Державний вищий навчальний заклад
«Національний гірничий університет»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК Національного гірничого університету

Науковий журнал

№ 3 (43) • 2013

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія
Економіка регіонів
Економіка промисловості
Економіка підприємства
Фінансовий ринок
Фінанси галузі та підприємства
Економіка природокористування
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень
Менеджмент
Маркетинг
Розвиток економічної освіти

Дніпропетровськ
2013

Головний редактор Г. М. Пилипенко

Заступники головного редактора О. Г. Вагонова, В. М. Шаповал

Голова редакційної ради В. Я. Швець

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА): О. І. Амоша, А. В. Бардась, І. П. Булєєв, В. П. Вишневський, О. С. Галушко, А. О. Задоя, О. В. Єрмошкіна, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, О. Ф. Новикова, Ю. Є. Петруня, В. І. Прокопенко, Ю. І. Пилипенко, Т. Б. Решетілова

ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ: О. Ю. Архіпов (Південний федеральний університет, м. Ростов-на-Дону, Росія), Г. К. Кошебаєва (Карагандинський державний університет, м. Караганда, Казахстан), С. М. Левін (Кемеровський державний університет, м. Кемерово, Росія), В. Тарас (Університет Південної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Форліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща)

Журнал включено до Переліку фахових видань України, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук (Постанова президії ВАК України від 10.02.10. № 1-05/1).

Провідний редактор Н. А. Черченко

Літературний редактор М. Л. Ісакова

Комп'ютерна верстка О. В. Казимиренко

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет» (протокол № 9 від 01.10.2013 р.)
Наклад 300 прим. Зам. № 002/12_1
Підписано до друку 08.10.2013 р. формат 60х90/8.
Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний.

Журнал зареєстровано у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 7070 від 18.03.2003 р.

Засновник та видавець Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ.
Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Донецьк. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.

Адреса видавця та редакції 49027, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19, корп. 1
Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45
e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua

Виготовлення ПП КФ «Герда». 49000, пр. К. Маркса, 60, м. Дніпропетровськ, Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №397 від 03.04.2001 р.

© Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2013

State higher educational institution
«National Mining University»

ECONOMICS BULLETIN
of the National Mining University

Scholarly Journal

№ 3(43) • 2013

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory
Regional economics
Industrial economics
Economics of enterprise
Financial market
Branch and business finance
Environmental management
Econometrics in management decision making
Management
Marketing
Development of economic education and training

Dnipropetrovs'k
2013

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, V. M. Shapoval
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	O. I. Amosha, A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, V. P. Vishnevski, O. S. Galushko, A. O. Zadoia, O V. Iermoshkina, S. I. Kostrytska, Ye. V. Kochura, O. F. Novikova, Yu. Ye. Petrunia, V. I. Prokopenko, Yu. I. Pylypenko, T. B. Reshetilova
FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD	O. Yu. Arkhipov (Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia) S. M. Levin (Kemerovo State University, Kemerovo, Russia) V. Taras (University of Southern Carolina, Greensboro, USA) M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany) S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland)
	The journal is included in the list of specialized publications of Ukraine and is qualified for publishing results of dissertation papers for the degree of Doctor of Philosophy and PhD Candidate (Resolution of the Presidium of State Commission for Academic Degrees and Titles of Ukraine of 10.02.10. # 1-05/1)
Senior editor	N. A. Cherchenko
Language editor	M. L. Isakova
Technical editor	O. V. Kazymyrenko
	Passed for printing under recommendation of Academic Council of State Higher Education Institution «National Mining University» (transaction № 9 dated 01.10.2013). Number of copies printed 300. Order No. 002/12_1 Passed for printing 08.10.2013. Sheet size 60x90 / 8. Presswork 15. Offset paper.
Journal was registered	at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration КВ # 7070 dated 18.03.2003
Founder and editor	State higher educational institution «National Mining University», Dnipropetrovs'k, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Donetsk
Address of editor and editorial office	19, K.Marks Ave., building 1, Dnipropetrovs'k, 49027 Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua
Production	PP KF «Gerda». 60, K.Marks Ave., Dnipropetrovs'k, 49000 Certificate of Publisher ДК №397 dated 03.04.2001

© State higher educational institution «National Mining University», 2013

ЗМІСТ

Стор.

***ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ*……** **9**

Пилипенко Г. М. Громадянська культура як фактор економічного розвитку…….. 9

Матюк Т. В. Роль освіти в економічному розвитку суспільства……... 21

Лусте О. О. Психологічні детермінанти ефективності соціально-економічних трансформацій…….. 30

Тараненко І. В. Удосконалення товарної структури експорту як фактор підвищення конкурентоспроможності країн……... 37

Ходжаян А. О. Макроекономічна стійкість в системі забезпечення конкурентоспроможного розвитку економіки…….…….. 47

Шевченко Ю. О. Основні тенденції розвитку національної сфери послуг в умовах глобальної економічної нестабільності……..... 59

Лимонова Є. М. Інвестиційна діяльність ТНК в Україні: проблеми і перспективи... 67

***ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ*……...** **73**

Солянік Л. Г. Від збитковості до прибутковості: ключові фактори успіху вітчизняних підприємств……. 73

Бойко В. В. Комплексная система воспроизводства и обновления основных фондов предприятий Украины в современных условиях хозяйствования……. 81

Топоркова О. А. Облікова політика як складова системи управління витратами…... 93

Терещенко М. К. Особливості обліку витрат проектних і будівельно-монтажних підприємств у сучасних умовах…….. 101

Вакульчик О. М., Дубицький Д. П. Оцінка економічної безпеки підприємства в умовах кредитування……... 108

Халимендиков Е. Н., Зинченко С. А., Юшков Е. А., Дедич И. А. Экономическая эффективность поточных технологий сооружения скважин……... 116

***ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ*…….** **121**

Тимошенко Л. В. Економічні аспекти управління рівнем забруднення атмосферного повітря пересувними джерелами у промисловому місті…….…… 121

Терехов Є. В. Удосконалення економіко-організаційного механізму формування вартості земель, відтворених в умовах відкритих гірничих розробок.…….. 129

Балуєва О. В. Методика розрахунку індексу соціо-еколого-економічного розвитку міста……... 137

Майдукова С. С. Экономическая целесообразность использования ресурсного потенциала минеральной составляющей отходов угольного проризводства…… 145

***МЕНЕДЖМЕНТ*……... 154**

Переверзєва Г. В. Роль нематеріальної мотивації у системі сучасного менеджменту…… 154

Протасова Є. В. Модель оцінювання впливу управлінських рішень на вартість підприємства …… 161

Вишневська М. К. Маркетингова кооперація як один із дієвих механізмів скорочення витрат на етапі ініціалізації проекту…….. 170

Синіцина Ю. П. Напрями підвищення ефективності стратегічного управління запасами залізорудної сировини на металургійному підприємстві…… 175

***ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ*……... 185**

Ковальчук К. Ф., Полушенко В. А. Модель оцінки довіри клієнтів до страхової компанії……. 185

CONTENTS

Pages

ECONOMIC THEORY **9**

Pilipenko G. M. Community culture as a factor of economical development……... 9

Matyuk T. V. Role of education in economic development of society……. 21

Luste O. O. Psychological determinants of the effect social-economic transformations….. 30

Taranenko I. V. Improvement of export pattern as a factor of country's competitiveness increase……..... 37

Khodzhayan A. O. Macroeconomics stability in the system of competitive development of economy……. 47

Shevchenko Yu. O. The main trends in national service sector development in conditions of global economic instability…… 59

Limonova S. M. Investment activity of TNCs in Ukraine: problems and perspectives…… 67

INDUSTRIAL ECONOMICS ……... **73**

Solyanik L. G. From losses to profit: key factors of success of domestic enterprises……... 73

Boyko V. V. Complex system of reproduction and renewal of capital funds of Ukrainian enterprises in modern economic environment…… 81

Toporkova O. A. Accounting policy as a constituent part of expenditure management system…… 93

Tereshchenko M. K. Peculiarity of expenditure calculation in project and construction and mounting organization in modern conditions…….. 101

Vakulchik O. M., Dubitskiy D. P. Assessment of economic enterprise safety in crediting conditions…… 108

Khalimendikov E. N., Zinchenko S. A., Youshkov E. A., Dedic I. A. Economic efficiency of continuous flow process technology of well construction…… 116

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT ……... **121**

Timoshenko L. V. Economic aspects of controlling the degree of atmospheric air pollution from moving sources in an industrial city……. 121

Terekhov E. V. Improvement of economic management of pricing the ground restored in the conditions of open-cast mining…… 129

Baluyeva O. V. Method of calculating the index of socio-ecological-economic development of a city…… 137

M**aydukova S. S.** Economic expediency using potential resource potential of mineral contained in coal production waste …… 145

***MANAGEMENT*……... 154**

Pereverzeva G. V. Role of nonfinancial incentives in modern management…… 154

Protasova E. V. Model of assessing the influence of management's decisions on the enterprise value…….. 161

Vishnevska M. K. Marketing cooperation as a valid mechanisms of cutting the project launch costs…… 170

Synitsyna Yu. P. Ways to increase the effectiveness of strategic management of iron ore raw materials reserves at a metallurgical enterprise…….. 175

***ECONOMETRICS IN MANAGEMENT DECISION MAKING*……... 185**

Kovalchuk K. F., Polushenko V. A. Model of assessing client's trust to insurance company……. 185

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 304.5: 316.7

ГРОМАДЯНСЬКА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Г. М. Пилипенко, д. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», PelepenkoYI@mail.ru

У статті розкривається взаємозв'язок між економікою і громадянським суспільством, актуалізується його роль як регулятора «провалів держави», обґрунтовується залежність між рівнем економічного розвитку і громадянською культурою. Визначено особливості розвитку громадянського суспільства в Україні, вказані напрями активізації соціально-політичної діяльності громадян.

Ключові слова: суспільство, структура суспільства, економіка, суспільна свідомість, громадянське суспільство, «провали держави», економічний розвиток, громадянська культура.

Сьогодні, як і більш ніж два десятиліття з моменту отримання незалежності, Україна намагається створити необхідні умови для ліберального розвитку своєї економіки і апробує на практиці той позитивний досвід функціонування інститутів координації, який продемонстрували розвинені країни світу. Роки реформ, які у своїй більшості виявились невдалими, показали, що ці процеси розгортаються без належного науково-теоретичного супроводу, на суто інтуїтивній та стихійно емпіричній основі. Спочатку це була шокова лібералізація за сценарієм Вашінгтонського консенсусу, злам адміністративної системи і поринання у ринкову стихію. А потім усвідомлення того, що вільний ринок і чесне підприємництво не виникають самі собою, а вимагають тривалого історичного періоду і кропіткої роботи над створенням умов свого ефективного функціонування.

Навіть професійні західні радники вимушені були визнати, що у своїй ейфорії відносно швидкої лібералізації постсоціалістичних країн у 90-ті роки недооцінили той факт, що «економічні перемоги у війні систем були досягнуті не чистими режимами вільного ринку, а змішаними типами, в яких держава відігравала суттєву, а то й вирішальну роль. Вони також випускали з уваги, що дуже складні структури законів, інститутів та звичаїв, які століттями формувалися в капіталістичних країнах, є суттю найважливіших устоїв сучасних ринкових систем» [1, с.44–45].

І якщо сьогодні подивитися на результати трансформаційних процесів у пострадянській Європі, то ми станемо свідками нерівномірності економічного й інституціонального розвитку окремих країн, що стала результатом доволі різних стартових умов ліберальної модернізації. Все це вимагає глибоких досліджень детермінантів економічного розвитку, встановлення причин обмеженості можливостей швидкої модернізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Культура, як один із ключових факторів економічного розвитку, останнім часом стала активно досліджуватися економістами. Незначна результативність реформ, спрямованих на формування в Україні ефективної моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки, зумовила звернення вітчизняних науковців до фундаментальних робіт представників західної економічної науки, в яких досліджується культурна складова соціально-економічного розвитку. Теоретичні підходи, викладені у працях Г. Алмонда, М. Кессона, Дж. Хілмана та інших, дають уявлення про культурні аспекти модернізації країн, що розвиваються [2–4]. Дослідження впливу культурних факторів на перебіг російських реформ представлено в роботах Н. Лєбєдєвої і О. Татарко, А. Ослунда, М. Олсона, А. Олейника, В. Полтеровича та інших [5–9].

Культурологічний аспект досліджень по відношенню до України, на жаль, представлений дуже малочисельними роботами. Т. Гайдай, В. Ліпов, Н. Костюченко та Ю. Петрушенко – це майже повний перелік вітчизняних авторів, які включають в предметну область своїх досліджень ментальну складову економічного розвитку [10–12]. Проблемам впливовості на модернізацію українського суспільства громадянської культури, яка є одним із вирішальних факторів динамічних змін у розвинутих країнах світу, уваги у вітчизняному науковому середовищі практично не приділяється.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є встановлення взаємозв'язку між економікою і громадянським суспільством, обґрунтування залежності між рівнем економічного розвитку країни та її громадянською культурою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взаємозв'язок між економікою та громадянською культурою можна встановити тільки тоді, коли у полі зору дослідника буде знаходитися суспільство як полісистемне утворення. Згідно системних уявлень, будь-яка система є сукупністю взаємопов'язаних елементів, поєднаних спільністю мети й функціональною цілісністю. Ці загальносистемні якості характеризуються тим, що зміни будь-якого елемента системи впливають на всі інші її компоненти, призводячи до відповідних змін всієї системи. У свою чергу, будь-яка зміна системи позначається на всіх її елементарних утвореннях [13, с. 72–73]. При цьому властивості системи не зводяться до суми характеристик окремих її елементів. Об'єднання останніх у систему здійснюється тільки внаслідок формування погодженої взаємодії (суми зусиль) у дещо нове, таке, що володіє інтегративною якістю, яка до об'єднання в систему для цих елементів не була характерною [14, с. 13].

Саме виходячи з атрибуту інтегративності, тобто характеристики системи як цілісного утворення, що не зводиться до суми елементів, суспільна система має аналізуватися на двох рівнях – суспільному й індивідуальному . Перший рівень зумовлює її розгляд як певної цілісності, що формується у результаті взаємодії суб'єктів. У реальній економічній дійсності ні фірми, ні держава, ні будь-які інші колективні спільноти, а тим більше суспільство в цілому, не існують самостійно у відриві від своїх членів. Тому неможливо досліджувати систему без зосередженості на тих компонентах, які наділяються інтегративними властивостями у ході своєї взаємодії, стають суспільними явищами.

Однак, економічні відносини, як і інші індивідуальні інтеракції, є суспільними явищами тільки тому, що виникають між реальними людьми. Якщо виключити з аналізу людину, зникне й сам об'єкт дослідження, оскільки нікому буде взаємодіяти й вступати у певні відносини. Тому пізнання системи як певної цілісності неможливе без заглиблення у її внутрішній світ, без аналізу її складових елементів. Для складних соціальних систем вкрай необхідним і конструктивним є дослідження кожної складової під кутом зору цілеспрямованої поведінки. Відповідно, другий рівень дослідження зосереджений на вивченні індивіда. Таким чином, поєднальним елементом усіх складових суспільної організації є людина, яку потрібно досліджуватися не саму по собі, а у всій сукупності соціальних зв'язків і відносин, як соціально зумовлену істоту і, водночас, як таку, що сама з собі подібними утворює суспільство.

Такі уявлення про функціонування суспільства мають бути покладені в основу дослідження взаємозв'язку між економікою та громадянською культурою. Базовою концепцією, за допомогою якої пропонується досліджувати вказаний взаємозвязок, обираємо теорію ієрархії потреб А. Маслоу. На нашу думку, ця концепція зосереджена на вивченні глибинних причин людської діяльності й відображає поєднання двох рівнів аналізу – індивідуального і суспільного. На основі результатів теоретичних і клінічних досліджень, а також власних напрацювань в галузі психоаналізу, А. Маслоу дійшов висновку, що люди мотивуються до діяльності одними й тими самими універсальними потребами, хоча й знаходять для їх задоволення досить різні способи, розробляють неоднакові стратегії. «Діяльність людини, спрямована на задоволення потреб, – вважає А. Маслоу, – завжди відбувається у певному

соціальному середовищі й завжди пов'язана з конкретною ситуацією або з активністю інших людей. Однак, – зауважує вчений, – не слід перебільшувати роль зовнішніх, культурологічних і похідних від зовнішнього середовища ситуаційних впливів. У решті-решт, безпосередній імпульс до діяльності виходить із самого організму людини та його природи. І об'єкт-мета, і всі можливі перепони на шляху її досягнення породжені не тільки середовищем, але й створюються самим індивідом, тому обговорювати їх потрібно у термінах, що відображають обидва впливи» [15, с.127].

Враховуючи вищевикладене, а також долучаючи до аналізу структурно-функціональний підхід, розглядаємо людину як систему, відштовхуючись в дослідженні від імпульсів, пов'язаних із її внутрішньою природою. Виокремлений об'єкт аналізу означимо як індивідуальну систему, що може бути структурно інтерпретована як нерозривна цілісність фізичної та особистісної підсистем. Таке розмежування, на наш погляд, найбільшою мірою відповідає природі людини, оскільки базується на урахуванні тих життєво важливих детермінант, що спонукають її до економічної діяльності. Фізична підсистема індивідуальної системи відображена в нашій концепції організмом людини, у якому зосередились фізіологічні відчуття, їхнє інформаційне осмислення і психологічне сприйняття навколишніх об'єктів. У цій системі локалізовано первинні причини діяльності людини, викликані фізіологічними інстинктами, зокрема потребами в їжі, житлі, відпочинку, фізичному розвитку, що відповідає нижньому рівню потреб в ієрархії Маслоу. Цей рівень відображає фундаментальні потреби, пов'язані із фізичним виживанням індивіда і його збереженням як особливого біологічного виду.

Досить тісно з фізіологічними потребами пов'язаний рівень, що включає ті, які найбільш узагальнено можна поєднати в категорію безпеки. Цей компонент набуває свого конкретного вираження в психологічних відчуттях людини (страх, тривога, невпевненість) і проявляється у прагненні досягти гарантії задоволення фізіологічних потреб і захищеності організму. Таким чином, виникають потреби в стабільності, залежності, захисті, свободі від хаосу, в системності, порядку, законі тощо. Вони мають, головним чином, психологічне походження і відображають прагнення людини до стабільності та послідовності своєї життєдіяльності в умовах нестійкого соціального середовища.

Фізіологічні потреби, разом із потребами у безпеці, мотивують суб'єктів до діяльності, пов'язаної із пошуком благ, придатних для їхнього задоволення. Людина в процесі вирішення проблеми зняття тиску відповідних потреб починає взаємодіяти з іншими людьми, унаслідок чого об'єктивно виникають суспільні структури, що погоджують і впорядковують такі взаємодії. Наприклад, необхідність задоволення фізіологічних потреб організму вимагає наявності певних засобів у вигляді економічних благ. З'ясування способів їх отримання вимагає залучення до аналізу ресурсної і технологічної складових виробництва. Ці складові виступають своєрідними чинниками формування зв'язку між фізичною підсистемою індивіда та економічною системою суспільства. Остання охоплює технологію й організацію виробництва, тобто сам процес створення благ, а також їхній розподіл, обмін і споживання.

Необхідність мати у своєму розпорядженні блага, що задовольняють фізіологічні потреби, детермінує інтеграцію індивідуальної діяльності в суспільну завдяки дії економічного фактора. Під його впливом окремі суб'єкти включаються через розподіл праці в суспільну економічну діяльність, на основі якої виникає їхня спеціалізація та кооперація в єдиному технологічному процесі створення благ. Іншими словами, у ході виробничої діяльності суб'єкти взаємодіють і формують зв'язки, які К. Маркс назвав організаційно-економічними відносинами. Останні передбачають певний рівень патерналізму й співучасті в єдиному господарському процесі, а також формування структур, у яких ці потреби оформляються відповідно наявних норм і правил.

Прагнення задовольнити якомога більшу кількість потреб при обмеженості ресурсів зумовлює виникнення не тільки організаційних, але й соціально-економічних відносин між людьми, ядром яких виступають

відносини власності. Саме на цих відносинах базуються економічні інтереси суб'єктів господарювання, оскільки власність визначає доступ кожного до ресурсів і, відповідно, до значно ширших можливостей для отримання благ. На цій основі відтворюються нерівні стартові умови для економічної діяльності, зберігається нерівномірний розподіл форм капіталу. У зв'язку з цим виникають і різні, часто протилежні, групові інтереси. Тому кооперація як спосіб погодження діяльності суб'єктів у системі розподілу праці не виключає конфлікту – одні групи інтересів у боротьбі за ресурси намагаються підпорядкувати собі інші й досягти панування над ними.

Неоднакове становище суб'єктів по відношенню до ресурсів є основою виникнення економічної влади. Воно породжує прагнення до неї, бажання посісти владні позиції не тільки в економічній, але й у політичній сфері. Оскільки влада реалізується методами прямого насильства, економічного примусу або легітимного панування, то вона не може існувати без опори на силу закону або звичаю, без апеляції до харизматичних рис особистості або ідеальних вищих цінностей. За таких умов встановлюється особлива форма зв'язків суб'єктів з політичною системою суспільства. Спеціалізація та розподіл праці утворюють базу для прояву групових інтересів, які з метою свого захисту вимагають участі своїх представників у прийнятті політичних рішень. Чим більш вираженою стає спеціалізація і чим більше з'являється спеціалізованих груп із своїми інтересами, тим відчутнішим буває підвищення їхнього попиту на вплив у прийнятті політичних рішень. Таким чином відбувається формування зв'язку з ідеологічною системою, яку зазвичай відносять до культурної сфери. Прагнення суб'єктів до багатства і влади породжує ідеї, які слугують теоретичним підґрунтям для забезпечення цього прагнення легітимністю.

Одночасно, виходячи із потреб окремих суб'єктів та їх груп в об'єднанні для захисту своїх інтересів перед постійною експансією з боку інших, формується особливий тип відносин – громадянське суспільство. Воно має на меті створення моральних і правових передумов для становлення й розвитку людини як вільної особистості. Через участь у політичних організаціях у діяльності професійних, громадських і релігійних об'єднань, люди можуть виражати й обстоювати суспільні інтереси й потреби. За рахунок цього вони отримують ще один канал формування зв'язків із політичною системою суспільства. У ній поряд із вирішенням завдань відбору й досягнення колективної мети здійснюється підтримання солідарності й громадського порядку за рахунок уведення в дію формальних правил. Ці правила створюються й підтримуються через діяльність, яка реалізується у правовій сфері, вони набувають форми конституційних (політичних) та економічних правил. Таким чином, мотивація до економічної діяльності, викликана необхідністю задоволення фізіологічних потреб, реалізується через особливі форми взаємодії між суб'єктами, опосередковані техніко-економічними, організаційно-економічними, соціально-економічними й політичними відносинами. Через них, власне, і починає формуватися соціальна природа людини, яка з біологічної істоти перетворюється на суспільну.

Як зазначалося вище, фізична підсистема, у якій локалізуються фізіологічні потреби організму людини, включає в себе ще один компонент, що відображає інформаційно-психологічне сприйняття людиною навколишнього світу. Цей компонент у нашому аналізі формували потреби безпеки. Вони задовольняються, з одного боку, формальними правилами (закон, право), які виникають у політичній системі, а з іншого – неформальними, що мають культурне походження. Якщо розглядати процес задоволення таких потреб, то ми неминуче побачимо в кожному історичному періоді свою форму реалізації прагнення до безпеки, яке базується, однак, на функціонуванні певного гаранта задоволення фізіологічних потреб та їхньої захищеності. Ним у ході еволюційного розвитку виступали різного роду родинні інститути й суспільні організації – рід, плем'я, сім'я, церква, комуна, держава тощо. Підґрунтям цих утворень були певні норми і правила, які знижують ступінь невизначеності й структурують взаємовідносини між людьми. Ще одним засобом зменшення напруженості слугує ідеологія: люди намага-

ються уникнути страху й тривог, а ідеї забезпечують їм почуття спільності й внутрішній спокій.

Одночасно, через функціонування зазначених інститутів та організацій реалізуються потреби в прихильності, любові, належності до певної соціальної групи, які забезпечують людині спілкування з собі подібними істотами. По суті, це третій рівень потреб в ієрархії А. Маслоу, який відображає мотивацію людини не тільки як фізіологічного феномена, але і як істоти соціальної. У процесі задоволення потреб фізіологічного та психологічного рівнів виникають також і символічно організовані культурні зразки, які оформляються на лінгвістичному рівні та виконують роль інформаційного осмислення фізіологічних і психологічних відчуттів людини. Культура визначає критерій належності індивідів до суспільства через засвоєння ними символічних систем і нормативних зразків, формує їх ціннісні орієнтації. Саме завдяки культурі в індивідів формуються певні уподобання, своєрідна шкала цінностей, особливі способи вираження емоцій і володіння ними. Людина перетворюється на істоту, що має духовну природу. Цьому сприяє соціалізація – процес, у ході якого засвоюються цінності культури через виховання й освіту.

Завдяки соціалізації у суб'єктів формуються, по-перше, механізм внутрішнього самоконтролю, а, по друге, спільна ідентичність з одними людьми при чітко вираженій диференційованості відносно інших осіб. Ідентичність-диференційованість як аспект належності до певної культури визначають позиції довіри й недовіри між людьми, симпатії та емпатії, необхідність дотримання тих чи інших нормативних зразків поведінки. Процесуально дане явище являє собою психологічну саморегуляцію суб'єкта, що відбувається під безпосереднім впливом зовнішнього регулятивного фактора. Останній набуває форми соціального оточення. Іншими словами, будь-яка людина в процесі своєї життєдіяльності формує певні соціальні зв'язки й вступає у відносини з іншими. При цьому вона виробляє свою довгострокову життєву стратегію відповідно до соціальних норм тієї спільноти, з якою себе ідентифікувала. А це свідчить про те, що мотивом до діяльності можуть бути цінності й норми, які людина засвоїла і прийняла як член відповідної соціальної групи.

