - поняття, що не є адекватними один одному. «Ціна» - показує, що може одержати власник у момент реалізації об'єкта, а «вартість» - проявляє витрати, пов'язані з об'єктом і понесені на певний момент часу. Згідно тлумачному словнику за редакцією С. Ожегова, оцінка - «это мнение о ценности, уровне или значении чего-нибудь или кого-нибудь»[7].

Практичне застосування категорії «оцінка» досить широке, і вона може використатися для різних об'єктів і цілей. Стосовно до кожного виду об'єктів нерідко застосовуються спеціальні методи оцінки. Необхідність у виникненні різних методів обумовлена прагненням зацікавлених у проведенні оцінки осіб одержати найбільш точні дані. Все більше розповсюдження як в теорії, так й в економічній практиці категорії «людський капітал», викликало об'єктивну необхідність в видаленні та використанні самостійного виду оцінки – оцінка людського капіталу, яка інформаційне забезпечує процес прийняття рішень стосовно формування, використання та розвитку людського капіталу, управління персоналом та підприємством в цілому, розробку його стратегії, можливостей і забезпечення її реалізації.

Проведене автором дослідження дозволило встановити, що вартісна оцінка людського капіталу полягає у визначенні його цінності. В основу виміру цінності людського капіталу було покладено витратний підхід та критерій ефективності, який показує, що рівень капіталізації, який отримує господарюючий суб'єкт від функціонування людського капіталу працівників залежить не тільки від здійснених зусиль, а й від отриманої віддачі:

$$HC_{value} = E_{HC} \cdot E_{f_{HC}}$$

де HC_{value} - цінність людського капіталу підприємства; E_{HC} – сума сукупних витрат в людський капітал підприємства; $E_{f_{HC}}$ - ефективність використання людського капіталу.

Сумою сукупних витрат в людський капітал є вкладення підприємства у функціонування та розвиток працівників і забезпечення відповідного рівня їх життя, як трудового, так особистого та суспільного, формалізованою мовою які можна описати за допомогою формули:

$$E_{HC} = \sum_{i=1}^n E_{HCi}$$

де E_{HC} – сума витрат в освіту, мобільність, професійну підготовку кадрів на виробництві та перепідготовку в освітніх закладах, охорону здоров'я та праці, підвищення кваліфікації, культурного, духовного, інформаційного рівня працівників, на соціальні та побутові потреби працівників та їх сімей, обсяг заробітної плати як інвестиції у відтворення людського капіталу за певний проміжок часу.

Для інформаційного забезпечення вартісної оцінки людського капіталу необхідно здійснювати ідентифікацію та групування витрат в сукупний людський капітал підприємства за його структурними компонентами та визначати джерела інформації, що містять їх елементи. У самому загальному виді набір вартісних показників можна представити переліком таких витрат:

- витрати на оплату праці;
- витрати на операції пошуку на ринку праці, які пов'язані з залученням і наймом працівників необхідної кваліфікації;
- витрати на навчання, підготовку, перепідготовку, стажування та інших методів придбання і підвищення кваліфікації діючих, потенційних, а також тих працівників, що звільняються;
- витрати на заходи, спрямованні на підтримку здоров'я працівників і членів їх родин охорона здоров'я в широкому розумінні, включно з усіма витратами, які сприяють продовженню тривалості життя, зміцненню імунітету, фізичної та психічної сили, витривалості;
- витрати на заходи, спрямованні на підвищення культурного рівня працівників: виховання гуманітарних складових людського капіталу, що включає вміння підтримувати нормальні стосунки, налагоджувати ділові контакти, політичну та соціальну лояльність, відповідальність людини, її корпоративність, моральність, ціннісні орієнтації;
- витрати на посилення мотивацій працівників до підвищення якості своєї праці (прямі матеріальні та ті, що ґрунтуються на непрямому впливі на внутрішні стимули (проекування робочих місць, можливість професійного розвитку, участь в управлінні, соціальний мікроклімат на робочому місці тощо);
- витрати на заходи, пов'язані із залученням нових працівників;
- витрати на заходи, пов'язані із вивільненням працівників у вигляді вихідної допомоги, заходів з соціального захисту, сплати юридичних послуг;
- витрати на фундаментальні наукові розробки. Адже в процесі розвитку науки не лише створюються інтелектуальні новації, на основі яких потім формуються нові технології виробництва і способи споживання, а й відбувається перетворення самих людей як суб'єктів господарювання, бо саме вони внаслідок цього стають носіями нових здібностей і потреб. В інформаційному суспільстві, куди рухаються розвинуті країни і де визначальна роль належатиме сферам, у яких завдяки розвитку науки, освіти, культури накопичуються інформаційні ба-

гатства суспільства, що потім акумулюються у сфері технологій, наука перетворюється на своєрідний генератор людського капіталу.

Зазначимо, що існує різниця між визначенням вартісних показників, що характеризують цінність людського капіталу підприємства, і інвестиційною вартістю людського капіталу. Під інвестиційною вартістю людського капіталу варто розуміти вартість заходів, що забезпечують доведення людського капіталу до рівня вимог інвестиційного проекту. У цьому випадку необхідно враховувати витрати на навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації, стажування, необхідні для реалізації конкретного інвестиційного проекту.

Ефективність використання людського капіталу підприємства ($E_{f_{HC}}$) визначається індексним методом за формулою:

$$E_{f_{HC}} = \frac{I_{\Delta V_{pl}}}{I_{\Delta E_{HC}}};$$

де: $I_{\Delta V_{pl}}$ - індекс приросту обсягу виробництва за рахунок продуктивності праці; $I_{\Delta E_{HC}}$ - індекс приросту сукупних витрат в людський капітал.

Індекс приросту обсягу виробництва за рахунок продуктивності праці ($I_{\Delta V_{pl}}$) визначається за допомогою методів детермінованого факторного аналізу (відносних різниць, ланцюгових підстановок тощо).

Індекс приросту сукупних витрат в людський капітал ($I_{\Delta E_{HC}}$) визначається:

$$I_{\Delta E_{HC}} = \frac{E_{HC1}}{E_{HC0}}$$

де: $E_{1_{HC}}$, $E_{0_{HC}}$ - сума сукупних витрат в людський капітал підприємства у базисному періоді та попередньому періоді.

Запропонований показник «ефективність використання людського капіталу» забезпечує інформативність на рівні підприємства та адекватність завданням оцінки саме людського капіталу і відповідає вимогам: нерозривність зв'язку «економічна вигода від функціонування людського капіталу – зусилля, які зроблено», урахування галузевої специфіки та застосування динамічного підходу, що відображає зміни його елементів.

Використання оцінки цінності та ефективності використання людського капіталу підприємства транспорту дозволяє оптимізувати витрати в людський капітал за рахунок визначення тих витрат, що були нераціональними

$$(HC_{loss\ available} = E_{HC} - HC_{value})$$

та не забезпечили відповідної ефективності.

Крім вартісних показників, внесок підприємства в розвиток людського капіталу характеризується наступними показниками:

- відсоток витрат на навчання й підвищення кваліфікації від фонду оплати праці, прибутку, доходу;
- частка витрат на людський капітал у загальних витратах підприємства (при цьому витрати пропонуємо враховувати по наступних статтях: на навчання й підвищення кваліфікації; на поліпшення здоров'я працівників і членів їх родин; підбор, найм персоналу; на поліпшення житлових умов; надання транспортних послуг працівникам; придбання спеціальної літератури; витрати на створення або удосконалення культури та санітарно-гігієнічних умов праці);
- відсоток, що становить фонд оплати праці від доходу підприємства;
- відсоток витрат на фінансування соціального пакету від фонду оплати праці й т.д.

Більше ефективними для оцінки є не самі показники, які запропоновано, а їх динаміка. Саме зміни вказують, наскільки успішними були конкретні напрямки роботи або вказують на проблемні місця, які потребують відповідних заходів з покращення.

Висновки за даними дослідження. Представляється, що запропонований методичний підхід до вартісної оцінки стану людського капіталу дозволить створювати інструменти, що направлені на накопичення та ефективне використання людського капіталу будь-якого підприємства. Узагальнюючи вищевикладене, відзначимо, що критерії оцінки визначаються конкретними цілями й завданнями, що поставлені перед окремим або сукупним працівником, обумовленими стратегією підприємства, але повна і об'єктивна оцінка людського капіталу підприємства можлива тільки при застосуванні комплексу показників: абсолютних, середніх, відносних, показників динаміки; натуральних і вартісних, а також якісних характеристик. Варто відмітити, що кінцевого переліку показників і характеристик існувати не може, тому що саме їх склад визначається цілями оцінки та умовами реалізації людського капіталу.

Перспективи подальших розробок у даному напрямку. На підставі проведених розрахунків пропонується проведення кореляційно-регресійний аналізу залежності показника ефективності використання людського капіталу між факторами, що впливають на рівень стану людського капіталу підприємства [8]. Застосування аналізу надасть можливість визначення напрямів підвищення рівня, ефективності функціонування людського капіталу та оптимізації операційних витрат діяльності. Виконання кореляційно-регресійного аналізу лінійної залежності методом покрокового вилучення найменш впливових факторів дозволить виявити показники, які здійснюють вагомий вплив. У результаті сортування даних, які отримуються за підсумками оцінки стану людського капіталу може бути обрано найбільш впливові показники. Тобто, для підвищення рівня ефективності використання людського капіталу достатньо управляти сукупністю найбільш впливових факторів (принцип Парето).

Література

1. Кудлай А. В. Управління людським капіталом підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.09.01[Текст] / Харківський держ. економічний ун-т./ А.В. Кудлай. — Х., 2004. — 20с.
2. Кошулько О. П. Управління людським капіталом на підприємствах харчової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04[Текст] /О.П. Кошулько. - Національний ун-т харчових технологій. — К., 2008. — 20с.
3. Компанієць В.В. Система якості управління (менеджменту) на зіничному транспорті: концептуальні підходи та методика оцінки «людської складової» [Текст] / В.В. Компанієць //Залізничний транспорт України. - 2009.- № 3.- С.42-47.
4. Соколова О.С. Економічні засади формування людського капіталу на морському транспорті: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.04 [Текст] /О.С. Соколова.- Одеський національний морський університет. – Одеса, 2005.-21с.
5. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: У 4 т. Т. 2. / За ред. С. В. Мочерного.– Львів: Світ, 2005.– 616 с.
6. Григорьев В.В. Оценка предприятий: имущественный подход: [Учеб.-практ. пособие] / В.В. Григорьев, И.М. Островкин.- М.: Дело, 2000.- 215с.
7. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка[Електронний ресурс]/С.И. Ожегов.- Доступ до ресурсу: <http://www.ozhegov.ru/slovo/32090.html>
8. Петухова Т.О. Теоретико-методичні положення оцінки стану людського капіталу підприємств залізничного транспорту [Текст]/Т.О.Петухова// Інституціональний вектор економічного розвитку / Institutional Vector of Economic Development: збірник наукових праць МІДМУ «КПУ». – Вип. 3 (2).– Мелітополь : Вид-во КПУ. - 2010. – С. 110-119.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Дикань В.Л. 25.11.2010

Надійшла до редакції:
30.11.2010

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 622.794

Макєєв О.Ю., Макєєва Д.О.

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВИТРАТНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОЕКТІВ

Переважаюча частина інвестиційних екологічних проектів носить витратний характер. Проводиться порівняння варіантів і вибір кращого проекту по критерію PV.

Ключові слова: еколого-економічна ефективність, вітрогенератор, розбірка відвалів

The overwhelming part of investment ecological projects has an expense character. The comparison of variants and choice of the best project is made on the criterion of PV.

Keywords: ecological and economical efficiency, wind generator, dumps sorting out

В основі процесу вибору і реалізації екологічного проекту, як і будь-якого іншого проекту інвестиційного характеру, лежить динамічна оцінка передбачуваних інвестицій і майбутніх грошових надходжень. Проте переважна частина інвестиційних екологічних проектів носить витратний характер, що передбачає тільки витрати майбутніх періодів. Генерація вхідних грошових потоків можлива в окремих випадках: проекти, пов'язані з очищенням води або переробкою відходів в подальшому продажем кінцевої продукції, а також при реалізації екологічних проектів з використанням поновлюваних джерел енергії.

Виключно витратний характер більшості екологічних проектів ставить під сумнів дуже поширену в сучасній літературі по екологічній економіці [2,3] оцінку ефективності по формулах типу:

$$\epsilon = C + EK,$$

де ϵ – показник ефективності

C – експлуатаційні витрати,

K – величина інвестицій,

E – нормативний коефіцієнт окупності капіталовкладень, часто визначається як $1/T$,

де T – термін служби об'єкту інвестування.

Подібний спрощений підхід не просто критикується з позицій сучасного фінансового і інвестиційного менеджменту, а і прямо відкидається лавою авторитетних дослідників [2, 3, 4, 5, 6].

Рекомендований зараз набір показників ефективності інвестиційного проекту:

- чиста сучасна вартість - NPV (net present value)

- внутрішня норма рентабельності IRR (interior rate of return)

- індекс рентабельності PI (profitability index)

- рідше вживаний показник $MIRR$ – модифікована внутрішня норма рентабельності

- дисконтований термін окупності інвестицій DPP

придатний для дуже обмеженого переліку екологічних інвестиційних проектів, що передбачають генерування вхідних грошових потоків, – CF (cash flow) і зрештою окупність

проекту. По класифікації [3] це найчастіше так звані неординарні грошові потоки – різновеликі і різноспрямовані. У найбільш загальному вигляді інвестиційний проект Р може бути описаний моделлю виду

$$P = \{IC_i, CF_k, n, r\},$$

де:

IC_i - інвестиція і-го року ($i=1 \div n$)

CF_k - притока (відтік) грошових коштів в к-том році ($k=1 \div n$);

r - ставка дисконтування.

Інвестиційні проекти екологічного характеру в процесі визначення ефективності капіталовкладень повинні використовувати певну логіку, трохи відмінну від класичної, пропонованої [3], логіки ефективного проекту, що базується на самоокупності:

-елементи грошового потоку найчастіше представлені відтоком коштів (outcoming cash flow), оскільки проекти або повністю витратні або такі, що практично не окупаються;

-окремі випадки грошових потоків (ануїтети) можуть бути, як вже наголошувалося, різноспрямованими і різновеликими. Єдиною умовою класичної логіки, що зберігається, є їх рівноперіодичність (однаковий часовий інтервал). Причому характер ануїтету - пренумерандо і постнумерандо, не грає особливої ролі і їм можна знехтувати.

На теперішній час немає загальноприйнятих методів порівняння екологічних витратних проектів, які враховують постійні економічні зміни. Існує необхідність формування методу оцінки витратних екологічних проектів, порівняння таких проектів за сучасних умов.

У зв'язку з цим, метою даної публікації є обґрунтування методу порівняння витратних екологічних проектів, що враховує їх особливості.

Пропонується метод визначення еколого-економічної ефективності інвестиційного проекту, базований на критеріях NPV , IRR , PI , він ґрунтується на умовному порівняльному показнику EI (Effect of Investment), що має сенс PV , як прийнята математична різниця між планованими витратами і величиною грошових потоків, що генеруються, в певні періоди реалізації проекту, дисконтованих на момент початку інвестування. Цей показник не може застосовуватися для однозначної оцінки одиничного витратного проекту, але при порівнянні декількох варіантів альтернативних екологічних проектів, дозволяє легко вибрати найбільш ефективний з точки зору мінімізації капіталовкладень у проект, який і вважатиметься за найкращий в групі. У загальному вигляді показник може бути представлений у вигляді наступного виразу:

$$EI = I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{ICF_t}{(1+r)^t} \quad (1)$$

де: I_0 – первинна величина проектної інвестиції або її перший транш ;

I_t – величина витрат на черговому етапі реалізації проекту, дисконтована на момент початку проекту.

ICF_t – величина передбачуваного вхідного грошового потоку, що генерується на черговому етапі проекту.

r – норма дисконту, %;

t – номер етапу реалізації проекту.

Розрахунок показника EI для порівняння взаємовиключних екологічних проектів може бути продемонстрований на основі способу повної або часткової ліквідації відвалів, що відрізняється тим, що при роботі використовуються поновлювані джерела енергії – вітрогенератори, розміщені на породних відвалах. Розповсюджені способи передбачають перед по-

чатком робіт акумуляцію значних первинних капіталовкладень на попереднє облаштування інфраструктури (транспортні шляхи, логістика, каналізація джерел зовнішньої енергії, води і тому подібне) і придбання високопродуктивного устаткування. Практично одночасно виникає необхідність в значних сумах оборотних коштів, оскільки термін реалізації подібного проекту невеликий і вимагає інтенсивних експлуатаційних витрат. Для цього варіанту (далі проект А) динаміка зміни витрат представлена на рис.1. Формула (1) для варіанту А матиме наступний вигляд, оскільки генерація вхідних потоків не передбачається по самій суті проекту:

$$EI = I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t} \quad (2)$$

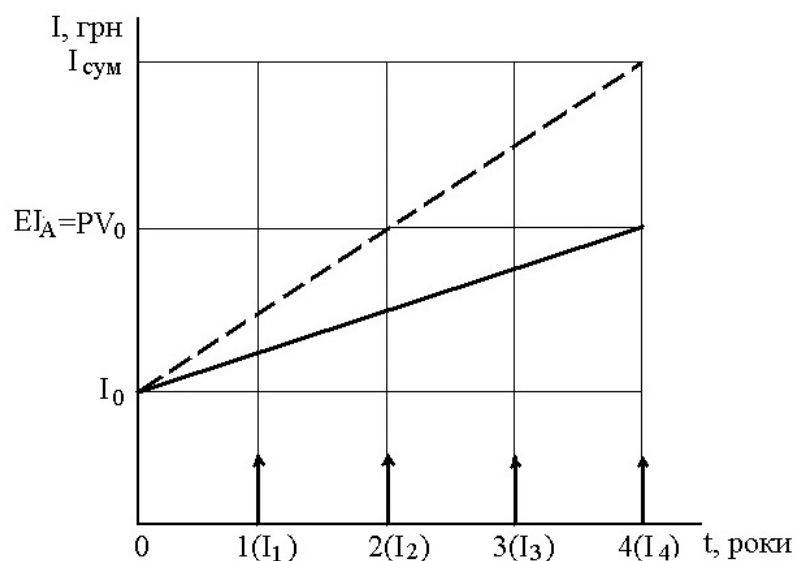


Рис. 1 - Динаміка зміни витрат по проекту А

Для варіанту В, що передбачає використання незначної кількості обладнання протягом достатньо тривалого терміну, а також і застосування поновлюваних джерел енергії та вітрогенераторів, навіть при умовному допущенні про рівність первинних капітальних витрат і експлуатаційних витрат по обох варіантах, формула матиме класичний вигляд (1), а при допущенні одночасності експлуатаційних витрат і генеруванні вхідних грошових потоків може бути перетворена до вигляду

$$EI = I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{(IC_t - ICF_t)}{(1+r)^t} \quad (3)$$

Динаміка зміни витрат за проектом В відрізняється меншою інтенсивністю зростання і представлена на рис. 2.