Дані мотиви також сприяють інтеграції індивідуальної діяльності в політичну систему, адже більшість людей включається у політичний процес і виявляє активність у суспільних справах, виходячи із власної ідентичності. Діючи разом з тими, хто поділяє їх ідеологію, люди відчувають згуртованість, якої не буває поза груповою діяльністю. Ідеології породжують особистісно-політичний комплекс ідентичності, об'єднаності та політичної діяльності саме в силу свого морального змісту. Вони формують відповідні структури громадянського суспільства.

Для людини, окрім фізіологічних, характерні потреби нематеріального характеру, пов'язані з формуванням її особистості. Це так звані соціальні потреби, які набувають свого конкретного вираження в необхідності досягнення такого становища, коли між конкретною особою та її оточенням встановлюються відносини взаєморозуміння, виникає почуття належності до когонебудь або чого-небудь більшого, ніж ти сам. На більш високому рівні розвитку формуються потреби у повазі та самовираженні. Таким чином, ми можемо вести мову про існування в індивідуальній системі ще однієї складової – підсистеми особистості. Вона, взаємодіючи з економічною системою (виробництво благ для задоволення нематеріальних потреб), одночасно перетинається із політичною сферою і включається в більш широкий культурний контекст. Тут ми спостерігаємо формування зв'язків досить складної природи, які виходять із потреб задоволення почуття власної гідності, прагнення до панування, підкорення або свободи, готовності прийняти та виконувати певну соціальну роль, пов'язану із статусом, бажання досягти особистих успіхів, необхідність соціального самоутвердження тощо. Задоволення даних потреб породжує в людини почуття власної значущості, адекватності, воно виступає не менш вагомим мотивом її діяльності, ніж економічні, соціальні чи етичні імпульси.

Реалізація зазначеного методологічного підходу дозволяє представити людину як

елемента різних систем і підсистем суспільства. Сама ж соціальна система постає динамічною за своєю природою і такою, що пронизує всі сфери життєдіяльності людини. Завдяки цьому одні й ті самі складові її функціонування як економічного суб'єкта можуть входити до різних суспільних систем, взаємодіяти і накладатися один на одного. Таке бачення суспільної організації і ролі в ній людини дозволяє усунути економічний детермінізм у встановленні причинних зв'язків розвитку суспільства, оскільки економіка постає компонентом більш широкої суспільної надсистеми, у якій взаємопов'язані між собою за рахунок людських взаємодій політична, ідеологічна, правова, інституціональна та культурна підсистеми. Таким чином, реалізація системного підходу до аналізу суспільства дала можливість видокремити три зони, в яких формуються взаємозв'язки між громадянською культурою й економікою, а саме: сфера розподілу й перерозподілу ресурсів, сфера підтримання господарського порядку й стабільності, сфера забезпечення потреб у повазі та самовираженні.

Громадянська культура, як система нормативно-ціннісного відношення індивідів до існуючих у суспільстві соціальних, політичних, адміністративних та економічних структур, здійснює вагомий вплив на детермінанти економічного розвитку. Відношення до ліберальних цінностей, демократії, виконанню законів, до уряду та конкуренції, до багатих та емігрантів, начальників і підлеглих, бюрократів і правоохоронних органів – все це елементи громадянської культури і важливі складові соціального капіталу суспільства [9, с.284]. Інституціональною формою прояву громадянської культури є громадянське суспільство – сукупність існуючих неполітичних відносин між людьми, які формуються поза сферою впливу держави, її директивної координації та регламентації. По суті, це асоціація вільних громадян, які взаємодіють між собою виключно на основі власних інтересів, правових норм і сумісно погоджених та вироблених регуляторах. Сутнісна характеристика громадянського суспільства – це перевага таких зв'язків між суб'єктами, які формуються спонтанно за рахунок добровільних дій. Завдяки цьому його часто визначають як систему, що самоорганізується за рахунок вільної діяльності людей у всіх сферах суспільного життя.

Наше дослідження системних взаємозв'язків суспільства показало, що громадянське суспільство неявно вмонтовано у економічні відносини між людьми: по-перше, як форма взаємозв'язку між політичною та економічною системами; по-друге, як механізм формування соціального капіталу й утвердження ліберальних цінностей, нормативних зразків економічної поведінки; по-третє, як сила, що протидіє узурпації економічної й політичної влади групами особливих інтересів і, по-четверте, як механізм розкриття якостей особистості й розвитку лідерства, ініціювання та розповсюдження соціально-економічних змін у суспільстві. Виходячи з цього, економічне значення громадянського суспільства можна розглядати як процес проектування, створення й розповсюдження нових, більш ефективних інститутів. Як показав світовий досвід, ті країни, які мали високий рівень розвитку громадянської культури й розвинуте громадянське суспільство, значно швидше здійснили перехід до більш високого рівня розвитку у порівнянні з іншими. І, особливо, це стосувалося тих країн, де відбулося зрощення влади й бізнесу.

Як було доведено представниками теорії суспільного вибору, держава, яка має на меті регулювати недоліки ринку, сама не позбавлена «провалів» – бюрократизації, корупції, опортуністичної поведінки чиновників. Ці негативні наслідки діяльності держави є суттєвою перешкодою на шляху стабільного розвитку суспільства. Реалії свідчать, що умовах відсутності культури громадянської участі й цінностей суспільного слугування бюрократія як корпоративне об'єднання чиновників вищого ешелону влади прагне до монопольного становища в державі, придушуючи й обмежуючи при цьому сферу автономії та самодіяльності суб'єктів громадянського суспільства. Тому громадянське суспільство є важливою інституціональною структурою обмеження руйнівного впливу на економіку фіаско держави [16].

Однак, необхідно зазначити, що не-

зважаючи на певну віддаленість громадянського суспільства від політичного тиску держави, воно не може бути повністю автономним від неї. Громадянське суспільство потребує держави як гаранта прав і свобод людини, що забезпечується законом. Держава, у свою чергу, відчуває потребу в громадянському суспільстві як передумові свого поступу до демократичного устрою. Разом з цим, громадянське суспільство не може існувати і без ринкової організації, для якої притаманні різні форми власності й домінування приватних економічних інтересів. Останні зосереджують найбільший потенціал для створення матеріальної складової функціонування громадянського суспільства. В умовах неможливості забезпечити гідний рівень життя і якісне відтворення, люди не можуть вважати ідеалом свободу й намагатися її реалізувати. З іншого боку, такі необхідні умови функціонування ринку, як довіра до партнерів у обміні, повага до прав приватної власності, чесність, надійність, емпатія не можуть бути утвердженими у суспільній свідомості поза розвитку громадянської культури і функціонування громадянського суспільства. Таким чином, держава, ринок і громадянське суспільство є взаємоповязаними і взаємодоповнюваними, а, отже, не можуть ефективно функціонувати у відриві одне від одного.

Слід мати на увазі, що громадянське суспільство всюди і завжди є продуктом довготривалого історичного розвитку і потребує для свого формування необхідних передумов, головними з яких є:

– усвідомлення людини громадянином даної країни;

– домінування у населення цінностей законослухняності й поваги до закону, ідеалів рівності й свободи;

– формування середнього класу, який складає більшість у соціальній структурі суспільства;

– наявність розвинутих професійних та інших суспільних організацій;

– функціонування механізму впливу громадян та їх організацій на органи влади й управління.

Остання передумова передбачає наявність базових знань населення щодо закономірностей функціонування економічної та політичної сфери, необхідний рівень інституціональної довіри, впевненість у власній можливості впливати на політичні процеси і відстоювати свої права. Розглянемо, як ці передумови реалізовано в українському суспільстві.

Згідно з даними, отриманими автором у ході дослідження цінностей українців згідно плану бюджетної науково-дослідної роботи «Економічний світогляд українського суспільства у період трансформаційних змін» (номер державної реєстрації 0110U001828) (жовтень 2009 – серпень 2010 рр.) було виявлено, що у своєму сприйнятті моральних цінностей, на яких базується ліберальна модель розвитку, українці виявились дуже мало лояльними до неї. Зокрема, дані табл. 1, складеної за результатами опитування, виявили елементарне незнання сутності демократичних цінностей і тих закономірностей, з якими пов’язано становлення ліберальної моделі розвитку. Табл. 1 свідчить, що тільки 34,5 % опитаних співвідносить з демократією визнання свободи й рівності громадян, у той час, як решта пов’язує з цим поняттям все те, що його не стосується.

Ставлення українців до права й законослухняності як основоположних елементів громадянської культури взагалі демонструє майже повний легалізм. Результати опитування свідчать, що порушення законодавства стало стійким звичаєм для наших співітчизників. Так, більшість населення вважає себе законослухняними громадянами і в той же час купує неліцензійні товари, переходить вулиці там, де їм зручно тощо (див. табл. 2).

При цьому загальна правова грамотність є достатньо високою: 76, 62 % громадян ознайомились з Конституцією України і вивчали чинне законодавство (див. табл. 3).

Українці демонструють високий інтерес до політики, показником чого слугує все зростаюча участь громадян у виборчому процесі. Однак, парадоксальним виявляється факт, що така участь не супроводжується зростанням рівня обізнаності й компетентності наших громадян у політичній сфері.

До речі, за даними соціологічних досліджень у 1991 р., коли вирішувалася доля СРСР і незалежності України, проект союз-

ного договору прочитало всього 9% опитаних, а висловили свою позицію на референдумі аж 59% [17, с. 20–22]. Це є свідченням невисокої компетентності громадян, а також їх схильності брати участь у вирішенні питань, незалежно від рівня обізнаності у справі. Ця ситуація не надто змінилася з часів отримання незалежності. Як і в 1991 р. більшість населення визначалася з долею союзного договору, не прочитавши його тексту, так і в 2006 р., вперше обираючи народних депутатів України за пропорційною системою, лише 17,7 % опитаних ознайомилися з програмними документами і листівками політичних сил [18, с. 118].

Таблиця 1

Уявлення населення про демократію, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західно-український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
З якими із нижченаведених положень у Вас асоціюється демократія?						
підлеглість меншості більшості	5,69	4,57	3,26	7,85	8,72	3,62
соціальна захищеність	15,26	12,44	14,94	13,22	18,62	14,47
визнання свободи й рівності громадян	34,50	36,55	40,61	34,30	31,71	26,97
можливість висловлювати все, що хочеться	11,32	7,11	14,94	14,46	11,07	8,55
система, у якій владу обирає народ	15,60	18,02	14,18	12,40	15,44	17,76
усе, що привносить у суспільство злагоду	3,45	3,30	3,26	2,48	3,36	4,93
інше	12,73	15,74	7,28	14,46	10,40	21,38

Таблиця 2

Основні тенденції правосвідомості громадян, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західно-український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Чи вважаєте Ви себе законослухняним громадянином?						
так, звичайно	38,44	34,77	41,38	30,17	40,27	41,12
у цілому я дотримуюсь законів	51,70	55,08	47,51	56,20	52,01	50,33
залежно від обставин	7,82	7,87	7,85	11,57	6,71	6,91
ні, мабуть мені це можна поставити в докір	1,80	2,28	2,87	1,24	1,01	1,32
Де Ви зазвичай купуєте диски з фільмами і музикою?						
за вуличних розкладках	31,54	29,19	26,63	25,21	38,93	33,55
у спеціалізованих магазинах	58,65	62,18	64,18	62,81	51,68	54,93
не купую	8,65	7,61	8,24	10,74	8,22	9,87
Де Ви переходите вулицю?						
там, де мені зручно, залежно від інтенсивності руху транспорту	5,00	4,31	5,94	3,31	5,70	4,28
у місці, де мені зручно, якщо немає транспорту	59,04	56,09	57,47	62,81	60,91	58,88
тільки в спеціальних місцях для переходу	34,99	38,83	35,44	33,47	32,38	35,53
Якщо Ви купили харчовий продукт, термін споживання якого закінчився, то						
поверну в магазин:	62,15	65,48	61,50	61,57	58,73	66,12
– у будь-якому випадку	28,38	32,99	30,08	29,75	22,32	30,26
– якщо товар дорогий	33,77	32,49	31,42	31,82	36,41	35,86
продукт викину:	36,84	33,79	37,93	37,19	40,6	31,25
– адже в магазині все одно нічого не доведеш	20,12	16,50	21,07	21,07	22,65	17,43
– оскільки його повернення завжди пов’язане з великими витратами часу	16,72	17,26	16,86	16,12	17,95	13,82

У 2012 р. 65, 3 % виборців зізналися, що не знають, як сили, яким вони віддали голоси, збиралися вирішувати політичні й соціально-економічні проблеми країни. Цікаво відзначити, що 34,6 % самих опитаних визнало, що їм бракує сучасних правових і політичних знань.

Таблиця 3

Характеристика правової грамотності населення, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західно-український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Чи доводилось Вам вивчати чинні правові акти?						
1) так, виникала необхідність при захисті своїх прав	12,24	12,94	11,49	9,50	14,43	10,53
2) так, це було пов'язано з виконанням службових функцій	22,35	19,80	23,18	22,31	26,34	16,45
3) так, у порядку загального ознайомлення	29,35	32,23	32,95	25,21	26,17	28,95
4) так, напередодні виборчого процесу для вироблення правильного рішення	1,26	1,27	1,53	0,41	1,51	0,99
5) так, для уточнення своїх прав і обов'язків громадянина	11,42	13,45	10,34	13,22	8,72	14,47
6) ні, оскільки в цьому не було необхідності	13,41	11,42	12,45	16,53	12,42	17,11
7) ні, не вважаю це за потрібне, оскільки закони в Україні все одно не діють	7,19	5,84	6,32	10,74	7,55	6,91
інше	2,67	3,05	1,72	2,07	2,68	4,28
Чи читали Ви Конституцію України?						
1) звичайно, адже я громадянин своєї країни	30,32	35,28	36,59	32,23	24,16	23,68
2) так, не повністю	46,60	48,98	44,64	40,50	48,99	47,04
3) не довелось, але було б потрібно	14,43	10,15	11,49	14,88	16,95	19,74
4) віддаю перевагу іншій літературу	5,83	3,30	4,98	8,68	6,38	7,24
5) а хто взагалі таке читає?	2,58	2,03	2,11	3,31	3,36	1,97

Незважаючи на обізнаність більшої частини населення в законодавстві України, наші громадяни не завжди прагнуть захищати свої права. Наприклад, у разі необхідності захисту прав споживача, яка виникає найчастіше, мало хто з громадян виконує необхідні дії. Основна причина цього – побоювання складності процедури доведення порушень з боку торговельного підприємства, небажання витрачати марно особистий час (див. табл. 2). Знання й компетенції населення повинні поєднуватися з його впевненістю у результативності своєї діяльності по захисту прав. Ситуація в Україні відносно виконання даної умови просто вражаюча. Згідно соціологічного моніторингу 2004 р. кількість тих, хто вважав, що вони могли б щось зробити проти уряду, який утискає їх права, становила всього 6,2 % опитаних. Натомість 69 % респондентів були переконані, що вони нічого не можуть вдіяти у процесі захисту своїх прав [19, с. 17–18]. Аналогічні тенденції були виявлені і в ході проведення нашого опитування, датованого жовтнем 2009 р.

Наявність знань і компетенцій у правовій та політичній сферах, якщо їх навіть сформувати у населення України, не будуть мати ніякого сенсу, якщо громадяни не будуть впевнені у власній можливості впливати на правові й політичні процеси. Звідси вагомим фактором реалізації потенціалу громадянського суспільства слід вважати ступінь інституціональної довіри. У перші роки незалежності України рівень довіри до органів державної влади складав всього 2,8 % серед опитаного населення. У 2006 р. показники довіри до Верховної Ради становили вже 25, 6 %, а місцевій владі – 36, % [17, с. 6–8]. У подальші роки цей показник виявляв тенденцію тільки до зниження [20; 21].

У 2012 р. Уряду не довіряло 67,5%

опитаних, Верховній Раді – 71,2%, місцевим органам влади – 56,1% [22, с.180]. Соціально-психологічне ставлення українців до влади є дуже суперечливим. У ході власного дослідження було встановлено, що значна частина населення негативно сприймає владні структури. Так, в оцінюванні тільки окремої гілки влади (правоохоронних органів) 76,58 % громадян були налаштовані вкрай негативно, вбачаючи в них загрозливу й корумповану структуру, де порушують їхні права (див. табл. 4).

Таблиця 4

Ставлення респондентів до діяльності правоохоронних органів, %

Показники	Регіони					
	Україна	Центрально-український	Західно-український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Яке Ваше ставлення до правоохоронних органів?						
поважаю, адже в країні має бути порядок	22,40	22,59	24,33	17,77	22,15	23,03
викликають у мене побоювання	16,38	15,48	13,03	20,66	17,95	16,78
негативне – вони більше обмежують права громадян, ніж захищають	17,49	17,51	18,01	16,53	16,95	18,42
ніяк не ставлюсь	23,03	21,83	24,52	28,93	20,97	21,38
це одна корупція, і більше нічого	19,68	22,08	18,39	16,12	21,31	18,42
інше	0,53	0,25	0,77	–	0,34	1,32

Попри такі настрої, майже третина опитаних виявила бажання обіймати владні посади як реалізацію можливості отримання гарантованих державою доходів (оплата праці державного службовця, депутата) і / або засіб їх максимізації за рахунок корупційних схем (на що сподівалися 63,7 % респондентів за даними табл. 5).

Парадоксально, але у свідомості українців виявились одночасно закріпленими і норма негативного ставлення до влади, а також до пов'язаної з нею корупції, і можливість використання самої влади як засобу отримання індивідуальної користі. Таким чином, у своєму соціально-психологічному ставленні до влади українці демонструють вкрай суперечливі позиції: оцінюють її негативно і, одночасно, покладають на неї великі надії, сподіваючись на сильну владу, яка здатна навести порядок у країні, засуджують при цьому значну корупцію державного апарату, виправдовуючи її в разі виникнення можливості мати з цього особисту вигоду. Отримані дані ще раз підлягли емпіричній перевірці за спеціальною методикою виявлення соціально-психологічної спрямованості на владу (розробник О. Ф. Потьомкіна). Перевірка підтвердила відзначену вище чітку орієнтацію населення на соціальний статус, престиж, контроль або домінування над іншими людьми й ресурсами [23].

Такі суперечливі позиції українців по відношенню до влади не сприяють їх консолідації через сили громадянського суспільства у відстоюванні суспільних інтересів у переговорному процесі з державними органами влади. Малоефективна соціально-політична й громадська активність українців пов'язана ще й з низьким рівнем життя основної маси населення і, відповідно, з неоформленістю середнього класу як основної рушійної сили суспільних змін. Якщо звернутися до самооцінки населенням свого матеріального стану (див. табл. 6), то очевидним фактом є те, що добробут опитаних нами українців мало виходить за межі можливості задоволення фізіологічних потреб.

Цей висновок підтверджують і дані, отримані нами в ході опитування з метою ранжування ціннісних орієнтацій населення (за методикою А. Маслоу). Респондентам було запропоновано визначити значущість власних ціннісних орієнтації у вигляді ранжованого переліку.

Таблиця 5

Соціально-психологічна спрямованість населення на владу, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західно-український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Які асоціації викликає у Вас слово «влада»?						
корупція	28,81	27,66	33,72	17,36	32,05	24,67
безкарність	26,77	26,14	24,33	28,93	29,87	24,01
доступ до ресурсів	20,46	20,05	20,31	23,14	19,30	21,38
гарантія безпеки та правової захищеності	8,60	10,15	7,66	10,74	6,38	10,86
демократія	5,98	6,60	5,94	9,09	4,87	4,93
тоталітаризм	2,33	1,27	2,30	2,48	3,02	2,30
інше	6,03	6,60	4,21	8,26	4,03	10,53
Чи хотіли б Ви особисто бути при владі?						
так	33,77	36,8	38,12	28,51	31,55	30,92
ні	34,50	32,23	31,61	37,60	36,58	35,86
не знаю	31,29	30,71	30,08	33,06	31,71	31,91
З якими перевагами для себе особисто Ви пов'язуєте свою гіпотетичну діяльність у владних структурах?						
отримання стабільних доходів, гарантованих державою	33,92	26,65	36,02	37,60	37,08	30,59
можливість вирішення особистих проблем	7,77	7,61	7,85	7,44	9,23	5,26
можливість отримання доходів за рахунок обіймання певної посади	22,01	26,40	22,99	17,36	20,30	21,71
розкриття своїх організаторських здібностей	30,71	34,26	27,39	30,99	28,86	35,20
інше	1,55	1,02	0,57	3,31	1,51	2,63
Соціально-психологічна спрямованість на владу	30,47	37,82	31,42	23,97	28,69	27,96

Таблиця 6

Самооцінка матеріального стану населення, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західно-український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Грошей не вистачає навіть на продукти харчування	3,06	1,27	2,49	5,79	3,19	3,95
Грошей вистачає тільки на продукти харчування й необхідні платежі	19,24	9,39	20,69	24,79	21,81	20,07
Грошей вистачає не тільки на продукти харчування, але й на незначні покупки	42,03	42,64	42,53	44,21	40,94	40,79
Грошей вистачає не тільки на покупки, але й на відпочинок	31,34	40,36	31,03	23,55	29,70	29,61
Грошей вистачає на дорогі покупки, модний одяг і гарний відпочинок	3,55	6,09	2,87	1,24	3,36	3,62

Таблиця 7

Ранги ціннісних орієнтацій населення (за А. Маслоу), %

	Фізіологічні потреби, безпека	Соціальні потреби	Повага	Самовираження	Можливість користуватися демократичними правами і свободами
Україна	42,7	25,8	15,3	16,1	6,4

Як свідчать дані табл. 7, ціннісні орієнтації 68,5 % опитаних обмежуються виключно фізіологічними потребами, безпекою та соціальними потребами у вигляді сімейного добробуту. І тільки третина населення виявляє схильність до цінностей із категорії поваги й самовираження. Більше того, у запропонованому переліку цінностей-індикаторів пункт «можливість користуватися демократичними правами і свободами» вибрало тільки 6,4 % респондентів. Усе це змушує нас визнати, що для переважної більшості населення демократичні права й свободи не є на сьогодні пріоритетними. Адже відомо, що основний засіб реалізації свободи – це самовираження особистості. Отже, свободу неможливо реалізувати в умовах, коли доходи основної маси населення забезпечують тільки фізичне виживання.

Висновки. Перспективи поступу українського суспільства до моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки, яка є домінуючою у європейських країнах і США, багато в чому визначаються громадянською культурою та якістю соціального капіталу. Як показало наше дослідження, ці складові не є достатньо розвиненими у вітчизняному інституціональному середовищі. По-перше, у силу економічної складової, пов'язаної з неможливістю суб'єктів актуалізувати свої економічні інтереси і послідовно реалізовувати їх з огляду на низький рівень життя. По-друге, у силу відсутності у більшості населення цінностей законослухняності й поваги до закону, ідеалів рівності, свободи та справедливості. По-третє, внаслідок низького рівня базових економічних і політичних знань, низької правової культури і породженого нею правового нігілізму. І, почетверте, браку ефективного механізму впливу громадян і їхніх організацій на органи державної влади.

Таким чином, ліберально-ринкові цінності в суспільній свідомості українців ще надто далекі від остаточного оформлення, що унеможливлює розробку єдиного політичного курсу і не сприяє формуванню стійкого стану інституціональної рівноваги в українському соціумі. Як би нам, у більшості своїй прихильникам економічного детермінізму, не хотілося вірити в поступовий спонтанний процес формування умов сталого розвитку в Україні, реалії говорять про інше. Вони свідчать про те, що без зміни самої людини та її свідомості реальна лібералізація вітчизняної економіки неможлива.

Література.

1. Тобин Дж. Теорема о «невидимой руке» должна быть модифицирована / Дж. Тобин // Российский экономический журнал, 2002. – №3. – С. 42 –45.
2. Almond G., Sidney V. The Civic Culture Revisited / G. Almond, V. Sidney // Newbury Park. : Sage Publications. – 1989. – P. 1–56.
3. Casson M. Cultural Determinants of economic Performance / M. Casson // Journal of Comparative Economics. – 1993. – № 17. – P. 418 – 442.
4. Hellman J., Schankerman M. Intervention, Corruption and Capture. The nexus between enterprises and the state. / J. Hellman, M. Schankerman // Economics of Transition. – 2000. – Vol. 8(3). – P. 545–576.
5. Лебедева Н. Ценности и социальный капитал как основа социально-экономического развития / Н. Лебедева, А. Татарко // Журнал институциональных исследований –2010 –№1 – С. 17–35.
6. Ослунд А. Рентоориентированное поведение в российской переходной экономике / А. Ослунд // Вопросы экономики –1996 – №8 – С. 90–108.
7. Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход /А. Олейник // Мировая экономика и международные отношения. –1997. – № 12. – С.25–36.
8. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз / М. Олсон. – Новосибирск: ЭКОР 1998. – 397 с.
9. Полтерович В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.
10. Гайдай Т. Інституційно-еволюційний підхід у дослідженні інверсійного типу системної трансформації / Т. Гайдай // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. Випуск 37-1. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – 240 с. – С. 85–89.
11. Липов В. В. Комплементарность и гетерогенность институциональных систем: культурные и онтологические предпосылки воспроизводства и изменения институтов / В. В. Липов // Науч. тр. Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – Вып. 43–1. – Донецк : ДонНТУ, 2013. – С. 28–38.
12. Петрушенко Ю. Исследование влияния программ, предполагающих экономическую кооперацию, на социальный капитал местных сообществ / Ю. Петрушенко, Н. Костюченко // Науч. тр. Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – Вып. 45–3. – Донецк : ДонНТУ, 2013. – С.167–174.
13. Садовский В. Н. Основания общей теории

систем / В. Н. Садовский. – М. : Наука, 1974. – 284 с.