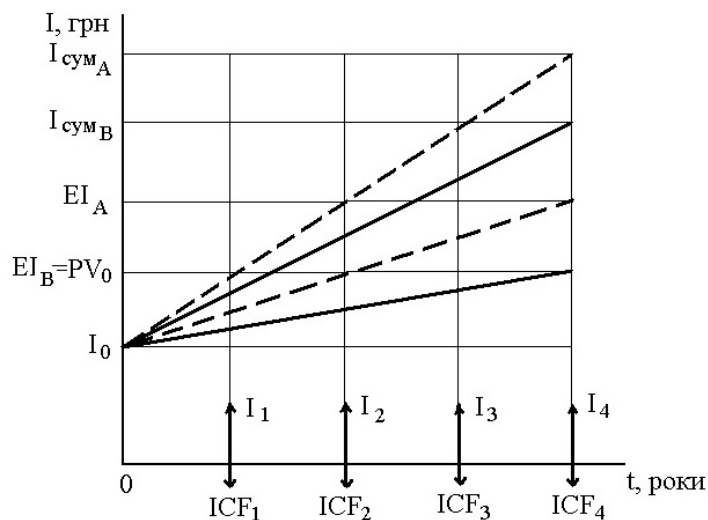


Рис. 2 - Динаміка зміни витрат по проектам А і В

Менша величина критерію EI_B в порівнянні з EI_A однозначно свідчить про порівняльну ефективність другого проекту, з використанням поновлюваного джерела енергії - ВЕУ. Порівняння варіантів проводилося при допущенні, що ставка дисконтування для обох проектів однакова. Слідую пам'ятати, що розглядуваний спосіб передбачає для зменшення питомої середньорічної величини капітальних вкладень реалізацію проекту в значно більші терміни, ніж по варіанту А. У тривалому періоді ставки дисконтування, як правило, коригуються у більшу сторону на величину коефіцієнта інфляції, що позначиться на інтенсивнішому зменшенні критерію EI . Це витікає з аналізу формули [1], яка представляє функціональну залежність EI від r

$$EI=f(r), \quad (4)$$

Функція убыває та обмежена недосяжними межами, графічно представленими на рис.

3.

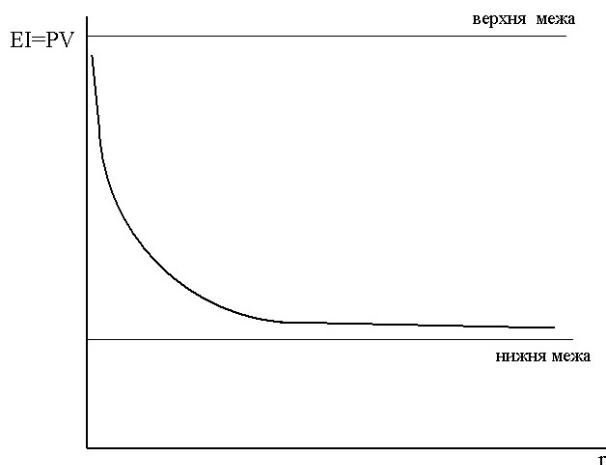


Рис. 3 – Залежність коефіцієнту ефективності від норми дисконту

З формули (1) видно, що нижня межа визначена як:

$$\lim_{r \rightarrow \infty} PV = I_0$$

а верхня межа при $r > 0$ рівна

$$\lim PV = \sum I_t - \sum ICF_t$$

Оскільки норма дисконту за визначенням не може мати значення 0 і безкінечно зростати, то обидві ці межі недосяжні. З графіка видно, що при зростанні інфляції, зростання норми дисконту однозначно зменшує величину критерію EI

Існуючі методики порівняння інвестиційних проектів, термін реалізації яких неоднаковий, дозволяють виключити вплив тимчасового чинника.

До цих методик відносяться:

- метод ланцюгового повтору в рамках загального терміну реалізації проектів;
- метод безкінечного ланцюгового повтору;
- метод еквівалентного ануїтету.

Для варіантів А і В застосування методу еквівалентних ануїтетів неможливо, тому що у проекті А є тільки вихідні потоки, а у проекті В чередування вхідних і вихідних потоків. Що найкраще відповідає характеру проектів метод ланцюгового повтору в межах більшого за часом проекту В. Графік зміни витрат по проектах представлений на рис.4.

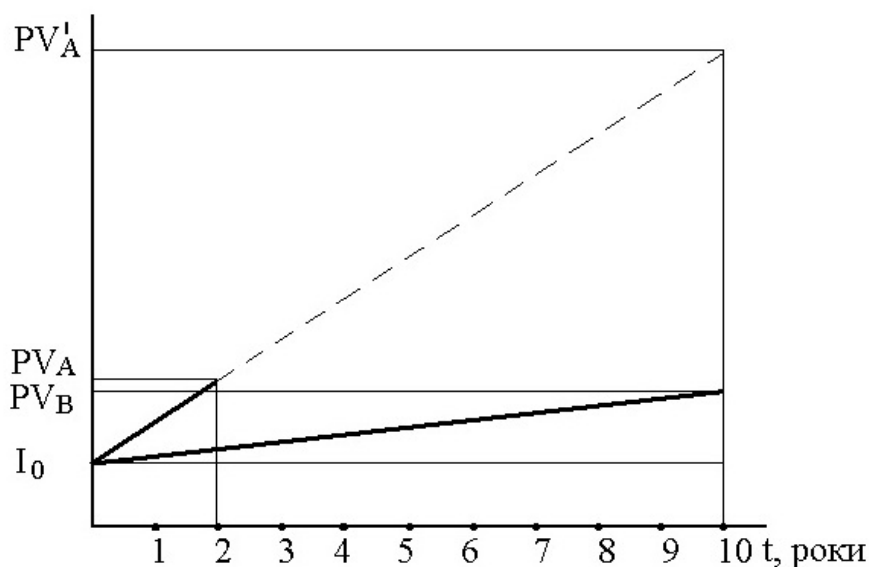


Рис. 4. – Порівняння варіантів інвестиційних проектів методом безкінечного ланцюгового повтору в рамках загального терміну реалізації проектів.

Порівняння варіантів і вибір кращого проекту проводиться по еквівалентному значенню критерію PV_A , яке і в даному випадку перевищує аналогічний показник менш витратного проекту В.

З урахуванням запропонованих динамічних методів порівняння витратних екологічних проектів, встановлено доцільність застосування ланцюгового метода порівняння витрат екологічних проектів різного терміну реалізації.

На підставі проведених досліджень доцільно розробити рекомендації для конкретних випадків оцінки різноманітних витратних екологічних проектів та впроваджувати їх при розробці документації з оцінки впливу на навколишнє природне середовище нових проектів, що впроваджуються.

Література:

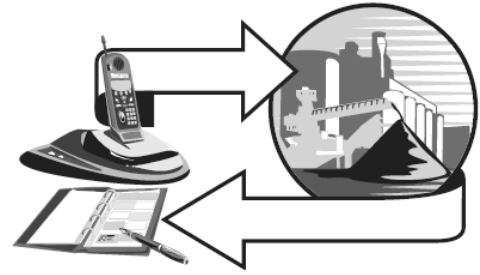
1. Пат.79329 UA, МПК7 F 23 G5/027 . Вітроелектростанція на породному відвалі / В.К. Костенко, Д.О. Макеева, А.Є. Кольчик (Україна); ДонНТУ, опубл. 15.11.2005. Бюл № 11.
2. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сафіулін. – М: Інфра, 1995. – 546 с.
3. Ковалёв В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. / В.В. Ковалев. – М: 1998, - 487 с.
4. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент. / В.В. Ковалев. – М: Финансы и Статистика, 1999. – 426 с.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 1998. – 647 с.
6. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций, методы, модели, техника вычислений / И.Я. Лукасевич. – М: Финансы – ЮНИТИ, 1998. – 372 с.
7. Наказ Міністерства вугільної промисловості № 290 від 22.05.2006 «Про заходи щодо підвищення рівня екологічної безпеки у вугільнодобувних регіонах»

Рекомендовано до публікації:

д.т.н., проф. Костенко В.К., 18.11.2010

Надійшла до редакції:

19.11.201.



УДК 330.322.2

Головкова Л.С.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЇ НА ОСНОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Визначається сутність та особливості інтелектуального потенціалу та капіталу, обґрунтовується стратегія розвитку корпорації за рахунок синергетичного ефекту переливання інтелектуального капіталу з одного потенційного економічного простору в інший.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, стратегія розвитку, синергетичний ефект.

Essence and features of intellectual potential and capital is determined, strategy of development of corporation is grounded due to the synergetic effect of transfusion of intellectual capital from one potential economic space in other.

Keywords: intellectual potential, intellectual capital, strategy of development, synergetic effect.

Реалізація стратегії розвитку можлива за умов сталості підприємств, об'єднань різного типу, що насамперед, тісно пов'язане з рівнем соціально-економічного розвитку регіону. Значений розвиток можливий за умови вірно визначених потенційних можливостей, ефективної стратегії розвитку, оптимального використання та розвитку потенціалу як регіону, так і корпорації, яка в ньому функціонує.

Якщо розглядати середовище економічного зростання корпорації, то процеси відтворення економічної доданої вартості полягають у формуванні інтелектуального капіталу для створення умов виникнення потенціалу там, де управлінські рішення відповідають стратегії розвитку підприємства: а) виробнича сфера; б) сфера маркетингових зусиль; в) сфера нагромадження капіталу.

Інтелектуальним потенціалом як генеруючою складовою є сукупність креативних здібностей особистості, які використовуються в специфічній формі в процесі життєдіяльності як окремою людиною, так і суспільством. Однак треба відрізнити зазначену категорію та категорію «інтелектуальний капітал». Так, інтелектуальний потенціал стає капіталом, на наш погляд, у процесі виробничої діяльності за рахунок взаємодії особистості з природою, ресурсами та уречевлює результати в засобах виробництва, технологіях, продуктах бізнесу, а також у знаннях та якостях, які реалізуються в процесі праці. Слід також зазначити, що основною складовою сукупного економічного потенціалу корпорації, підґрунтям та головної потужною силою розвитку є соціальна складова, яка, доречі, включає інтелектуальний потенціал, соціальний, трудовий та пасіонарний.

Стратегічне управління сукупним економічним потенціалом корпорації базується на вимірюванні співвідношень між потенційним капіталом технологічних перетворень, який утворений унаслідок рівня напруженості економічного стану, та інтелектуальним капіталом. Потенціал корпорації ϕ визначається як співвідношення потенційного капіталу технологічних перетворень (PC) та інтелектуального капіталу (IC):

$$\varphi_1 = \frac{PC_1}{IC_1}, \quad (1)$$

де φ_1 – рівень потенційного капіталу корпорації;

PC_1 – потенційний капітал технологічних перетворень;

IC_1 – рівень інтелектуального капіталу.

Якщо розглядати середовище економічного зростання корпорації, то процеси відтворення економічної доданої вартості полягають у формуванні інтелектуального капіталу для створення умов виникнення потенціалу там, де управлінські рішення відповідають стратегії розвитку підприємства: а) виробнича сфера; б) сфера маркетингових зусиль; в) сфера нагромадження капіталу.

Зазначений економічний простір є ознакою використання матеріальних, інвестиційних, соціальних та інших ресурсів для стратегій потенційного економічного зростання показників підприємства. Тобто в концептуальному плані інтелектуальний капітал підприємства створює потенціали в цих сферах економічного простору [1, 2, 3, 4].

Загальний інтелектуальний капітал підприємства має точковий характер дії при створенні сукупного економічного потенціалу корпорації. Ця властивість пов'язана із синергетичним ефектом переливання точкового інтелектуального капіталу з одного потенційного простору до іншого. Ефект саморегуляції системи є наслідком малоефективних стратегій використання потенціалу підприємства. Точковий інтелектуальний капітал може бути використаний під час створення суміжного потенційного простору для вирішення економічних завдань, які визначені в стратегії розвитку корпорації зазначеного потенціалу. Перехід (переливання) з одного стану економічної системи до іншого пов'язаний зі зміною різниці потенціалу між двома потенційними просторами [1, 2, 5, 6] (рис. 1).

Стан 2 – перехід – Стан 1

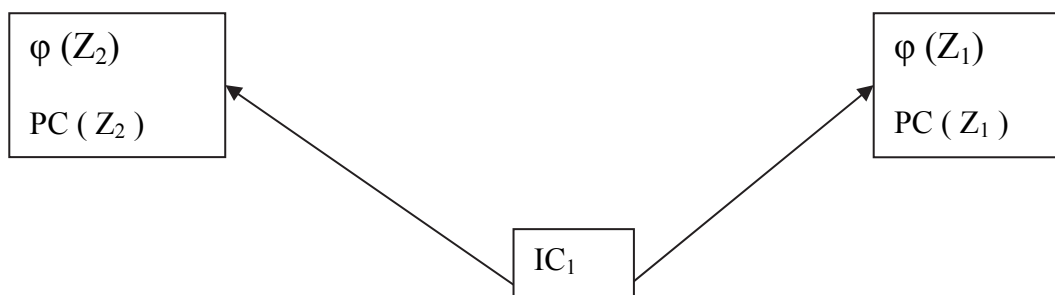


Рис. 1. Витрати потенційного капіталу на реалізацію стратегії корпорації

Згідно з рис. 1 для досягнення мети збільшення економічної доданої вартості при переході, тобто вирішення конкретного економічного завдання, необхідно знайти витрати потенціального капіталу (різниця потенціалів) (A):

$$A = IC_1 (\varphi(Z_2) - \varphi(Z_1)) = PC(Z_2) / IC_1 - PC(Z_1) / IC_1, \quad (2)$$

де φ_1 – рівень потенційного капіталу корпорації;

PC_1 – потенційний капітал корпорації;

IC_1 – рівень інтелектуального капіталу;

Z_1, Z_2 – економічні стани системи (технологічні рівні).

Витрати потенційного капіталу підпорядковані досягненню стратегічної мети, але мало чим пов'язані з перерозподілом інтелектуального капіталу між виробничою сферою, сферою маркетингових зусиль і сферою нагромадження капіталу (точковий інтелектуальний капітал). Головним чином, потенційний капітал використовують для переходу технологій, які забезпечують використання ринкового, виробничого потенціалів та потенціалу капіталу на новому технологічному рівні.

Технологічний рівень – це ступенева класифікація процесів отримання економічної доданої вартості від виробництва та продажу товарів, послуг із використанням упровадженої технології. Зміни технологічного рівня на підприємстві пов'язані із застосуванням стратегії економічного зростання збалансованих показників діяльності підприємства, які забезпечують перехід до наступної градації отримання економічної доданої вартості.

Інтелектуальний капітал технологічного рівня відтворює відповідний рівень потенційного капіталу. Перехід від одного технологічного рівня до іншого можливий при впровадженні додаткового *РС*, який збільшує потенціал (*HPN*) корпорації доти, поки не настане рівновага темпів зростання *РС* і *ІС* (перехід на новий стабільний рівень).

Для переходу *ІС* від одного рівня до іншого на технологічному рівні або при переході на інший технологічний рівень необхідне застосування інтегрального впливу *ІС* підприємства, який призводить до зміни потенційного капіталу, спрямованого на це переміщення.

Швидкість переходу від *j*-ого технологічного рівня до *j+1*-ого технологічного рівня може бути розрахована за формулою:

$$\frac{\partial(d_i^{j+1})}{\partial t} = d_i^{j+1} (HPN_i^{j+1} - 1)(1 - d_i^{j+1}),$$

де HPN_i^{j+1} – потенціал (*j+1*)-ого технологічного рівня в порівнянні з *j*-им рівнем, розрахований як індекс стратегії;

$d_i^{j_i}(t) = \frac{x_i^{j_i}(t)}{x_i(t)}$ та $d_i^{j_i+1}(t) = \frac{x_i^{j_i+1}(t)}{x_i(t)}$ – частка сукупного обсягу продукції, що виробляється техно-

логічним рівнем *j* та (*j+1*) протягом періоду часу *t*. Причому, для введених показників буде виконуватись наступне співвідношення: $d_i^{j_i}(t) + d_i^{j_i+1}(t) = 1$ для всіх $i \in [1, 2, \dots, n]$. Процес заміщення технологічних рівнів полягає у зростанні показника $d_i^{j_i+1}(t)$ з 0 до 1 і відповідному зменшенні $d_i^{j_i}(t) = 1 - d_i^{j_i+1}(t)$ з 1 до 0;

$x_i^j(t)$, $x_i^{j+1}(t)$ – відповідно, обсяг рівноважного випуску продукції за *j*-им та (*j+1*)-им технологічним рівнем протягом періоду часу *t*; $x_i(t) = x_i^j(t) + x_i^{j+1}(t)$ – обсяг сукупного рівноважного випуску продукції *i*-ої галузі за *j* та (*j+1*) технологічним рівнем протягом періоду часу *t*.

Слід зазначити, що можливо високе значення інтелектуального капіталу ще не є гарантією економічного зростання. Механізми прискорення, інерції та гальмування економічного росту, їхня робота в певному напрямку, без сумніву, пов'язані з потенціалом технологічних рівнів виробництва та відношенням темпів зміни потенційного й інтелектуального капіталів.

Отже, потенційний та інтелектуальний капітал створюють додатну різницю потенціалу підприємства, що є джерелом економічного зростання збалансованих показників діяльності підприємства, а їхнє співвідношення визначає його темпи.

Носієм інтелектуального потенціалу та інтегруючою ланкою корпорації, що об'єднує елементи потенціалів у цілісну систему, є управлінська складова, яка, з одного боку, в багатьох аспектах перетинається з іншими складовими (економічною, фінансовою, кадровою,

інноваційною, інформаційною тощо), а, з іншого, складові сукупного економічного потенціалу не вичерпують усіх характеристик системи управління корпоративною структурою з позиції потенціалу як переліку ресурсів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей. З цієї позиції управлінська складова є, по-перше, соціальною складовою сукупного економічного потенціалу й складовою системи управління корпорації; по-друге, є носієм інтелектуального потенціалу та потенціалу менеджменту тощо. Таким чином, управлінська складова є інтегруючою в тому сенсі, що так чи інакше взаємодія решти складових відбувається за допомогою її прямої (непрямої) дії й забезпечує цілісність системи сукупного економічного потенціалу корпорації, а також в процесі діяльності створює інтелектуальний капітал. Тому найдоцільнішим підходом до формування переліку складових сукупного економічного потенціалу, на наш погляд, як вже зазначалося, є ресурсно-функціональний. Системне об'єднання елементів потенціалу здійснюється через складову, яка управляє та, насамперед, створює інтелектуальний капітал, подано на рис. 2.