14. Прангишвили И. В. Системный подход и общественные закономерности / И. В. Прангишвили. – М. : Синтег, 2000. – 528 с.

15. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – М. : Психология, 2010. – 124 с.

16. Аузан А. Экономическое значение гражданского общества / А. Аузан, В. Тамбовцев // Вопросы экономики – 2005. – №5 – С. 28–49.

17. Головаха Е. Политическая культура населения Украины. Результаты социологических исследований / Е. Головаха , Н. Панина, Ю. Пахомов, Н. Чурилов, И. Буров. – К. : Наукова думка, 1993. – 136 с.

18. Хилько М. Політична культура населення України: аналіз розвитку громадянських якостей / М. Хилько // Політичний менеджмент, 2007. – № 1. – С. 115–207.

19. Українське суспільство 1994–2004: соціологічний моніторинг / за ред. Н. Паніної. – К. : Заповіт, 2004. – 64 с.

20. European Social Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: htpp//www.europeansocial survey.org/

21. Measuring cross-country differences in social cohesion [Електронний ресурс]. – Режим доступу: htpp//www.oecd.org./sev/pgs/46935545.pdf

22. Українське суспільство 1992-2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / За ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2012. – 348 с.

23. Прушківська Е. Соціокультурні аспекти економічної свідомості українців / Е. Прушківська, Г. Пилипенко, Н. Литвиненко // Економічний вісник НГУ – 2013. – № 1. – С. 34–44.

В статье раскрывается взаимосвязь между экономикой и гражданским обществом, актуализируется его роль как регулятора «провалов государства», обосновывается зависимость между уровнем экономического развития и гражданской культурой. Определены особенности развития гражданского общества в Украине, указаны направления активизации социально-политической деятельности граждан.

Ключевые слова: общество, структура общества, экономика, общественное сознание гражданское общество, «провалы государства», экономическое развитие, гражданская культура.

Interrelation between economic and civil society is revealed, its role as «country failure» regulator is analyzed. The interconnection between the level of economic development and civil culture is substantiated. The peculiarities of civil society development in Ukraine are determined, the directions of fostering social and political activities of citizens are pointed out.

Keywords: society, structure of society, economy, public consciousness of civil society, «country failure», civil culture.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задоєю А. О. *Надійшла до редакції 1.10.13.*

УДК330.34:37.014.2

РОЛЬ ОСВІТИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Т. В. Матюк, викладач, Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова, beskonechnost11@rambler.ru

Стаття присвячена визначенню ролі освіти в економічному розвитку суспільства. Встановлено взаємозв'язок між ефективністю освіти, якістю інституціонального середовища та розвитком економіки знань. Запропоновано показники розвитку системи вищої освіти як характеристики її внутрішньої ефективності.

Ключові слова: освіта, економічне зростання, економічний розвиток, інституціональне середовище, економіка знань, індекс економіки знань, внутрішня ефективність системи освіти, показники розвитку системи.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку суспільства є періодом переходу світу до принципів взаємозалежності та взаємодії на цивілізованих засадах і, водночас, етапом перегляду більшості парадигм минулого, передусім цілей державної та індиві-

дуальної діяльності, безпеки існування людства, виховання й освіти. Сьогодні освіта перетворюється на одну із найважливіших складових соціально-економічного розвитку, на засіб, якими володіє людство для розв'язання низки глобальних проблем і забезпечення свого існування. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації господарських зв'язків саме освіті належить виконати одну із головних функцій у досягненні людських ідеалів – забезпеченні миру, свободи, суспільної справедливості, розумного порядку.

Всебічне осмислення й узагальнення майбутнього освіти міститься у Звіті ЮНЕСКО, який виконано ще у 1997 р. Міжнародною комісією з освіти для XXI ст. під керівництвом Ж. Делора. Голова цієї комісії вважає, що людська уява повинна випереджати різні технологічні досягнення, окреслювати шлях поступу до «суспільства освіти». Сьогодні людство опинилось перед необхідністю зміни не тільки вектора цивілізаційного розвитку, але й освітньої парадигми. Відповідно до цього у Звіті визначено чотири принципи освіти: вчитися, щоб знати; вчитися, щоб діяти; вчитися, щоб жити спільно з іншими; вчитися, щоб вижити. Отже, найважливіша вимога освіти у XXI ст. – підготовка людей до діяльності в оточенні великої кількості різних культур [1].

Для України, яка сьогодні обирає вектор міжнародної інтеграції та прагне зайняти достойне місце у глобальному економічному просторі, питання формування ефективної системи освіти набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен освіти останнім часом є невід'ємною складовою багатьох економічних досліджень. Серед публікацій вітчизняних авторів на особливу увагу заслуговують роботи Л. Антошкіної, І. Каленюк, Л. Козарезенко, О. Кукліна, О. Тітар, І. Тимошенкова, О. Яременко та інших [2–8].

У працях названих вчених висвітлюються питання про вплив знань на продуктивність праці й економічне зростання, про особливості функціонування ринку освітніх послуг та його регулювання з боку держави, а також про економічну ефективність освіти. Такі дослідження підпорядковані, в основному, вивченню впливовості освіти на матеріальну сторону економічного розвитку та зосереджені на визначенні її продуктивної ролі в економічному зростанні. Однак, вони неспроможні дати відповідь на цілу низку питань, пов'язаних з функціональною роллю освіти як чинника сталого розвитку суспільства. Більшість підходів, які реалізовано у вітчизняній науці, не враховують соціальну та інституціональну складові освіти. А це є надзвичайно важливим для країн, які трансформують свої економічні системи і прагнуть віднайти ефективні механізми адаптації до умов глобального розвитку.

Таким чином, дослідження освіти як цільового процесу розвитку особистості людини, її духовності, пізнавальних та інтелектуальних здібностей, соціалізації підростаючих та адаптації старших поколінь до швидкозмінних умов життя через передачу знань, умінь і навичок, що, у кінцевому рахунку, сприяє соціально-економічному розвитку країни, є важливим і необхідним елементом сучасної економічної науки в Україні.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення ролі освіти в економічному розвитку суспільства, встановлення взаємозв'язку між ефективністю освіти, якістю інституціонального середовища та розвитком економіки знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи ґенезу поняття «освіта», зауважимо, що найбільш широкого розповсюдження даний термін отримав у філософській науковій думці і, особливо, у тих дослідженнях, які стосувалися людини та її місця у соціумі. Поняття «освіта» у роботах філософів вказувало на механізм і, одночасно, на середовище, які «відповідальні» за становлення особистості, розвиток окремої людини і людства.

Освіченість формується на основі знань, тому цілком зрозуміло, чому вся антична і класична філософія вважає знання найважливішою ціннісною орієнтацією людини в світі. У силу цього завдання загальної освіти визначалося як формування звички набувати знання, використовувати їх і отримувати від цього задоволення. Таким чином, у центрі уваги філософії упритул до XX ст. знаходиться людина і фактори, які

визначають її розвиток як особистості. Саме навколо дослідження знань як необхідної складової розвинутої особистості вибудовують свої роздуми про людину Сократ, Протагор, Платон, Аристотель, Данте, Макіавеллі, Гете, Б'йорк та інші видатні мислителі. І якщо на ранніх етапах розвитку філософських знань освіта через формування знань розглядається як спосіб входження людини в складний світ соціуму, то у XX ст. – насамперед як спосіб входження людини в образ «Я» через інтеріоризацію культурних і соціальних цінностей [9, с. 9]. Людина стає і метою, і результатом, і головним критерієм оцінки якості освіти.

Економічна наука, на відміну від філософських уявлень, тривалий час не звертала уваги на освіту як фактор цивілізаційного поступу суспільства, а вивчала її роль як неекономічного чинника, що сприяє виробничому процесу й економічному зростанню. Саме завдяки становленню й розвитку ринкової економіки політична економія, яка із самого зародження економічних знань була наукою про багатство, була вимушена вторгатися у сферу, пов'язану із процесом формування знань. Оскільки упритул до кінця XVIII ст. домінуючим фактором виробництва виступала фізична праця робітників, то цілком логічним завданням для економічної науки було визначення факторів зростання її продуктивності. Відтак, у поле предметної області політичної економії поступово входять питання освіти як одного із чинників зростання багатства. Актуалізуючи продуктивну природу освіти, представники класичної політекономії здійснили першу спробу застосувати в економічному аналізі ті детеррмінанти, які знаходяться в самій особистості, та визначити їхній вплив на зростання багатства.

Цей підхід було розвинуто марксистською економічною думкою, в якій здійснюється спроба оцінити вартість товару «робоча сила» та показати впливовість освіти на продуктивність як індивідуальної, так і суспільної праці за умов функціонування фабрично-заводської індустрії. Розглядаючи вплив освіти на продуктивність праці й реалізуючи, тим самим, економічний підхід, К. Маркс, проте, повертався до загальнофілософських уявлень про освіту як чинника формування розвиненої особистості. Вчений не уявляв нового суспільства, яке прийде на зміну капіталізму, без зміни внутрішньої природи самої людини, її духовних якостей. Тому по відношенню до освіти К. Маркс виражав згоду із Р. Оуеном, стверджуючи, що основа виховання епохи майбутнього, коли для всіх дітей з визначеного віку виробнича праця буде поєднуватися з навчанням, є не тільки одним із засобів зростання суспільного виробництва, але й єдиним засобом для створення всебічно розвинутих людей [10, с. 494].

А. Маршалл (засновник альтернативного по відношенню до марксизму напряму економічних досліджень – неокласики) зосередив увагу на вивченні продуктивної природи освіти. Разом з таким підходом, який, власне, був продовженням лінії досліджень феномену освіти у класичній та марксистській політекономії, А. Маршалл залучив до економічного аналізу ряд змінних, які привнесли до економічної теорії уявлення про необхідність урахування впливу психологічних та культурологічних чинників. Ці чинники, на думку вченого, важливі як такі, що впливають на якість робочої сили і на процес формування розвинутої особистості для модернізації суспільства.

У другій половині XX ст. освіта вводиться в макроекономічні моделі, які підтвердили теорії класиків про її вагоме значення у економічному зростанні країн. Моделі Р. Солоу та Е. Денісона стають першими концепціями, де освіта розглядається як один із найважливіших факторів економічного зростання, обчислюваного через показники національного доходу і валового внутрішнього продукту. У подальшому (70-ті рр. XX ст.) з'являються теорії, які стали продовженням ідеї А. Маршалла вбачати в людині результат вкладень її батьків в освіту та вивчати впливовість цих вкладень на економічне зростання.

Продуктивна природа суспільних витрат на освіту стала предметом наукового аналізу відомої концепції «людського капіталу», у витоків формування якої стояли Г. Беккер, Т. Шульц, Б. Вейсброд, Дж. Мінцер. Надалі ці дослідження були продовжені у працях М. Блауга, У. Боуена, Е. Денісона, Ф. Махлупа, Е. Кона, Л. Туроу, Л. Хансена

та інших вчених, основна увага яких присвячувалась вивченню проблем економічної ефективності інвестицій в людину. Зауважимо, що на відміну від концепцій Солоу та Денісона, в яких освіта поряд з іншими факторами досліджувалась як чинник економічного зростання, в теоріях людського капіталу увага концентрується безпосередньо на людині як фундаментальній складовій економічного зростання.

Слід зауважити, що концепції людського капіталу виникли на фоні поступової зміни індустріальної цивілізації на постіндустріальну, що, власне, й сприяло зверненню науковців до необхідності встановлення принципово нових чинників економічного зростання за нових умов. Ті ж самі умови економічної реальності спонукали ряд дослідників зосередитись на виявленні специфічних рис людського фактора, які б сприяли щонайшвидшій трансформації до постіндустріального суспільства. Тому 70-ті рр. XX ст. стають періодом переміщення економічних досліджень у площину соціології та зосередженості науковців на аналізі освіченої людини як фактора суспільного розвитку.

Особлива методологія нових теорій, побудована на єдності економічних та соціологічних методологічних підходів, а також їх спрямованість на розгляд освіти як соціальної сили, дала поштовх до зародження наукової традиції розглядати освіту як фактору суспільних трансформацій. Цьому також сприяла актуалізація в економічній теорії проблем затяжного процесу модернізації у слаборозвинутих країнах. Неокласичні та неокейнсіанські погляди на джерела економічного зростання й продуктивну роль освіти починають підлягати критиці з боку представників інституціональної течії економічної думки.

Вчені-інституціоналісти зробили наголос на неможливості перенесення закономірностей економічного зростання, характерних для розвинутих країн, на економіку тих держав, які розвиваються. Соціокультурні цінності, вікові традиції й устої, специфіка функціонування політичної та соціальної сфер слаборозвинутих країн унеможливлювали швидкі темпи економічного зростання за західним сценарієм.

Намагаючись вирішити проблеми модернізації у третьому світі, Г. Мюрдаль поряд з іншими проблемами виносить на передній план питання недостатнього ступеня використання робочої сили. Вчений відзначає, що безграмотність більшості населення слаборозвинутих країн не дає можливості вважати його фактором сучасного виробництва і відносити до потенціалу робочої сили. Г. Мюрдаль наголошує, що саме через недостатнє державне фінансування та неспроможність оплатити навчання, рівень освіти та продуктивності праці бідного населення є надзвичайно низьким.

З цих причин навіть при наявності високого ступеня безробітних для таких країн є характерним існування дефіциту робочої сили. Отже, низький рівень економічного розвитку країни, на думку Г. Мюрдаля, прямим і безпосереднім чином пов'язаний із недостатнім розвитком її системи освіти. Вчений наголошує, що таке становище потребує серйозних інституціональних реформ, ефективність проведення яких наражається на непідготовленість свідомості населення для подібного роду перетворень. Тому перед освітою постають ще більш складні завдання, ніж вони виглядають при поверховому погляді на трудові ресурси та їх потенціал у економічному зростанні. Освіта має вирішити питання формування економічної й політичної свідомості соціальних сил, які здатні провести необхідні реформи та задіяти у виробничому процесі незайняту й слабо зайняту частину населення.

Своїм дослідженням Г. Мюрдаль привернув увагу економістів на існування відмінностей у процесах економічного зростання та економічного розвитку. Зростання, яке не супроводжується покращенням становища більшості населення, не розглядається вченим як розвиток з великої літери, тому що воно залишає по той бік переважну частину населення [11, с. 74–75]. Розвиток, з точки зору Г. Мюрдаля, розуміється як підвищення задоволення основних потреб всіх членів суспільства. Завдяки такому підходу економічна наука почала розглядати розвиток країн більш глибоко й всебічно, зосереджуючи особливу увагу на факторах розвиненості особистості як головного елемента еволюції людського суспільства.

Найбільш глибоко в інституціоналізмі вплив освіти на економічний розвиток було проаналізовано Д. Нортом. Він писав, що: «Освітню систему суспільства просто неможливо пояснити у вузьких рамках неокласичної теорії, оскільки очевидно, що значна частина цієї системи орієнтована скоріш на інвестування не в людський капітал, а на впровадження системи цінностей в свідомість членів суспільства» [12, с. 16].

В одній із своїх останніх робіт «Розуміння процесу економічних змін» (2005 р.), Д. Норт пропонує новий погляд на економічний розвиток. Виходячи із уявлення про те, що економічне зростання залежить, головним чином, від якості інститутів, вчений досліджує процеси, за допомогою яких різні країни приходять до різної інституціональної інфраструктури, яка багато в чому визначає траєкторії їх економічного розвитку. На відміну від своїх попередніх уявлень, де освіта розглядається більшою мірою як інститут формування знань, пов'язаних з економічною ефективністю, в роботі, що розглядається, Д. Норт відводить їй вирішальну роль у процесі інституціональних змін. Вчений доводить, що саме освіта створює необхідний обсяг знань, на основі яких у індивідів формується система певних переконань. Із цих переконань, що поділяються більшістю людей, власне й з'являються інститути.

По-суті, люди самі їх створюють на основі домінуючих уявлень і переконань. Відповідно, «інститути є тими структурами, які люди накладають на соціальний ландшафт для отримання бажаного результату. За таких умов системи переконань є внутрішніми репрезентаціями, а інститути – зовнішніми проявами цих репрезентацій» [13, с.80]. Отже, «досвід, який отримує суспільство, призводить до поступової зміни існуючих переконань і, відповідно, інституціональних рамок: результатом можуть стати або інститути, що володіють адаптивною ефективністю, або стагнація» [Там само, с.147]. Як бачимо, концепція Д. Норта відводить освіті роль першоджерела у ланцюжку складових економічних змін: освіта – знання – переконання – інститути – економічні зміни. Таким чином, від якості знань, накопичених суспільством, залежить його розвиток. Узагальнюючи концептуальні підходи економістів-теоретиків до функцій освіти як чинника сталого розвитку суспільства, зазначимо, що освіта:

– через підвищення рівня кваліфікації працівників, розвиток ділових навичок, підприємництва та інноваційності, позитивно впливає на ефективність праці, підвищуючи її продуктивність, а також сприяє зростанню людського та інтелектуального капіталу. Це дає можливість більш ефективно використовувати матеріальні чинники виробництва, застосовувати нову техніку та технологію, що, в кінцевому рахунку, призводить до зростання темпів економічного зростання;

– сприяє поліпшенню навколишнього середовища, оскільки відіграє важливу роль у процесі визнання суспільством факту загрозливих наслідків фізичних та біологічних процесів. Саме освіта допомагає людині зрозуміти необхідність та можливість задоволення потреб за допомогою наявних ресурсів не зашкоджуючи при цьому навколишньому середовищу, розвиваючи винахідництво та раціоналізаторство, що є основою майбутнього розвитку країни;

– посилює координаційний ефект, оскільки формує якісні характеристики суспільної свідомості, які підвищують рівень соціального взаєморозуміння та взаємодії у суспільстві, знижуючи при цьому конфліктність;

– змінює погляди людей щодо власної поведінки та дій оточуючих і, тим самим, сприяє коригуванню цілей економічної діяльності суб'єктів, стимулюючи або, навпаки, гальмуючи розвиток;

– є чинником суспільних змін, так як розвиває творчий потенціал кожної окремої особистості і, тим самим, виступає у якості найбільш універсального ресурсу цивілізації. Подолання старих основ соціуму можливе тільки внаслідок інтелектуальної еволюції його членів.

Таким чином, освіта у сучасних умовах відіграє провідну роль і тому перехід від індустріальної цивілізації до постіндустріальної суттєво може бути прискорений змінами в освіті. Як зазначає В. Андрущенко, «центрування «вирощування» творчої особистості і її саморозвитку в освіті разом з появою численних моделей інноваційного навчання знаменує кардинальну зміну типу

соціокультурного успадкування, яким забезпечується перевага нового над копіюванням старого» [14, с. 205–206]. Важливість освіти у сучасному суспільстві підкреслюється через уведення у науковий вжиток поняття «економіка знань», де за допомогою ринку освітніх послуг створюються, розповсюджуються і використовуються знання для забезпечення економічного зростання. Структурно «економіка знань» включає: НДДКР та інновації; освіту й навчання, які сприяють формуванню людського капіталу; інформаційні і комп'ютерні технології (ІКТ); високотехнологічне виробництво.

Оскільки економіка знань вважається найважливішою умовою економічного розвитку, то важливою складовою дослідження еволюції економічних систем стає її діагностика через спеціально розроблений індекс економіки знань. Цей індекс є інтегральним показником, який поєднує компоненти: економічні стимули та інституції, інноваційну систему, освіту і людські ресурси. Така методологія розрахунку індексу є відтворенням інституціональних концепцій розвитку, в яких доведено, що перехід економіки країн до постіндустріальної стадії неможливий без інституціональних змін і високої якості освіти, яка ці зміни зумовлює. У табл. 1. наведено значення індексу економіки знань і його складових для України та деяких інших європейських країн.

Таблиця 1

Індекс економіки знань: Україна та деяких країн Європи у 2009–2010 рр.

	Індекс економіки знань	Місце країни у рейтингу	Місце країни за складовими індексу (підіндексами)			
			Економічні стимули та інституції	Інноваційна система	Освіта і людські ресурси	ІКТ
Данія	9,52	1	2	5	1	9
Швеція	9,51	2	8	2	7	2
Фінляндія	9,37	3	10	3	3	16
Великобританія	9,10	7	12	11	15	6
Німеччина	8,96	12	14	18	19	5
Польща	7,41	37	37	38	29	42
Румунія	6,43	47	45	60	48	54
Україна	**6,00**	**51**	**80**	**56**	**26**	**62**
Росія	5,55	60	127	41	38	54
Туреччина	5,55	61	44	55	87	75
Казахстан	5,05	72	70	92	39	79
Білорусь	4,93	73	137	58	30	80

Джерело: [15].

Україна у цьому рейтингу посідає 51-е місце серед інших 146 країн світу. Таке становище країни було забезпечено такими рейтинговими позиціями по складовим індексу: 26-те місце за рівнем освіти та якістю людських ресурсів, 56-те – за інноваційною системою, 62-ге – за розвитком інформаційно-комунікаційних технологій і аж 80-те – за економічними стимулами та інституціями. Якщо порівняти українські позиції з позиціями Данії, яка посідає перше місце за індексом економіки знань, то очевидним стає взаємозв'язок між освітою і людськими ресурсами (перше місце) та якістю інституціонального середовища (друге місце у рейтингу за економічними стимулами та інституціями). Отже, наближення до економіки знань як складової постіндустріальної цивілізації прямим і безпосереднім чином пов'язане з формуванням за рахунок освіти якісних характеристик суспільної свідомості як одного із головних чинників формування ефективного інституціонального середовища, що сприяє інноваційному розвитку.

Слід також розглянути зведений індекс економіки знань (KEI) та індекс знань (KI), а також інші індекси (інституціонального режиму економіки, інновацій, освіти і розвитку ІКТ) для держав пострадянського простору. Детальні значення індексів, побудованих за методологією КАМ для країн пострадянського простору за 1995 і 2009 рр. представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Значення індексів для країн пострадянського простору за 1995 і 2009 рр.

Країна	Індекс економіки знань		Індекс знань		Індекс інституційного режиму економіки		Індекс інновацій		Індекс освіти		Індекс розвитку ІКТ	
	1995	2009	1995	2009	1995	2009	1995	2009	1995	2009	1995	2009
Азербайджан	4,85	3,83	4,32	4,05	2,25	3,18	4,97	3,64	6,02	5,01	6,17	3,49
Білорусія	5,8	4,93	5,98	6,19	2,37	1,15	5,42	5,79	8,37	8,02	7,03	4,74
Вірменія	5,35	5,65	5,37	5,37	3,69	6,48	5,76	6,25	6,14	6,36	5,83	3,52
Грузія	5,63	5,21	5,8	5,15	3,2	5,36	5,38	5,22	7,47	6,46	6,45	3,78
Естонія	7,87	8,42	7,76	8,31	8,19	8,76	6,65	7,56	8,35	8,32	8,3	9,05
Казахстан	5,08	5,05	5,05	5,17	2,18	4,7	4,03	3,68	7,63	7,07	6,48	4,76
Киргизія	4,44	4,29	4	4,23	2,42	4,49	3,41	2,93	5,77	6,35	6,17	3,4
Латвія	6,34	7,65	5,83	7,52	6,1	8,03	4,56	6,63	7,56	8,35	7,15	7,58
Литва	6,55	7,77	6,36	7,7	6,71	7,98	5,29	6,7	7,51	8,4	6,67	7,99
Молдавія	5,11	5,07	4,02	5,3	3,47	4,38	4,43	4,79	7	6,05	5,55	5,08
Росія	5,73	5,55	7,19	6,82	2,55	1,76	5,64	6,88	8,12	7,19	6,6	6,38
Таджикистан	4,05	3,22	3,28	3,33	0,14	2,88	3,59	2,01	6,77	5,53	5,72	2,46
Узбекистан	4,46	3,25	4,13	3,95	0,76	1,13	4,24	3,35	6,9	6,15	5,93	2,35
Україна	**5,97**	**6,0**	**6,45**	**6,58**	**3,18**	**4,27**	**6,1**	**5,83**	**8,26**	**8,15**	**6,32**	**5,77**

Джерело: [16].

Аналіз даних табл. 2 показує, що Україна, як Росія та Білорусь, має середні значення індексів за рахунок відносно високого рівня індексів інновацій і освіти, проте низькі значення індексу інституційного режиму економіки не дозволяють їй досягти рівня країн Балтії (Латвія, Литва, Естонія)

Отже, дані індексів, побудованих за методологією КАМ для країн пострадянського простору свідчать, що Україна займає одне з вагомих місць на просторі СНД. Водночас, при відносному зростанні індексу інституційного режиму економіки, спостерігається зниження значень індексу розвитку ІКТ, індексів інновацій і освіти для нашої країни. Збереження подібної негативної тенденції може через деякий час зумовити втрату сучасних позицій України серед країн СНД. При цьому високий освітній потенціал, досить розвинена база фундаментальної і прикладної науки є основою для досить високих рейтингів нашої держави в міжнародних індексах, пов'язаних з розвитком суспільства знань. Тому, на сучасному етапі економічного розвитку України набуває важливого значення розвиток освіти, спрямований на формування інституціональних складових розвитку, а саме: нових якостей суспільної свідомості громадян, утвердження загально цивілізаційних цінностей та досягнення високого ступеня освіченості населення і його інтелектуальних якостей відносно розуміння суті економічних трансформацій.

Цей процес передбачає також дослідження соціально-економічної ефективності освіти, яке має ґрунтуватися на вивченні особливостей розвитку самої системи освіти. Зауважимо, що дослідження ефективності полягає у співставлення витрат та одержаних результатів, які дуже важко піддаються економічному аналізу. Ці питання слід розглянути тією мірою, якою вони стосуються економічних аспектів освіти.

У цьому відношенні ми у цілому погоджуємося з підходом І. С. Каленюк, яка про-

понує розглядати внутрішню і зовнішню ефективність системи освіти за допомогою критеріїв економічності, продуктивності та результативності. Економічність характеризує витратну та ресурсну сторону ефективності при мінімально можливих значеннях витрат, продуктивність – співвідношення обсягів продукції або послуг з величиною витрат на їх виробництво, а результативність характеризується відповідністю витрат і досягнутих результатів конкретним цілям [17, с. 249–250].

Разом з цим, на нашу думку, ще однією групою показників, які можуть характеризувати внутрішню ефективність системи освіти повинні бути показники її розвитку. Саме здатність соціальних систем, до яких належить і система освіти, адаптуватися до швидкоплинних зовнішніх умов за рахунок змін у самій системі, є характеристикою її життєздатності та можливості задовольняти зростаючі суспільні потреби.

Узагальнюючи існуючі в науковому просторі підходи до дослідження проблематики розвитку системи (див. напр. [18–19]), відзначимо наступні ознаки розвитку будь-якої системи і, зокрема, системи освіти: 1) невідривність від руху, змін; 2) збереження системних якостей об’єктів, що змінюються; 3) зв'язок між послідовними якісними змінами системи; 4) спрямованість перетворень; 5) незворотність якісних перетворень. Таким чином, у найбільш загальному вигляді, розвиток системи – це характеристика якісних змін її елементів, які супроводжуються відповідними перетвореннями взаємозв’язків між даними елементами.

Відштовхуючись від даних ознак, можна визначити поняття «розвиток системи освіти» як процес взаємопов’язаних, незворотних, якісних змін елементів системи освіти, спрямованих на розвиток особистості людини, її духовності, пізнавальних та інтелектуальних здібностей, соціалізації підростаючих та адаптації старших поколінь до швидкозмінних умов життя через передачу знань, умінь і навичок.

Зважаючи на те, що розвиток системи характеризуються, насамперед, якісними змінами, то ми пропонуємо три групи взаємопов’язаних показників, які можуть діагностувати внутрішню ефективність системи вищої освіти по наступним її складовим – якості основних фондів, викладацького складу та навчання. У свою чергу, ці показники повинні, з одного боку, характеризувати питому вагу відповідних якісних елементів системи та, з іншого – динаміку їх змін. Тому, до першої групи відносимо показник питомої ваги вартості інформаційно-комунікативних технологій у загальній вартості основних фондів системи освіти та, відповідно, темпів змін цього показника, до другої – питомої ваги та темпів змін викладачів із науковим ступенем кандидата та доктора наук серед загального складу викладачів ВНЗ, до третьої – якості навчання та її темпів. Аналіз динаміки цих показників дасть змогу оцінити наявність чи відсутність позитивних змін системи вищої освіти, з’ясувати її «проблемні зони» та на основі цього розробити регулюючі заходи.

Для реалізації цієї мети також доцільним є використання методу соціально-економічної нормалі як теоретично обґрунтованого оптимального співвідношення темпів змін показників системи освіти, що забезпечує її гармонійний розвиток, ефективність та стабільну якість роботи [20, с.59–60]. На нашу думку, внутрішню ефективність системи вищої освіти характеризує ситуація більш високих темпів зростання коефіцієнту питомої ваги вартості інформаційно-комунікативних технологій над темпами змін показників питомої ваги викладачів із науковим ступенем кандидата і доктора наук та якості навчання.

Висновки. В умовах інформатизації й глобалізації суспільства роль освіти в XXI ст. невпинно зростатиме і в майбутніх суспільствах будь-яка модель розвитку, котра неспроможна буде використовувати потенціал освіти та забезпечувати якісний розвиток населення буде не тільки неефективною, але відгородить країну від глобального економічного розвитку. Сьогодні на освіту покладається виконання не тільки економічної функції, а й функції стимулювання розвитку науково-технічного прогресу і технологічних досягнень. Разом з цим зростає й соціальна роль освіти у вихованні громадян для життєдіяльності й розвитку взаємозалежного світу на цивілізованих засадах.

Соціально-економічні трансформації,

характерні для постсоціалістичних країн, не можуть бути завершеними без реформ інституціонального характеру. Якість інституціонального середовища є одним із головних чинників, що впливає на розвиток інноваційних систем як основи постіндустріальної економіки. У свою чергу, суспільні інститути є результатом освітніх процесів, у ході яких формується система певних переконань. Отже, виникає потреба суспільства у людині як високорозвиненій особистості. Вона реалізується через систему освіти, через утвердження принципу гуманізму у відносинах між людьми, через зростання вагомості творчого начала. Освіта відіграє провідну роль в ідентифікації суспільства загалом і кожної окремої особистості, зокрема, у конкретно-історичних умовах розвитку.

Література.

1. Raport dla UNESCO Miedzynarodowej Komisij dospraw Edukaciidla XXI wiekupodprzewo dnictwem Jacgues'a Delorsa. Edukacjajestwnsejukrytyskarb. – Stowarzyszenie Oswiatowcow Polskich. – Wydawnictwo UNESCO, 1998. – S. 273 – 279.
2. Антошкіна Л. І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування: Монографія / Антошкіна Л. І. – Наук. ред. і вступ. ст. Бондар І. К. – К. : ВД Корпорація, 2005. – 368 с.
3. Каленюк І. С. Особливості регулювання ринку освітніх послуг: Монографія / І. С. Каленюк, Л. І. Цимбал. – Чернігів : ЧДІЕіУ, 2011. – 184 с.
4. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку / І. С. Каленюк ; Інститут вищої освіти АПН. – К. : ТОВ «Кадри», 2001. – 326 с.
5. Козарезенко Л. В. Соціально-економічна нормаль як індикатор внутрішньої ефективності освітньої сфери України / Л. В. Козарезенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7 (97). – С. 58 – 62.
6. Куклін О. В. Економічні аспекти вищої освіти / Куклін О. В. – К. : Знання України, 2008. – 331 с. – Бібліогр.: с. 298–331.
7. Тимошенков И. В. Система образования в зеркале экономической науки. / И. В. Тимошенков / Народная украинская академия. – Х. : Издательство НУА, 2005. – 295с.
8. Тітар О. О. Освіта як фактор економічного зростання України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / О. О. Тітар. – Харків, 2009. – 17 с.
9. Огаренко В. М. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг: Монографія / В. М. Огаренко. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – 328 с.
10. Маркс К. Капитал: Критика политическойэкономии / К. Маркс – М. : Политиздат, 1988. – 775 с.
11. Нуреев Р. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник для студ. экон. вузов и фак. / Р. М. Нуреев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Норма, 2008. – 640 с.
12. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт – К. : Основи, 2000. – 198 с.
13. Д. Норт. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М. : Изд. Дом ГУВШЕ, 2010. – 354 с.
14. Неперервна педагогічна освіта: філософія, педагогічні парадигми, прогноз / Монографія: В. П. Андрущенко, І. А. Зязюн, В. Г. Кремень, С. Д. Максименко, Н. Ю. Ничкало та ін. / За ред. В. Г. Кременя. – К. : Знання, 2003 – 853 с.
15. TheKnowledgeEconomy, the KAM Methoology and WorldBank Operations. WorldBank, Mart 2010 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http:// info.worldbank.org – Назва з екрану
16. KAM (TheKnowledge Assesment Methodology), – http:// info.worldbank.org.
17. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку / І. С. Каленюк ; Інститут вищої освіти АПН. – К. : ТОВ «Кадри», 2001. – 326 с.
18. Афанасьев В. П. Системность и общество / В. П. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1980. – 368 с.
19. Прангишвили И. В. Системный метод и общественные закономерности. Серия «Системы и проблемы управления» / И. В. Прангишвили. – М. : СИНТЕГ, 2000 – 528 с.

Статья посвящена определению роли образования в экономическом развитии общества. Установлена взаимосвязь между эффективностью образования, качеством институциональной среды и развитием экономики знаний. Предложено показатели развития системы высшего образования как характеристики ее внутренней эффективности

Ключевые слова: образование, экономический рост, экономическое развитие, институциональная среда, экономика знаний, индекс экономики знаний, внутренняя эффективность системы образования, показатели развития системы.

The article determines the role of education in economic development of the society. Interrelation between effectiveness of education, quality of institutional environment and development of

knowledge economics was established. Higher education system's development indicators as characteristics of its internal effectiveness were proposed.

Keywords: education, economic growth, economic development, institutional environment, knowledge economics, knowledge economics index, internal effectiveness of education system, system development indicators.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Горняк О. В. *Надійшла до редакції 26.09.13 р.*

УДК 330.341

ПСИХОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

О. О. Лусте, аспірант, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, elena.luste@gmail.com

Стаття присвячена дослідженню господарського менталітету як важливого чинника соціально-економічних трансформацій. Проаналізовано найбільш поширені методики виміру складових господарського менталітету нації. Обґрунтовано вибір найголовніших міжнародних показників ефективності національних економік. Розроблено структурно-логічну модель аналізу взаємозв'язку складових господарського менталітету та показників соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: господарський менталітет, ринкове середовище, конкурентний потенціал, соціально-економічна політика, інноваційний розвиток; міжнародні індекси ефективності економіки.

Постановка проблеми. Господарський менталітет є довготерміновою детермінантою економічної поведінки людини, чинником суспільного прогресу або регресу залежно від того, які характеристики є домінуючими в ментальній структурі нації. Він виявляє вплив на соціально-економічні трансформації на мікро-, мезо- та макрорівнях, що проявляється у формуванні мотивів та моделей поведінки працівників, визначає рівень їхньої економічної активності; дозволяє сформувати різні підходи до управління, стилів керівництва, функціонування і розвитку організаційної структури підприємства. Під впливом господарського менталітету відбуваються процеси соціалізації економіки країни, він сприяє економічній інтеграції країни, формуванню її конкурентного потенціалу, визначає рівень її економічної свободи. На наш погляд, це актуалізує необхідність діагностики ментальних характеристик населення кожної конкретної країни, виявлення домінуючих у суспільстві стереотипів поведінки і цінностей. Тільки у результаті таких досліджень отримується інформація про реально існуючі неформальні правила, яка у подальшому може бути використана для розробки стратегічних і тактичних кроків соціально-економічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив специфічної ролі культурно мотивованих норм у ринковому середовищі досліджували Г. Хофстеде [1], Ш. Шварц [2], Р. Льюїс [3], Ф. Тромпенаарс [4], Г. Тріандіс [5]. У вітчизняній та російській науці вченими Т. Гайдай [6], О. Бондаренко [7], А. Гриценком [8], Г. Пилипенко [9], Р. Нурєєвим [10], Ю. Латовим [11], Т. Вуколовою [12], А. Шастітко [13] активно вивчалися проблеми господарського менталітету та основних факторів його формування. Слід зауважити, що дотепер недостатньо розробленою є методологія оцінки впливу господарського менталітету на соціально-економічний розвиток держави.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка методології вивчення взаємозалежності показників економічного розвитку держави та основних складових господарського менталітету суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою передумовою вивчення впливу господарського менталітету на соці-

ально-економічний розвиток є визначення загального механізму психологічних та соціально-економічних факторів. І. В. Андрєєва пропонує узагальнену матрицю, де представлений зональний характер взаємодії соціально-психологічних і соціально-економічних факторів. Зміст та результат їх взаємодії визначаються інтенсивністю впливу кожного з них. Залежно від того, яке співвідношення сил складеться, з'являються якісно різні зони інтенсивності взаємодії. Коротко охарактеризуємо представлені на схемі зони інтенсивності взаємодії [14].

Зона поляризованого взаємодії характеризується одночасно максимальною інтенсивністю як соціально-економічних, так і соціально-психологічних факторів. Результат такої взаємодії може бути представлений у декількох формах:

а) акумуляція або інтеграція впливів високої інтенсивності соціально-психологічних та соціально-економічних феноменів, таким чином сили впливу різних чинників складаються або множаться;

б) взаємна нейтралізація: при максимальній інтенсивності соціально-психологічних та соціально-економічних факторів жоден з них не визначає поведінки особистості та групи, оскільки вони нейтралізують один одного [14].

Зона жорсткої економічної детермінації поведінки особистості і групи характеризується максимальною інтенсивністю впливу економічних факторів, що визначають поведінку, і мінімальною − соціально-психологічних.

Зона невираженої взаємодії характеризується однаково слабким впливом соціально-економічних та соціально-психологічних феноменів, а поведінка особистості та групи повністю визначається іншими чинниками. Передбачається при цьому, що вихідні фактори потенційно можуть впливати на поведінку індивіда, але не впливають через несприятливі умови.

Зона жорсткої соціально-психологічної детермінації поведінки особи та групи характеризується високою інтенсивністю впливу соціально-психологічних факторів, що визначають економічну поведінку, і мінімальним впливом соціально-економічних.

Зона паритетної взаємодії характеризується приблизно рівним впливом соціально-економічних та психологічних чинників в середніх зонах інтенсивності. Результатом такої взаємодії є, як правило, нестійка економічна поведінка. Процес паритетної взаємодії нестійкий, а прийняття одного з варіантів поведінки відбувається у двох основних формах:

а) настає переважний вплив одного з факторів, або соціально-психологічного, або соціально-економічного;

б) поведінка визначається якимись додатковими умовами, випадковостями, різними обставинами.

Вплив господарського менталітету на соціально-економічний розвиток країни в узагальненому вигляді можна представити наступним чином: господарський менталітет як основоположний неформальний інститут формується під впливом об’єктивних умов життєдіяльності нації і визначає характер соціально-економічних норм (формальних інститутів), які, в свою чергу, формують історичну траєкторію господарського розвитку нації. При цьому вплив господарського менталітету проявляється на трьох рівнях:

– *мікрорівень* – господарський менталітет визначає поведінку окремих працівників, мотиваційні механізми трудової діяльності, рівень їхньої економічної активності;

– *мезорівень* – вплив господарського менталітету виявляється у формуванні різних підходів до управління, стилів керівництва функціонування і розвитку організаційної структури підприємства;

– *макрорівень* – на основі господарського менталітету відбуваються процеси соціалізації економіки країни, він сприяє економічній інтеграції країни, формуванню її конкурентного потенціалу, визначає рівень її економічної свободи.

Розглянемо окремі аспекти взаємодії господарського менталітету з економічними змінними детальніше.

1. Вплив на мотивацію до праці. Господарський менталітет, матеріалізуючись в процесі виробничої діяльності, спроможний впливати на процес мотивації до ефективної праці та самоорганізації, прискорювати чи гальмувати його. Критичний аналіз господарського менталітету потрібен, перш за

все, для пошуку шляхів якісного оновлення його складових відповідно до вимог ринкової економіки. Якісною характеристикою господарського менталітету має стати спрямування свідомості працівників на розвиток своєї конкурентоспроможності у праці, яка створює підстави для розвитку конкурентоспроможності та реальної незалежності економіки [15].

2. Вплив на стиль керівництва, менеджменту. На даний час загальновизнаним є той факт, що господарський менталітет є одним з найважливіших факторів, що впливають на форми, функції і структуру управління. Організація, будучи соціальною системою, володіє всіма характеристиками того суспільства, в якому вона функціонує. Люди, що працюють в організації, відображають в собі всі особливості національної культури, менталітету. У зв'язку з цим, виражене прагнення до колективізму чи індивідуалізму, переважання працьовитості або лінощів, ощадливості або марнотратства визначають форми і методи управління, пронизують поведінку, дії управлінців. Таким чином, відповідність між менеджментом і менталітетом згладжує протиріччя між керованими і керуючими, сприяє подоланню кризових ситуацій [16].

3. Вплив на формування організаційної культури. Цей вплив господарського менталітету виявляється в процесі діяльності підприємства в різних країнах. У різних країнах з різними національними культурами склалися певні моделі управління підприємствами. Реформування промислових підприємств є неможливим без наукового пошуку інституціональних форм, здатних з’єднати соціокультурні ментальні особливості людей з їхніми рольовими функціями в сучасному виробничо-економічному процесі. На основі господарського менталітету формуються такі складові організаційної культури як цінності та норми поведінки, система комунікацій, взаємовідносини між підрозділами та співробітниками всередині колективу, трудова етика, система мотивування, система прийняття рішень та контролю за їх виконанням, ставлення до інновацій, реакція на зміни, позиціонування організації у зовнішньому середовищі, міжнаціональні відносини та міжкультурне сприйняття тощо [17].

4. Вплив на процеси економічної інтеграції країни. Розглядаючи умови реформування інституційної структури України, необхідно враховувати не тільки існуючі на даний момент економічні та політичні особливості, але й попередній період розвитку суспільства, його історію, традиції, психологію і відмінні властивості національної суспільної самосвідомості. Європейська інтеграція виникла в специфічних соціально-історичних умовах, тому спроба копіювати модель у зовсім інших умовах пов'язана з істотними труднощами, так як більшість інтеграційних угрупувань слідують сьогодні іншим моделям, які відповідають сучасним реаліям світової економіки. Тому сформована на пострадянському просторі традиція господарювання вимагає формування адекватної інституційної основи інтеграції шляхом розвитку інститутів, що ефективно формують стимули для інтеграційного співробітництва; сприяють активізації та мобілізації пасивних або нейтральних по відношенню до інтеграційних процесів господарюючих суб’єктів; забезпечують нейтралізацію негативної дії інститутів дезінтеграції на основі подолання суперечностей між інтересами інтеграційного об'єднання в цілому та інтересами окремих країн-учасниць [18].

5. Вплив на формування конкурентного потенціалу країни. В епоху загального неосяжного споживання індивідуальні особливості члена суспільства впливають як на створення інноваційного, конкурентоспроможного продукту, так і на його попит. До таких особливостей слід віднести господарський менталітет. Саме цим пояснюється той факт, що в число світових економічних лідерів упевнено виходять ті країни, де духовні цінності превалюють над матеріальним, населення характеризується широтою поглядів, що сприяє відкритості до нововведень, їх створення та запровадження. Таким людям легше відмовитись від старого і прийняти нове, особливо нові знання. Наукоємність продукції, як вагомий фактор її конкурентоспроможності, продукції залежить перш за все від основного розробника-індивідуума, якого характеризують професійний освітній рівень, загальна ерудиція, світогляд (космополітизм, поєднання мате-

ріалізму та ідеалізму), рівень володіння інформаційними технологіями. Тенденція індивідуалізації, характерна для сучасної економіки, вимагає постійного росту кваліфікації працівників і тільки господарський менталітет здатен забезпечити відповідну мотивацію для такого вдосконалення [19].

6. Вплив на процеси соціалізації носіїв господарського менталітету та формування соціальної бази ринкової економіки. У сфері економіки соціалізацію працівника зазвичай розглядають у межах його трудової адаптації, націленої на поступове пристосування працівника до нових професійних, соціальних і організаційно-економічних умов праці. Під час трудової адаптації відбувається засвоєння працівником цінностей і норм трудової поведінки, що дозволяє говорити про його соціалізацію в організації. Орієнтуючись на дослідження В. Чернобай, які показали, що соціалізація значно впливає на формування менталітету певного етносу, можна вважати, що і господарський менталітет працівника формується й розвивається в процесі соціалізації, завдяки якому він стає членом даного трудового колективу. В свою чергу, його господарський менталітет може впливати за певних умов на менталітет всього колективу виробничої організації. Працівник не просто фізично приєднується до колективу організації, а вступає у систему соціально-трудових відносин, властиву даному колективу. Згідно з дослідженнями вітчизняних і російських вчених ці відносини представляють собою сукупність взаємозв'язків індивідів і соціальних груп у процесах взаємодії й взаємозалежності, які обумовлені трудовою діяльністю [20]. Саме в процесі взаємодії з іншими членами колективу працівник отримує інформацію про норми і правила поведінки в організації, про цінності, що поділяються як керівником колективу (організації), так і співробітниками. Так відбувається соціалізація соціально-трудових відносин, що є процесом взаємодії членів трудового колективу, обумовленим їх діяльністю, внаслідок чого і відбувається формування і зміна господарського менталітету працівника. Людина приходить в організацію із сформованими в процесі життєдіяльності соціальними характеристиками – ціннісними орієнтаціями господарської діяльності. Зазначені характеристики виступають об'єктивними передумовами для формування і розвитку господарського менталітету в даній організації [21].

Отже, господарський менталітет здійснює вплив на найважливіші компоненти економічної поведінки людей на різних рівнях. У силу цього виникає необхідність діагностики ментальних характеристик населення кожної конкретної країни, виявлення домінуючих у суспільстві стереотипів і цінностей. Тільки у результаті таких досліджень отримується інформація про реально існуючі неформальні правила, яка у подальшому може бути використана для розробки стратегічних і тактичних кроків економічної політики держави у сфері розбудови інституціонального середовища трансформаційної економіки.

Для оцінки впливу окремих складових господарського менталітету на соціально-економічний розвиток країни необхідно чітко визначити критерії та показники, за якими вона буде здійснюватись. Складність оцінки господарського менталітету полягає насамперед в тому, що його складові є категоріями, які мають якісний вимір, тому дослідження кореляційного зв’язку між цими характеристиками та показниками соціально-економічного розвитку є складним завданням. Однак, серед існуючих у сучасній науці підходів до оцінки ментальних характеристик різних країн, на наш погляд, найбільш вдалою є методика Ш. Шварца [2], яка дозволяє оцінювати ментальні характеристики різних країн саме на основі кількісних параметрів, тому аргументованим є використання саме цієї методики в процесі нашого дослідження.

Ш. Шварц згрупував пануючі ментальні характеристики суспільства у 10 типів, які мають мотиваційні відмінності, відповідно до їх центральної мети:

1. *Влада (Power).* Соціальний статус і престиж, контроль або домінування над людьми й ресурсами.
2. *Досягнення (Achievement).* Особистий успіх і його демонстрація через досягнення й можливості, які відповідають соціальним стандартам
3. *Гедонізм (Hedonism).* Власне задоволення й чуттєва насолода.

4. *Стимуляція (Stimulation).* Життя, насичене гострими відчуттями, новизною та складними завданнями.

5. *Самостійність (Self-direction).* Незалежність у мисленні та прийнятті рішень, творчість, пізнання.

6. *Універсалізм (Universalism*). Розуміння, висока оцінка й захист благополуччя всіх людей, а також природи; толерантність.

7. *Доброзичливість (Benevolence).* Збереження й покращення благополуччя осіб, із якими людина часто спілкується.

8. *Традиція (Tradition).* Повага й згода із звичаями та ідеями, які походять від традиційної культури й релігії, прихильність до них.

9. *Конформність (Conformity).* Уникання дій, схильностей і спонукань, які могли б засмутити інших людей або заподіяти їм шкоду, а також порушити соціальні вимоги й норми.

10. *Безпека (Security).* Безпека, гармонія й стабільність суспільства, відносин із людьми й самої людини.

Для того, щоб мати можливість дослідити міру впливу характеристик господарського менталітету на соціально-економічний розвиток окрім методик виміру ментальних характеристик варто обрати також показники розвитку економічної системи. Для оцінки ефективності національних економік ми вважаємо за доцільне використовувати інтегральні міжнародні показники, які дозволяють комплексно охарактеризувати соціально-економічний розвиток країн та здійснювати міжнаціональні порівняння. До таких показників вважаємо за доцільне віднести:

Для оцінки ефективності національної економіки ми вважаємо за доцільне використовувати наступні показники:

1. *ВНП на душу населення (Gross National Income − GNI (PPP) per capita)* − головний показник ефективності розвитку національних економік, прийнятий найважливішим критерієм Світового банку для економічного аналізу та формування власної економічної політики [22].

2. Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom − IEF) розраховується американським незалежним стратегічним дослідницьким центром «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation) і діловою газетою The Wall Street Journal. Експерти Фонду визначають економічну свободу як відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу і споживанню товарів і послуг, за винятком необхідних громадянам захисту і підтримки свободи як такої. Щоб оцінити рівень свободи економік, експерти Фонду виставляють державам оцінки за 100-бальною системою в розрізі 10 основних компонентів. При цьому, показник 100 відповідає максимальній свободі, а 0 свідчить про повну її відсутність [23].

На думку експертів «Фонду спадщина», рівень Індексу економічної свободи складається з наступних компонентів: свобода бізнесу; свобода торгівлі; податкова (фіскальна) свобода; державні витрати; грошова (монетарна) свобода; свобода інвестицій; фінансова свобода; захист прав власності; свобода від корупції; свобода праці (трудових стосунків) [23].

3. Індекс глобальної інноваційності (Global Innovation Index − GII) – розраховується з 2007 р. експертами Бізнес – школи INSEAD на базі 132 країн. Автор концепції GII професор С. Дутта наголошує на ключовій ролі інноваційного потенціалу та інноваційної політики країн, в контексті забезпечення їхньої конкурентоспроможності в глобальному середовищі, як провідної рушійної сили сучасних змін, двигуна розвитку та добробуту [24].

Методика розрахунку індексу зумовлює виокремлення двох груп показників:

– індекс умов (факторів) інноваційного розвитку (Innovation Input Index), що складається з п’яти субіндексів: інститути; людський потенціал; ІКТ та загальна інфраструктура; розвинутість ринків; розвинутість бізнесу;

– індекс результатів інноваційного розвитку (Innovation Output Index), який містить субіндекси: результати наукових досліджень; творчі досягнення та добробут. Названі субіндекси включають в себе 19 узагальнюючих показників та більш ніж 60 індикаторів, які висвітлюють різні аспекти інноваційного розвитку та отримані з чисельних джерел, у тому числі, з баз даних Світового банку, Світового Економічного Форуму, Міжнародної Спілки Телекомуні-

кацій тощо. Методика розрахунку названого індексу постійно вдосконалюється. Так, субіндекс Творчі досягнення та добробут (Creative Outputs & Well-Being), під час розрахунку якого беруться до уваги показники якості життя, зокрема ВВП на душу населення, та коефіцієнт Джині, було запроваджено в 2010 р. [24].