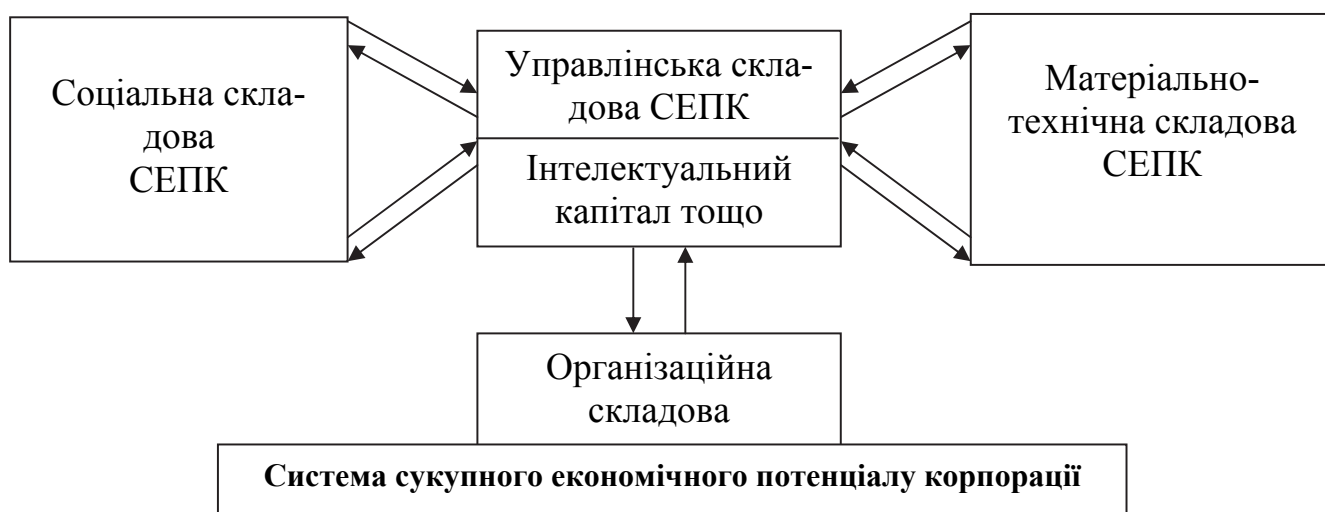


Рис. 2. Системоутворювальна роль управлінської складової сукупного економічного потенціалу корпорації

Примітка: Розроблено автором.

Слід зазначити, що сукупний економічний потенціал корпорації та його стратегічні можливості визначаються архітектонікою та якістю як персоналу загалом так і управлінського персоналу, а також рівнем їхнього інтелектуального потенціалу. Стратегічне значення сукупного економічного потенціалу корпорації визначається стратегічними функціями, що сприяють, по-перше, можливості розробляти оптимальну стратегію (джерело формування); по-друге, дає принципову можливість впливати на мінливе зовнішнє середовище корпорації (характер використання); по-третє, виявляється в специфічному стратегічному формуванні мети зазначеної системи можливі напрями дій (джерело розвитку); визначати альтернативи розвитку та дій корпорації (вектори розвитку) (рис. 3).

Насамперед, існує безліч чинників, що впливають на сукупний економічний потенціал і, відповідно, визначають множинність траєкторій його функціонування та майбутнього розвитку, в тому числі, як зазначалося раніше, це інституційна, економічна, соціальна та екологічна складові сукупного потенціалу регіону.

Одним із найважливіших висновків щодо визначення сукупного економічного потенціалу корпорації як мікроекономічної системи, а також системного дослідження

чинників його внутрішнього й зовнішнього середовища є можливість виокремлення трьох основних груп суперечностей: між зовнішнім і внутрішнім середовищем; між короткостроковими й довгостроковими цілями функціонування корпорації; між цілями окремих учасників, у тому числі регіону, та цілями корпорації в цілому.



Рис. 3. Місце та роль сукупного економічного потенціалу в системі стратегічного управління корпорацією

Примітка: Розроблено автором.

Ці суперечності виступають щодо сукупного економічного потенціалу корпорації як його «рушійні сили», вектор яких примушує потенціал «розвиватися» в тому чи іншому напрямі. Позитивний або негативний вплив кожної із цих суперечностей визначатиме відповідно позитивну або негативну спрямованість відповідного вектора розвитку сукупного економічного потенціалу корпорації.

Очевидно, що як основні можливості будь-якої концепції розвитку сукупного економічного потенціалу необхідно розглядати, перш за все, їхню здатність до позитивного вирішення цих внутрішньосистемних суперечностей. Таким чином, економічна значущість і мобільність зумовлені, в першу чергу, ресурсами корпорації, які пов'язані, насамперед, із існуючими ресурсами регіону. У різних сферах економіки вони розрізняються як за обсягом, так і за змістом.

Саме нестача ресурсів (інтелектуальних, фінансових, матеріально-технічних, інформаційних тощо) не дає змоги економічним суб'єктам успішно розробляти та реалізовувати корпоративну стратегію розвитку навіть у найсприятливіших зовнішніх умовах. Тому що роль ресурсів у стратегічному менеджменті є принципово важливою не тільки тому, що без них суб'єкт не досягає стратегічної мети, а й тому, що ресурси – це статичний потенціал організації. Але як зазначалося раніше, поряд з важливістю наявності ресурсів, їх треба привести в дію. Це можна зробити тільки за рахунок потужного потенціалу менеджменту.

Далеко не всі корпоративні структури здатні вірно обрати оптимальну стратегію та стратегічно вигідні для себе зони господарювання. Стабільно діяти протягом тривалого часу неможливо, оскільки помилково оцінені потенційні можливості зумовлюють функціонування корпорації в чужій стратегічній зоні господарювання. Причому в цьому разі мова йде не тільки про володіння ресурсами або можливості їх придбання, а про якість менеджменту, його здатність стратегічно та раціонально поєднувати ці ресурси, пов'язувати їх з очевидною компетенцією корпорації. Слід зазначити, що звідси випливає найважливіша характеристика «стратегічності» корпорації – знаходити адекватний наявним ресурсам одиничний або диверсифікований бізнес (СЗГ) й ефективно функціонувати в ньому та забезпечувати сталість соціо-технічної системи.

Сталий розвиток підприємств, об'єднань різного типу є дуже важливим і, насамперед, тісно пов'язаним з рівнем соціально-економічного розвитку регіону. Зазначений розвиток можливий за умови вірно визначених потенційних можливостей, ефективної стратегії розвитку, оптимального використання та розвитку потенціалу як регіону, так і корпорації, яка в ньому функціонує.

Таким чином, знання усіх зазначених величин сприятиме визначенню частки вільної енергії для подальшого розвитку й формуванню довгострокової та гнучкої управлінської системи. На основі наведених у роботі даних щодо рівня потенціалу корпоративної структури можна розробляти відповідні стратегії, спрямовані на оптимальне формування, ефективне використання й розвиток потенціалу як окремої корпоративної структури, так і регіону в цілому, що, у свою чергу, сприятиме максимізації “вартості бізнесу” підприємств та сталому розвитку регіону.

Література

1. Головкова Л.С. Стратегія управління потенціалом підприємства. / В.М. Порожня, Л.С. Головкова, Л.В. Кухарева// Методи, моделі, прикладні задачі прийняття рішень. - Донецьк: ДонНУ, 2006. - №4. - С.86-94.
2. Головкова Л.С. Стратегічне управління розвитком сукупного потенціалу. підприємств в контексті регіону : монографія / Л.С. Головкова, В.М. Порожня. – Х. : ИД “ИНЖЭК”, 2009. – С. 387–399.
3. Богомолова Н.В. Определение эффективности функционирования промышленных кластеров в экономике региона [Электронный ресурс] / Н.В. Богомолова, О.А. Кураева, С.Н. Ларин // Тезисы XI Всероссийской школы-коллоквиума по стохастическим методам и V Всероссийского симпозиума по прикладной и промышленной математике. – Режим доступа: <http://tvp.ru/conferen/vsppm05autumn.htm>.
4. Емерсон Г. Двенадцать принципов производительности [Электронный ресурс] / Г.Емерсон. – Режим доступа: <http://vuzlib.net/beta3/html/1/4781/>
5. Штовба С.Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику [Электронный ресурс] / С.Д. Штовба. – Режим доступа: www.exponenta.ru.
6. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети / А.П. Ротштейн. – Винница : УНИВЕРСУМ – Винница, 1999. – 320 с.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Паршиною О.А., 03.12.2010

Надійшла до редакції:

05.12.2010

УДК 631.145:338.1

Садченко О.В., Гоголь М.М.

АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА КЛАСТЕРИЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Розглянуто завдання підвищення ефективності господарювання підприємств на підставі вдосконалення управлінського обліку в умовах кластеризації бізнесу. Досліджено особливості функціонування центрів відповідальності. Запропоновано фактори, що необхідно враховувати при створенні центрів фінансової відповідальності в умовах кластеризації.

Ключові слова: управлінський облік, кластер, центр відповідальності.

The article is dedicated to the questions of growth of clusters on a base of improvement of managerial accounting. The specifications of activities' algorithm of centers of finance responsibility are investigated. The factors of creation of centers of financial responsibility at the cluster's conditions were proposed.

Keywords: managerial accounting, cluster, center of responsibility

На сучасному етапі розвитку економіки України для бізнесу стає актуальним питання покращення власної ефективності. Для кожного господарства існує конкретна методика. Основними напрямками підвищення прибутковості підприємства є зменшення рівня витрат, вихід на нові ринки, розширення сфери діяльності.

Одним з напрямів, реалізація якого дозволить підвищити ефективність компанії зможе стати структурована перебудова підприємства за рахунок створення інтегрованої структури в межах одного технологічного ланцюга. Як правило виникнення процесу інтеграції відбувається у найбільш розвинутих суб'єктів господарювання і поступово захоплює певну територію їх діяльності і впливу, а саме конкретний регіон країни.

Аналіз останніх досліджень показав, що інтеграція заснована на узгодженні цілі, дій, економічному інтересі господарюючих суб'єктів, на усвідомленні необхідності, корисності об'єднання; це внутрішня організація суб'єктів господарювання, тісна співпраця, що розвивається у вигляді контрактів, частково замінюючи або повністю витискаючи ціновий механізм ринку; складні інтегровані структури є організаційними формами функціонування фінансово-промислового капіталу.

Рішеннями складних питань з організації побудови активно-адаптивної системи обліку витрат в складних інтегрованих структурах займалось багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них можна виділити праці Г.Г. Кірійцева, В.Ф. Палія, В.Б. Івашкевича, Н.Г. Чумаченко, А.С. Стукова, Р. Ентони, Ч.Т. Хорнгрена та інших.

Проте, деякі теми і аспекти потребують додаткових досліджень, особливо в мінливих зовнішніх умовах і кризових ситуаціях.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування комплексу заходів удосконалення управлінського обліку враховуючи сучасний стан розвитку вертикально інтегрованих утворень та кластеризації бізнесу.

Актуальність теми дослідження та не розробленість певних проблем зумовили вибір напряму та визначили завдання дослідження: проаналізувати сучасні тенденції організації бізнесу; обґрунтувати необхідність використання систем управлінського обліку в умовах сучасних форм інтеграції бізнесу.

Інтеграція, як варіант переходу от екстенсивного до інтенсивного розвитку є найбільш актуальною на сьогоднішній день стратегією розвитку бізнесу.

Вивчення питань і проблем інтеграції стикається як з теоретичними, так і з практичними труднощами. Різноманіття теоретичних підходів до пояснення явища інтеграції свідчить про те, що вона може використовуватись в різних економічних цілях.

Економічний розвиток – це багатогранний процес, що показує як еволюційні, так і революційні зміни господарського механізму. Головною цілю якого є економічне зростання.

Одним з методів активізації економічного розвитку є створення кластерів у промисловості, будівництві, аграрно-промисловому комплексі.

Оскільки на сучасному етапі завдання підвищення ефективності господарювання аграрних формувань напряду пов'язані з необхідністю активізації та нарощування використання їх ресурсного потенціалу, то на всіх рівнях управління, а особливо на регіональному – суттєво зростає значення стратегічного планування, яке не можливе без наявності і функціонування систем якісного та ефективного управлінського обліку. Саме обміркована і апробована система управлінського обліку повинна стати інформаційною основою для розробки стратегії розвитку АПК регіону.

Розглянемо основні стратегії розвитку, котрі відображають різні підходи до розвитку регіону і пов'язані зі зміною стану асортименту виробленої господарствами регіону продукції, ринків її збуту, галузевих і технологічних особливостей виробництва і ін.

До першої групи базисних стратегій відносять стратегії концентрованого зростання, основними з яких є: стратегія посилення позиції на існуючому ринку без зміни асортименту продукції; стратегія пошуку нових ринків для існуючого асортименту продукції; стратегія розвитку нових продуктів.

Друга група об'єднує стратегії інтегрованого зростання: стратегію прямої вертикальної інтеграції; стратегію зворотної вертикальної інтеграції.

Третю групу складають стратегії диверсифікації: стратегія внутрішньої диверсифікації; стратегія горизонтальної диверсифікації; стратегія конгломеративної диверсифікації.

Процеси вертикальної інтеграції в регіоні зумовлюють необхідність оптимально формувати та комбінувати ресурси, тому що це забезпечує суттєві конкурентні переваги в сфері виробництва. Потреба в ресурсах визначається ринковим положенням підприємств регіону і ресурси обумовлюють успіх функціонування господарств регіону в умовах ринку. Вибір і комбінування власних ресурсів ефективніше конкурентів забезпечує успіх на ринку.

Але для суттєвого зростання ефективності функціонування АПК необхідно особливу увагу приділити пошуку резервів всередині самих підприємств комплексу. Для цього, перш за все, необхідно розвивати систему управління і організаційно-економічні механізми підприємств на основі широкого використання принципів і форм внутрігосподарської та міжгосподарської кооперації і інтеграції, а також вдосконалення системи управління і децентралізації його методів та функцій [1].

Інформаційною основою децентралізованої системи управління є виробничий і управлінський облік, котрі дозволяють аналізувати і контролювати результати діяльності внутрішніх структурних підрозділів підприємства, приймати рішення по стратегії розвитку сільського господарства регіону. Управлінський облік є основною функцією та складовим елементом змісту управління господарюючим суб'єктом. Зміни, що відбуваються у методах внутрігосподарського управління, а також зовнішнього середовища суттєво впливають на обліково-аналітичне забезпечення управління, як структурними підрозділами, так і інтегрованими утвореннями.

Повна самостійність в умовах ринку передбачає необхідність вдосконалення не лише обліку, але і оптимізацію поєднання централізації та децентралізації управління. При цьому особливого значення набувають питання визначення організаційної структури, як певного підприємства так і вертикально інтегрованих формувань, і кластерів. Під організаційною структурою вертикально інтегрованої компанії чи кластеру ми розуміємо сукупність прав, обов'язків та відповідальності в середині підприємства, що впливають на направлення руху інформації в системі управління. Таким чином, в умовах децентралізації управління органі-

заційна структура є ієрархією рівнів управління, де нижні рівні менеджменту підзвітні верхнім рівням у відповідності з встановленою системою делегування повноважень, відповідальності і організації оплати праці в залежності від результатів виробництва. Це зумовлює необхідність децентралізації частини функцій як фінансового, так і управлінського обліку безпосередньо в госпрозрахункові структури та їх підрозділи. В кожному підрозділі система повинна забезпечити відображення, накопичення, оперативний аналіз, контроль і представлення інформації про витрати та результати, а також оцінити діяльність менеджменту і трудових колективів, тобто повинен бути забезпечений управлінський облік за госпрозрахунковими одиницями або центрами відповідальності.

Управлінський облік, контроль і аналіз по центрах відповідальності це складна система функцій управління, котра вимірює відповідність досягнутих результатів запланованих по кожному центру відповідальності, котрий є самостійним об'єктом бюджетного процесу і відповідає за виконання переліку бюджетних показників, що визначаються центральним апаратом управління при розробці вільного бюджету певного підприємства вертикально-інтегрованої компанії на майбутній бюджетний період.

Відповідно, в умовах кластеризації – кластер також повинен бути об'єктом бюджетного процесу. При ефективному обґрунтуванні і визначенні повноважень підрозділу, підприємства, компанії, що входять до складу кластеру та визначаючих їх статус, як центрів відповідальності, будь-які відхилення від планових показників будуть зафіксовані не лише за місцем виникнення, але й по відповідальному особі структури управління.

Система управління за центрами відповідальності кластеру повинна передбачати застосування до різних підрозділів його структурним утворенням різних цільових функцій, котрі найбільш ефективно стимулюють кожен відповідний елемент структури в господарській діяльності кластеру.

Організація ефективної системи матеріального стимулювання кожного підприємства і компанії, повинна бути взаємопов'язана з обліком по центрах відповідальності, котрий дозволяє кількісно співставляти та оцінювати вклад різних підрозділів у зміни кінцевих фінансових результатів.

Так, наприклад, основними функціями обліку витрат виробництва по центрах відповідальності є посилення контролю за окремими видами і загальним рівнем затрат, систематичний економічний аналіз витрат, виходу продукції, маржинального доходу та прибутку кожного центру відповідальності по підприємствам і компаніям, утворюючим кластер і в цілому по кластеру, оцінка ефективності їх діяльності та внеску в загальні виробничі та фінансові результати кластеру.

Потрібно враховувати, що в даному випадку центри витрат створюються за просторовими чи функціональними ознаками і можуть бути визначені реальні та фіктивні, або нейтральні центри витрат, котрі не можуть бути пов'язані з роботою певних структурних утворень кластеру [2]. Центр витрат може співпадати з організаційною одиницею, може бути і її підрозділом.

В залежності від рівня управління, де відбувається формування витрат можна виділити в якості центрів виникнення витрат наступні: кластер, вертикально-інтегрована компанія, об'єднання, підприємство, філіал, цех, дільниця і ін.

До кластеру в залежності від значення у процесі виробництва, на нашу думку, можна виділити наступні центри витрат: виробничі; обслуговуючі; побічні.

До виробничих центрів можуть належати підприємства, компанії, цехи котрі виробляють основну продукцію. Обслуговуючі центри покликані забезпечувати продукцією та послугами основне виробництво структурних утворень кластеру. Побічні центри виробляють

продукцію з відходів. Також, з центрів витрат потрібно виділити певні (структуровані утворення кластеру) і номінальні (котрі не можна віднести до певного місця виникнення) центри.

Групування витрат за місцями виникнення дає можливість організації обліку по центрам відповідальності і визначення виробничої собівартості продукції (робіт, послуг). Центр відповідальності є частиною системи управління підприємством і як будь-яка система має вхід та вихід [3, с.112].

Ми вважаємо необхідним відмітити, що центр відповідальності є не лише частиною системи управління, але й організаційної системи підприємства, а ступінь деталізації в обліку витрат за місцями формування залежить від виробничої структури підприємства, що входить до кластеру, особливостей їх технологічних процесів, рівня їх технологічної оснащеності, організації праці та управління [4]. Ми підтримуємо точку зору професора В.Б. Івашкевича, про те що потрібно відокремлювати поняття «центр» і «місце виникнення витрат», крім того місце виникнення витрат розглядається ним як сукупність первинних центрів виникнення витрат в сфері виробництва [5].

Зарубіжні вчені Р. Ентони и Дж. Рис в своїх працях виділяють наступні типи центрів відповідальності: центри доходів, центри витрат, центри стандартної собівартості, центри інвестицій [6; с.466-471]. Ч.Т. Хорнгрен и Дж. Фостер відмічають, що найбільш розповсюджені такі типи центрів відповідальності:

- центр витрат (cost cents), який підзвітний лише за витрати;
- центр продажу (revenue center), підзвітний лише за виручку;
- центр прибутку (profit center), який підзвітний і за витрати, і за забезпечення виручки;
- центр інвестицій (investment center), що підзвітний за витрати, виручку та інвестиції [7; с. 10].

В.Ф. Палий и Р. Вандер Вил зазначають, що «...зазвичай виокремлюють три типи центрів відповідальності: центр витрат (контролює тільки витрати), центр прибутку (контролює витрати та надходження, але не інвестиції), центр інвестицій (контролює витрати, надходження та інвестиції у власні активи)» [8; с.303] (пер. авт.).

На нашу думку, центри відповідальності, в умовах організації бізнесу в кластери та вертикально-інтегровані компанії слід назвати «центрами фінансової відповідальності», тому що всі структурні утворення в таких умовах повинні бути зацікавленими в зниженні витрат, збільшенні доходів, прибутків та інвестицій. Також, центром фінансової відповідальності можна називати структурні утворення кластеру, бо вони повинні функціонувати на принципах госпрозрахунку.

При створенні центрів фінансової відповідальності потрібно враховувати виробничу і організаційну структуру підприємства. Виробничу структуру, наприклад, сільськогосподарської організації відображають різновиди виробництва (основні, допоміжні, обслуговуючі виробництва і господарства), склад і структура бригад, цехів, виробництв, служб (чи відділів), їх виробничий потенціал, форми організації та їх взаємозв'язок в процесі комунікації і передаванні інформації для системи управлінського обліку на кожному ієрархічному рівні управління. Разом з тим в умовах впровадження системи економічних методів управління ділення організації на центри відповідальності повинно визначатися специфікою певної організації, її цілями і задачами досягнення запланованого рівня ефективності підприємницької діяльності. Для сільськогосподарських підприємств, що входять до кластеру, при створенні центрів фінансової відповідальності потрібно враховувати специфічні властивості та умови:

- центр фінансової відповідальності повинен показувати повний технологічний цикл виробництва продукції або самостійну його частину;

- перевагою буде, якщо центр фінансової відповідальності є комплексним, а не вузькоспеціалізованим, а розміри сільськогосподарського госпрозрахункового структурованого утворення, що входить до кластеру по землі та вартості майна відповідають вартості паїв його працівників і пенсіонерів, котрі живуть на цій території;
- необхідно враховувати рівні самостійності госпрозрахункового структурованого утворення;
- право самостійного продажу частини своєї продукції, виробленої понад замовлення інших структурованих утворень даного кластеру;
- обов'язкова участь в інвестиційній політиці кластеру в розрахунках з кредиторами, в формуванні засобів накопичення та інвестування в розвиток стратегічних напрямлень власної діяльності;
- зекономлені матеріальні та фінансові ресурси повинні належати структурованому утворенню, а перевитрати – покриватися за рахунок доходів даного утворення;
- в центрах фінансової відповідальності використовуються усі передбачені норми законодавства, умови внутрішньої регламентації та елементи самоуправління.

Література:

1. Алборов Р.А. Развитие учета и контроля в системе управления сельскохозяйственным производством: / Р.А. Алборов. – Дис...д-ра. экон. наук. - Казань: Казанский государственный финансово-экономический институт, 2004. - 378с.
2. Стуков С.А. И все-таки производственный, а не «управленческий» учет / С.А. Стуков // Бухгалтерский учет. - 1997. -№ 2. - с. 64 - 66.
3. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет на производственных предприятиях: / В.Э. Керимов. – Учеб. пособие. - М.: Издательский дом «Дашков и К"», 2001. - 348с.
4. Кирейцев Г.Г. Функции учета в механизме управления сельскохозяйственным производством / Г.Г. Кирейцев. – Киев: Изд-во УСХА, 1992. - 240с.
5. Ивашкевич В.Б. Управленческий учет в информационной системе предприятия / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. -1999. -№ 4.- с. 99 -102.
6. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: Пер. с англ. / Под ред. и с предис. А.М. Петрачкова. - М.: Финансы и статистика, 1993. - 560с.
7. Хорнгрен И.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. /И.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. – Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2000. -416с.: ил.
8. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет / В.Ф. Палий. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2003. - 792с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Харічковим С.К. 31.09.2010

Надійшло до редакції:
18.10.2010

УДК: 005.95

Василюк С.В.

СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто сутність соціально-економічного розвитку персоналу підприємств, визначено його вплив на соціально-економічну ефективність діяльності підприємств. Визначено рівні забезпечення та необхідні умови соціально-економічного розвитку персоналу підприємств

Ключові слова: розвиток, соціальний розвиток, економічний розвиток, соціальний ефект

The essence of the socio-economic development of the personnel of the enterprises, its impact on socio-economic efficiency of enterprises. The levels of support and the necessary conditions for socio-economic development of the personnel of the enterprises

Keywords: development, social development, economic development, social effect

В інтелектуальному просторі активно дискутується питання про шлях України в майбутнє. Підтримуючи точку зору провідних економістів, визначимо його як формування соціально-орієнтованої моделі економіки. Україна переходить від постіндустріального до інформаційного суспільства, в якому людина, її інтелект є головним ресурсом конкурентоспроможності держави. Спрямованість на гуманітарний розвиток визначається як ключова мета суспільства.

Якісний розвиток суспільства повинен досягатися у взаємозв'язку та взаємодії економічних та соціальних факторів. Позитивний досвід їх поєднання демонструють країни, які реалізують модель соціальної ринкової господарства, головна ідея якого – узгодження принципу ринкової свободи з підтриманням соціальної гармонії.

Вплив соціальних факторів на економіку здійснюється через соціальну організацію суспільства та людський капітал. Рівень соціальної організації визначається якісною оцінкою функціонування системи соціальних інститутів, характером соціальної мобільності, мотивацій та інтересів.

Базовою передумовою розвитку економіки, нової якості економічного зростання є примноження людського капіталу, яке досягається шляхом модернізації всієї системи освіти, наближенні її якості до стандартів ЄС, потреб внутрішнього розвитку держави і суспільства. Держава має створити рівні і ширші можливості для отримання якісної освіти, незалежно від доходів та матеріального стану родин. Треба створити таке середовище, в якому суспільний статус людини визначається би рівнем освіченості, набутими знаннями та вміннями використовувати їх на практиці.

Існує тісний зв'язок процесів розвитку людського капіталу з економічними та інноваційними процесами в суспільстві, результати яких обумовлюють зміни в соціальній сфері країни. Високоосвічені, творчо реалізовані працівники є джерелом виникнення нових розробок, винаходів, інших об'єктів інтелектуальної власності. Це, в свою чергу, визначає зміни в інноваційному процесі суспільства, результат якого позначається на формуванні високотехнологічної структури національного виробництва, є важливим джерелом доходів населення, забезпечує зростання обсягів ВВП та експортного потенціалу, скорочення виробничих витрат, що забезпечує не тільки розвиток галузей економіки, а й якісну трансформацію всього суспільства.

На мікрорівні сьогодні необхідно сформулювати ефективний механізм реалізації соціально-економічного розвитку персоналу підприємств, що створить необхідні передумови трансформаційних змін.

Останнім часом проблема економічного та соціального розвитку економічних систем різних рівнів все більше цікавить економістів. Серед вчених, які розкривають необхідні умови, принципи, механізми соціально-економічного розвитку підприємств, Горін Н.І. [1, с. 15-25], Залуцький В.П. [2, с. 163-165], Іваницька Н.Б. [3, с. 222-224], Лібанова Е.М. [4, с. 41-54], Калінеску Т.В. [5, с.66-68], Міхуринська О.А. [6, с. 34-37], Пшенична О.М. [7, с. 178-183] та ін. Не дивлячись на значну кількість досліджень з даної проблематики, залишилися без належної уваги аспекти соціально-економічного розвитку персоналу підприємств враховуючі галузеві особливості. Це питання і склало зміст мети даної статті.

Розвиток – це необоротна, спрямована, закономірна зміна матерії і свідомості. Розрізняють його дві форми: еволюційну – поступові кількісні та якісні зміни; революційну – стрибкоподібний перехід від одного стану матерії до іншого. Перехід нижчого до вищого та навпаки обумовлює існування прогресивного та регресивного розвитку.

Розвиток як процес зумовлюється такими факторами: зміни зовнішнього середовища (економіка, політика, культура тощо); зміни внутрішнього середовища (технологічна оснащеність виробництва, переміщення працівників, зміна принципів та механізмів управління тощо) [8, с. 85-86].

Розвиток засновано на законах онтогенезу, пропорційності, законах конкуренції, ефекту масштабу тощо. Закон розвитку розкривається через досягнення найбільшого сумарного потенціалу матеріальною, організаційно-економічною та виробничою системою при проходженні етапів життєвого циклу. Принципами цього закону є: 1) принцип інерції – зміни потенціалу системи починаються через певний час після впливу зовнішніх та внутрішніх сил та продовжується певний час після припинення їх дії; 2) принцип еластичності – зміни потенціалу системи обумовлюються самим потенціалом, його технічних, організаційних, культурних та інших характеристик; 3) принцип безперервності – зміни потенціалу системи відбуваються постійно, але змінюється їх швидкість та напрямок змін; 4) принцип пропорційності – потенціал системи можна збільшити на величину, яка перевищує інвестиції з забезпечення пропорційності процесів за рахунок ліквідація вузьких місць [8, с. 87-90].

В аспекті розвитку персоналу розвиток є наслідком впровадження організаційних структур, методик, процесів і ресурсів, необхідних для ефективного виконання поточних і перспективних виробничих задач і для оптимального задоволення запитів працівників, пов'язаних з самореалізацією, професійною підготовкою і кар'єрою [9, с. 261]. Новиков Д.О. говорить про ієрархічність розвитку персоналу підприємства: індивідуальний розвиток – колективний розвиток – розвиток персоналу – розвиток організації. Процесами розвитку персоналу визначає:

- адаптацію персоналу – процес пристосування колективу/співробітника до умов зовнішнього та внутрішнього середовища організації;
- мотивація персоналу – створення умов і стимулів до саморозвитку (включаючи, перше, використання системи мотивації, стимулюючої розкриття можливостей співробітників, їх професійне зростання і саморозвиток);
- навчання персоналу (включаючи власне навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовку тощо);
- просування персоналу (управління кар'єрою, включаючи планування кар'єри, підготовку резерву тощо).

Економічний розвиток, за визначенням Євдокимової Д.М., є динамічним багатоваріантним циклічним процесом, який має спіралеподібну форму та виявляється через кількісні та якісні зрушення у структурі системи при збереження її цілісності, і стійкість якого забезпечується лише за умов його керованості з боку над системи [10, с. 8].

Економічний розвиток суспільства є багатоплановим процесом, який охоплює економічне зростання, структурні зміни в економіці, вдосконалення умов і якості життя населення. Відомі різні моделі економічного розвитку (модель Німеччини, США, Китаю, країн Південно-Східної Азії, Росії, Японії). Але при всьому їх різноманітті і національних особливостях існують загальні закономірності і параметри, що характеризують цей процес. По рівню економічного розвитку розрізняють розвинуті країни (США, Японія, ФРН, Швеція, Франція і ін.); що розвиваються (Бразилія, Індія і ін.), у тому числі якнайменше розвинуті (в основному держави Тропічної Африки), а також країни з перехідною економікою (колишні радянські республіки, країни Центральної і Східної Європи, Китай, В'єтнам, Монголія), більшість з яких займає як би проміжне положення між розвинутими і країнами, що розвиваються.

В цілому економічний розвиток суспільства — суперечливий і важко вимірюваний процес, який не може відбуватися прямолінійно, по висхідній. Сам розвиток характеризується нерівномірністю, включаючи періоди зростання і спаду, кількісні і якісні зміни в економіці, позитивні і негативні тенденції.

Соціальний розвиток суспільства, як стверджує Горін М. І., є ускладненням соціальної структури суспільства, що виникає в результаті діяльності людей зі створення умов власного розвитку, задоволення фундаментальних потреб суспільства і соціальних груп, що складають його, а не метою або наслідком чиясь волі [1, с. 6]. Горін М.І. визначає задачі соціального управління відповідно до класифікації потреб за теорією А. Маслоу.

Пшенична О.М. надає наступне визначення поняттю «соціальний розвиток» — це багатоглядне поняття, яке включає ряд показників, що характеризують умови, характер і зміст праці; структуру колективу; стимули до праці; задоволення соціально-побутових, фізичних і духовних потреб працівників, морально-психологічний клімат в колективі, соціальну активність та ін. [7, с. 178].

Соціальний розвиток, на думку Іваницької Н.Б., є процесом забезпечення працівників соціальними гарантіями праці, можливостями самореалізації людини в її психолого-побутових умовах, постійної вмотивованості до підвищення продуктивності праці [3, с. 224]. Науковець пропонує складовими соціального розвитку встановити: удосконалення професійно-кваліфікаційного складу працівників; поліпшення умов праці; охорона здоров'я персоналу підприємства; забезпечення відпочинку; підвищення оплати праці; поліпшення життєвих і побутових умов працівників; організування культурних заходів; організація соціального страхування; допомога при кредитуванні персоналу; управління конфліктними ситуаціями; забезпечення самореалізації персоналу.

Виникнення поняття «соціально-економічний розвиток» пов'язано з процесом повторення вже пройдених ступенів історичного розвитку, але повторення інше, на більш високому рівні руху по спіралі, з новою якістю, революційне, пов'язане з світовим процесом розвитку і способом виробництва [11, с. 44], тобто добуванням матеріальних благ, необхідним людям для особистого і виробничого споживання.

На думку Калинеску Т.В. та Гричишкіної О.А., соціально-економічний розвиток підприємства є сукупністю кількісних і якісних змін, які забезпечують перехід підприємства до вищого соціально-економічного рівня. До таких вони відносять: зростання обсягів виробництва і продуктивності праці, підвищення якості продукції, ефективність діяльності підприємства, зростання добробуту персоналу, підвищення його кваліфікації та професіоналізму, скорочення плінності кадрів, підвищення зацікавленості працівників в результатах своєї праці та ін. [5, с. 68].

Під соціально-економічним розвитком підприємств В.П. Залуцький розуміє зміни соціальних та економічних показників під впливом реалізації рішень щодо використання соціально-економічного потенціалу [2], тобто пов'язує досягнення соціально-економічного роз-

витку з результатами взаємозв'язку між соціально-економічним потенціалом і рішеннями керівників щодо його використання.

Як відомо, ефективність – це відношення результатів до витрат, здійснених для їх досягнення. Ефективність знаходиться в основі існування як економіки загалом, так і окремо взятого суб'єкта (підприємства, організації, людини) та сфери його діяльності. Її види різняться переважно за різноманітністю отриманих результатів від господарської діяльності, що дозволяє виокремити соціальну та економічну ефективність. Саме економічний та соціальний ефекти і визначають результативність господарської діяльності.

Соціальний ефект як результат господарської діяльності розглядається як соціальний результат, що виявляється у збільшенні нових робочих місць та рівня зайнятості людей, поліпшенні умов праці, побуту, стану навколишнього середовища, загальної безпеки життя тощо. Рівень соціальної ефективності діяльності підприємства виражає ступінь задоволення потреб персоналу та інших зацікавлених осіб, що формуються виходячи з їх ціннісних орієнтирів.

Таким чином, на думку автора статті, соціально-економічна ефективність діяльності підприємств, наприклад залізничного транспорту, визначається відношенням соціально-економічних результатів (ефектів) до витрат, здійснених для їх досягнення. Соціально-економічний ефект – це досягнутий результат у економічних та соціальних процесах підприємств залізничного транспорту, що виявляється у збільшенні рівня економічних показників та задоволенні соціальних потреб зацікавлених осіб, що належать до внутрішнього та зовнішнього середовища. Останнє пов'язано з реалізацією концепції соціально відповідальної діяльності, яка є ключовою для ведення бізнесу в сучасних умовах господарювання. Ключове місце в ній займає відносини з власним персоналом, напрями та масштаби соціальної політики підприємства, що визначається дією групи факторів, серед яких: масштаб діяльності, прибутковість підприємства, рівень конкуренції на ринку праці, потреба утримання і розвитку персоналу, потреби розвитку бізнесу, іміджева політика тощо. Реалізація концепції соціальної відповідальності підприємствами залізничного транспорту доводить їх готовність взяти відповідальність не тільки за дотримання законів, надання якісних послуг, але й, по-перше, за долю працівників, забезпечуючи їм необхідні умови життя і праці, здійснюючи їх розвиток, матеріальне та моральне стимулювання праці, по-друге, за добробут інших членів суспільства, реалізуючі екологічні та інноваційні заходи, соціальні програми тощо.

В контексті концепції соціальної відповідальності бізнесу з'явився термін «потрійна планка», означаючий збалансовану систему показників підприємства в трьох взаємозв'язаних аспектах – забезпечення прибутковості, турбота про навколишнє середовище і соціальні програми. В цій системі компонентами стійкого розвитку є економічний, екологічний і соціальний.

Таким чином, під соціально-економічним розвитком підприємства автор статті розуміє процес, що включає етапи забезпечення, організації та обслуговування розвитку, результатом якого є кількісні та якісні зміни в соціальних та економічних процесах підприємств, що обумовлюють можливість їх переходу на вищий соціально-економічний рівень, для якого характерне збільшення соціально-економічної ефективності та конкурентоспроможності.

Соціально-економічний розвиток персоналу підприємств - це процес якісного удосконалення соціальної та економічної складової життєдіяльності персоналу, що забезпечується його власними зусиллями та діями керівництва підприємств, яке функціонує з дотриманням законодавства на принципах соціально-орієнтованого господарювання. Таке визначення, на думку автора статті, наголошує на вирішальній ролі підприємства у вирішенні соціально-економічних проблем персоналу, проте не випускає з уваги необхідність власних дій персоналу щодо забезпечення соціально-економічної ефективності підприємства. Тобто мова

йдеться про позиціонування персоналу в механізмі підприємства як його невід'ємної частини, від діяльності та зусиль якої залежать результати господарювання, формування іміджу, досягнення конкурентоспроможності. Це вимагає від персоналу постійного самовдосконалення, відданості в процесі досягнення стратегічної мети підприємства тощо. Так основними вимогами до робітників, які дозволяють розглядати його як частину підприємства, є такі: дисциплінованість; точність виконання завдань; наявність необхідних знань; швидкість виконання завдань; відповідальність; контроль за станом здоров'я (ступінь контролю за станом здоров'я та іншого впливу на робочий процес); ділові відносини в колективі, вміння взаємодіяти в колективі; досягнення результатів (ступінь наполегливості в бажанні досягти результатів); особові відносини в колективі; спроможність до оцінки ситуації та прийняття рішень; активність на роботі; самовдосконалення (підвищення навичок, рівня знань тощо); розуміння задач та цілей підприємства, застосовування зусиль для їх вирішення; націленість на підвищення прибутку (ступінь застосування зусиль для розвитку ефективної діяльності підприємства, підхід до роботи з урахуванням необхідності її прибутковості).

Узагальнюючи вищевикладене, соціально-економічний розвиток персоналу підприємств пропонується розглядати як: по-перше, передумову забезпечення соціально-економічної ефективності діяльності підприємств; по-друге, фактор конкурентоспроможності підприємств; по-третє, стратегічну мету керівництва підприємств; по-четверте, принцип соціально-господарсько відповідальної діяльності підприємств.

Таким чином, проведені дослідження дозволило сформулювати теоретичні аспекти соціально-економічного розвитку персоналу підприємств. Перспективами подальших досліджень автора статті є застосування програмно-цільового підходу до управління соціально-економічним розвитком персоналу підприємств.