Таким чином, удосконалена узагальнена методика оцінки впливу господарського менталітету на соціально-економічний розвиток передбачає пошук кореляційно-регресійних залежностей між ментальними характеристиками суспільства за Ш. Шварцем, а також показниками ефективності національних економік – ВНП на душу населення, Індексом економічної свободи та Індексом глобальної інноваційності.

Нами сформульовано *гіпотезу про наявність залежності та щільного зв'язку між показниками ефективності національних економік – ВНП на душу населення, Індексом економічної свободи, Глобальним індексом інновацій та вимірами господарського менталітету.*

За результатами розрахунку кореляційної залежності між показниками ефективності національних економік та вимірами господарського менталітету за Ш. Шварцем встановлено, що значний зв'язок прослідковується між ВНП на душу населення, Індексом економічної свободи, Глобальним індексом інновацій та вимірами Самостійності, Влади, Безпеки, Традиціоналізму та Стимуляції. Інші виміри господарського менталітету за результатами проведеного аналізу не чинять істотного впливу на досліджувані економічні показники країн.

Залежність Індексу глобальної інноваційності та вимірів Самостійність, Стимуляція, Влада, Традиціоналізм, Безпеки представлена системою рівнянь:

$$y = 39{,}967x_1+38{,}076, \quad (1)$$

$$y= 39{,}229x_2+77{,}777, \quad (2)$$

$$y = -25{,}466x_3+30{,}347, \quad (3)$$

$$y = -26{,}589x_4+52{,}641, \quad (4)$$

$$y = -25{,}802x_5+61{,}99, \quad (5)$$

де y – Індекс глобальної інноваційності, x_1 – вимір Самостійності, x_2 – Стимуляція, x_3 – Влада, x_4 – Традиціоналізм, x_5 – вимір Безпека.

Коефіцієнт кореляції між значеннями Індексу глобальної інноваційності та виміром Самостійність R_1 = 0,84, що засвідчує наявність сильного прямого зв'язку між досліджуваними показниками: про зростанні значень виміру Самостійність спостерігається збільшення значень Індексу глобальної інноваційності. Коефіцієнт кореляції між значеннями Індекса глобальної інноваційності та виміром Стимуляція R_2 = 0,66, тобто між досліджуваними параметрами існує значний прямий зв'язок. Значення коефіцієнту кореляції між значеннями Індексу глобальної інноваційності та виміром Влада R_3= −0,72, при зменшенні значень даного виміру спостерігається зростання значень Індексу глобально інноваційності. Коефіцієнт кореляції між значеннями Індексу глобальної інноваційності та виміром Традиціоналізм R_4= −0,67, з виміром Безпека R_5= −0,74, тобто виміри Безпека та Традиціоналізм чинять зворотній вплив на рівень інноваційності економіки.

Залежність ВНП на душу населення та вимірів Самостійність та безпека представлена системою рівнянь:

$$y = 57{,}648x_1+15{,}683, \quad (6)$$

$$y= -42{,}712x_2+52{,}275, \quad (7)$$

де y – ВНП на душу населення , x_1 – вимір Самостійності, x_2 – вимір Безпеки. Коефіцієнт кореляції між значеннями ВНП на душу населення та виміром Самостійність R_1 = 0,68, з виміром Безпека R_2= −0,69. При зростанні значень виміру безпеки спостерігається зниження значень ВНП на душу населення. Вимір Самостійність має позитивний прямий зв'язок із ВНП на душу населення.

Залежність Індексу економічної свободи від вимірів Безпеки, Традиціоналізму та Самостійності представлена системою рівнянь:

$$y = 33{,}749x_1+57{,}523, \quad (8)$$

$$y= -17{,}413x_2+76{,}045, \quad (9)$$

$$y = -21{,}186x_3+69{,}798, \quad (10)$$

де y – Індекс економічної свободи, x_1 – вимір Самостійності, x_2 – вимір Безпека, x_3 – вимір Традиціоналізм. Коефіцієнт кореляції між значеннями Індексу економічної свободи та виміром Самостійність R_1 = 0,78, виміром Безпека R_2= – 0,66, Традиціоналізмом = – 0,67. Отже, при зростанні значень вимірів Безпека та Традиціоналізм спостерігається

зниження значень Індексу економічної свободи, натомість значення виміру Самостійність позитивно корелюють з даним показником ефективності економічної системи.

Висновки. Аналіз впливу господарського менталітету на соціально-економічний розвиток суспільства та проведення кореляційно-регресійного аналізу його складових із міжнародними показниками ефективності економічних систем дозволяє зробити наступні висновки:

1. Господарський менталітет виявляє свій вплив на соціально-економічні трансформації на мікро-, мезо- та макрорівнях, що проявляється у формуванні мотивів та моделей поведінки працівників, визначає рівень їх економічної активності; дозволяє сформувати різні підходи до управління, стилів керівництва, функціонування і розвитку організаційної структури підприємства; на основі господарського менталітету відбуваються процеси соціалізації економіки країни, він сприяє економічній інтеграції країни, формуванню її конкурентного потенціалу, визначає рівень її економічної свободи.

2. Вплив господарського менталітету на соціально-економічний розвиток можливо коригувати за допомогою заходів реформування національної економіки, які мають враховувати тривалий час для суттєвих трансформацій у структурі господарського менталітету, відповідність основних національних ментальних рис умовам сучасного ринкового середовища та загальному вектору національної економічної політики.

3. Найістотніший вплив на рівень соціально-економічного розвитку удержав чинить домінування в структурі господарського менталітету таких вартісних установок як Самостійність, Традиціоналізм, Безпека, Стимуляція та Влада.

Література:

1. The Hofstede Centre. National cultural dimensions. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://geert-hofstede.com/national-culture.html.

2. Schwartz, S. H. An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. Online Readings in Psychology and Culture, 2(1). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dx.doi.org/10.9707/2307-0919.1116

3. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию / Р. Д. Льюис. – М. : Дело, 1999. – 440 с.

4. Trompenaars F. and Hampden-Turner C. Riding the waves of culture. – London : Nicholas Brearley, 1998. – 270 p.

5. Triandis H. Culture and social behavior. - New Y?-ork : Mc Graw-Hill, 1994. – 246 p.

6. Гайдай Т. В. Роль неформальных институций в экономической транзитологии / Т. В. Гайдай // Наукові праці ДонНТУ. Серія:економічна. – 2007. – Вип. 31–2. – С.75–80.

7. Бондаренко О. В. Економічна ментальність України: сучасний стан та перспективи подальшого розвитку / О. В. Бондаренко // Політологічний вісник. Зб. наук. праць . – 2007. – Вип. 27. – С. 69–79

8. Гриценко А. А. Менталітет як категорія інституціональної теорії / А. А. Гриценко // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 35–51.

9. Пилипенко Г. М. Економічна ментальність українців та проблеми її діагностики у трансформаційній економіці . Г. М. Пилипенко, Н. І. Литвиненко // Науковий вісник НГУ. – 2 009. – № 10. – С. 97.

10. Нуреев Р. М. Россия: резервы институционального развития (как предпосылка и условие выхода из экономического кризиса) / Р. М. Нуреев // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2009. – Вып. 37–1. – С. 5–15.

11. Латов Ю. Открытия и парадоксы этнометрического анализа российской хозяйственной культуры по методике Г. Хофстеда / Ю. Латов, Н. Латова // Мир России. – 2007. – №4. – С.43--72.

12. Вуколова Т. Национальная экономическая ментальность в эпоху рыночных реформ/ Т. Вуколова // Экон. вестник Ростовского гос. ун-та. – 2004. – Т.2. – №1. – С.72–83.

13. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 24–41

14. Галан Н. І. Інноваційна динаміка глобальної економіки / Н. І. Галан // Економічний простір. – 2008. – №9. – С.69–76.

15. Данилова Е. Российская производственная культура в параметрах Г. Хофстеда / Е. Данилова, М. Тарарухина // Мониторинг общественного мнения.– 2003.– №3(65). – С.53–64.

16. Тараненко І. В. Інноваційний імператив сталого розвитку глобалізованого суспільства / І. В. Тараненко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С.51–56.

17. Лебедева Н. М. Ценности культуры, экономические установки и отношение к инновациям в России / Н. М. Лебедева // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2008. – Т. 5, № 2. – С. 68–88.

18. Колеснікова-Стейнруд О. В. Рівень індексу економічної свободи в Україні і аналіз його складових / О. В. Колеснікова-Стейнруд , Л. Д. Дудка // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – № 15 (169). – 2011. – С. 225–239.

19. Корженко В. Вплив національної культури на формування моделі управління: методики кроскультурного менеджменту / В. Корженко, Ж. Писаренко // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 1 (35). – С.16–26.

20. Ляшенко Л. І. Господарська етика як фактор формування цивілізаційного розвитку / Л. І. Ляшенко // Проблемы материальной культуры. Серия: Экономические науки. – 2007. – №2. – С.25–28.

21. Шатровский А. Г. Социально-экономический механизм формирования ментальности, или ключ к разгадке славянской души / А. Г. Шатровский // Социальная экономика. – 2009. – №2.– С.160–166.

22. World Bank, International Comparison Program database. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD/countries?order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc

23. Index of Economic Freedom.Country Rankings. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/ranking.

24. The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx ?page=gii-full-report-2013#pdfopener.

Статья посвящена исследованию хозяйственного менталитета как важного фактора социально-экономических трансформаций, проанализированы наиболее распространенные методики измерения составляющих хозяйственного менталитета нации. Обоснован выбор главных международных показателей эффективности национальных экономик. Разработана структурно-логическая модель анализа взаимосвязи составляющих хозяйственного менталитета и показателей социально-экономического развития, намечены перспективы дальнейших исследований данной проблематики.

Ключевые слова: хозяйственный менталитет, рыночная среда, конкурентный потенциал, социально-экономическая политика, инновационное развитие, международные индексы эффективности экономики.

The economic mentality as an important factor of social and economic transformations is investigated and the most common methods of measuring the components of the economic mentality of the nation are analyzed. The choice of the most important international performance indicators of national economies is proved. Structural and logical model is developed for analyzing the relationship of the components of the economic mentality and social and economic development indexes, the prospects for further research in this issue are outlined.

Keywords*:* economic mentality, market environment, competitive potential, socio-economic policy, innovation development, international indices of economic efficiency.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Галушка З. І. *Надійшла до редакції 20.09.13.*

УДК 339.564.009.12

УДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

І. В. Тараненко, к. е. н., доцент, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля,ivtar@ukr.net

На основі концепції «керованого експортом економічного зростання» показано, що позитивний вплив експорту на динаміку і обсяги ВВП країн здійснюється переважно непрямим чином, через підвищення продуктивності економіки. Досліджено структуру експорту країн Організації Чорноморського економічного співробітництва і надано рекомендації щодо підвищення продуктивності експортного кошику. Обґрунтовано позитивний вплив експорту технологічно складної продукції на конкурентоспроможність.

***Ключові слова*:** економічне зростання, експорт, експортний кошик, продуктивність праці, конкурентоспроможність, інновації.

Постановка проблеми. В умовах кардинальної зміни науково-технічного і технологічного базису суспільства, яка супроводжується посиленням нестабільності глобалізованої економіки, пріоритетного значення набувають інтеграційно-інноваційні фактори економічного розвитку і конкурентоспроможності країн. Обсяги і товарну

структуру експорту традиційно відносять до важливих чинників досягнення і збереження стійких темпів економічного зростання. Найбільш ефективним рушієм економічного розвитку виступає експорт продукції обробної промисловості з високою доданою вартістю, в першу чергу – високотехнологічної продукції. Тому вдосконалення структури експорту країн у бік скорочення частки сировини і товарів низького ступеня переробки та підвищення питомої ваги продукції з високою доданою вартістю є інструментом підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обгрунтуванню гіпотези про «кероване експортом економічне зростання» (англ. *export-led growth hypothesis*), яка стосується переважно країн, які розвиваються, присвячено велику кількість досліджень. Серед них – праці Б. Балашша [1], П. Хеллера і Р. Портера [2], К. Дрегера і Д. Герцера [3], М. Бахмані-Оскуї і К. Економіду [4], П. Сантос, А. Рибейро і В. Карвало [5] та ін. Отримані результати здебільшого підтвердили існування позитивного зв'язку між обсягами експорту та темпами приросту ВВП, обумовленого подоланням обмеженості внутрішнього попиту, стимулюючим впливом конкуренції та підвищенням продуктивності виробництва. Зміна частки експорту у ВВП країн, які розвиваються, з 10% на початку 1970-х рр. до 35% у першій декаді XXI століття свідчить про те, що експорт відіграє значну роль в економічному зростанні. Водночас виявлено особливості, обумовлені методами дослідження, рівнем соціально-економічного розвитку країн, товарною і географічною структурою експорту, часовими параметрами вибірки тощо.

Б. Балашша [1], П. Хеллер і Р. Портер [2] за допомогою міжкраїнового (англ. *cross-country*) регресійного аналізу виявили взаємну залежність між темпами приросту експорту і темпами приросту ВВП, зокрема в країнах, які розвиваються, що дозволяє стверджувати як про вплив експорту на економічне зростання, так і навпаки, про вплив динаміки ВВП на динаміку експорту. Дослідження зміни обсягів експорту та рівнів ВВП окремих країн у часі, виконані М. Бахмані-Оскуї і К. Економіду з використанням економетричних методів довели, що незважаючи на випадковий характер зміни темпів приросту експорту та ВВП слабо розвинутих країн, між ними існує довгострокова залежність [4]. К. Дрегер і Д. Герцер за результатами дослідження 45 країн, які розвиваються, встановили, по-перше, наявність позитивного впливу експорту на ВВП у короткостроковому періоді, по-друге, негативний вплив експорту на ВВП у довгостроковому періоді в середньому для досліджуваної вибірки, при наявності значних відмінностей у характері впливу для окремих країн, що можна пояснити специфічними для цих країн факторами (частка сировинних товарів у експорті, особливості регулювання бізнесу, здатність країни-експортера до сприйняття знань та інновацій тощо) [3, с. 5].

На думку вчених, експорт впливає на економічне зростання переважно непрямим чином, через підвищення продуктивності виробництва, і тому зростання ВВП не пов'язане безпосередньо зі збільшенням обсягів експорту [3, с. 7]. Такий вплив здійснюється завдяки припливу зарубіжних технологій і ноу-хау, надходженню інвестицій до секторів економіки з вищою ефективністю, в яких країна має порівняльні переваги, використанню ефекту масштабу, а також позитивному впливу на інші, не пов'язані з виробництвом експортних товарів, сектори економіки через дифузію знань і технологій. Втім, позитивний ефект не отримують країни, орієнтовані переважно на експорт сировинних товарів, який у більшій мірі залежить від коливань світової кон'юнктури, та може вплинути негативно на макроекономічні показники, ефективність внутрішніх інвестицій та продуктивність національної економіки [3, с. 8]. П. Сантос, А. Рибейро і В. Карвало наголошують на визначальній ролі технологічної складової експорту країн у забезпеченні вищої продуктивності виробництва [5, с. 4].

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є обґрунтування шляхів підвищення конкурентоспроможності країн завдяки зростанню продуктивності експортного кошика.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обсяг і структура експорту здійснюють різний вплив на показники економіч-

ного розвитку. Доведений науковцями-прибічниками концепції «керованого експортом економічного зростання» позитивний вплив експорту на динаміку і обсяги ВВП здійснюється переважно непрямим чином, через підвищення продуктивності виробництва. Звідси випливає твердження про позитивний вплив експорту на національну конкурентоспроможність, яка визначається фахівцями Всесвітнього економічного форуму та ін. через здатність економічних інститутів та політик країн забезпечувати економічне зростання, а через те – підвищення якості життя населення [6, с. 4], що дозволило автору розвинути концепцію «керованого експортом зростання» і висунути гіпотезу «керованої експортом конкурентоспромож-ності» (англ. *export-led competitveness hypothesis*). Відомо, що спеціалізація на одних товарах призводить до більш високих показників економічного зростання в порівнянні з іншими товарами [5, с. 3; 7, с. 9–13]. Таким чином, при розробці та впровадженні стратегій конкурентоспроможності, а також промислової і зовнішньоторговельної політики, необхідно враховувати важливість товарної диверсифікації експорту. При тому зміна складу експортного кошику має відбуватись на користь товарів, чий вплив на економічне зростання та продуктивність є найбільшим.

В геоекономічному та геопросторовому аспектах значний потенціал для України має Чорноморське економічне співробітництво [8, с.171]. На думку автора, до стратегічних напрямків посилення глобалізаційно-інтеграційних конкурентних переваг України слід віднести поглиблення економічної взаємодії з країнами Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), до складу якої входять Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Грузія, Греція, Молдова, Росія, Румунія, Сербія, Туреччина, Україна.

Створення ОЧЕС було формалізоване шляхом підписання у 1992 р. Стамбульської Декларації, з метою сприяння інтеграції регіону у світову економіку на ринкових засадах. Узагальнення результатів двадцятирічної інтеграційної взаємодії країн ОЧЕС створює підґрунтя для розробки комплексних стратегічних рішень щодо підвищення конкурентоспроможності відповідно до сучасних умов розвитку.

Товарна структура взаємної торгівлі країн ОЧЕС, як показано в табл. 1, є слабо диверсифікованою.

В структурі експорту переважають мінеральне паливо (нафта) та продукти нафтопереробки, а також продукція чорної металургії. Ці товарні групи складають близько 40% взаємного експорту. Меншою є частка продукції машинобудування (5,79%), електричного та електронного обладнання (4,26%), транспортних засобів (6,31%). Протягом 2005–2011 рр. в зросла частка мінерального палива з 27,14% до 28,43%, електричного та електронного обладнання з 2,39% до 4,26%, незначно скоротився експорт продукції металургії.

Незбалансованість структури зовнішньої торгівлі країн ОЧЕС, зокрема переважання в експорті сировини і товарів з низькою часткою доданої вартості, потребує обґрунтування напрямків товарної диверсифікації експорту для сприяння економічному зростанню та конкурентоспроможності.

Для аналізу структури експорту країн ОЧЕС використано підхід, заснований на побудові індексу прибутковості експортного кошику. представлений у працях Р. Хаусмана, Я. Хванга і Д. Родріка [7], Ф. Мак-Канна [10]. Науковці пропонують віднести до найбільш прибуткових ті товари, основними експортерами яких є розвинені країни з найвищим показником ВВП на душу населення. Чим більше таких товарів експортує країна, тим більш прибутковим (продуктивним) є її експортний кошик. Такий підхід добре зарекомендував себе при дослідженні зовнішньої торгівлі країн СНД [11].

Для обґрунтування напрямків диверсифікації структури експорту країн ОЧЕС на основі розрахунку продуктивності експортних кошиків та порівняння з показниками різних країн світу автором проведено аналіз експортних груп товарів на основі бази даних COMTRADE з міжнародної торгівлі товарами за період 2001–2011 рр. для 176 країн. Усього проаналізовано 99 товарних груп на рівні двох знаків класифікації SITC (Standard International Trade Classification).

Згідно з методикою, викладеною в ро-

ботах [7; 10; 11; 12], для кожного товару k на рівні двох знаків SITC визначений показник $PRODY_k$, що відображає його продуктивність (прибутковість), і розрахований як середньозважений ВВП на душу населення країн, що експортують даний товар. В якості вагових коефіцієнтів використано індекси виявлених порівняльних переваг (*revealed comparative advantages – RCA*) по даним товарам для кожної країни.

Таблиця 1

Товарна структура взаємного експорту країн ОЧЕС

Товарні групи	2005 р.		2011 р.	
	тис. дол. США	Частка в загальному експорті, %	тис. дол. США	Частка в загальному експорті, %
Всі товарні групи в тому числі:	66569786	100	129901594	100
Мінеральне паливо, масла, продукти перегонки, і т.д.	18067640	27,14	36936696	28,43
Залізо і сталь	8457906	12,71	14424839	11,10
Машини, ядерні реактори, котли, і т.д.	3557371	5,34	7525162	5,79
Електричне та електронне обладнання	1587973	2,39	5538277	4,26
Засоби наземного транспорту, крім залізничного, трамвайного	2298047	3,45	4651164	3,58
Пластмаси та вироби з них	1865891	2,80	3920239	3,02
Вироби з чорних металів	1763176	2,65	3550950	2,73
Залізничні, трамвайні локомотиви, рухомий склад, обладнання	804167	1,21	3551874	2,73
Зернові	319542	0,48	2268481	1,75
Мідь і вироби з неї	682735	1,03	2621632	2,02
Алюміній і вироби з нього	1006869	1,51	2553055	1,97
Їстівні фрукти, горіхи, цитрусові, дині	692403	1,04	1892716	1,46
Неорганічні хімічні речовини, з'єднання благородних металів, ізотопи	884362	1,33	2496951	1,92
Деревина та вироби з деревини, деревне вугілля	749839	1,13	1590534	1,22
Папір та картон, вироби з паперової маси, паперу та картону	1039235	1,56	2079039	1,60
Добрива	634403	0,95	1844188	1,42
Тварини, рослинні жири та олії, продукти розщеплення	461019	0,69	1513936	1,17
Органічні хімічні сполуки	793005	1,19	1454732	1,12
Каучук і гумові вироби	586822	0,88	1390420	1,07
Фармацевтичні товари	255304	0,38	1239631	0,95
Сіль, сірка, камінь, гіпс, вапна, цемент	466362	0,70	1028922	0,79
Інші	19595715	29,44	25828156	19,88

Джерело: [9]

Сукупний експорт X_j країни *j*, яка експортує товари *l,* складає:

$$X_j = \sum_l x_{jl} \quad (1)$$

де X_j – загальний обсяг експорту країни *j*, x_{jl} - експорт товарів *l* країною *j*.

Дохід на душу населення країни *j* визначений як Y_j. Тоді величина $PRODY_k$ дорівнює

$$PRODY_k = \sum_j \frac{\left(x_{jk} / X_j\right)}{\sum_j \left(x_{jk} / X_j\right)} Y_j \quad (2)$$

де Y_j – ВВП на душу населення країни *j*, *k* – товар, який експортується.

У чисельнику вагового коефіцієнта формули (2) подано частку експорту товару *k* у сукупному експорті країни *j.* У знаменнику знаходиться сума часток товару *k* у сукупному експорті для усіх країн, які експортують даний товар. Таким чином, показник продуктивності товару *k,* визначений як $PRODY_k$,є середньозваженим ВВП на душу населення країн, які експортують товар *k.*

Використання у якості вагового коефіцієнту індексу виявлених порівняльних переваг *RCA* дозволяє позбавитись урахування розміру країни при розрахунку *PRODY* і врахувати те, що більш багаті країни здебільшого експортують складнішу в технологічному відношенні продукцію.

Рівень прибутковості експортної корзини $EXPY_i$ для країни *i*, яка експортує товари *l*, розрахований за формулою:

$$EXPY_i = \sum_l \left(\frac{x_{il}}{X_i}\right) PRODY_l \quad (3)$$

де показник $PRODY_l$ представлений індексами прибутковості товарів, що експортуються країнами.

Показник *EXPY* визначає якість або складність експортного кошика країни та дозволяє оцінити, яка з країн має більший потенціал для економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності, та отримання більшої частки світового ВВП за рахунок експорту продуктивних товарів, виготовлених на основі інноваційних технологій з використанням передових організаційних і маркетингових рішень.

Результати проведеного автором розрахунку підтвердили положення про те, що вищі значення *PRODY* мають товари обробної промисловості з більшою доданою вартістю, і відповідно більшим внеском у ВВП. До числа найбільш прибуткових увійшли продукти високого ступеня переробки, виробництво яких здійснюється на основі сучасних технологій: фармацевтичні товари, продукти органічної хімії, оптична, медична та інша апаратура, аерокосмічна продукція, продукти машинобудування, електричне і електронне обладнання продукти харчової промисловості – молочні, м'ясні та ін.

У табл. 2 представлені значення *EXPY* для країн ОЧЕС, деяких розвинутих країн і країн, що розвиваються, за період 2001–2011 рр.

Як показали розрахунки, у 2008–2011 рр. найбільш високою серед країн ОЧЕС була прибутковість експортного кошику Азербайджану і Російської Федерації, яка визначалась індексом *PRODY* товарної групи 27–Мінеральне паливо, масла, продукти перегонки. Утім і вони суттєво відстали від усіх розвинутих країн, більшості «нових» членів ЄС, а також Китаю завдяки сировинній спрямованості та низькій диверсифікованості експорту. Україна в 2001 р. випереджала за індексом прибутковості експортного кошику усі країни ОЧЕС, у т. ч. Албанію і Вірменію на 51% і 45%, Молдову на 29%, Румунію і Туреччину на 14,7% і 14,3%, Грецію і Болгарію на 10,3% і 9,3% відповідно, втім к 2011 р. значно погіршила свою конкурентну позицію на світових ринках.

Відносно низька прибутковість експортного кошику країн ОЧЕС обумовлена переважанням палива, сировинних товарів, продуктів металургійної промисловості, при низькій частці продукції машинобудування, електронного обладнання, приладобудування, фармацевтики та інших продуктивних товарів. Така структура експорту обмежує розвиток зовнішньої торгівлі, веде до скорочення її інтенсивності, гальмує економічне зростання.

Для складання переліку перспективних експортних товарів для будь-яких країн слід визначити товари, за якими ці країни мають

конкурентні переваги в торгівлі. Індекси виявлених порівняльних переваг *(RCA)* розраховано за формулою Б. Балашша (4), згідно якої країна має порівняльну превагу за тим або іншим товаром, якщо в її експорті частка цього товару є вищою порівняно з часткою товару в світовому експорті.