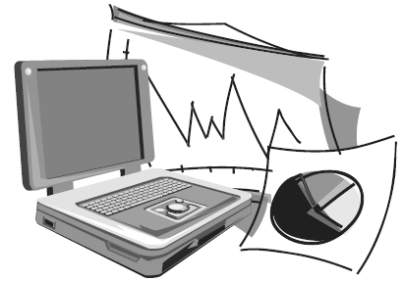
Література

1. Горин Н.И. Управление социальным развитием коллектива / Н. И. Горин . - Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 1998. – 97 с.
2. Залуцький В.П. Сутність соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств: методи та принципи їх забезпечення / В.П. Залуцький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 163-169.
3. Іваницька Н.Б. Складові соціального розвитку машинобудівних підприємств / Н.Б. Іваницька // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009.- Вип.. 657. – С. 222-226.
4. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір: монографія / За ред. Е. М. Лібанової. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. — 383 с.
5. Калинеску Т. В. Проблемы социально-экономического развития предприятий в условиях экономического кризиса / Т.В. Калинеску, Е.А. Гречишкіна // БизнесИнформ. – 2009. - № 4(1). – С. 66-69.
6. Михуринская Е.А. Концепции социально-экономического развития общества в контексту экономических теорий / Е.А. Михуринская // Проблемы материальной культуры. - 2006. — №86. — С. 34-38
7. Пшеничная Е.Н. Определение интегрального показателя для оценки уровня социального развития коллектива предприятия / Е.Н. Пшеничная // Науч.-техн. сб. «Коммунальное хозяйство городов»: Серия: Экономические науки. – 2007. – Вып. 75. – С. 178-183.
8. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р.А. Фатхутдинов.- М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
9. Новиков Д.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы / Д.А. Новиков., А.А. Иващенко. – М.: КомКнига, 2006. – 332 с.
10. Євдокимова Д.М. Державне регулювання економічного розвитку: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 «Економічна теорія» / Д.М. Євдокимова. — К., 2002. — 20 с.
11. Румянцев А. М., Инструментарий экономической науки и практики. Научно-популярный справочник / Румянцев А. М., Яковенко Е. Г., Янаев, С. И.— М.: Знание, 1985.— 304 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Дикань В.Л. 25.11.10

Надійшло до редакції:
30.11.2010

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ



УДК 658.012.12

Азаренкова Г.М., Чурилова О.А.

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено питання класифікації факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства та побудовано економетричну модель оцінки фінансової стійкості ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»

Ключові слова: фінансова стійкість, фактор, джерело, моделювання.

The article examines the question of classification of the factors that affect the financial stability of companies and construct an econometric model for evaluating the financial stability of SE Kharkov machine-building plant «FED».

Keywords: financial stability, factor, source, simulation.

На сьогоднішній день машинобудування займає досить незначну частку в промисловій продукції. Згідно оптимістичного сценарію розвитку Харківської області встановлено порогове значення частки машинобудування у виробництві на рівні не менше 25%. У 2008 році цей показник був на рівні 14,906%, та прогнозується його зростання до 19,064 у 2020 році [1]. Отже проблема збільшення частки машинобудівних підприємств стоїть в першій черзі за пріоритетністю оскільки її порогове значення <50%, тим паче що цей показник навіть відповідно до оптимістичного сценарію розвитку Харківської області у 2020 році не перевищує порогове значення.

Таким чином, для того, щоб частка машинобудівних підприємств хоча б не скорочувалася, керівництву необхідно пильно стежити за фінансовим станом підприємства, у тому числі приділяти значну увагу фінансовій стійкості та факторам, які її забезпечують. Отже існує необхідність класифікувати фактори, що впливають на фінансову стійкість, визначені різними науковцями.

Також через різноманітність загальноприйнятих методик оцінювання фінансової стійкості підприємства існують певні передумови для розробки комплексної математичної моделі оцінки фінансової стійкості підприємства на прикладі Державного підприємства «Харківського машинобудівного заводу «ФЕД».

Значний вклад в оцінювання фінансової стійкості підприємства внесли відомі вітчизняні та закордонні вчені: Білик М.Д., Білуха Н.Г., Бланк І.О., Брігхем Є.Ф., Ковальов В.В., Кондратьєв О.В., Савицька Г.В., Шеремет А.Д. та ін. Вирішення цієї проблеми також знайшло відображення в роботах Гриньової В.М., Гудзь О.Є., Єрмошенка М.М., Заруби О.Д., Крамаренка Г.О., Поддєрьогіна В.В., Пономаренка В.С., Азаренкової Г.М., Сопко, А.М., Тарасенко Н.В. та ін.

Незважаючи на досить велику кількість публікацій з даної проблеми, питання про сутність фінансової стійкості підприємства, про фактори, які її забезпечують та про оцінку фінансової стійкості за допомогою математичного моделювання, залишається відкритим.

Метою дослідження є моделювання оцінки фінансової стійкості на прикладі ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД». Виходячи з мети дослідження були поставлені такі

завдання: проаналізувати теоретичні підходи до класифікації факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства; розробити економетричну модель комплексної оцінки фінансової стійкості ДП «ХМЗ «ФЕД».

В умовах ринкової економіки на фінансову стійкість підприємства впливає безліч факторів, які неоднакові за тривалістю дії; характерами прояву, впливу та виникнення; можливістю регулювання; ступенем корисності тощо. Так, Рзаєва Т.Г. та Стасюк І.В. [2] вважають, що фактори фінансової стійкості підприємства за тривалістю дії можуть бути класифіковані на постійні, тимчасові та епізодичні; за характером прояву - на циклічні та нециклічні; за можливістю регулювання - на регульовані та нерегульовані тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація факторів фінансової стійкості підприємства

№	Класифікаційна ознака	Клас факторів
1	За джерелами походження	зовнішні, внутрішні
2	За тривалістю дії	постійні, тимчасові, епізодичні
3	За характером прояву	циклічні, нециклічні
4	За характером впливу	цілеспрямовані, випадкові
5	За напрямом впливу	стимулюючі, стримуючі
6	За можливістю регулювання	регульовані, нерегульовані
7	За характером міжфакторної взаємодії	незалежні, взаємозалежні
8	За внутрішньою структурою	одиничні (елементарні), комплексні
9	За характером виникнення	первинні, похідні
10	За ступенем корисності	корисні, нейтральні, шкідливі, зайві (дублюючі)
11	За роллю в забезпеченні фінансової стійкості	головні, основні, допоміжні

Згідно наведеної класифікації слід детальніше розглянути класифікацію факторів за джерелами походження, оскільки саме вона здобула найбільшого розповсюдження в теорії та практиці фінансового менеджменту. Згідно цієї ознаки фактори фінансової стійкості підприємства мають бути класифіковані на 2 класи: внутрішні та зовнішні фактори підприємства. Структуру зовнішніх та внутрішніх факторів фінансової стійкості підприємства різні науковці визначають по-різному.

Так Півень А.І. [3] стверджує, що на фінансову стійкість підприємства впливають такі групи факторів: технологія, устаткування, матеріали та енергія, виробництво, персонал, організація, методи та стиль управління.

Шеремет А.Д. [4] поділяє внутрішні фактори фінансової стійкості підприємства на основні та другорядні. В свою чергу, основні фактори фінансової стійкості підприємства він класифікує на виробничі, до яких належать засоби та предмети праці, а також безпосередньо сама праця, та невиробничі, зокрема фактори професійного розвитку колективу, природно-охоронної діяльності та постачальницько-збутові. Неосновними внутрішніми факторами фінансової стійкості підприємства, на його думку, є структурні зрушення, порушення господарської та технологічної дисципліни.

На думку Базилінської О.Я. [5], найвагомішими внутрішніми факторами, що впливають на фінансову стійкість підприємства, є збут, виробництво продукції, інновації, система комунікацій, реклама, робота з персоналом, його мотивація, інфраструктура ринку, якість управлінського та бухгалтерського обліку, а також коректне діагностування фінансово-господарської діяльності.

Ізмайлова К.В. [6] стверджує, що чим більшими є швидкість оборотності дебіторської заборгованості, прибутковість реалізації продукції та частка власних оборотних коштів, тим стійкішим є фінансовий стан підприємства.

При цьому, Верланов О.Ю. [7] підкреслює, що фінансова стійкість залежить від ефективності маркетингової та виробничої діяльності підприємства, а також від рівня його кадрового потенціалу та організаційної культури.

Грицюк М. [8] вважає, що на фінансову стійкість підприємства впливають такі фактори, як конкурентна позиція, принципи діяльності, ресурси та ефективність їхнього використання, маркетингові стратегії та політика.

В табл. 2 представлено узагальнення підходів вчених до визначення складу внутрішніх факторів фінансової стійкості машинобудівного підприємства.

Таблиця 2

Склад внутрішніх факторів фінансової стійкості машинобудівного підприємства

№	Група факторів	Фактор
1	Технологія	Технологічні нововведення
		Продуктивність технологічного устаткування
		Методи та форми організації трудових процесів
2	Устаткування	Технічний рівень устаткування
		Організація ремонтно-технічного обслуговування устаткування
		Строки експлуатації устаткування
		Завантаженість устаткування в часі
3	Матеріали та енергія	Енергоємність устаткування
		Ресурсозбереженість виробництва
		Якість матеріалів
		Джерела постачання виробничих запасів
		Тривалість виробничого циклу
4	Продукція	Ціна, якість продукції та дизайн її упаковки
		Асортимент та номенклатура продукції
		Сегментація ринку
		Інфраструктура ринку
		Ефективність взаємодії маркетингу та виробництва
		Стадія життєвого циклу продукції
5	Персонал	Ділові якості працівників
		Професійний розвиток колективу
		Соціальний мікроклімат в трудовому колективі
		Мотиваційний механізм на підприємстві
		Продуктивність праці
		Порушення господарської та технологічної дисципліни
6	Організація	Єдність трудового колективу
		Рациональне делегування відповідальності
		Норми управління
		Спеціалізація та координація управлінських процесів
		Динамічність та гнучкість
		Форма спеціалізації
		Форма власності
		Будинки, спорудження, машини, механізми, земля
		Галузеві особливості підприємства

Продовження табл. 2.

№	Група факторів	Фактор
7	Система управління	Стратегія підприємства
		Традиції, репутація та імідж підприємства
		Політика постачання
		Організація, концентрація та диверсифікація виробництва
		Політика збуту
		Якість управлінського та бухгалтерського обліку
		Коректне діагностування фінансово-господарської діяльності
		Система комунікацій
8	Методи роботи	Систематичний аналіз робочих місць та їхня атестація
		Підвищення кваліфікації персоналу
		Узагальнення та використання накопиченого на інших підприємствах позитивного досвіду
9	Стиль управління	Професійна компетентність
		Діловитість
		Висока етика взаємовідносин між людьми

Неменший науково-практичний інтерес представляють і погляди вчених щодо складу зовнішніх факторів фінансової стійкості підприємства. Впливати на ці фактори підприємство не в змозі, але воно може прогнозувати їхню поведінку та адаптуватися до їхньої дії.

Так, Шеремет А.Д. [4] пропонує зовнішні фактори фінансової стійкості підприємства поділяти на фінансово-економічні, соціальні та природні. Вчений відмічає, що соціальні та фінансово-економічні фактори залежать від діяльності виробничого колективу підприємства, оскільки входять до планування його соціального та фінансово-економічного розвитку.

Деякі представляють зовнішнє середовище підприємства у вигляді домінантної ієрархії, на першому рівні якої знаходяться мезо-, а на другому - макрофактори. На їхній погляд, мезофактори безпосередньо впливають на фінансову стабільність функціонування підприємства, а макро- - опосередковано диктують умови його господарювання.

Верланов О.Ю. [7] вважає, що факторами безпосереднього впливу на фінансову стабільність підприємства є продукція, кон'юнктура ринку, споживачі та конкуренти.

Донченко Т.В. [9] акцентує, що мезофакторами фінансової стійкості підприємства є постачальники, споживачі, товари-замінники, потенціальна конкуренція, суперництво підприємств та промислові взаємовідносини.

Ряхнанська О.П. [10] також стверджує, що факторами безпосереднього впливу на фінансову стійкість підприємства є конкуренти, інвестори, банки, постачальники, споживачі (замовники), податкова служба, посередники, податкова служба, органи місцевого самоврядування та проектні інститути.

Втім, Ізмайлова К.В. [6] вважає, що фінансова стійкість підприємства залежить від таких груп факторів: політики постачальників, споживачів (замовників), конкурентів, держави, маркетингових агентств та контактних аудиторій. Так, на її думку, вплив постачальників на фінансову стійкість підприємства проявляється через своєчасність постачання та якість продукції, що постачається. Обумовлюючими факторами фінансової стабільності підприємства з позиції споживачів (замовників) є стан їхньої платоспроможності та рівень забезпеченості замовленнями, з позиції конкурентів – о темпи розвитку галузі та кількість підприємств-конкурентів. В свою чергу, держава впливає на фінансову стійкість підприємства через рівень податків та розмір державних джерел фінансування.

На думку, Базилінської О.Я. [5] фінансова стійкість підприємства залежить від міжнародних, національних та ринкових факторів. Науковець підкреслює, що міжнародні фактори впливають на фінансову стійкість через загальноекономічні важелі, міжнародну політику та міжнародну конкуренцію; національні - через політичні, економіко-демографічні умови господарювання; а ринкові - через психографічні настрої населення, науково-технічний прогрес та форми конкуренції.

Отже, розглянувши різні підходи до класифікації макрофакторів фінансової стійкості можна запропонувати таку удосконалену їх класифікацію (табл. 3).

Таблиця 3

Склад макрофакторів фінансової стійкості машинобудівного підприємства

№	Група факторів	Фактор
	Економічні	Рівень інфляції
		Економічне зростання
		Сальдо платіжного балансу
		Рівень зайнятості
		Наявність та доступність кредитних засобів
		Співвідношення попиту та пропозиції на галузевому ринку
		Стан фінансової системи
		Підприємницька активність
		Державне регулювання економіки
		Політична стабільність
		Митне, податкове та інше законодавство
		Валютне регулювання
2	Політичні	Захист оточуючого середовища
		Обмеження монополізму
		Захист конкуренції
		Відношення держави до власності та підприємництва
		Рівень розвитку технології
3	Технологічні	Конкурентоспроможність технології
		Технологічні розробки та тенденції
		Технічний рівень машин, обладнання та предметів праці
		Технічний рівень нематеріальних активів
4	Науково-дослідницькі	Новизна конструкцій та технологій
		Рівень асигнувань на НДДР
		Зміна соціальних настанов до культурних цінностей
5	Соціально-культурні	Відношення соціальних груп до підприємництва
		Нові можливості у виробництві продукції
		Доступність сировинних ресурсів
6	Географічні	Транспортні умови
		Кліматичні умови в регіонах
		Подорожання енергоносіїв
		Наявність екстремальних умов
		Географічні відмінності в структурі розподілу доходів
		Фінансова політика транснаціональних банків
		Тарифні угоди
		Організація сумісних підприємств
		Ліцензійна торгівля

Продовження табл. 3.

№	Група факторів	Фактор
7	Міжнародні	Створення вільних економічних зон
		Стратегічні зони господарювання
		Міжнародний маркетинг
		Міжнародна конкуренція
		Міжнародні інвестиції
		Заходи інших держав із захисту внутрішнього ринку

Отже, подана класифікація факторів фінансової стійкості машинобудівних підприємств є підґрунтям її забезпечення в умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища.

Таким чином, використовуючи певні показники діяльності підприємства можна визначити їх вплив на фінансову стійкість підприємства побудувавши економетричну модель оцінки фінансової стійкості на прикладі ДП «Харківського машинобудівного заводу «ФЕД», яка дасть змогу спрогнозувати рівень коефіцієнта автономії підприємства. Цей коефіцієнт характеризує залежність фірми від зовнішніх позик. Чим нижче значення коефіцієнта, тим більше позик у компанії, тим вище ризик неплатоспроможності, потенційного виникнення грошового дефіциту в підприємства. Ми провели дослідження показників ДП ХМЗ «ФЕД» за 12 періодів – з I кварталу 2008 року по IV квартал 2010 року.

Економетричну модель будемо за такими факторами: коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт маневреності та коефіцієнт швидкої ліквідності, оскільки за даними кореляційного аналізу вони знаходяться у незначній залежності один від одного.

Спробуємо за рахунок моделі знайти прогноз коефіцієнта автономії на найближчий період, врахувавши тенденції зміни коефіцієнтів фінансового левериджу, заборгованості, маневреності та швидкої ліквідності.

За допомогою значень зазначених показників побудуємо економетричну модель у вигляді:

$$Y = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 X_1 + \hat{a}_2 X_2 + \hat{a}_3 X_3 + \hat{a}_4 X_4 \quad (1)$$

де Y – значення коефіцієнта автономії, X_1 – коефіцієнт фінансового левериджу, X_2 – коефіцієнт заборгованості, X_3 – маневреності, X_4 – коефіцієнт швидкої ліквідності, $\hat{a}_0, \hat{a}_1, \hat{a}_2, \hat{a}_3, \hat{a}_4$ – оцінки параметрів моделі.

Отже, економетрична модель має вигляд:

$$Y = 0,976 - 0,16x_1 - 0,988x_2 + 0,232x_3 - 0,089x_4$$

Тобто коли за всіх однакових умов незалежна змінна x_1 (коефіцієнт фінансового левериджу) збільшується на 1%, то залежна змінна Y (коефіцієнт автономії) зменшується на 0,16%. Аналогічно, якщо за інших незмінних умов незалежна змінна x_2 (коефіцієнт заборгованості) збільшується на 1%, то змінна Y зменшується на 0,99%; якщо за інших незмінних умов незалежна змінна x_3 (коефіцієнт маневреності) збільшується на 1%, то змінна Y збільшується на 0,23%; якщо за інших незмінних умов незалежна змінна x_4 (коефіцієнт швидкої ліквідності) збільшується на 1%, то змінна Y зменшується на 0,09%.

Коефіцієнт множинної детермінації R^2 показує, що на 99% варіація x_1 (коефіцієнт фінансового левериджу), x_2 (коефіцієнт заборгованості), x_3 (коефіцієнт маневреності), x_4 (коефіцієнт швидкої ліквідності) пояснює варіацію Y (коефіцієнт автономії).

Використаємо модель для знаходження прогнозного значення $Y_{прог}$, яке відповідатиме очікуваним значенням матриці незалежних змінних X_0 .

Нехай необхідно розрахувати для економетричної моделі прогноз значення залежної змінної, коли для 2011 року заданий вектор $X_0 = (0,11; 0,28; 0,23; 0,36)^T$.

$$\hat{Y}(X_0) = 0,976 - 0,16 \cdot 0,11 - 0,988 \cdot 0,28 + 0,232 \cdot 0,23 - 0,089 \cdot 0,36 = 1,36$$

Прогнозування залежної змінної на основі економетричної моделі потребує оцінювання прогнозних можливостей моделі.

Обчислимо абсолютні та порівняльні характеристики оцінки прогнозних якостей економетричної моделі. Для цього можна використати обчислення показників М.А.Е., М.С.Е., М.А.Р.Е.