Таблиця 2

Показники EXPY для країн ОЧЕС у порівнянні з країнами світу, 2008–2011 рр.

Країна	*EXPY*, поточні дол. США			
	2001	2008	2011	2011/2001, %
Азербайджан	5364,1	16271,1	16713,0	211,6
Албанія	3124,7	10531,9	11112,4	255,6
Болгарія	5817,2	14132,9	13834,5	137,8
Вірменія	3483,6	8955,0	8262,0	137,2
Греція	5756,2	15578,3	15544,2	170,0
Грузія	5810,2	11160,7	13557,1	133,3
Молдова	4502,2	11119,8	10898,9	142,1
Румунія	5475,7	15564,2	15849,4	189,5
Російська Федерація	6277,9	16062,0	16094,0	156,4
Сербія	–	12983,2	13518,9	–
Туреччина	5740,2	14256,7	14266,1	148,5
Україна	6419,4	12925,0	13838,2	115,6
Франція	9280,7	19559,0	19803,7	113,4
Німеччина	9902,4	20671,3	20496,4	107,0
США	10214,6	19662,0	19526,9	91,2
Чеська Республіка	8900,2	18942,0	19482,3	118,9
Польща	7459,3	17491,6	17530,2	135,0
Словенія	8086,7	18951,7	18609,2	130,1
Китай	8182,7	17801,1	17499,1	113,9

Розраховано за [9; 12]

$$RCA_i = \frac{\dfrac{E_{ik}}{\sum_i E_k}}{\dfrac{E_{iw}}{\sum_i E_w}} \qquad (4)$$

де: RCA_{ik} – індекс виявлених порівняльних переваг країни k за товаром i,

E_{ik} – експорт товару i країною k,

E_k – сукупний експорт країни k,

E_{iw} – світовий експорт товару i,

E_w – сукупний світовий експорт.

Якщо $RCA > 1$, можна казати про наявність конкурентної переваги за даним товаром.

Результати розрахунку показали, що країни ОЧЕС мають порівняльні переваги переважно за товарами з низьким індексом *PRODY*, що обумовило низьку прибутковість експорту. Це – продукція сільського господарства, будівельні матеріали, чорні та кольорові метали, паливо, добрива, продукти текстильної промисловості, товари ручного виготовлення. Перелік товарних груп, за якими країни мають найвищий індекс *RCA*, наведений в табл. 3.

Продуктивність експортного кошику може бути підвищена шляхом збільшення частки більш продуктивних товарів, перш за все – тих, за якими країна має конкурентну перевагу на світових або регіональних ринках.

Для Албанії структура експортної корзини може бути покращена за рахунок товарів з вищими *PRODY*, за якими вона має конкурентну перевагу: 05–Продукти тваринного походження, 69–Вироби із кераміки, 76–Алюміній і вироби з нього, 78–Свинець і вироби з нього, 83–Вироби із недорогоцінних металів. Доцільно відновити втрачену внаслідок кризи конкурентну перевагу за групами товарів: 16–М'ясо, риба і морепродукти, харчові продукти; 48–Папір та картон, вироби з паперової маси, паперу та картону; 76–Алюміній і вироби з нього;

94–Меблі, світильники, збірні будівлі.

Таблиця 3

Товарні групи, за якими країни ОЧЕС мають найбільші виявлені порівняльні переваги (за класифікацією SITC)

Албанія	05–Продукти тваринного походження, 41–Необроблена та вироблена шкіра, 25–Сіль, сірка, глинозем, каміння, цемент, 78–Свинець і вироби з нього, 83–Вироби із недорогоцінних металів, 64–Взуття.
Азербайджан	27 Мінеральне паливо, масла, продукти перегонки.
Вірменія	22–Напої, спирт, укус, 74–Мідь і вироби з неї, 81–Інші недорогоцінні метали, металокераміка та вироби з них.
Болгарія	12–Олійні, плоди, зерно, насіння, фрукти, 24–Тютюн і тютюнові вироби, по кольоровим металам: 74–Мідь і вироби з неї, 79–Цинк і вироби з нього, 51–Вовна та вироби з неї.
Грузія	08–Їстівні фрукти, горіхи, цитрусові, дині, 22–Напої, спирт, укус, 31–Добрива, 72–Залізо і сталь, 78–Свинець і вироби з нього.
Греція	03–Риба, ракоподібні, молюски, 08–Їстівні фрукти, горіхи, цитрусові, дині, 20–Готові продукти харчування із овочів, фруктів, горіхів, 43–Натуральне хутро та штучне хутро, вироби з них, 76–Алюміній і вироби з нього.
Молдова	12–Олійні, плоди, зерно, насіння, фрукти, 20–Готові продукти харчування із овочів, фруктів, горіхів, 22–Напої, спирт, укус, 24–Тютюн і тютюнові вироби, 62–Одяг, текстильні вироби.
Румунія	10–Зернові, 12–Олійні, плоди, зерно, насіння, фрукти, 24–Тютюн і тютюнові вироби, 31–Добрива, 44–Деревина і вироби з неї, деревне вугілля, 64–Взуття.
Російська Федерація	27–Мінеральне паливо, масла, продукти перегонки 28–Неорганічні хімічні речовини, сплави благородних металів, ізотопи, 31–Добрива, 44–Деревина і вироби з неї, деревне вугілля, 75–Нікель і вироби з нього.
Сербія	08–Їстівні фрукти, горіхи, цитрусові, дині, 10–Зернові, 17–Цукор і цукристі кондитерські вироби, 74–Мідь і вироби з неї, 76–Алюміній і вироби з нього, 78–Свинець і вироби з нього.
Туреччина	08–Їстівні фрукти, горіхи, цитрусові, дині, 11–Зернові, солод, крохмаль, клейковина, 43–Натуральне хутро та штучне хутро, вироби з них, 57–Килими та інші текстильні покриття для підлоги, 58–Спеціальні тканини або оббивні тканини, мереживо, гобелени, 59–Просочені або ламіновані текстильні тканини, 60–63–Предмети одягу, аксесуари, текстильні вироби.
Україна	10–Зернові, 15–Тваринні, рослинні жири та олії, продукти розщеплення, 72–Залізо і сталь, 86–Залізничні локомотиви, трамваї, рухомий склад, обладнання.

Розраховано за: [9].

Вірменія внаслідок світової кризи втратила порівняльні переваги за низкою товарів, і має можливість підняти продуктивність експортної корзини за рахунок відновлення переваг за товарними групами: 70–Скло і вироби з скла; 76–Алюміній і вироби з нього; 78–Свинець і вироби з нього; 91–Годинники та їх частини. Доцільно зберегти і посилити конкурентну перевагу за високо-продуктивною групою 88–Літальні та космічні апарати, та їх частини, яка виникла в 2011 р.

На нашу думку, Болгарія має виключно сприятливі умови для підвищення продуктивності експортної корзини шляхом збільшення експорту високопродуктивних товарів, які належать до товарних груп 04; 35; 37. Вдосконалення експорту можливо також за рахунок підвищення частки інших товарів, за якими Болгарія має конкурентну перевагу, зокрема 02–М'ясні продукти; 22–Напої, спирт; 23–Корми для тварин; 33–Парфумерні та косметичні товари; 76–Алюміній та вироби з нього. Крім того, досить стійкою є конкурентна позиція за товарною групою 30–Фармацевтичні продукти, індекс *RCA* за якою становить 0,98. Перспективними у контексті підвищення якості експортної корзини виглядають товарні групи 88–Продукція машинобудування, ядерні реактори і котли та 85–Електричне та електронне обладнання з індексами *RCA* 0,59 та 0,65.

Грузії доцільно відновити або посилити свою позицію в експорті продукції харчової промисловості, неорганічної хімії,

парфумерії та косметики і предметів туалету. Скоротилась порівняно з 2008 р. перевага за товарною групою 86–Залізничні локомотиви, трамваї, рухомий склад, обладнання. Утримання і посилення вимагає порівняльна перевага за позицією 88–Літальні та космічні апарати, та їх частини, з індексом *RCA* 1,2. Слід звернути увагу на можливості щодо посилення порівняльних переваг високопродуктивної товарної групи 30–Фармацевтична продукція, індекс *RCA* за якою становить 0,77 і зростає протягом усього досліджуваного періоду. Те ж саме слід віднести до товарної групи 76–Алюміній та вироби з нього.

Греція втратила порівняльні переваги за низкою товарів сільського господарства, харчової, легкої промисловості (одяг, текстильні товари) з низькими значеннями *PRODY*. Можливість та доцільність відновлення втрачених переваг вимагає окремого обґрунтування з урахуванням кризового стану економіки, динаміки зайнятості тощо. Водночас слід звернути увагу на відновлення втрачених позицій за високопродуктивними товарними групами 83–Вироби із недорогоцінних металів; 88–Літаки, космічні апарати, і їх частини; 89–Судна, човни та інші плавучі споруди. Частка високопродуктивних товарів у експортній корзині Греції залишається найвищою серед досліджуваних країн. Продуктивність експортної корзини може бути підвищена за рахунок збільшення питомої ваги в сумарному експорті високопродуктивних товарних груп, за якими зберігаються порівняльні переваги, а саме: 04–Молочна продукція, харчові продукти тваринного походження; 30–Фармацевтичні продукти, а також 39–Пластмаси та вироби з них; 73–Продукти з заліза та сталі; 76–Алюміній та вироби з нього; 78–Свинець та вироби з нього.

Ефективність експортної корзини Молдови може бути підвищена шляхом посилення наявних порівняльних переваг і збільшенням частки в експорті високопродуктивних товарних груп 30–Фармацевтична продукція; 43–Натуральні та штучні хутра та вироби з них; 83–Вироби із недорогоцінних металів, а також за рахунок відновлення втраченої внаслідок кризи конкурентної переваги за групою 04–Молочна продукція, харчові продукти тваринного походження. Доцільно забезпечити конкурентну перевагу за групою 85–Електричне та електронне обладнання, індекс *RCA* за якою становить 0,71, а частка в сукупному експорті дорівнює 8%.

Румунія має найвищу частку високопродуктивних товарів у загальному експорті, втім якість експортної корзини за показником *EXPY* свідчить про неповне використання наявних переваг. Поряд з можливостями щодо збільшення експорту продукції харчової і легкої промисловості, слід більш повно реалізувати порівняльні переваги за товарними групами 85–Електричне та електронне обладнання; 87–Засоби наземного транспорту, крім залізничного, трамвайного; 89–Судна, човни та інші плавучі споруди. Необхідно повернути втрачену після кризи перевагу за товарною групою 86–Залізничні локомотиви, трамваї, рухомий склад, обладнання, та докласти зусиль з утворення переваг за продукцією машинобудування, яка має індекс *RCA* 0,76.

Експортний кошик Російської Федерації вимагає ґрунтовної реструктуризації та диверсифікації у зв'язку з обмеженою кількістю товарів, які мають конкурентні переваги на світових ринках (за виключенням мінерального палива та продуктів переробки). За часткою високопродуктивних товарів Російська Федерація випереджає лише Азербайджан. За результатами аналізу товарної структури експорту не виявлено також потенційних переваг за високоприбутковими товарами з індексом *RCA,* наближеним до 1. Частково це пов'язано з тим, що при розрахунку індексу *RCA* не враховується експорт послуг, за яким Російська Федерація займає більш високу конкурентну позицію, зокрема завдяки послугам пусків космічних апаратів.

Сербія має досить диверсифікований експорт і порівняльні переваги за багатьма товарами. Втім перевага товарів з низькими показниками *PRODY* обумовлює невисоку ефективність експортного кошику. Доцільне збільшення частки в експорті таких груп, як 04–Молочна продукція, харчові продукти тваринного походження; 86–Залізничні локомотиви, трамваї, рухомий склад, обладнання. Необхідно відновити втрачену пере-

вагу за продуктами органічної хімії, забезпечити формування переваг за товарними групами з індексом *RCA* близьким до 1, зокрема 30–Фармацевтична продукція (*RCA*=0,69); 85–Електричне та електронне обладнання (*RCA*=0,70), розглянути можливість формування конкурентних переваг продукції машинобудування, за якою індекс *RCA* наразі близький до 0,5.

Виявлені порівняльні переваги Туреччини пов'язані з традиційними виробництвами, хоча частка високопродуктивних товарів у експорті наближається до 17%. Перспективними з точки зору підвищення якості експортного кошику слід вважати продуктивні товари з індексом *RCA* близьким до 1. Це можуть бути товарні групи: 04–Молочна продукція, харчові продукти тваринного походження (*RCA*=0,77); 84–Продукція машинобудування, ядерні реактори, котли та ін. (*RCA*=0,75); 85–Електричне та електронне обладнання (*RCA*=0,57).

Україна має незадовільну ефективність експортної корзини завдяки високій частці продуктів з низькою доданою вартістю. Наявні конкурентні переваги за низкою продуктів сільського господарства і харчової промисловості, таких як молочна продукція, зернові, рослинні жири, кондитерські вироби, корми для тварин, а також за добривами, продуктами неорганічної хімії, продукцією паперової промисловості, виробами з кераміки та ін. вимагають збереження і посилення. Необхідно відновити втрачені переваги у кольоровій металургії, виробництві білкових продуктів. Однак, для вдосконалення структури експортної корзини, на нашу думку, відновлення втрачених і посилення наявних переваг є недостатнім. Основну увагу слід приділити створенню нових переваг за високопродуктивними товарними групами 84–Продукція машинобудування, ядерні реактори, котли та ін. (*RCA*=0,45); 85–Електричне та електронне обладнання (*RCA*=0,41); 88–Літаки, космічні апарати, і їх частини (*RCA*=0,33). Слід зазначити зростання індексу *RCA* за товарною групою 85 протягом досліджуваного періоду. Негативна тенденція до скорочення *RCA* за товарними групами 84 і 88 протягом 2001–2008 рр. змінилась на позитивну в 2010 р., у наслідок чого склались сприятливі умови для формування порівняльних преваг. Перспективними є товарні групи: 70–Скло і вироби з скла (*RCA*=0,60); 83–Вироби із недорогоцінних металів (*RCA*=0,59); 94–Меблі, світильники, збірні будівлі (*RCA*=0,61).

За допомогою регресійного аналізу виявлено лінійну залежність між продуктивністю праці, вираженої через ВВП на одного зайнятого (залежна змінна *Y*) та продуктивністю експортної корзини *EXPY* (незалежна змінна *X*) десяти країн ОЧЕС за період 2004–2011 рр. Значення ВВП на одного зайнятого наведені за даними The Conference Board [12]. До вибірки не включено Азербайджан і Грецію у зв'язку зі значним впливом специфічних лише для цих країн факторів на змінні, що аналізуються (монопродуктова структура експорту Азербайджану та стійка від'ємну динаміка ВВП на одного зайнятого Греції у 2009–2011 рр.). Показники підсумкової та регресійної статистики надані в табл. 4.

Таблиця 4

Показники підсумкової та регресійної статистики для залежної змінної Y – ВВП на одного зайнятого

Показники статистики			**Значення**			
Множинний R			0,583			
Множинний R^2			0,340			
Уточнений R^2			0,332			
F(1,9)			40,237			
p			0,000			
Стандартна помилка оцінювання			7540,481			
Вільний член	**Бета**	**Ст. пом. Бета**	**B**	**Ст. пом. B**	**t(21)**	**p-рівень**
			1276,120	3378,437	0,377725	0,706661
X – *EXPY*	0,583359	0,091965	1,933	0,305	6,343263	0,000000

Значення коефіцієнту *B* вказує на позитивний зв'язок між *Y* та *X*. Змінна *X* є статистично значущою при $p \leq 0{,}05$. Значення R=0,583 вказує на кореляційний зв'язок середньої сили між змінними, а значення коефіцієнту детермінації R^2=0,583 свідчить про те, що близько 58% варіації може бути пояснено змінною *X*.

Висновки. Отриманий результат дозволив віднести структуру експорту до визначальних факторів конкурентоспроможності країн ОЧЕС, та підтвердив положення стосовно провідної ролі інноваційної складової у підвищенні конкурентоспроможності завдяки позитивному впливу на продуктивність експортного кошику. Підвищення частки продукції з високою часткою доданої вартості в експортному кошику забезпечує попит на технологічно складні товари, стимулює діяльність інноваційно активних підприємств, створює якісні робочі місця в передових галузях, збільшує ВВП та продуктивність економіки і тим самим сприяє підвищенню конкурентоспроможності країн.

Література

1. Balassa B. Exports and Economic Growth: Further Evidence / B. Balassa // Journal of Development Economics. – 1978. – №5. – P. 181–189.

2. Heller P. Exports and growth: an empirical reinvestigation / P. Heller, R. Porter // Journal of Development Economics. – 1978. – №5. – P. 191–193.

3. Dreger C. A further examination of the led-growth hypothesis / C. Dreger, D. Herzer // European University Viadrina Frankfurt, Department of Business Administration and Economics Discusion Paper No. 305. – August 2011. – P. 1–27.

4. Bahmani-Oskooee M. (2009) / M. Bahmani-Oskooee, C. Economidou // Export-led growth vs. growth-led exports: LDCs experience. Journal of Development Areas – 2009. – №42. – P. 179–209.

5. Santos P. Export-Led Growth in Europe: Where and What to Export? / P. Santos, A. Ribeiro, V. Carvalho // FEP Working Papers, University of Porto – 2013. – №479. – P. 1–30

6. The Global Competitiveness Report 2011–2012. World Economic Forum. – Geneva : World Economic Forum, 2012. – 544 p.

7. Hausmann R. What You Export Matters / R. Hausmann, J. Hwang, D. Rodrik / NBER Working Paper Series. Working Paper 11905 / NBER, December 2005. – P. 1–24.

8. Макогон Ю. В. Стратегічні інтереси України в ОЧЕС / Ю. В. Макогон // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №4(9). – С. 193–200.

9. International Trade Center, UN COMTRADE. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://legacy.intracen.org/marketanalysis/TradeMap.aspx

10 McCann F. Export Composition and Growth / F. McCann. – Dublin : University College Dublin, 2007. – 40 p.

11. Прогноз основных параметров развития стран СНГ в период до 2012 года. Отчет о научно-исследовательской работе по государственному контракту №0106-03-09 от 25.11.09. Руководитель темы О. А. Осипова.– М. : ООО «Центр развития», 2010. – 225 с.

12. The Conference Board Total Economy Database 2013: [Електронний ресурс] / The Conference Board. – Режим доступу: http://www.conferenceboard.org/data/economydatabase/

На основе концепции «управляемого экспортом экономического роста» показано, что положительное влияние экспорта на динамику и объемы ВВП стран осуществляется преимущественно через повышение производительности экономики. Исследована структура экспорта стран Организации Черноморского экономического сотрудничества, даны рекомендации по повышению производительности экспортной корзины. Обосновано положительное влияние экспорта технологически сложной продукции на конкурентоспособность.

Ключевые слова: экономический рост, экспорт, экспортная корзина, производительность труда, конкурентоспособность, инновации.

Based on the concept of «export-led growth» it is shown that the positive impact of exports on the dynamics and volume of GDP is going on mainly through increased productivity. The structure of exports of the Organization of Black Sea Economic Cooperation is investigated and the recommendations to improve the performance of the export basket are worked out. The positive impact of exports of technologically sophisticated products on competitiveness is proved.

Keywords: economic growth, exports, export basket, productivity, competitiveness, innovation.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Момот В. Е.. *Надійшла до редакції 23.09.13 р.*

УДК 330.1(477)

МАКРОЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

А. О. Ходжаян, д. е. н., доцент., Черкаський державний технологічний університет
Alina_Khodzhaian@ukr.net

Розроблено методичні підходи щодо визначення рівня стійкості національної економіки на основі порівняння фактичних і оптимальних з точки зору вразливості до зовнішніх шоків параметрів функціонування її сфер та порівняння динаміки макроекономічних показників з країнами світового господарства, зокрема ЄС-15, новими членами ЄС, СНД. Здійснено кількісну оцінку динаміки стійкості національної економіки під впливом негативних зовнішніх чинників. На основі статистичного аналізу показників-індикаторів функціонування макроекономічної, виробничої, інвестиційної, науково-технологічної, зовнішньоекономічної, енергетичної та фінансової сфер визначено ризики розвитку економіки України. Обґрунтовано основні напрями державної політики підвищення рівня стійкості національної економіки.

Ключові слова: стійкість економіки, стійка конкурентоспроможність, стійкий конкурентоспроможний розвиток, абсолютний рівень стійкості економіки, відносний рівень стійкості економіки.

Постановка проблеми. Важливою характеристикою функціонування будь-якої системи, в тому числі й економічної, є її стійкість, що виявляється у спроможності системи зберігати свої структуру й характер функціонування під впливом різних зовнішніх навантажень. Це здатність економіки забезпечувати поступальний розвиток, зростання виробництва і зайнятості та підвищення реальних доходів населення під впливом несприятливих обставин внутрішнього та зовнішнього середовища.

В умовах, коли глобалізація проникла в усі сфери життєдіяльності суспільства, і в світі практично не залишилося ізольованих національних господарств, стійкість систем помітно знизилась. У сучасному світогосподарському устрої чітко окреслені дві тенденції, які зумовлюють підвищений ризик дестабілізації національних економік. Перша – до подальшої відкритості економіки, яка виявляється у прискоренні інтеграції національних економік через механізми міжнародного руху фінансових активів, товарів, послуг, факторів виробництва, інформації, технологій. Друга – до посилення негативних зовнішніх імпульсів та більш швидкої їх передачі порівняно з позитивними наслідками інтеграції. Визначені тенденції світогосподарського устрою зумовлюють підвищений ризик дестабілізації національних економік. Відкритість економіки, яка не узгоджена з рівнем макроекономічної стійкості, ускладнює можливість економічного зростання та прогресивного розвитку суспільства.

Диференційований вплив чинників глобальної нестабільності на функціонування і розвиток національних економік пояснюється їх здатністю протистояти зовнішнім загрозам і отримувати додаткові ресурси і позитиви від інтеграції у зовнішньоекономічний простір. На фоні поглиблення кризових явищ глобальної світогосподарської системи нестійкі економіки з високим рівнем залежності від зовнішньої кон'юнктури демонструють уповільнення темпів економічного зростання, поглиблення диспропорцій розвитку економіки, зниження життєвого рівня населення.

Суттєвим випробуванням для всіх економік світу стала сучасна фінансова криза, яка, розпочавшись з краху ринку іпотечного кредитування в США в серпні 2007 року, набула значного поширення в країнах з розвинутою економікою, а починаючи з вересня 2008 року охопила практично всі інтегровані у світову фінансову систему країни, що розвиваються. Що стосується впливу світової фінансової кризи на окремі регіони

і країни світу, то цей вплив прямим чином залежить від рівня стійкості економіки. В умовах перманентності «збоїв» світогосподарської системи проблеми довгострокового економічного зростання і розвитку відкритих економік залежать від ефективності державної політики забезпечення макроекономічної стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних вітчизняних та зарубіжних досліджень проблематикою стійкості економічної системи та окремими напрямами її досягнення займається багато вчених.. В роботах науковців, які досліджують умови забезпечення довгострокового розвитку економіки, визначено зміст поняття «економічна стійкість» та індикатори її оцінювання (А. Бачурін) [1, с. 34–42], (Є. Борщук) [3, с. 62], охарактеризовано специфіку стійкості окремих підсистем економіки (В. Іноземцев) [4, с. 585 – 618], розроблено модель і механізми, що забезпечують стабілізацію і розвиток ринкових трансформаційних процесів (Д. Бабич) [2, с. 26–31], сформульовано необхідні умови стійкості суспільства в цілому і його окремих елементів (М. Павловський) [5, с. 293–301], визначено напрями і інструменти забезпечення стійкого розвитку (Є. Борщук) [3, с.62–71].

Разом з тим недостатньо розробленими залишаються методичні підходи щодо визначення рівня макроекономічної стійкості та оцінки її динаміки, що є важливою складовою розробки механізму забезпечення стійкого розвитку національної економіки.

Відсутність адекватної оцінки рівня стійкості економіки унеможливлює запровадження науково обґрунтованої економічної політики, орієнтованої на забезпечення довгострокового розвитку відкритої економіки та підвищення її конкурентоспроможності в умовах негативних впливів внутрішніх трансформаційних зрушень та зовнішніх чинників глобальної нестабільності.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є обґрунтування концептуальних засад та розробка методичних підходів щодо визначення рівня стійкості національної економіки й оцінки її динаміки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перманентність зовнішньоекономічних потрясінь та прискорена інтеграція України в світогосподарський простір актуалізують два стратегічні орієнтири розвитку економіки: стійкий і конкурентоспроможний. В умовах сировинної зорієнтованості національного виробництва і використання здебільшого цінових конкурентних переваг та високої залежності зростання економіки України від світогосподарської кон'юнктури зазначені напрями розвитку є такими, що виключають один одного. Підвищення конкурентоспроможності економіки здійснюється за рахунок зниження потенціалу її розвитку внаслідок: високого рівня ресурсомісткості виробництва; подальшої консервації неефективної структури зовнішньої торгівлі, в якій переважають імпорт продуктів харчування та промислових товарів широкого вжитку і експорт сировини, напівфабрикатів і готової продукції з низьким вмістом доданої вартості, продукції екологодеструктивних виробництв; забезпечення цінових конкурентних переваг через заниження ціни сировини та робочої сили. Такий спосіб підвищення конкурентоспроможності широко застосовується країнами, що розвиваються, для завоювання товарної ніші на світовому ринку. Він не має нічого спільного з стійким конкурентоспроможним розвитком, який характеризує можливості економіки щодо утримання конкурентних переваг впродовж тривалого періоду часу, формування і примноження потенціалу розвитку і забезпечення оптимальних макроекономічних пропорцій відтворення, що в сукупності дозволяє адаптуватися до змін, конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках. Необхідно виходити з того, що конкурентоспроможність не є самоціллю, а засобом забезпечення стійкого економічного зростання і підвищення рівня та якості життя населення. Тому важливим є не лише поточний стан конкурентоспроможності, а й те, якими методами вона досягнута: пільгами, дотаціями, за рахунок вичерпання ресурсів власного розвитку чи на основі підвищення ефективності функціонування господарюючих суб'єктів, інвестування в людину, в науку, в інфраструктуру, формування конкурентного середовища тощо. По відношенню до економічної системи поняття «стійкість» застосовується для відображення особливостей її динаміки в

умовах негативних впливів зовнішнього середовища і характеризує її здатність до забезпечення стабільного економічного зростання та високого життєвого рівня населення, формування оптимальних макроекономічних пропорцій відтворення, економного і раціонального використання ресурсів, відлагодженості механізмів саморегуляції і управління, а також здатності швидко усунути загрози або пристосуватися до існуючих умов.