Якщо значення похибок М.А.Е. та М.С.Е. невеликі (<1), то прогноз моделі може бути зміщений. При значенні відносної похибки прогнозу М.А.Р.Е. менше 10% і малим коефіцієнтом невідповідності Тейла, економетричну модель можна використовувати для прогнозу.

Отже, маємо:

$$M.A.E. = \frac{1}{n} \sum |y_i - \hat{y}_i| = 0,045 \quad (2)$$

$$M.S.E. = \left(\frac{1}{n} \sum (y_i - \hat{y}_i)^2 \right)^{0,5} = 0,052 \quad (3)$$

$$M.A.P.E. = \frac{1}{n} \sum \frac{|y_i - \hat{y}_i|}{y_i} \times 100 = 6,28\% \quad (4)$$

Коефіцієнт невідповідності Тейла:

$$K_T = \frac{\sqrt{\sum \frac{(y_i - \hat{y}_i)^2}{n}}}{\sqrt{\sum \frac{(y_i)^2}{n}} \sqrt{\sum \frac{(\hat{y}_i)^2}{n}}} = 0,33 \quad (5)$$

Аналізуючи здобуті характеристики, доходимо висновку, що побудована економетрична модель буде давати зміщений прогноз, а це означає, що залишки не є випадковими і ними не можна нехтувати, прогнозуючи прибуток за розглянутою моделлю. Зміщеність прогнозу характеризується порівняно невеликими значеннями похибок М.А.Е. та М.С.Е., а це означає, що точковий прогноз може бути зміщеним в бік збільшення.

Оскільки відносна похибка прогнозу М.А.Р.Е. = 6,28 % (що менше за 10%) і коефіцієнт Тейла наближений до нуля, економетричну модель можна використовувати для прогнозування, враховуючи зміщення прогнозу.

Рівень значущості зв'язку між залежною і пояснювальними змінними можна перевірити за допомогою F-критерію.

Фактичне значення F-критерію порівнюється з табличним для ступенів свободи $m-1=3$ і $n-m=10-4=6$ і вибраного рівні значущості ($\alpha=0,05$). Якщо $F > F_{таб}$, то гіпотеза про істотність зв'язку між залежною і пояснювальними змінними економетричної моделі підтверджується, у протилежному випадку — відхиляється. Табличне значення критерію становить $F_{таб} = 4,76$.

Бачимо, що економетрична модель є статично значущою, тобто підтверджується гіпотеза про те, що кількісна оцінка зв'язку між залежною і пояснювальними змінними в моделі є істотною ($p=0,95$).

Отже, модель дозволяє прогнозувати коефіцієнт автономії підприємства на основі коефіцієнтів фінансового левериджу, заборгованості, маневреності та швидкої ліквідності.

У роботі було проаналізовано підходи різних вчених та запропоновано класифікацію факторів фінансової стійкості машинобудівних підприємств. Оскільки на її основі можуть бути розроблені методичні підходи до організації, оцінювання, планування, прогнозування та регулювання фінансово-господарської діяльності. Також було розроблено економетричну модель комплексної оцінки фінансової стійкості ДП «ХМЗ «ФЕД». Побудована модель дозволяє спрогнозувати платоспроможність підприємства ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» на найближчі роки на залежно від основних показників фінансової стійкості, таких як, коефіцієнт фінансового левериджу, заборгованості, поточної ліквідності та швидкої ліквідності. Отримані результати відповідають всім вимогам, які висувають до оцінки їх якості та допомагають керівництву приймати управлінські рішення задля підтримки та розвитку підприємства.

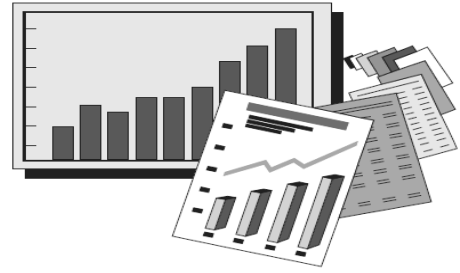
Підсумовуючи вищесказане, можна відзначити, що господарська та фінансова діяльність, фінансові проблеми будь-якого підприємства є несхожими на проблеми інших, тому визначаючи фактори впливу на фінансову стійкість окремого підприємства слід враховувати специфіку його діяльності, рівень розвитку галузі, стан виробничого та споживчого ринків та інші фактори, які є визначальними для виявлення інших. Відповідно, встановлення факторів, що впливають на фінансову стійкість у кожному конкретному випадку вимагає специфічних методів її визначення з урахуванням галузевих особливостей функціонування підприємства у ринковому середовищі.

Література

1. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 року: [монографія] / [М.М. Добкін, С.І. Чернов, Г.А. Кернес, Ю.А. Сапронов, В.С. Пономаренко, М.О. Кизим, С.В. Авершин]; - Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2010. – 512 с.
2. Рзаєва Т.Г., Стасюк І.В. Механізм та напрями прогнозування ймовірності банкрутства підприємства / Рзаєва Т.Г., Стасюк І.В. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1, Т. 2. – С. 89-94
3. Півень А.І. Фактори кризового стану підприємств машинобудівної галузі / Півень А.І. // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2009. – №4 (8). – С. 85-94
4. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. -М.: Инфра-М, 2002,-331с. 175
5. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
6. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / К.В. Ізмайлова. - К.: МАУП, 2000. - 148с.
7. Верланов О.Ю. Оцінка фінансового стану підприємств із виробництва машин і устаткування: питання методології та методики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.Ю. Верланов. — К., 2008. — 30с.
8. Грицюк М. Розробка системи показників для оцінки фінансово-економічної стійкості підприємств: Матеріали І Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції 20-22 січня 2010 року. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1033>
9. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Донченко Т. В. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - №1, Т.1. – С. 23-27.
10. Рахнянська О.П. Економічна стійкість підприємства. – Національний авіаційний університет, м. Київ – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Rahnanska_209.htm

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Галушко О.С., 20.11.2010

Надійшло до редакції:
01.11.2010



УДК 332.145

Палехова Л.Л.

ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ МАРКЕТИНГУ В ПЛАНУВАННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

Досліджено сутність та зміст маркетингу промислових регіонів, визначаються основні маркетингові можливості для планування конкурентних переваг промислових регіонів у контексті сталого розвитку.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові можливості, конкурентна перевага.

The main points and contents of marketing for industrial regions were considered, the basic marketing facilities for planning competitive advantages for industrial regions in the context of sustainable development were determined.

Keywords: marketing, marketing opportunities, competitive advantage.

У контексті євроінтеграційних намірів України, зростаючої глобалізації та геоекономічної конкуренції все більше актуалізується проблема створення адекватного механізму планування розвитку її регіонів як адміністративно-територіальних одиниць держави. Відповідно у 2011 році пріоритетними напрямками реформування у сфері регіонального розвитку оголошені: запровадження комплексного підходу до вирішення проблем з метою досягнення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки областей; перехід на систему стратегічного (середньострокове та довгострокове) планування регіонального розвитку; запозичання найкращих інструментів посилення регіонального розвитку, що напрацьовані в країнах Євросоюзу [1]. Такими інструментами останнім часом все більше розглядається маркетинг.

Особливо гостро проблема зміни методів та інструментів управління розвитком стосується ключових виробничих осередків України – її промислових регіонів, які відрізняються складністю та кризовим характером цілого комплексу взаємопов'язаних соціально-економічних та техногенно-екологічних проблем. Висока залежність від зовнішніх інвестицій та потреба у масштабних інноваційних проєктах вимагає застосування ефективних методологічних підходів, які б сприяли формуванню нової парадигми управління регіоном з урахуванням ринкових умов.

Практика багатьох країн світу, у тому числі США, Канади, Німеччини, Франції, Великобританії, Швеції та ін., доводить дієвість маркетингу при вирішенні проблем територій на ринкових принципах, виведення їх з депресивного стану, набуття ними нових властивостей, що є корисними для бізнесу, населенню та державі у цілому [2]. Натомість, в Україні використання маркетингового підходу в управлінні регіонами, особливо при плануванні розвитку їх промислової діяльності, є новітнім явищем і не набуло значного поширення, а тому потребує ретельного наукового дослідження.

Теоретичні та методологічні основи маркетингу на регіональному рівні найбільш висвітлені в працях західних вчених – Б. Бермана, Дж.Р. Еванса, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Р. Мориса, М. Портера, Дж. Стиглица, Г. Хамела та ін. Означеній тематиці присвячені дослідження російських науковців О.Н. Алісова, І.В. Арженовського, О.Л. Гапоненка, Є.П. Голуб-

кова, А.М. Лаврова, Г.О. Морозової, О.П. Панкрухіна, Т.В. Сачук та ін., які внесли важливий внесок у дискусію про застосування маркетингу в управлінні територіально-адміністративними одиницями для держав з перехідною економікою, що розвиваються.

Українські науковці лише останнім часом почали приділяти увагу маркетингу як інструменту стратегічного планування розвитку регіонів. Особливо відзначимо науковий доробок І.М. Акімової, А.В. Войчака, Є.В. Ромата, А. І. Кредісова, С. Є.Мартова, М. А. Окландера, В.Л. Пілюшенко, А.О. Старостіної, та ін. Проте рівень теоретичної розробки даної проблеми не повною мірою ураховує пріоритети нової регіональної політики України. Особливо відчувається необхідність подальшого дослідження теоретичних та практичних аспектів впровадження маркетингових підходів в практику планування сталого розвитку промислового регіону.

З огляду на вищесказане, метою даної статті є визначення ролі і задач маркетингу в плануванні сталого розвитку промислового регіону.

Для досягнення цієї мети встановлено такі основні завдання дослідження: вивчити сучасні наукові підходи до розуміння сутності і змісту регіонального маркетингу, розкрити соціально-економічну природу наукової категорії “маркетинг промислових регіонів”, проаналізувати сучасні вимоги та потенційні можливості щодо імплементації концепції маркетингу у процес планування сталого розвитку промислового регіону.

Аналіз наукових досліджень останніх років показав загальне посилення інтересу до проблеми впровадження ідей та інструментів маркетингу в практику управління розвитком регіону, а також розбіжності у розумінні таких основних понять, як “територіальний маркетинг”, “регіональний маркетинг”, “мезомаркетинг”, “муніципальний маркетинг”, що часто вживаються як синоніми.

Ми згодні з позицією, що регіональний маркетинг треба вважати самостійним видом територіального маркетингу (М.А. Окландер [3]), останній розуміється як маркетинг в інтересах території, її внутрішніх, а також зовнішніх суб’єктів, в увазі яких зацікавлена територія (О.П. Панкрухін [4]). Механізми територіального маркетингу можуть створюватися на трьох рівнях ієрархії управління: управління державою – макрорівень, управління регіоном – мезорівень, управління підприємством – мікрорівень.

Зазначимо, що відповідно до Концепції державної регіональної політики України від 25 травня 2001 р. термін “регіон” вживається у значенні “регіон адміністративний” [5]. Тому в поняття регіональний маркетинг ми вкладаємо розуміння механізму застосування маркетингових технологій в системі управління вищою адміністративно-територіальною одиницею держави (областю, Автономною Республікою Крим, містом спеціального статусу – Києвом та Севастополем). Зрозуміло, що усі рівні територіального маркетингу пов’язані між собою, а регіональний маркетинг є більш широким поняттям, ніж муніципальний маркетинг, який входить до нього складовою частиною.

Вже традиційною є точка зору, згідно якій регіональний маркетинг розглядається одним з інструментів сприяння регіональному економічному розвитку. Регіон як відносно самостійний суб’єкт господарювання інтегрується у загальнодержавну та світову ринкову економіку, конкурує з різними учасниками ринку у сфері залучення довгострокових інвестицій та великих інноваційних проектів, розподілу дотацій, субсидій та субвенцій з державного бюджету тощо. Переваги в ринковому просторі має регіон з найбільш сприятливими умовами для організації прибуткового виробництва та комерційної діяльності.

У цьому контексті регіональний маркетинг визначається як система економічних відносин щодо узгодження економічних інтересів та цілей мезорівня з цілями макро- та мікрорівней, адаптації регіональної структури відтворення до зовнішнього та внутрішнього ринків (А.М. Лавров, В.С. Сурнин [6]), як теорія та практика прийняття управлінських рішень сто-

совно формування ринково-продуктової стратегії регіону на основі дослідження факторів маркетингового середовища з метою реалізації економічних інтересів території та її споживачів (А.О. Старостіна і С.Є Мартов [7]).

Більшість дослідників погоджуються з орієнтацію мети регіонального маркетингу на задоволення потреб та інтересів двох рівнів: споживачів – фізичних і юридичних осіб, що зацікавлені в ресурсах регіону задля проживання та/або ведення діяльності на його території, а також регіону у цілому, що прагне зміцнити свої позиції в економічному ринковому просторі країни [7; 8].

Однак автори найчастіше звужують проблему використання регіонального маркетингу до окремих аспектів сприяння розвитку регіону як бізнес-середовища, а саме – створення умов для активізації підприємницької діяльності в регіоні та притягнення інвесторів, формування позитивного іміджу регіону як основи його економічного зростання. Так, Е. Вахромов вважає необхідним використання регіонального маркетингу для “залучення в регіон суб’єктів господарської діяльності, здатних підвищити потенціал і заможність регіону” [9], В.В. Божкова – “підвищення іміджу регіону, залучення нових інвесторів та покращення умов для ведення бізнесу” [10]. Вказані підходи, на нашу думку, істотно обмежують обсяги впровадження цієї потенційно багатой методологічної концепції. Регіональний маркетинг є більш динамічною, багатоаспектною та багатомірною категорією.

Лише останніми роками вітчизняні науковці звернули увагу на проблему регіонального маркетингу як базової філософії управління адміністративно-територіальним утворенням. У цьому напрямку слід відмітити дисертаційні роботи Н.М. Буняк, що обґрунтовує теоретичні і методологічні питання формування маркетингової стратегії регіонального розвитку, і О.В. Щелкунової, яка формулює наукові засади розвитку маркетингового потенціалу регіону. При цьому багато дослідників справедливо наполягають на тому, що впровадження концепції маркетингу у життя потребує врахування специфіки об’єкту дослідження [11].

З точки зору імплементації маркетингу в процес управління промислового регіону вважаємо за доцільне звернути увагу на загальні і специфічні особливості цього адміністративно-територіального утворення як об’єкту управлінського впливу.

По-перше, підкреслимо подвійний характер будь-якого регіону, що одночасно є не тільки суб’єктом ринкових відносин, але й надринковою системою. Останніми роками під впливом теорії сталого розвитку відбувається трансформація розуміння цілей управління регіоном. У сучасному розумінні загальною основою планування розвитку регіону висувається гармонійність (збалансованість, рівновага) усіх його соціо-еколого-економічних складових, а головним пріоритетом стає якість життя населення, у тому числі з урахуванням інтересів майбутніх поколінь [12].

У зв’язку з цим вважаємо помилковим підходом щодо сліпого перенесення маркетингових технологій мікрорівня в практику планування розвитку регіону та/або ототожнювання регіонального маркетингу з сумою маркетингових впливів на діяльність окремих виробничих підприємств та інших суб’єктів підприємництва регіону. Маркетинг відносно регіону треба розглядати як інтегральний – надринковий інструмент урахування триєдиних інтересів: інтересів споживачів – покращення умов для бізнесу і підвищення якості життя населення; інтересів регіону – нарощування його конкурентоспроможності і економічної сталості; інтересів суспільства (сьогоднішнього і майбутнього) – нейтралізація негативних наслідків господарської діяльності, збереження природних ресурсів і покращення довкілля.

Таке бачення мети регіонального маркетингу вкрай важливе для формулювання ієрархії цілей та задач у процесі планування соціально-економічного розвитку промислових областей України, що може допомогти, з одного боку, визначити провідні напрямки та шляхи адаптації до ринкових вимог промислового сектору економіки, а, з другого – запобігати пе-

рекосам та прогалинам в управлінських впливах на соціальні і екологічні сторони життя територіальної громади, які пізніше виростають в великі проблеми суспільства.

По-друге, регіональний маркетинг покликаний вирішувати специфічні проблеми розвитку промислових регіонів, що зобов'язані виконувати місію забезпечення зростання промислового виробництва країни на основі поєднання галузевих і територіальних принципів управління.

Застарілість методів планування розвитку промислових регіонів привела до таких специфічних проблем.

1) При плануванні розвитку промислових областей зберігається домінування традиційної галузевої структури, що склалася ще за радянські часи, гіперконцентрація промислових об'єктів, особливо важкої індустрії, та надмірна спеціалізація. Наприклад, у 2010 році питома вага Дніпропетровської області в загальнодержавному обсязі реалізованої промислової продукції склала 19,6%, у т.ч. добувної та переробної промисловості – галузей, що знаходяться у стані глибокої депресії – 21,6% [13].

2) Плани соціально-економічного розвитку областей не підкріплені заходами загального підвищення ефективності та конкурентоспроможності промислового виробництва, переведення виробничого сектора регіону на інноваційні технології та створення основ системного інноваційного розвитку регіону.

На Дніпропетровщині високий рівень морально і фізично застарілих виробничих фондів (більше 80%), низька інноваційна активність підприємств (лише близько 10%) призвели до того, що за підсумками 2010 року 42,1% підприємств регіону знаходяться в стані глибокої фінансової кризи та тягнуть велике навантаження на державний бюджет через субсидії на підтримку збиткового виробництва.

3) Плани розвитку промислових регіонів не підіймають питання шляхів запобігання негативним змінам в демографічній ситуації, розвитку ринку праці різного рівня професійно-технічної підготовки.

У Дніпропетровському регіоні працює 10 % трудових ресурсів держави, однак їх зайнятість в основному залежить від пропозиції робочих місць великими промисловими об'єктами – у 2010 р. лише 4,5 % працівників було зайнято у діяльності малих підприємств. У наслідок загального спаду виробництва в області спостерігається тенденція загострення проблеми зайнятості населення (і не лише в плані звільнення працівників, а й скорочення робочого часу) та обмеження попиту на кваліфіковану робочу силу.

4) В соціально-економічних планах промислових регіонів зберігається жорстке домінування завдань галузевого розвитку над екологічними потребами територіальної громади, що привело до перевантаження інфраструктури регіону, виснаження сировинних ресурсів та посилення усіх форм деградації природного середовища,

Техногенно-екологічна ситуація в області є критичною: у 2010 році 84 промислових підприємств офіційно визнані екологічно загрозливими, викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря склали у середньому 31 тону на кв.км, на одного мешканця області було створено більше 300 кг небезпечних виробничих відходів [14].

У цьому напрямку великим досягненням треба визнати європейську схему просторово-промислового розвитку, яка побудована на принципах зміцнення ринкового потенціалу промислових агломерацій за умови урахування соціальних та екологічних інтересів територіальної громади.

Цікавим для нас прикладом використання концепції регіонального маркетингу є проєкт системного перетворення старопромислового регіону – Рурської області [15].

В умовах світової структурної кризи 70 - 80-х головний регіон гірничодобувної промисловості Німеччини перейшов в категорію депресивних з усіма характерними для такого

стану наслідками. Урядом землі Північний Рейн-Вестфалія при активній участі представників великого бізнесу та громадськості було розроблено стратегію масштабної реструктуризації регіону і нарощування його конкурентної спроможності.

За результатами маркетингового аналізу було розроблено план поступового закриття нерентабельних підприємств Рура і концентрації виробництва на декількох з них. Кількість вугільних шахт зменшилася зі 150 до 50, а зайнятість шахтарів знизилася з 600 до 100 тисяч. Разом з тим було сплановано перебудову економіки регіону у напрямку таких перспективних галузей як машинобудування, електромеханіка, інформаційні технології, банківський сектор. У нових галузях діяльності створюється 300 тисяч додаткових робочих місць, 58% робочої сили регіону поєднано з галузями невикробничої сфери.

За допомогою маркетингових підходів утворюються привабливі умови для міграції до регіону виробничих компаній, що є відомі на світовому ринку: в Бохумі відкривається авто-складальний завод компанії Опель (17 тисяч робочих місць), концерн Сименс розташовує підприємство з випуску електронної техніки (28 тисяч робочих місць).

Також був взятий курс на переобладнання традиційних для Рура підприємств вугільної та металургійної індустрії, що сьогодні відносяться до найбільш технічно розвинутих у світі, продуктивність праці на шахтах найвища у Західній Європі, витрати на металургійних комбінатах найнижчі у світі при найвищій заробітній платі серед європейських підприємств в цій галузі. Ряд великих металургійних концернів регіону (Thyssen, ін.) крім чавуну та сталі почали випускати різну продукцію важкого та транспортного машинобудування.

Слід відмітити, що на протязі усього процесу перетворення Рура розроблялись такі рішення, які не тільки забезпечували вихід з економічної кризи, а сприяли реалізації екологічних і соціальних інтересів територіальної громади. Сьогодні стан навколишнього середовища регіону не гірший, ніж в Берліні і Мюнхені, а лісистість досягла 35 %. Для створення інноваційного потенціалу відкрито ряд інститутських центрів з прикладною орієнтацією – в Дортмунді (виробнича програмістика), в Дуйсбурзі (мікроелектроніка), в Ессені (питання екології), ін.

Таким чином, сьогодні маркетинг промислового регіону це об'єктивна необхідність, що продиктована новою фазою розвитку суспільних відносин.

Маркетинг промислового регіону необхідно розглядати:

по-перше, як ринково-орієнтований інструмент державного управління відносно забезпечення конкурентоспроможності промислового сектору регіону на принципах інтегрованого управління, раціонального використання потенціалу території, досягнення збалансованої структури господарства з пріоритетом ринково перспективних галузей, що сприяють загальному зміцненню регіональної промисловості;

по-друге, як надринковий інструмент урахування трієдиних інтересів: інтересів споживачів – покращення умов для ведення бізнесу і підвищення якості життя населення; інтересів регіону – нарощування його конкурентоспроможності і економічної сталості; інтересів суспільства (сьогоднішнього і майбутнього) – нейтралізація негативних наслідків господарської діяльності, збереження природних ресурсів і покращення довкілля.

Література.

1. Доповідь президента України В. Януковича на засіданні ради регіонів (24.01.2011) [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Президента України Віктора Януковича – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/19183.html>.
2. Лашенко О.В. Формування маркетингово-орієнтованої системи управління в місцевому самоврядуванні [Текст] : дис... канд. наук з держ. управління: 25.00.04 / Лашенко Оксана Василівна ; Дніпропетровський регіональний ін-т держ. управління ; Національна академія держ. управління при Президенті України. – Дніпропетровськ, 2008.

3. Окландер М.А. Проблеми формування маркетингової системи країни [Текст] / М.А. Окландер. – К.: Наукова думка, 2002. – 168 с.
4. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий : учеб. пособие [Текст] : 2-е изд. / А.П. Панкрухин. – СПб. : Питер, 2006. – 416 с.
5. Про Концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001 // Офіц. вісн. України. – 2001. – № 22. – Ст.983.
6. Лавров А. М. Региональный маркетинг : учеб.-метод. пособие [Текст] / А.М. Лавров, В.С. Сурнин. – Кемерово : Кузбассвуиздат, 1997. – 708 с.
7. Старостіна А.О., Мартов С.С. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні. / Маркетинг в Україні. – №3. – 2004. С. 55-57.
8. Бутов В.И. Основы региональной экономики: учеб. пособие [Текст] / В.И. Бутов, В.Г. Игнатов, Н.П. Кетова. – М. : Университет ; Ростов-на-Дону, 2000. – 448 с.
9. Вахромов Е. Роль менеджмента и маркетинга в регулировании региональной экономики [Текст] / Е. Вахромов // Маркетинг. – 2004. – № 2 (75). – С. 26-36.
10. Божкова В.В. Позитивний імідж регіону – невід’ємна складова його ринкового успіху [Текст] / В.В. Божкова // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4 (75). – Т. I. – С. 62-70.
11. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг [Текст] / Т.В. Сачук. – СПб. : Питер, 2009. – 368 с.
12. Палехова Л.Л. Проблеми інноваційного розвитку промислового регіону у контексті євроінтеграційних прагнень України [Текст] / Л.Л. Палехова // Вісник національного університету “Львівська політехніка : Проблеми економіки та управління. – № 684. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – С. 21-26.
13. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: www.ukrstat.gov.ua.
14. Екологічний паспорт Дніпропетровської області (2009) [Електронний ресурс] / Державне управління охорони навколишнього природного середовища в Дніпропетровській області. – Режим доступу: <http://ecodnpr.dp.ua/index.php/camp/pasport-/238-info>.
15. Офіційний сайт регіонального союзу “Рур”: <http://www.metropoleruhr.de/regionalverband-ruhr.html>.

*Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Решетіловою Т.Б. 01.12.2010 р.*

*Надійшло до редакції:
01.12.2010*

УДК 658.8:339.13.07

Литовченко І.Л.

ТИПІЗАЦІЯ ІНТЕРНЕТ-СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ ДЛЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено територіальну диференціацію економіки України по комплексу показників, що відображають інноваційний розвиток. Запропоновано типізацію адміністративних областей для оцінки потенціалу формування Інтернет-середовища.

Ключові слова: Інтернет-середовище, промислові підприємства, маркетингова діяльність, типізація

The territorial differentiation of economy of Ukraine was researched with the help of the complex of indexes which represent innovative development. Classification of administrative areas for the estimation of potential typification of Internet-environment was offered.

Keywords: Internet-environment, industrial enterprises, marketing activity, typification.

Еволюційний розвиток теорії маркетингу в нових умовах інформаційної економіки вимагає, перш за все різносторонніх маркетингових досліджень унікальних властивостей Інтернет-середовища та їх дії на функціонування підприємств. Вони дають змогу зрозуміти базові принципи існування нового економічного віртуального середовища, застосувати сучасні бізнес-моделі, які стратегічно ведуть до підвищення конкурентоспроможності. У цій ситуації бізнес чекає від маркетологів досліджень за зіставленням ринкових і маркетингових можливостей у віртуальній економіці, вивчення галузевих і регіональних віртуальних ринків, виробництва і просування товарів на основі інформаційних технологій.

З іншого боку, важливо зрозуміти в ході маркетингових досліджень процес адаптації підприємств до інших, за порівнянням з реальною економікою, умов Інтернет-середовища і його результати, виникаючі закономірності і тенденції розвитку взаємин учасників віртуального промислового ринку.

В Україні такі дослідження особливо актуальні, оскільки промисловий комплекс країни, відіграє провідну роль у забезпеченні її найважливіших стратегічних інтересів, є одним з основних системоутворюючих елементів інших життєво важливих сфер держави (економічної, бюджетної, територіальної, соціальної і так далі). Крім того, сучасні умови ринку, що глобалізується, підсилюють конкуренцію і для утримання позицій необхідне застосування у діяльності підприємств інноваційних інформаційних бізнес-технологій, зокрема ефективного Інтернет-маркетингу.

Одним зі шляхів вирішення таких питань може бути – типізація: логічна операція розподілу, розділення об'єктів по групах, підгрупах, при якій в одну групу відносяться об'єкти, що володіють загальними істотними ознаками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингових досліджень на промислових ринках і їх класифікації є предметом наукових розробок таких американських і західноєвропейських авторів, як Ф.Котлер [1, с.149-184], Малхотра Нереш К. [2, с.155-160], Черчилль Г., Браун Т [3, с.207-210], Ян В. Віктор [4, с.61-110], Ландреві Ж., Ліндон Д. [5, с.373-418]. Серед російських учених виокремлюються роботи Г.Л.Багієва, Асаул А.Н. [7, с.77-92], Бека М.А [6, с.132-163], Успенського [8, с.138-166], які запропонували власне розуміння проблеми з урахуванням специфіки Інтернет-середовища. У розробках таких вітчизняних учених як Косенков С.І. [9, с.103-150], Литовченко І.Л., Піліпчук В.П. [10, с.14-32] відзначається у першу чергу інтегрований і комплексний характер маркетингової діяльності підприємств в нових умовах переходу до інформаційної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В існуючих дослідженнях і класифікаціях промислових ринків, як правило Інтернет розглядається як ще один канал комунікацій. Лише декілька авторів визначають його специфічні можливості: іншу природу і якісні характеристики віртуальних продуктів, засоби розподілу і комунікацій у віртуальному

середовищі, нову модель комунікативної взаємодії на ринку «від багатьох до багатьох» [4, с.54].

Економічну кризу посилив процес «перетікання» бізнесу з реальної економіки у віртуальну, особливо її збутових і комунікаційних складових: реклами, ПР, посередників, магазинів роздрібної торгівлі. Таким чином, сьогодні конкурентоспроможність підприємства зумовлюється розумінням відмінностей функціонування підприємства у віртуальному середовищі від реального, умінням ефективно використовувати Інтернет-маркетинг і гармонійно інтегрувати його в маркетингову діяльність підприємства в цілому. Практика потребує обґрунтованого розуміння відмінностей функціонування підприємства в різноякісному середовищі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є маркетингові дослідження закономірностей розповсюдження Інтернет-середовища в Україні і його типізація за територіальною ознакою для того, щоб запропонувати рекомендації щодо ефективного використання Інтернет-маркетингу промисловими підприємствами на промисловому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Реальна економіка в Україні має виражену територіальну диспропорцію, що впливає на формування Інтернет-середовища і віртуальної економіки і можливості ефективного функціонування в такому просторі промислових підприємств. Рішення поставленої в роботі задачі неможливе без вивчення тенденцій інтеграції реального і віртуального ринків, наявності однорідних груп територій, розуміння спрямування їх руху. Дослідження базується на припущенні, що: 1) процеси і рівень функціонування Інтернет-середовища тісно пов'язані з реальною економікою країни; 2) характерною межею реальної економіки є значна територіальна диференціація рівня економічного розвитку, яка віддзеркалюється у нерівномірності розповсюдження віртуального середовища.

У зв'язку з цим, виникла необхідність розгляду територіальної диференціації реального економічного простору України з точки зору інноваційного розвитку і виділення типів схожих об'єктів (областей). Дослідження проводилося за допомогою типізації - сукупності методологічних процедур, орієнтованих на розуміння складних явищ в їх структурній самодостатності, в їх становленні і відособленні по відношенню до зовнішнього неоднорідного середовища. Первинним завданням типізації є аналітична диференціація і подальший концептуальний синтез його найбільш стійких складових частин і внутрішніх зв'язків в єдність нового роду.

Були визначені наступні показники, значення яких, на наш погляд, відображає рівень інноваційності економіки, може впливати на розвиток Інтернет-середовища і бути основою для визначення однорідних сукупностей: валовий регіональний продукт; кількість суб'єктів ЄДРПОУ; введення в дію нових основних засобів; експорт товарів; імпорт товарів; прямі інвестиції; наявність парку обчислювальної техніки.

Була проаналізована статистика за 2008 рік в розрізі адміністративно-територіального упорядкування країни (за 24 областями, Автономною республікою Крим, Київом) [10]. Дослідження дозволило типізувати розглянуті територіально-адміністративні одиниці за ступенем інноваційного розвитку. У перший тип був віднесений Київ, в якому всі показники, окрім експорту товарів, мають максимальне значення показників.

У другий тип увійшли Дніпропетровська, Донецька, Харківська і Одеська області. Вони характеризуються потужним промисловим, транспортним і науково-технічним розвитком, у них зосередився основний потенціал важкої індустрії країни, мають високий відсоток введення в дію нових основних фондів, наявність парку обчислювальної техніки і т.д. Запорізька і Львівська області спрямовані до них за рівнем показників. Області типу розташовані на сході і півдні країни і їх можна об'єднати територіально в один великий регіон.

Таблиця 1

Характеристика показників другого типу

Показник в % від в цілому по Україні	Дніпропетровська	Донецька	Харківська	Одеська
Валовий регіональний продукт	9,88	12,78	6,09	4,59
Кількість суб'єктів ЄДРПОУ	8,1	7,32	6,03	6
Введення в дію нових основних засобів	9,45	11,32	5,24	5,15
Експорт товарів	19,7	21,5	2,3	3,5
Імпорт товарів	10,2	5,8	2,9	5,6
Прямі інвестиції	7,47	4,2	4,48	2,78
Наявність парку обчислювальної техніки	8,35	8,2	7,59	4,38

До третього типу (7 областей: Кримська, Луганська, Полтавська, Вінницька, Запорізька, Миколаївська, Львівська) були віднесені територіальні адміністративні одиниці, що відрізняються середнім значенням показників у країні, при цьому вони мають непогані економічні передумови інноваційного розвитку. Так, Запорізька область за деякими показниками (регіональний продукт, експорт товарів) відрізняється у своєму типі максимальними значеннями і наближається до областей, об'єднаних у 2 тип; можливо, з часом, перейде до них.

Четвертий тип об'єднує наступні об'єкти: Хмельницьку, Черкаську, Івано-Франківську, Житомирську, Рівненську, Сумську області. Як правило, це регіони сільськогосподарської спеціалізації. Для промислових підприємств машинобудування характерна орієнтація на місцевий ринок, тому передбачалося, що у цьому типі на промисловому ринку лише починається первинний етап входження в інтернет-середовище.

П'ятий тип зібрав 7 областей: Закарпатську, Кіровоградську, Тернопільську, Волинську, Чернівецьку, Херсонську, Чернігівську. При аналізі будь-якого з вибраних показників вони закінчують ряд і в цілому по Україні є економічно відсталими областями.

В цілому можна констатувати, що межі між типами нечіткі, сусідні області можуть при сприятливому інвестиційному кліматі переходити з більш низького типу в більш високий та навпаки (у випадку погіршення умов економічного середовища). Разом із тим, розходження показників від першого до останнього типу велике та складає два порядки: наприклад, за часткою прямих інвестицій від 37.29% в першому класі до 0.2% в останньому 5-му класі, за часткою імпорту — від 42.2% до 0,17%. Вочевидь, що така ситуація є передумовою для формування різкої диференціації в розповсюдженні Інтернет-середовища.

Територіальний розподіл типів представлено на рис.1 Карта показує передбачувану різку диспропорцію між східними та західними регіонами, яка обумовлена розміщенням промислового потенціалу і, як слідство, середовищем функціонування промислових підприємств. Спостерігаються поляризація і значні відхилення показників інвестування і інноваційного розвитку у бік східних і південних районів країни, що обумовлено чинниками історичного, природного та політичного характеру. Ймовірно, що територіальна картина розповсюдження Інтернет-середовища повторить загальну ситуацію щодо розвитку економіки в країні.

Типізація областей України за комплексом наведених показників дає можливість визначити територіальну неоднорідність потенціалу для поширення Інтернет-середовища і функціонування Інтернет-ринку, уявити, які умови необхідні для формування Інтернет-маркетингу в діяльності промислових підприємств у різному регіональному макромаркетингу

говому середовищі, прогнозувати «переміщення» областей в інші, в порівнянні з теперішнім положенням, типи, передбачити динаміку розвитку як адміністративних одиниць, так і в цілому типів (рис. 1).

Частка області по показниках по країні, %	
1 тип	➤ 13,0
2 тип	від 2.5 – 13,0
3 тип	від 0.5 - 9,0
4 тип	від 0,4 – 2.15
5 тип	від 0,2 – 1.8



Рис. 1. Карта розповсюдження типів по показниках в реальній економіці

Наступний етап роботи полягав у дослідженні стосовно територіальної нерівномірності розповсюдження Інтернет-середовища по Україні та інтенсивності його використання.

Маркетингові дослідження в Інтернеті первинно були технометричними, але згодом все більш стають соціометричними. Взагалі використовують дві методики: методика cookie-панель і software панель. Перша припускає установку на сайтах лічильних програм і показ анкети з соціально-демографічним опитом. Перевагами її є можливість глибокого аналізу структури сайту, навіть невеликих розділів з невеликою відвідуваністю, та різноманітних показників його діяльності. Недоліком методики є те, що в панелі з'являються виключно ті сайти, які побажали бути дослідженими і встановили у себе особливий лічильник. Друга методика схожа з тими, які використовують на телебаченні, а саме методика software-панель. Це програма, яка стежить за людиною і встановлюється в на його комп'ютері. Головна відмінність від попередньої методики полягає в тому, що в ній беруть участь реальні люди з контактними даними, і її результати можна перевірити, але неможливо відстежити зміни в контенті (змісті) сайту. Крім того, слід зазначити, що більша кількість досліджень проводяться для генеральної сукупності «міста 50 тисяч населення».

За основу аналізу взято статистику одного з найперших, масштабних і популярних вітчизняних інформаційних Інтернет-порталів - bigmir.net. На порталі у відкритому доступі представлена регіональна статистика об'єктів адміністративно-територіального устрою України по місяцях, починаючи з жовтня 2004 року. Дослідження статистичних даних дозволяє, на наш погляд, типізувати області України за двома показниками: хіти (відвідувачі, IP адреси) та хости (сесії).

В таблиці 1 подані результати таких досліджень. Вони дають змогу побачити загальну картину розповсюдження Інтернету в Україні та інтенсивності його використання. Як і в першій частині аналізу в окремий тип відокремлюється м. Київ. Далі по показниках формуються типи на сході та півдні країни (тип 2), вони займають 28,11 % всієї території і «ландшафт» реальної економіки тут майже повторюється. Вхідження Львівської області в 2 тип, на наш погляд, крім економічного фактору, обумовлений її прикордонним до Європи положенням і традиційними інтенсивними взаємозв'язками, зокрема за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Таблиця 1

**Типізація областей стосовно інтенсивності розповсюдження Інтернету
(в %, грудень 2010)**

ТИП	Регіон	% розповсюдження	Критерій віднесення
1 тип	Київ	55,45	7- 60
2 тип	Донецька	6,43	5- 7
	Харківська	5,79	
	Одеська	5,52	
	Львівська	5,31	
	Дніпропетровська	5,06	
	Всього по класу	28,11	
3 тип	Кримська	2,61	1- 3
	Луганська	1,97	
	Херсонська	1,45	
	Полтавська	1,41	
	Запорізька	1,30	
	Черкаська	1,18	
	Миколаївська	1,16	
	Всього по класу	11,01	
4 тип	Сумська	0,76	0,5 -1
	Вінницька	0,74	
	Чернігівська	0,60	
	Тернопільська	0,59	
	Всього по класу	2,69	
5 тип	Закарпатська	0,49	0,1 – 0,5
	Рівненська	0,48	
	Кіровоградська	0,41	
	Хмельницька	0,33	
	Чернівецька	0,30	
	Житомирська	0,26	
	Волинська	0,25	
	Івано-Франківська	0,14	
	Всього по класу	2,66	

Більш ніж вдвічі відстають від них області, які, як і в реальній економіці, згідно зробленої типізації відносяться до типу 4 і 5. В 4 і 5 типах ми бачимо області з зовсім малими показниками. Це північний і західний регіони країни. В цілому дослідження віртуального середовища та інтенсивності його використання підтвердило гіпотезу щодо значної територіальної диференціації рівня розповсюдження і тісному зв'язку з інноваційними процесами в територіальній організації реальної економіки. Рекомендації стосовно ефективності застосування Інтернет-маркетингу промисловими підприємствами в значній мірі залежать від того, до якого типу належить підприємство.