На фоні посилення відкритості економіки, негативних зовнішніх імпульсів та пришвидшення їх передачі порівняно з позитивними наслідками інтеграції стійкість є визначальною умовою забезпечення довгострокового зростання і розвитку економіки. В умовах, коли економічні стреси набувають перманентного характеру, важливого значення в розвитку національної економіки та забезпеченні її конкурентоспроможності відіграють характеристики її здатності виживати і розвиватись у «агресивному середовищі», пристосовуватись до зовнішніх змін, до нових «правил гри, коли вони раптом змінюються… до утримання конкурентних переваг» (М. Портер) [6, с. 66].

Стійкість економіки забезпечується існуючими механізмами державного регулювання та саморегуляції в різних її підсистемах: макроекономічній, виробничій, інвестиційній, науково-технологічній, зовнішньоекономічній, фінансовій (рис. 1).

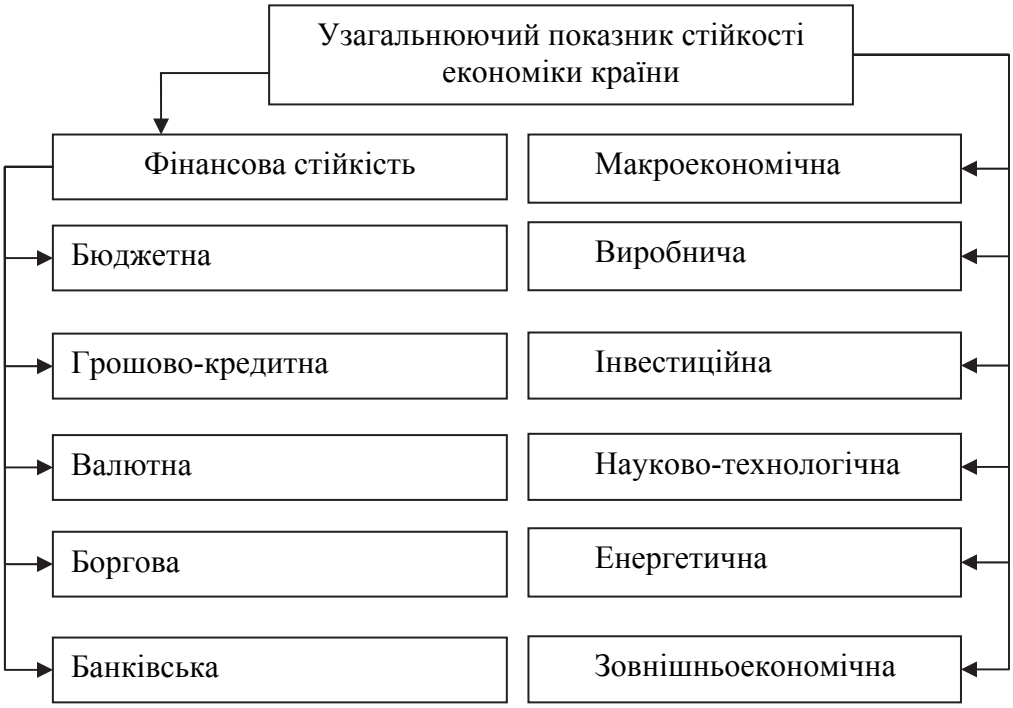

Рис. 1. Системні складові стійкості економіки

В розрізі кожної з складових стійкість характеризується оптимальними параметрами, дотримання яких забезпечує найбільш сприятливі умови для довгострокового зростання і розвитку внаслідок збалансованості макроекономічних відтворювальних пропорцій.

Важливою складовою розробки механізму забезпечення стійкості економічної системи є розробка системи макроекономічних показників, які характеризують стан та тенденції економічного розвитку під впливом прогресивних і негативних внутрішніх та зовнішніх чинників, і методичних підходів виокремлення меж прогресивної стійкості. Під останньою слід вважати такий стан економіки, при якому внаслідок збалансованості макроекономічних відтворювальних пропорцій, під впливом внутрішніх і зовнішніх загроз здійснюється поступальний розвиток економіки, економічне зростання та підвищення якості життя і реальних доходів

населення.

У зв'язку з цим важливим є обґрунтування значимості застосування низки макроекономічних показників, які характеризують стан та тенденції стійкості економіки. Серед них найбільш суттєвими є рівень інфляції, динаміка і обсяг зовнішнього боргу, стан рахунку поточних операцій, дефіцит бюджету, рівень нагромаджених національних заощаджень, валютна стабільність, динаміка і структура іноземного капіталу, показники стійкості і надійності банківської системи, технологічно-галузева структура національної економіки з позицій її сприяння інноваційно-інвестиційним процесам. (табл. 1).

Фінансові індикатори визначають параметри функціонування бюджетної, грошово-кредитної, валютної, боргової, банківської системи та фінансових ринків. Недотримання визначених оптимальних значень знижує стійкість національної економіки до внутрішніх і зовнішніх шоків і може перетворити потенційні ризики на реально існуючі загрози. (табл. 2).

За допомогою даних показників визначається поточний економічний стан країни, її здатність адекватно і оперативно реагувати на негативні зовнішні загрози, що стали перманентним явищем в умовах відкритості національної економіки та локальних і глобальних змін сучасних світогосподарських процесів.

Важливою складовою механізму державного регулювання економіки є розробка методичних підходів щодо визначення рівня стійкості національної економіки й оцінки її динаміки. Головна мета оцінювання і моніторингу стійкості розвитку національної економіки полягає в тому, щоб на основі аналізу ризиків функціонування окремих сфер економіки, усунення яких дозволяє попередити несприятливі та загрозливі тенденції економічного розвитку, підвищити стійкість національної економіки до внутрішніх і зовнішніх несприятливих чинників, гарантувати її стабільне і максимально ефективне функціонування в поточному моменті та забезпечити умови нарощення потенціалу розвитку в майбутньому.

Оцінювання абсолютного рівня стійкості економіки України пропонується здійснювати на основі порівняння фактичних значень показників-індикаторів функціонування макроекономічної, виробничої, інвестиційної, науково-технологічної, фінансової та зовнішньоекономічної сфер економіки та оптимальних з точки зору економічної безпеки значень, при яких створюються найбільш сприятливі умови для відтворювальних процесів (табл. 3).

Розраховано часткові та інтегральний коефіцієнти стійкості економіки України. Узагальнюючий індекс стійкості розраховано як середнє арифметичне часткових індексів.

Розрахунки доводять, що реальні статистичні показники розвитку економіки України не лише виходять за рамки оптимальних значень відповідних розрахункових індикаторів, у межах яких створюються найбільш сприятливі умови для відтворювальних процесів, а й є гіршими за порогові та, подекуди, граничні значення індикаторів економічної безпеки. Це є свідченням низького рівня стійкості і формування відповідно несприятливих і загрозливих тенденцій функціонування економіки України.

За період з 2007 по 2012 рік виявлено тенденцію до зниження рівня стійкості економіки України внаслідок сировинної зорієнтованості внутрішнього і експортоорієнтованого виробництва; низького рівня товарної і географічної диверсифікованості експортно-імпортних потоків; високого рівня матеріаломісткості й енергоємності виробництва; низького рівня нагромадження основного капіталу; високого рівня імпортозалежності та залежності економіки України від кон'юнктури світових ринків.

Таблиця 1

Система показників вимірювання рівня стійкості національної економіки

Сфери економіки					
Макроекономічна	**Виробнича**	**Інвестиційна**	**Науково-технологічна**	**Зовнішньоекономічна**	**Енергетична**
Валове нагромадження основного капіталу, % до ВВП	Середньорічні темпи приросту продукції промисловості, %	Обсяг інвестицій, % ВВП	Видатки державного бюджету на науку, % ВВП (наукоємність)	Коефіцієнт покриття імпорту експортом (разів)	Енергоємність ВВП, кг. у.п./грн
Середньорічні темпи приросту ВВП, %	Середньорічні темпи приросту продукції сільського господарства, %	Обсяг інвестицій, % вартості основних фондів	Частка інвестицій у НДДКР, % загального обсягу інвестицій в економіку	Дефіцит (профіцит) торгового балансу, % до загального обсягу зовнішньої торгівлі	Частка імпорту палива з однієї країни (компанії) у загальному обсязі його імпорту, %
ВВП на душу населення, % від середнього значення у країнах ЄС-15 (до середньосвітового значення)	Ступінь зносу основних засобів промисловості, %	Інвестиції в основний капітал, % ВВП	Кількість працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи (на 1000 осіб)	Відношення обсягу експорту (імпорту) до ВВП, %	Частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави, %
Маржа процентної ставки, %	Матеріаломісткість промислового виробництва, грн/грн.	Середньорічні темпи приросту інвестицій в основний капітал, %	Кількість патентів у розрахунку на 1 млн. осіб	Частка сировинного та низького ступеня переробки експорту у загальному обсязі експорту, %	Ступінь забезпеченості паливно-енергетичними ресурсами, %
Продуктивність праці, % від середнього значення у країнах ЄС-15	Фондомісткість промислового виробництва, грн/грн.	Іноземні інвестиції, % від загального обсягу інвестицій	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, в загальній кількості промислових підприємств, %	Частка високотехнологічного експорту у загальному обсязі експорту товарів, %	Рівень монополізації у нафтопереробці, %
Рівень тінізації економіки, % до ВВП	Частка обробної промисловості у промисловому виробництві, %	Обсяг іноземних інвестицій в розрахунку на душу населення, дол. США	Частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції, %	Частка імпорту у внутрішньому споживанні держави, %	Частка домінуючого паливного ресурсу у споживанні паливно-енергетичних ресурсів, %
Проміжне споживання, % до ВДВ	Рентабельність операційної діяльності, %	Ступінь зносу основних засобів промисловості, %	Відношення освоєного виробництва нових видів продукції до зареєстрованих, %	Питома вага провідної країни - партнера у загальному обсязі зовнішньої торгівлі, %	Знос основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу, %

Джерело: складено за: [7]

Таблиця 2

Система показників вимірювання рівня стійкості фінансової сфери національної економіки

Фінансові індикатори				
Бюджетна сфера	**Грошово-кредитна сфера**	**Валютна сфера**	**Боргова сфера**	**Банківська сфера**
Відношення дефіциту бюджету до ВВП, %	Рівень інфляції, % до грудня попереднього року	Рівень доларизації економіки, %	Валовий зовнішній борг, % до ВВП	Вартість банківських кредитів, % річних
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	Індекс споживчих цін, % до попереднього року	Рівень девальвації (ревальвації) офіційного курсу гривні до долара США, % до попереднього періоду	Валовий державний борг, % до ВВП	Частка зовнішніх запозичень у вимогах банків за кредитами, наданими в економіку України, %
Обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП	Індекс цін виробників, % до попереднього року	Рівень інфляції, % до грудня попереднього року	Зовнішній державний борг, % до ВВП	Обсяг кредитування банками реального сектора економіки, % ВВП
Покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, %	Рівень середньої процент ної ставки кредитів відносно інфляції, %	Відношення офіційного курсу гривні до паритету її купівельної спроможності, %	Профіцит / дефіцит держбюджету, % до ВВП	Частка довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками, %
Норматив бюджетної забезпеченості, %,	Швидкість обігу грошей (М2 / ВВП), кількість обертів	Динаміка реального ефективного обмінного курсу, %	Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного приросту ВВП, %	Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі кредитів, наданих в економіку України, %
Диференціація бюджетних видатків на одну особу між регіонами України, %	Рівень монетизації (М3 / ВВП), %	Офіційні резервні активи України, місяців імпорту	Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	Рівень покриття довгострокових кредитів довгостроковими депозитами, %

Джерело: складено за: [7]

Таблиця 3

Оцінка рівня стійкості економіки України з використанням індикаторів економічної безпеки *

№	Показники	Граничне значення	Порогове значення	Оптимальн значення	2007		2008		2009		2010		2011		2012	
					Фактичне значення	Індекс стійкості	Фактичне значення	Індекс стійкості	Фактичне значення	Індекс стійкості	Фактичне значення	Індекс стійкості	Фактичне значення	Індекс стійкості	Фактичне значення	Індекс стійкості
1.	Валове нагромадження основного капіталу, % до ВВП	15–50	25–50	30–40	27,5	0,7857	26,4	0,7543	18,3	0,5229	18,1	0,5171	18,6	0,5371	18,8	0,5372
2.	Відношення обсягів ІОК до ВВП, %	5–50	7–40	20–25	26,2	0,8356	24,6	0,9067	16,6	0,7378	15,8	0,7022	14,9	0,8044	…	–
3.	Частка у пром. виробництві переробної промисловості, %	50 – 100	70– 95	80 – 85	73,9	0,8958	72,9	0,8836	69,4	0,8412	68,6	0,8315	65,2	0,8412	63,6	0,7663
4.	Частка кредитів в переробну промисловість до заг. обсягу кредитів в економіку, %	10	20	30	13,3	0,4434	9,2	0,3067	22,7	0,7567	24,3	0,8100	25,6	0,8534	20,8	0,6934
5.	Частка у пром. виробництві машинобудування, %	10 – 40	20 – 35	25 – 30	13,7	0,4982	13,3	0,4837	10,6	0,3855	9,3	0,3382	10,0	0,3637	10,2	0,3709
6.	Частка ПІІ у загальному обсязі інвестицій, %	4 – 50	20 – 30	25	18,0	0,7200	11,8	0,4720	17,9	0,7160	24,2	0,800	21,5	0,5600	18,0	0,7200
7.	Приплив ПІІ , % до ВВП	1 – 15	2 – 10	5 – 7	6,5	0,9167	5,4	0,900	4,0	0,6667	5,1	0,8500	4,2	0,7167	3,7	0,6167
8.	Рівень інфляції (до грудня попереднього року), %	95 – 120	100 – 107	103 – 105	116,6	0,8788	122,3	0,8240	112,3	0,9202	109,1	0,9510	104,6	0,9942	99,8	0,9597
9.	Вартість банківських кредитів, % річних		≤ 10		13,5	0,650	16,0	0,4000	18,3	0,270	14,6	0,540	14,3	0,570	15,5	0,4500
10.	Рівень середньої процентної ставки кредитів відносно інфляції, %	1 – 30	2 - 10	3 – 5	-3,1	0,0	-6,3	0,0	6,0	0,500	5,5	0,625	9,7	0,4250	15,7	0,0
11.	Частка іноземного капіталу в заг. обсязі банківських кредитів, %	10 – 50	20 – 40	25 – 30	36,6	0,6691	28,3	0,9709	33,2	0,7927	30,5	0,8909	…	–	…	–
12.	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	5 – 70	10 – 60	15 – 40	16,1	0,5855	13,8	0,5018	23,2	0,8436	29,9	0,9127	27,4	0,9855	28,3	0,9709
13.	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	0 – 30	5 – 25	7 – 20	56,0	0,0	55,9	0,0	88,3	0,0	86,0	0,0	77,3	0,0	76,6	0,0
14.	Відношення % з обслуговування зовн. Держ. боргу до річного експорту товарів і послуг, %	1 – 20	3 – 12	5 – 7	2,75	0,4584	2,91	0,4850	2,34	0,3900	10,16	0,3067	7,57	0,7384	8,45	0,5917
15.	Дохідність ОВДП, %	1 – 15	2 – 7	3 – 4	6,71	0,9586	11,86	0,3058	12,21	0,2572	10,39	0,5200	9,17	0,6900	12,94	0,1515

продовження табл. 3

№	Показники	Граничне значення	Порогове значення	Оптимальне значення	2007		2008		2009		2010		2011		2012	
					Фактичне значення	Індекс стійкості	Фактичне значення	Індекс стійкості	Фактичне значення	Індекс стійкості	Фактичне значення	Індекс стійкості	Фактичне значення	Індекс стійкості	Фактичне значення	Індекс стійкості
16.	Частка сировинного та низького ступеня переробки експорту у заг. обсязі експорту товарів, %	0–100	1–70	20–40	74,6	0,1350	75,8	0,1050	76,4	0,090	75,4	0,1150	74,7	0,1325	76,6	0,0850
17.	Частка високотехнологічного експорту в загальному обсязі експорту товарів, %	…	≥ 18	…	0,8	0,0445	0,5	0,0278	0,9	0,0500	0,6	0,0334	0,8	0,0445	1,7	0,0945
18.	Частка імпорту палива з однієї країни у загальному обсязі його імпорту, % в т. ч.: нафти та нафтопродуктів сирих	10 – 50	15 – 30	20 – 25	100,0	0,0	93,6	0,0	87,0	0,0	75,2	0,0	80,5	0,0	55,8	0,0
19.	природного газу	10 – 50	15 – 30	20 – 25	72,0	0,0	59,4	0,0	55,1	0,0	100	0,0	88,0	0,0	99,9	0,0
20.	Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	0–3	0,5–2	1–1,2	0,83	0,7545	0,81	0,7364	0,90	0,8182	0,86	0,7818	0,90	0,7545	0,86	0,7819
21.	Валові міжнародні резерви України, місяці імпорту	0,5 – 15	3 – 12	6 – 10	3,9	0,4875	6,7	0,8375	4,3	0,538	4,2	0,525	3,6	0,450	2,8	0,3500
22.	Індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США до попереднього року, %	90 – 115	97,5 – 106	100 – 102,5	100,0	0,9877	152,5	0,4938	103,7	0,9758	99,7	0,9847	100,4	0,9916	100,4	0,9916
23.	Відношення обсягу експорту до ВВП, %	10 – 60	30 – 50	40 – 49	44,8	0,9933	47,1	0,9416	46,3	0,9596	50,8	0,8585	54,4	0,7776	50,9	0,8562
24.	Відношення обсягу імпорту до ВВП,%	10 – 60	30 – 50	40 – 49	50,6	0,8629	55,0	0,7640	48,0	0,9213	53,7	0,7933	60,6	0,6382 0,6674	59,3	0,6675
	Узагальнюючий індекс стійкості економіки					**0,5651**		**0,5042**		**0,5398**		**0,5704**		**0,5606**		**0,4844**

Джерело: складено за: [7;8]

*Індекс стійкості розраховується за формулою:

$$\frac{\text{оптимальне значення} - |\text{відхилення фактичного від оптимального}|}{\text{оптимальне значення}}$$

і набуває значень від 0 – абсолютна нестійкість до 1 – абсолютна стійкість.

Оцінювання відносного рівня стійкості здійснено на основі порівняння показників економіки України з країнами світового господарства, зокрема ЄС-15, новими членами ЄС, СНД, які характеризують стабільність макроекономічної динаміки, під впливом негативних зовнішніх чинників. В якості показників, за якими проведено порівняння, такі: стан державного бюджету (дефіцит / профіцит, % ВВП), рівень національних заощаджень (% ВВП), динаміка споживчих цін (%), валовий борг сектора державного управління (% ВВП) (табл.4).

Таблиця 4

Динаміка показників макроекономічної стабільності окремих країн світу

Показники / Країни	Дефіцит (-) /профіцит держаного бюджету, % ВВП				Рівень національних заощаджень, % ВВП				Зростання споживчих цін [1] ,%				Валовий борг сектору державного управління, % ВВП			
	2007	2008	2009	2012	2007	2008	2009	2012	2007	2008	2009	2012	2007	2008	2009	2012
Україна	–1,3	–1,5	–11,4	– 4,6	18,8	20,4	15,6	10,1	12,8	25,2	15,9	0,6	13,4	19,9	31,3	37,4
Нормування даних за семибальною шкалою оцінювання																
Нормовані макропоказники України	3,04	4,09	1,72	2,49	3,06	3,67	2,68	2,55	3,46	2,13	4,67	7,00	6,59	6,39	6,14	6,06
Країни ЄС-15																
Австрія	–0,8	–0,4	–3,0	–2,5	25,0	26,9	24,1	24,8	2,2	3,2	0,4	2,6	61,3	65,7	70,3	73,7
Бельгія	–0,1	–1,2	–4,8	–4,0	23,3	25,0	21,2	20,8	1,8	4,5	–0,2	2,6	88,3	93,2	101,0	99,6
Великобританія	–3,0	–5,4	–7,8	–8,3	13,6	15,1	12,6	10,8	2,3	3,6	2,2	2,8	43,0	51,9	68,2	90,3
Німеччина	0,0	–0,1	–1,1	0,2	23,8	25,7	22,1	24,2	2,3	2,8	0,1	2,1	63,2	67,2	72,5	82,0
Греція	–2,7	–3,7	–13,1	–6,4	12,0	6,4	6,9	10,7	3,0	4,2	1,4	1,0	102,4	101,1	119,0	158,5
Данія	4,5	3,0	0,0	–4,4	24,7	24,5	21,7	22,6	1,7	3,4	1,3	2,4	31,8	40,1	51,8	0,1
Ірландія	0,5	–6,4	–10,0	–7,7	20,3	16,9	10,9	15,0	3,0	3,1	–1,7	1,9	29,9	47,5	70,3	117,1
Іспанія	2,2	–3,8	–8,4	–10,3	21,2	21,4	19,8	18,6	2,8	4,1	–0,3	2,4	42,6	46,8	62,6	84,1
Італія	–1,9	–2,7	–3,9	–3,0	19,3	18,0	15,7	17,1	2,0	3,5	0,8	2,4	104,0	105,8	115,8	127,0
Нідерланди	0,6	0,8	–4,5	–4,1	26,3	28,2	23,6	25,5	1,6	2,2	1,0	2,8	51,4	64,6	68,6	71,7
Люксембург	1,1	1,4	–0,7	–1,9	29,0	26,8	11,8	27,5	2,3	3,4	0,8	2,9	11,3	12,7	18,2	21,1
Португалія	–3,0	–2,6	–7,8	–4,9	12,3	10,0	8,8	13,8	2,4	2,6	–0,9	2,8	71,8	75,3	87,0	123,0
Фінляндія	5,3	4,1	–0,1	–1,7	28,6	24,6	18,1	17,7	1,6	3,9	1,6	3,2	41,0	40,6	52,6	53,3
Франція	–2,4	–3,4	–4,9	–4,6	20,4	20,8	16,7	17,6	1,6	3,2	0,1	2,0	64,0	67,3	77,4	90,3
Швеція	3,2	2,5	–0,6	–0,4	26,7	28,1	24,0	25,7	1,7	3,3	2,2	0,9	46,9	47,4	51,8	38,0
Краще значення по групі ЄС-15	5,3	4,1	0,0	0,2	29,0	28,1	24,1	27,5	1,6–2,8	2,2–2,9	0,8–2,2	0,9–2,9	11,3	12,7	18,2	21,1
Середнє значення по групі ЄС-15	0,23	–11,9	–4,71	–4,3	21,77	21,23	17,2	19,49	2,15	3,4	0,58	2,32	6,86	1,81	72,47	85,32
Гірше значення по групі ЄС-15	–3,0	–6,4	–13,1	–10,3	12,0	6,4	6,9	10,7	3,0	4,5	–0,9	3,2	104,0	105,8	119,0	158,5
Нормування даних за семибальною шкалою оцінювання																
Краще значення по ЄС-15 (еталон)	3,62	4,54	3,70	2,99	3,88	4,29	3,64	4,01	7,00	7,00	7,00	7,00	6,65	6,61	6,50	6,47
Розрив з відповідним знач-ям України	0,58	0,45	1,98	0,50	0,82	0,62	0,95	1,46	3,54	4,87	2,33	0,0	0,06	0,22	0,36	0,41
Середнє значення по ЄС-15	3,18	4,11	2,89	2,52	3,30	3,73	2,86	3,34	7,0	6,87	6,93	7,00	5,25	5,11	5,0	4,85
Розрив з відповідним знач-ям України	0,14	0,02	1,17	0,03	0,24	0,06	0,18	0,79	3,54	4,74	2,26	0,0	–1,34	–1,28	–1,14	–1,21
Гірше значення по ЄС-15	2,89	3,69	1,42	1,89	2,51	2,52	1,71	2,6	6,96	6,63	6,75	6,48	3,81	3,77	3,72	3,00
Розрив з відповідним знач-ям України	-0,15	–0,4	–0,3	–0,60	–0,55	–1,15	–0,97	0,05	3,5	4,5	2,08	-0,52	–2,78	–2,62	–2,42	–3,07