По-перше, сучасні умови ринку, що глобалізується, підсилюють конкуренцію і для утримання позицій необхідне застосування у діяльності підприємств інноваційних інформаційних бізнес-технологій, зокрема ефективного Інтернет-маркетингу.

По-друге, в Україні спостерігаються різкі територіальні диспропорції в рівні економічного розвитку, які впливають на розповсюдження та інтенсивність використання

віртуального середовища і віртуального ринку. Дослідження розподілу специфічних для Інтернет-середовища показників по областях країни підтвердило його тісний зв'язок з реальною економікою, їх взаємовплив та інтеграцію.

По-третє, сучасні можливості Інтернет-середовища, які дозволяють здійснювати ефективніші маркетингові дії, привертають велику увагу комерційних організацій, промислових підприємств. У зв'язку з цим, пропонується типологія адміністративно-територіальних одиниць України по рівню використання віртуального простору. Запропонована типологія дає можливість розробки рекомендацій по ефективному використанню Інтернет-маркетингу промисловими підприємствами з урахуванням конкретних умов маркетингового середовища, в якому вони функціонують.

Далі необхідно прогнозувати напрями змін в кожному типі з тим, щоб промислове підприємство могло цілеспрямовано планувати свою діяльність в Інтернет-середовищі, враховувати динаміку розвитку віртуального маркетингового середовища, в якому воно знаходиться

Література:

1. Маркетинг-менеджмент. 11-е изд. /Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2003 – 800 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
2. Малхотра Нэresh К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. / Нэresh К. Малхотра. 3-е издание.:пер.с англ..- М.:Издательский дом«Вильямс», 2002. - 960 с.
3. Черчилль Г. Маркетинговые исследования. / Г. Черчилль, Т. Браун. 5-е издание:пер.с англ..-Изд-во: Питер 2010.- 704 с.
4. Виктор Ян В. Продвижение. Система коммуникации между предпринимателями и рынком. / Ян В. Виктор. Пер. с польского. — Х.: Гуманитарный центр, 2003. — 480 с.
5. Ландреви Ж. Теория и практика маркетинга: / Ж. Ландреви, Ж. Леви, Меркатор Д. Линдон. – Пер. с франц. В 2 т. — М.: МИФЭР, 2006.
6. Бек М.А. Значение и тенденции развития B2B маркетинга /М.А. Бек// Индустриальный и B2B маркетинг: 2008, № 2.
7. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие. / Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул /Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.231 с.
8. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса / И. Успенский. — СПб.: Питер, 2001. — 432 с., с. 336-343
9. Косенков С.І. Маркетингові дослідження / С.І. Косенков.- К.: Скарби, 2004.-464 с.
10. Литовченко І.Л. Інтернет – маркетинг: Навч. пос. Рекомендовано МОН України./ І.Л. Литовченко, В.П. Пилипчук. - Київ: Центр учбової літератури, 2008. -184 с.
11. Статистичний щорічник за 2008 рік. – Київ.: Держ.комітет статистики України, 2009.- 563 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Окландером М.А., 11.11.2010*

*Надійшла до редакції:
12.11.2010*

НАШІ АВТОРИ

Азаренкова Галина Михайлівна	Доктор економічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи та міжнародних зв'язків, Харківський інститут банківської справи УБС НБУ
Василюк Софія Вікторівна	Аспірант, Українська державна академія залізничного транспорту (м. Харків)
Головкова Людмила Степанівна	Доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)
Гопкало Олена Іванівна	асистент кафедри економічного аналізу і фінансів, ДВНЗ «Національний гірничий університет»
Доценко Олена Юріївна	аспірант кафедри економічного аналізу і фінансів, ДВНЗ «Національний гірничий університет»
Кірдіна Олена Григорівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту, Українська державна академія залізничного транспорту (м. Харків)
Литовченко Ірина Львівна	кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, Одеський державний економічний університет
Макєєв Олександр Юрійович	кандидат технічних наук, професор кафедри «Управління виробництвом», Донецький національний технічний університет
Мищенко Сергій Петрович	кандидат економічних наук, Українська державна академія залізничного транспорту (м. Харків)
Палєхова Людмила Львівна	Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, ДВНЗ «Національний гірничий університет»
Петухова Тетяна Олександрівна	старший викладач кафедри «Облік і аудит», Українська державна академія залізничного транспорту Міністерства інфраструктури України
Пілова Катерина Петрівна	Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, ДВНЗ «Національний гірничий університет»
Садченко Олена Василівна	доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів, Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова
Святенко Сергій Володимирович	асистент кафедри економічного аналізу і фінансів, Криворізький технічний університет
Турило Анатолій Михайлович	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою економічного аналізу і фінансів, Криворізький технічний університет
Узембло Альдона	Кандидат економічних наук, доцент, Вища Банківська Школа в Гданську (Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku), (Польща, м. Гданськ)
Чурилова Олена Андріївна	магістрант з фінансів, Харківський інститут банківської справи УБС НБУ
Цимбал Олександр Іванович	Кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України (м. Київ)
Цуркан Ірина Миколаївна	Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічного аналізу і фінансів, ДВНЗ «Національний гірничий університет»
Якименко Наталія Василівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, організації і управління підприємством, Українська державна академія залізничного транспорту (м. Харків)

OUR AUTHOR

Azarenkova Galyna Mykhailivna	Doctor of Economics, Professor, Vice-director on Science and International Cooperation, Kharkiv Institute of Banking, University of Banking, National Bank of Ukraine
Vasyluk Sofia Viktorivna	Post-graduate Student, Ukrainian State Academy of Railway Transport (Kharkiv)
Golovkova Ludmyla Stepanivna	Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Department of Management, Classical Private University (Zaporizhzhia)
Gopkalo Olena Ivanivna	Assistant, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Dotsenko Olena Yuriivna	Post-graduate Student, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Kirdina Olena Grygorivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Ukrainian State Academy of Railway Transport (Kharkiv)
Lytovchenko Iryna Lvivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Marketing, Odessa State Economic University
Makeev Oleksandr Yuriyovych	Candidate of Technical Sciences, Professor of Department of Management of Production, Donetsk National Technical University
Mishchenko Sergiy Petrovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Ukrainian State Academy of Railway Transport (Kharkiv)
Palekhova Ludmyla Lvivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Marketing, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Petukhova Tetyana Oleksandrivna	Senior Lecturer, Department of Accounting and Auditing, Ukrainian State Academy of Railway Transport (Kharkiv)
Pilova Kateryna Petrivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Marketing, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Sadchenko Olena Vasylivna	Doctor of Economics, Senior Staff Scientist, Head of Department of Management and Mathematic Modeling of Market Processes, I. I. Mechnikov Odessa National University
Sviatenko Sergiy Volodymyrovych	Assistant, Department of Economic Analysis and Finance, Kryvorizskyj Technical University
Turylo Anatolij Mukhajlovych	Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economic Analysis and Finance, Kryvorizskyj Technical University
Uziębło Aldona	Doctor, assistant professor, statutory auditor, Gdańsk School of Banking (Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku)
Churylova Olena Andriivna	Magistrant of Finance, Kharkiv Institute of Banking, University of Banking, National Bank of Ukraine
Tsymbal Oleksandr Ivanovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Staff Scientist, Council on study of productive forces of Ukraine NAS of Ukraine
Tsurkan Iryna Mykolaina	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Yakymenko Nataliya Vasylivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economics, Organization and Management of Enterprise, Ukrainian State Academy of Railway Transport (Kharkiv)

Перелік статей, надрукованих у 2010 році

	Номер	Стор.
Економічна теорія		
ГУРНАК О.В. Формування концепції еволюційної моделі розвитку податкової системи.....	3	4
СГОРОВА-ГУДКОВА Т.І. Концепція економічної безпеки на підставі використання принципів математики гармонізації.....	1	9
ТЮТЮНЕНКО С. Г. Теоретичні аспекти дослідження тіньової економіки із використання принципів математики гармонізації.....	1	6
ЦИМБАЛ О.І. Макроекономічні наслідки трансформації інституціональної структури функціонування ринку праці.....	4	6
Економіка регіонів		
UZIĘBŁO A. Regulations of market of auditor services in Poland - a guiding light or a warning against mistakes?.....	4	18
ДОЦЕНКО О.Ю. Формування інноваційної інфраструктури регіону як елемента регіональної інноваційної системи.....	2	12
ДОЦЕНКО О.Ю. Рівень інноваційного розвитку регіонів України та фактори, які його формують.....	4	25
РИБІНЦЕВ В. О., МИХАЙЛИК Д. П., ЦВІЛИЙ С. М. Організація державно-приватно партнерства в Запорізькій області.....	2	6
ЯКИМЕНКО Н.В. Умови розвитку європейських та вітчизняних вантажних транспортних коридорів.....	4	36
Економіка промисловості		
ГОРОШКОВА Л.А. Взаємозв'язок глобалізаційних процесів у світовій та вітчизняній металургійній галузі.....	3	18
ЗАЛОЗНОВА Ю.С. Соціальна політика у вугільній галузі України: проблеми становлення та розвитку.....	1	15
ЗАЛОЗНОВА Ю.С. Формування галузевої угоди в контексті забезпечення якості управління персоналом вугільних підприємств.....	3	10
ПЛОВА К.П. Аналіз методик оцінки економічної ефективності використання вугілля в енергетиці.....	4	42
Економіка підприємства		
ГОПКАЛО О.І. Дослідження ресурсного потенціалу промислового підприємства: методологічні особливості.....	2	33
ГОПКАЛО О.І. Управління ресурсним потенціалом підприємства: принципи, цілі, завдання.....	4	62
ДЕРЕЗА В.М., ЖИДЕНКО М.В. Формування можливих варіантів диверсифікації діяльності підприємства.....	3	37

ЄВДОКИМОВ Ф.І., БОРОДІНА О.О. Індикативне планування як метод планування відтворення потужності вугледобувного підприємства в умовах невизначеності.....	2	20
КІРДІНА О. Г. Гнучкість інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства.....	4	73
МАЛЬЦЕВА І.В. Основні напрями ділового планування діяльності приватного вугільного підприємства.....	2	28
МІЩЕНКО С.П. Потенціал конкурентостійкості підприємства як економічна категорія та об'єкт управління...	4	69
НИКИФОРОВА Ю.В. Теоретичні підходи до визначення показників динаміки розвитку промислового підприємства в умовах глобалізації: критичний аналіз.....	3	44
ПІТУХОВА Т.О. Методичний підхід до вартісної оцінки сукупного людського капіталу підприємств.....	4	78
РЕВЕНКО Н.Г., ТАРАСЕНКО С.І., КАРАВАН Н.А. Дослідження витрат на ремонти технічних ресурсів металургійного підприємства та обґрунтування підходів до їх планування.....	1	27
САПИЦЬКА І.К. Основні напрями диверсифікації вугільних шахт Донбасу..	3	30
ТЕНИЦЬКА О.П. Залежність приросту прибутку шахти від приросту видобутку вугілля при проведенні штреків широким вибоєм.....	1	34
ТРИФОНОВА О.В. Формування методичних основ управління витратами на збиткових вугільних шахтах.....	1	22
ТУРИЛО А.М., КАПУЛА С.В. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України через оцінку їх фінансової безпеки.....	3	25
ТУРИЛО А.М., СВЯТЕНКО С.В. Методичні основи оцінки конкурентоспроможності металургійних і гірничорудних підприємств.....	4	48
ЦУРКАН І.М. Страхування ризиків інноваційної діяльності.....	4	54

Фінансовий ринок

ЄРМОШКІНА О.В., ТІШКІНА В.С. Формування фінансової стратегії розвитку банку на основі порівняльної оцінки параметрів оптимізаційних моделей.....	2	52
МАТВІЄНКО С.В. Вплив місії комерційного банку на його фінансову стратегію.....	2	58
ПАПАКА О.О., ГОРБАНСЬКИЙ А.Б. Світовий досвід антиінфляційної політики держави: рекомендації для України.....	1	41
РОМАНЕНКО Л.Ф., ГОРШКОВА Ю.В. Джерела формування централізованих страхових резервних фондів моторно-транспортного страхового бюро України.....	2	43
СОЛЯНИК Л.Г. Теоретико-методологічні підходи до організації фінансів банківських установ.....	1	46

Фінанси галузі та підприємства		
БОЛДУЄВА О.В. Значення та порядок розробки емісійної політики підприємства.....	3	60
БОЛДУЄВА О.В. Цінні папери як механізм самофінансування діяльності підприємств в економіці України й закордоном.....	2	66
ДІДИК Л.М. Фінансова складова життєвого циклу підприємства.....	1	55
ЄРМОШКІНА О.В., АЛЕКСЄЄНКО Т. В., ФЕДОРЕНКО О.Д. Інституційні аспекти функціонування фінансово-промислових груп в Україні.	3	51
РАДЗИВІЛО І.В. Фінансові інструменти забезпечення подолання кризи інноваційного розвитку промислових підприємств.....	3	66
Економіка природокористування		
АРОВІНА М.П. Соціально-економічні аспекти утилізації шкідливих відходів виробництва в промисловому регіоні.....	2	72
БАРДАСЬ А.В., БАБЕЦЬ Д.В. Параметри ентропійної природи вугільних шахт щодо впливу на довкілля та виробничі витрати.....	1	70
ІВАНОВ А.М., В'ЮН В.Г., МАТВИЄНКО А.В. Просторово-територіальна організація рекреаційних територій.....	2	78
МАКСЄВ О.Ю., МАКЄЄВА Д.О. Економічна оцінка витратних екологічних проектів.....	4	83
РИБАЛЬЧЕНКО С.М. Науково-методичні підходи до формування екологоорієнтованої стратегії розвитку підприємств в системі стратегічного регіонального управління.....	3	75
SKOURTOS M., SALOMATINA L., FORTUZZI D. Economic Prospects for Involvement of Investors to Resolve Economic Problems of Big Seaports at the Western Black Sea of Ukraine.....	1	63
ТІМОШЕНКО Л.В. Оцінювання ефективності застосування різних способів розробки родовища: концептуальний підхід.....	2	85
Менеджмент		
БОЛДУЄВ М.В. Організація стратегічного управлінського обліку.....	3	88
БОЛДУЄВ М.В. Фрактали простору та часу як об'єкти стратегічного управлінського обліку.....	2	105
ВАСИЛЮК С.В. Розвиток персоналу підприємств в контексті забезпечення соціально-економічної ефективності їх діяльності	4	100
ГЕРАСИМОВА О.Л., ЛИСЕНКО Ю.В. Розробка критеріїв оптимізації управлінських рішень з урахуванням концепції сталого розвитку.....	3	103
ГОЛОВІНА Я.С. Вплив корпоративного управління на економічне зростання	1	87
ГОЛОВКОВА Л.С. Стратегія розвитку корпорацій на основі інтелектуального капіталу.....	4	89
КУЧЕР М.М., ЗАПОРОЖЕЦЬ Г.В. Проектування операційної системи на основі використання організаційних резервів.....	1	81
МЕТЕЛЕНКО Н.Г. Формування системи внутрішнього документування в умовах процесної інфраструктури промислового підприємства.....	2	92

ПАРШИН Ю.І. Методологічні аспекти проведення експертизи на підприємствах гірничодобувної галузі.....	3	95
РАДЗИВІЛО І.В. Інноваційна криза: механізми попередження та подолання.....	2	112
РАДЗИВІЛО І.В. Теоретичні підходи до визначення інноваційної кризи та кризи інноваційного розвитку підприємства.....	1	95
САДЧЕНКО О. В., ГОГОЛЬ М. М. Аспекти вдосконалення управлінського обліку в умовах вертикальної інтеграції та кластеризації бізнесу.....	4	95

Економіко-математичне моделювання

АЗАРЕНКОВА Г.М., ЧУРИЛОВА О.А. Моделювання фінансової стійкості сучасного підприємства.....	4	105
КРАСНЮК М.Т., ГАФИЧ О.І. Моделювання ризику участі компанії-інвестора в проектах пошуку і розвідки родовищ нафти і газу.....	1	102
НЕЦВЕТАЄВ В.А. Оптимальне управління інвестиційними портфелями з урахуванням тенденцій зміни прибутковості.....	2	121

Маркетинг

ЛИТОВЧЕНКО І.Л. Типізація Інтернет – середовища в Україні для маркетингової діяльності промислових підприємств.....	4	119
ПАЛЄХОВА Л.Л. Зміст та завдання маркетингу в плануванні сталого розвитку промислового регіону.....	4	113
РОМАНЕНКО О.О. Маркетингові комунікації та їх взаємозв'язок з маркетинговою діяльністю підприємства.....	2	130
РОМАНЕНКО О.О. Сутність та процес формування інтегрованих маркетингових комунікацій.....	1	112

Шановні колеги!

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

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

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

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

Вимоги до статей:

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

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

Просимо Вас також звернути увагу на такі моменти:

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

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

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

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

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

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

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

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

Після тексту української та англійської анотації подаються **ключові слова** (4-6 слів).

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

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

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

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

Разом із статтею в редакцію необхідно подати відомості про автора (авторів) статті з його особистим підписом і датою. У відомостях про авторів необхідно вказати: прізвище, ім'я, по батькові автора, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посаду, службову адресу, адресу для листування, телефони, факс, E-mail.

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

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

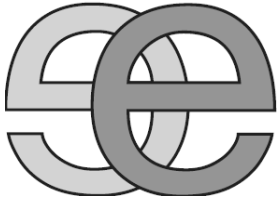
Адреса редакції:

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

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

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

Редакційна колегія журналу "Економічний вісник НГУ"



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

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

Кваліфікаційні рівні підготовки: бакалавр, спеціаліст, магістр.

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

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

Інститут економіки для Вас має означати:

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

Навчання в Інституті економіки сьогодні – надійний фундамент життя завтра

З а д у м а й т е с я п р о с в о є м а й б у т н є !

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

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

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

Майбутнє створюється сьогодні! Не упусти свій ШАНС!

Основні принципи управління в Інституті економіки:

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

Професійне призначення і посади фахівців

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

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

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

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

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

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

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

Система цінностей Інституту економіки:

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



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

Шановний Друзе!

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

другу спеціальність,

запрошуємо в

Інститут економіки

Національного гірничого університету!

Адреса університету:

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



приймальна комісія: (056) 745-05-60

служба маркетингу: (0562) 47-15-72

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

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

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

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

кафедра обліку і аудиту: (056) 373-07-68

кафедра економіки підприємства: (0562) 46-90-15

кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій: (0562) 47-05-67.

***Директор Інституту економіки
професор Шаров Олександр Іванович***