продовження таблиці 4

Показники / Країни	Дефіцит (-) /профіцит держаного бюджету, % ВВП				Рівень національних заощаджень, % ВВП				Зростання споживчих цін,%				Валовий борг сектору державного управління, % ВВП			
	2007	2008	2009	2012	2007	2008	2009	2012	2007	2008	2009	2012	2007	2008	2009	2012
Країни-нові члени ЄС																
Угорщина	–5,5	–3,3	–4,0	–2,5	16,2	13,1	21,3	20,4	7,9	6,1	4,2	5,7	72,2	76,5	84,3	79,0
Кіпр	1,4	1,0	–5,5	–5,6	12,2	11,1	8,7	8,6	2,2	4,4	0,2	3,1	59,8	49,1	56,2	86,2
Латвія	0,0	–4,0	–8,9	0,1	13,6	12,9	30,2	24,2	10,1	15,3	3,3	2,3	9,7	19,5	36,1	36,4
Литва	–1,2	–3,2	–8,9	–3,0	15,8	14,7	15,9	16,2	5,8	11,1	4,2	3,2	17,3	15,6	29,3	39,6
Мальта	–2,7	–4,1	–3,1	–3,0	13,0	12,8	6,9	12,7	0,7	4,7	1,8	3,2	62,6	64,1	69,1	72,5
Польща	–2,0	–3,9	–7,1	–3,5	20,0	19,3	17,6	17,5	2,5	4,2	3,5	3,7	45,2	54,1	51,0	55,2
Словаччина	–2,2	–2,2	–4,9	–4,9	21,9	22,2	17,4	21,9	2,8	3,9	0,9	3,7	29,4	30,3	35,7	52,3
Словенія	–0,1	–0,3	–4,9	–3,2	26,6	24,9	22,4	19,3	3,6	5,7	0,8	2,6	24,1	29,6	35,9	52,6
Чехія	–1,6	–1,5	–5,9	–5,0	24,5	23,3	18,6	21,6	2,8	6,3	1,0	3,3	33,4	34,8	42,1	43,1
Естонія	2,8	–3,0	–1,7	–0,2	19,9	20,6	24,1	26,4	6,6	10,4	-0,1	4,2	2,9	4,8	7,2	8,5
Болгарія	3,5	3,0	–3,9	–0,5	15,2	15,0	17,6	23,2	7,6	12,0	2,5	2,4	20,8	19,6	14,8	18,5
Румунія	–2,5	–4,9	–8,3	–2,5	13,8	19,0	20,6	23,2	4,8	7,8	5,6	3,3	12,5	21,6	23,7	37,0
Краще значення по гр.«Нові члени ЄС»	3,5	3,0	–1,7	0,1	26,6	24,9	30,2	26,4	0,7	3,9	0,8	2,3-2,6	2,9	4,8	7,2	8,5
Середнє значення по гр.«Нові члени ЄС»	–0,84	–2,2	–5,59	–2,82	17,73	18,16	18,44	19,6	4,78	7,65	2,34	3,39	26,48	34,97	40,45	48,41
Гірше значення по гр.«Нові члени ЄС»	–5,5	–4,9	–8,9	–5,6	12,2	11,1	6,9	8,6	10,1	15,3	5,6	5,7	72,2	76,5	84,3	86,2
Нормування даних за семибальною шкалою оцінювання																
Краще значення по гр.«Нові члени ЄС»	3,46	4,45	3,41	2,98	3,69	4,03	4,32	3,92	7,0	6,78	7,0	6,63	6,91	6,86	6,80	6,79
Розрив з відповідним значенням України	0,06	0,36	1,69	0,49	0,63	0,36	1,64	1,37	3,54	4,65	2,33	–0,37	0,32	0,47	0,66	0,73
Середнє значення по гр.«Нові члени ЄС»	3,08	4,03	2,73	2,67	2,97	3,48	3,0	3,35	6,22	5,97	6,89	6,44	6,19	5,93	5,88	5,78
Розрив з відповідним значенням України	0,04	–0,06	1,01	0,18	–0,09	–0,19	0,32	0,80	2,76	3,84	2,22	–0,56	–0,4	–0,46	–0,26	–0,28
Гірше значення по гр.«Нові члени ЄС»	2,68	3,81	2,15	2,38	2,52	2,91	1,71	2,43	4,43	4,31	6,51	5,98	4,78	4,66	4,68	4,83
Розрив з відповідним значенням України	–0,36	–0,28	0,43	–0,11	–0,54	–0,76	–0,97	–0,12	0,97	2,18	1,84	–1,02	–1,81	–1,73	–1,46	–1,23
Країни СНД																
Азербайджан	2,4	25,5	9,4	3,1	59,9	61,3	35,6	43,2	16,6	20,8	1,5	1,1	9,4	9,7	9,9	11,6
Вірменія	–2,9	–1,4	–7,7	–1,5	28,3	25,8	23,8	17,3	4,4	9,0	3,4	2,5	20,0	15,8	40,1	39,5
Казахстан	0,0	1,1	–2,0	4,7	25,9	39,4	28,9	27,3	10,8	17,2	7,3	5,1	10,7	6,8	8,5	12,3
Грузія	–4,7	-6,4	–9,4	–0,8	13,1	7,7	12,3	14,9	9,2	10,4	1,7	–0,9	23,4	20,7	…	32,7
Молдова	–0,3	…	–6,8	–2,1	22,4	…	15,6	14,0	12,6	…	0,0	4,7	28,4	…	30,0	23,8
Таджикистан	–6,0	–6,1	–8,5	…	3,9	–3,2	16,1	…	12,2	20,4	6,5	…	34,3	29,1	41,0	…
Киргизстан	–0,4	0,6	–3,8	–5,8	–2,9	10,8	18,6	14,0	10,2	24,5	6,8	2,8	56,4	49,2	54,8	48,9
Російська Федерація	5,1	5,2	–6,2	0,4	30,6	32,3	21,9	28,5	9,0	14,1	11,7	5,1	9,5	6,7	8,5	10,9
Краще значення по групі СНД	5,1	25,5	9,4	4,7	59,9	61,3	35,6	43,2	4,4	9,0	1,5	1,1-2,8	9,4	6,7	8,5	10,9
Середнє значення по групі СНД	–0,9	2,13	–5,16	–0,83	22,2	24,65	20,93	21,16	10,98	17,7	6,09	2,63	22,83	19,74	28,01	27,14
Гірше значення по групі СНД	–6,0	–6,4	–11,4	–5,8	–2,9	–3,2	12,3	10,1	16,6	25,2	15,9	5,1	56,4	49,2	54,8	48,9
Нормування даних за семибальною шкалою оцінювання																
Краще значення по групі СНД (еталон)	3,61	6,27	5,34	3,45	6,38	7,0	4,93	5,33	6,47	5,67	7,0	7,0	6,71	6,80	6,77	6,73
Розрив з відповідним значенням України	0,57	2,18	3,62	0,96	3,32	3,33	2,25	2,78	3,01	3,54	2,33	0,0	0,12	0,41	0,63	0,67
Середнє значення по групі СНД	3,08	4,38	2,80	2,88	3,33	4,01	3,28	3,48	4,11	3,76	6,31	6,59	6,30	6,39	6,23	6,32
Розрив з відповідним значенням України	0,04	0,29	1,08	0,39	0,27	0,34	0,6	0,93	0,65	1,63	1,64	–0,41	-0,29	0,0	0,09	0,26
Гірше значення по групі СНД	2,63	3,69	1,72	2,36	1,30	1,74	2,31	2,55	2,11	2,13	4,67	6,1	5,27	5,50	5,49	5,77
Розрив з відповідним значенням України	–0,41	–0,4	0,0	–0,13	–1,76	–1,93	–0,37	0,00	–1,35	0,0	0,0	–0,9	–1,32	–0,89	–0,65	–0,29

Джерело: складено за: [9]

На основі використання динамічної моделі ідентифікації розривів макроекономічних показників визначено відносний рівень стійкості економіки України порівняно з різними групами країн: ЄС-15, нових членів ЄС, СНД. Це дозволило виявити, що глибина погіршення основних макроекономічних показників України у 2009 році під впливом кризових явищ глобального масштабу значно перевищила аналогічну тенденцію в інших країнах світу і, зокрема, в країнах СНД. У 2012 році Україна також продемонструвала погіршення відносних позицій за показниками макроекономічної стабільності через збільшення дефіциту держаного бюджету до 4,6% ВВП; зниження рівня національних заощаджень до 10,1% ВВП; зростання валового боргу сектору державного управління до 37,4% ВВП. Разом з тим, сумарне відхилення від докризового рівня виявилося позитивним завдяки оптимально низькому рівню інфляції. У підсумку динаміка показників макроекономічної стабільності України порівняно з докризовим періодом виглядає більш привабливо, ніж в середньому по групі країн ЄС-15 та країн-нових членів ЄС (табл. 5).

Таблиця 5

Зміна рейтингової позиції країни за показниками макроекономічної стабільності за 7-бальною шкалою оцінювання за період 2007–2012 рр.*

Показники / **Країни**	Дефіцит(-) / профіцит (+) держаного бюджету, (балів)	Рівень національних заощаджень (балів)	Зростання споживчих цін, (балів)	Валовий борг сектору державного управління, (балів)	**Сумарне відхилення макропоказників (балів)**
Україна	–0,55	–0,51	3,54	–0,53	**1,95**
Середнє відхилення по групі **СНД**	–0,20	0,15	2,48	0,02	**2,45**
Середнє відхилення по групі **ЄС-15**	–0,66	0,04	0,0	–0,40	**–1,02**
Середнє відхилення по групі країн-нових членів **ЄС**	–0,41	0,38	0,22	–0,41	**–0,22**

* (+), (-) – означає відповідно покращення та погіршення позиції країни за означений період

Таким чином, слід констатувати, що під впливом дестабілізуючих чинників світової фінансової кризи та у посткризовий період погіршення макропоказників України є більш суттєвим, ніж в середньому по групі країн СНД та ЄС, що характеризує відносно нижчий рівень стійкості національної економіки. У порівнянні з піковим періодом кризи Україна покращила свої позиції за показниками: стан державного бюджету (дефіцит бюджету зменшився з 11,4 % ВВП до 4,6 % ВВП) та рівень інфляції (з 25,2% до оптимального рівня 0,6%). Наростання негативних тенденцій відбувається через стрімке зниження рівня національних заощаджень (з 18,8% до 10,1 % ВВП) та неухильне зростання валового боргу сектору державного управління (з 13,4 до 37,4 % ВВП) за означений період.

Висновки. Стійкість розвитку економіки визначається як її здатність до формування оптимальних макроекономічних пропорцій і підтримання їх у динаміці в допустимих з точки зору економічної безпеки межах та характеризує потенційну здатність економіки витримувати зміни параметрів зовнішнього середовища з мінімальними збитком або втратою функціональності.

Низький рівень стійкості економіки України та визначені негативні тенденції її динаміки провокують нездатність системи протистояти негативним зовнішнім шокам, зокрема зумовленим поточною світовою фінансовою кризою, через відсутність фундаментальних передумов економічного зростання й орієнтацію на короткочасні кон'юнктурні чинники.

Найбільш суттєвими чинниками макроекономічної дестабілізації в Україні залишаються – динаміка і обсяг зовнішнього боргу, дефіцит бюджету, рівень нагромаджених національних заощаджень, динаміка

і структура іноземного капіталу, відсутність товарної і географічної диверсифікованості експортно-імпортних потоків, неефективна технологічно-галузева структура національної економіки.

Це зумовлює необхідність цілеспрямованих заходів держави на формування моделі стійкого конкурентоспроможного розвитку. Останній передбачає утримання та покращення певних позицій країни в світогосподарській стратифікації при одночасному збалансуванні макроекономічних відтворювальних пропорцій, при яких створюються найбільш сприятливі умови для розвитку. Реалізація принципів стійкої конкурентоспроможності сприяє стабільному зростанню економіки, підвищенню рівня її конкурентоспроможності в умовах негативних зовнішніх шоків.

Запропонований методичний підхід до визначення рівня стійкості економіки з використанням порогових значень індикаторів економічної безпеки дозволяє здійснювати оцінювання та моніторинг ризиків функціонування національної економіки, попереджувати несприятливі й загрозливі тенденції економічного розвитку і, таким чином, підвищувати її стійкість до внутрішніх і зовнішніх шоків. Застосування методики ідентифікації розривів дозволяє визначати відносний рівень стійкості економіки України порівняно з іншими країнами. На основі запропонованих методик оцінювання стійкості визначено, що глибина погіршення основних макроекономічних показників України під впливом кризових явищ глобального масштабу значно перевищила аналогічну тенденцію в інших країнах світу і, зокрема, в країнах СНД, що свідчить про відносно нижчий рівень стійкості національної економіки.

Література

1. Бачурин А. Основные условия устойчивости экономики / А. Бачурин // Экономист.– 1998.– № 11.– С.34–42.
2. Бабич Д. В. Механізм державного регулювання економіки. / Д. В. Бабич //Вісник ХДУ. Серія Економічна: Проблеми регулювання ринкових відносин в Україні. – Харків : Основа. – 1997.– № 401. – С.26–31.
3. Борщук Є. М. Ринкові механізми економіки стійкого розвитку / Є. М. Борщук // Регіональна економіка. − 2007. − № 1. − С.62–71.
4. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. Иноземцева В. Л. – М. : Academia, 1999. – 640 с.
5. Павловський М. Стійкість економічної системи – необхідна умова стратегії економічного і соціального розвитку України / М. Павловський // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. – Київ : НТУУ КПІ, 2001. – 340 с.
6. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./ Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М. : Межд. отн., 1993.– 896 с.
7. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України Міністерства економіки України від 02.03.2007, № 60 [Електронний ресурс] / Департамент економічної стратегії Міністерства економіки України.
8. Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2012 рік // Щоквартальне аналітично-статистичне видання НБУ. – К. : НБУ, 2013. – 121 с.
9. The Global Competitiveness Reports 2008–2013. Word Economic Forum. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.weforum.org

Разработаны методические подходы к определению уровня устойчивости национальной экономики на основе сравнения фактических и оптимальных с точки зрения уязвимости к внешним шокам параметров функционирования ее сфер и сравнения динамики макроэкономических показателей со странами мирового хозяйства, в частности ЕС-15 новыми членами ЕС, СНГ. Осуществлена количественная оценка динамики устойчивости национальной экономики под влиянием негативных внешних факторов. На основе статистического анализа показателей-индикаторов функционирования макроэкономической, производственной, инвестиционной, научно-технологической, внешнеэкономической, энергетической и финансовой сфер определены риски развития экономики Украины. Обоснованы основные направления государственной политики повышения устойчивости национальной экономики.

Ключевые слова: устойчивость экономики, устойчивая конкурентоспособность, устойчивое конкурентоспособное развитие, абсолютный уровень устойчивости экономики, относительный уровень устойчивости экономики.

The methodological approaches to determination of the level of national economy sustainabil-

ity are developed. These approaches are designed on the basis of comparison of actual and optimal functioning parameters of national economy in terms of vulnerability to external shocks. The comparison of dynamics of macroeconomic indicators of Ukraine and the global economy, including the EU-15, new member states of EU and CIS countries is made. The quantitative analysis of the national economy sustainability dynamics under the negative external factors is conducted. Based on statistical analysis of national economy performance the risks of Ukraine development are identified in the context of macroeconomic, industrial, investment, science, technology, foreign trade, energy and financial sectors. The basic trends of the state policy to increase the sustainability of the national economy are identified.

Keywords: the economy sustainability, sustainable competitiveness, sustainable competitive development, the absolute level of economic sustainability, the relative level of economic sustainability.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І. *Надійшла до редакції 20.09.13.*

УДК 338.46.001.71(477)

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ СФЕРИ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Ю. О. Шевченко, аспірант, ДВНЗ «Запорізький національний університет», shevchenko.yulia.1987@gmail.com

У статті досліджується національна сфера послуг як найбільш перспективний сектор розвитку економіки. Представлена інтерпретація поняття «сталий розвиток сфери послуг», показані основні характеристики цього процесу відповідно концепції сталого розвитку. Проаналізована структура сфери послуг, динаміка основних показників її розвитку, якісні перетворення в світовій та вітчизняній економіці. Визначено вплив динамічних глобальних процесів на сталий розвиток сфери послуг.

Ключові слова: послуга, сфера послуг, розвиток сфери послуг, сталий розвиток, глобальна економічна нестабільність, глобалізація, національна економіка.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки і суспільства в умовах глобальної економічної нестабільності вимагає переходу на нові принципи та засади функціонування. У зв'язку з цим вирішальний вплив має концепція сталого розвитку людства, яка покликана досягти умов сталості за рахунок гармонійного розвитку економіки, соціальної сфери та екології.

Сфера послуг є дотичною до усіх трьох названих складових, оскільки є головним структурним елементом національних економічних систем світу, відповідає за формування людського капіталу і світогляду людей, створення та впровадження нових екологічно чистих, безпечних технологій тощо. В Україні вивченню сфери послуг теоретики-економісти довготривалий час не приділяли належної уваги, так як вважалося, що економічне зростання зумовлюється розвитком матеріального виробництва. Тому з переходом до ринкової економіки і, особливо, в посткризовий період, дослідження функціонування та розвитку цієї сфери набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зародження концепції сталого розвитку розпочалося з доповіді Римського клубу «Наше спільне майбутнє», яка була опублікована у 1987 р. під керівництвом Г. Х. Брунтланд [1]. З цього часу науковці все більше уваги приділяли розробці основних засад цієї теорії. Її ключові моменти знайшли своє відображення у таких відомих працях, як робота Е. Б. Барб'єра, Г. Дейлі «Поза зростанням» [2], а також монографії Д. У. Піарса та Дж. Дж. Уарфорда «Світ без кінця: економіка, навколишнє середовище та стійкий розвиток» [3].

Наукові положення, висунуті даними

авторами, були продовжені такими зарубіжними вченими як Дж. Аг'єман, У. Дж. Ален, Р. У. Кейтс, Дж. Х. Халс [4]. У свою чергу, українські та російські дослідники О. І. Амоша [5], Л. Я. Корнійчук [6], О. Л. Кузнєцов, Л. Г. Мельник, М. А. Хвесик, В. Я. Шевчук та інші здійснили спробу визначити особливості застосування концепції сталого розвитку для трансформаційних економічних систем.

Проблемам розвитку сфери послуг, визначення її місця в економіці та суспільстві присвячені праці Т. І. Арбузової, Т. Д. Бурменко, Л. С. Дємідової, Л. І. Донскової, Л. М. Клікіч, Т. І. Корягіної, В. І. Куценко, В. М. Рутгайзера та інших. У них розглядаються причини активного розвитку сфери послуг, проблеми забезпечення якісного сервісу, шляхи її модернізації відповідно до сучасних вимог.

Разом з цим вивчення праць закордонних та українських науковців у контексті глобальної нестабільності дає підстави стверджувати про необхідність більш докладного дослідження сфери послуг з урахуванням нових перспектив розвитку, зорієнтованих на досягнення стабільності в економіці, справедливості в суспільстві та екологічної безпеки.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення сутності процесу сталого розвитку сфери послуг, виявлення основних тенденцій її функціонування в Україні та світі, окреслення напрямів реформування у відповідності з вимогами сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу розвитку всіх без виключення сфер життєдіяльності суспільства і природи складають необоротні, спрямовані, закономірні, якісні зміни, які призводять до появи нових об'єктів, які раніше не існували. Розвиток є атрибутом системи, поза системою розвитку не існує. Якісні перетворення системи відбуваються поступово, через накопичення невеликих кількісних змін.

Зазвичай в економіці розвиток визначається як багатомірний процес, що охоплює економічне зростання, структурні перетворення, удосконалення умов і якості життя населення [7, с. 42]. Оскільки сфера послуг є структурним елементом будь-якої національної економіки, і, водночас, являє собою систему галузей та видів економічної діяльності, то можна стверджувати, що її розвиток описується тими самими характеристиками, що й загальноекономічний розвиток.

Застосовуючи основні характеристики економічного розвитку до аналізу сфери послуг, розглянемо тенденції її розвитку відносно України та деяких інших країн.

Зазвичай, для характеристики розвитку національної сфери послуг застосовують показники динаміки обсягів виробництва та реалізації останніх. Так, за даними Державної служби статистики України протягом 2009 – 2012 рр. обсяг реалізації послуг виявив відчутну тенденцію до зростання і збільшився у 2012 р. на 110,7 млрд. грн. (59 %) у порівнянні з 2009 р. [8; 9].

Проаналізувавши динаміку сфери послуг як частки у валовій доданій вартості (ВДВ) по іншим країнам світу, можемо зробити висновок про відносно стабільне або ж зростаюче її значення для економіки (див. табл. 1).

Таблиця 1

Частка сфери послуг у ВДВ різних країн світу, %

Країна	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Грузія	56,0	54,2	57,0	65,4	69,2	67,5
Китай	40,5	41,2	40,5	41,9	43,4	43,1
Німеччина	69,0	70,1	69,9	68,6	71,5	68,3
Польща	65,4	65,9	64,6	63,9	63,8	62,9
Росія	55,7	61,2	57,0	59,1	61,7	58,7
США	77,0	77,6	77,1	77,3	79,3	78,6
Україна	49,7	54,1	55,3	57,9	64,4	60,3
Японія	68,6	69,5	70,6	70,6	72,8	71,8
Світ	**68,5**	**68,9**	**67,8**	**66,8**	**67,9**	**65,6**

Складено за [10]

Дані табл. 1 показують певне зростання ролі сфери послуг в економіці України та Грузії у 2011 р. порівняно з 2001 р. Однак, слід мати на увазі, що ці країни знаходяться лише на стадії переходу до постіндустріальної економіки і сфера послуг в їхній галузевій структурі ще недостатньо розвинута, особливо у порівнянні з США, Німеччиною та Японією. Ці три країни демонструють достатньо високу відносно незмінну частку сфери послуг у ВДВ, що є свідченням стійкого розвитку в межах постіндустріальної економіки.

Зауважимо, що з першого погляду ці

тенденції не характеризують якісні зміни, а відображають тільки кількісні перетворення у секторальній структурі національної економіки. Але накопичення подібних змін згодом призводить до перенесення зайнятості у третинний сектор, що вже само по собі формує одну із якісних характеристик економічного розвитку. Зростання частки зайнятих у сфері послуг представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Частка зайнятих у сфері послуг різних країн світу, %

Країна	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Грузія	37,9	36,7	36,4	36,2	37,4	38,7
Китай	27,7	29,3	31,4	32,4	34,1	35,1
Німеччина	64,6	66,2	67,8	67,8	69,5	70,1
Польща	50,4	53,0	53,4	54,5	55,6	58,2
Росія	58,6	58,7	60,0	61,8	62,3	63,1
США	75,0	77,5	77,8	78,0	80,9	81,5
Україна	52,8	55,1	56,4	59,4	64,0	67,0
Японія	63,9	65,1	66,4	67,2	69,0	70,4
Світ	**38,5**	**45,6**	**42,9**	**41,4**	**43,6**	**46,5**

Складено за [11]

Аналіз даних таблиці 2 свідчить про загальносвітову тенденцію до зростання зайнятості у сфері послуг. США являються абсолютним лідером, оскільки сервісна індустрія залучила до себе 81,5 % зайнятого населення країни. Німеччина та Японія протягом десяти років демонстрували стійке зростання зайнятості у цій сфері та у 2011 р. перетнули позначку у 70 %. Серед аналізованих виділяються Україна та Росія, в яких частка зайнятих у сфері послуг неухильно зростає та наближається до показників розвинених країн. Відносно незначний показник Грузії, Китаю та інших країн, що розвиваються, говорить про індустріальний тип економіки та концентрацію зайнятого населення у первинному та вторинному секторах економіки.

Поєднання даних таблиць 1 та 2 наочніше показує тенденцію до зростання ролі послуг в економіці країн світу протягом 2001–2011 рр. (див. рис. 1).

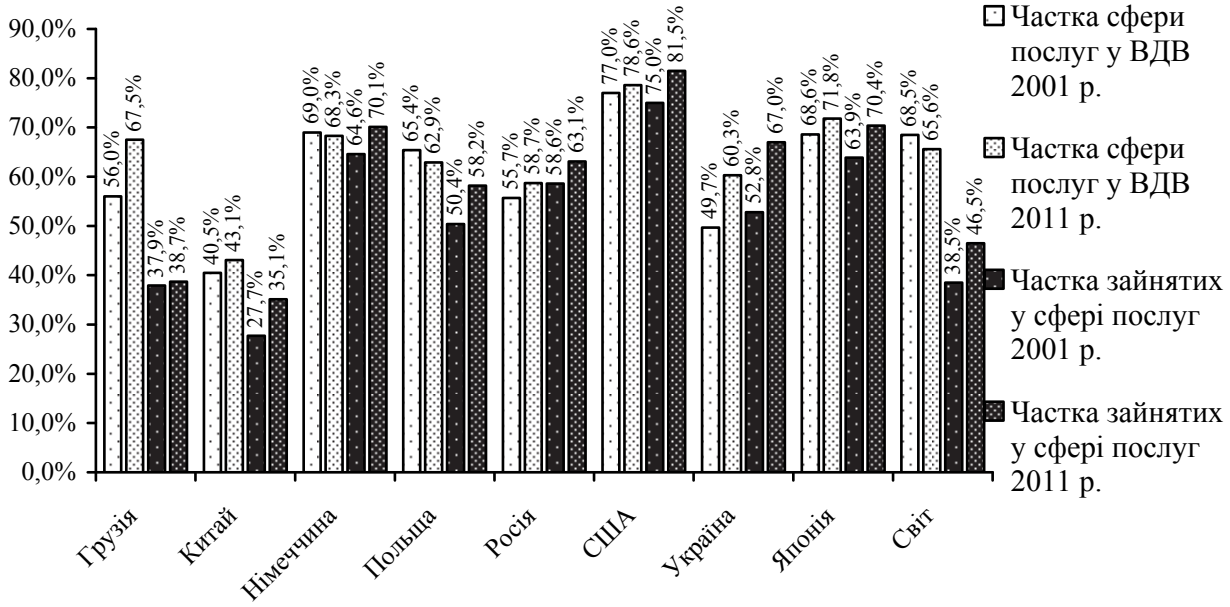

Рис. 1. Зростання ролі сфери послуг в економіці окремих країн та світу. Складено за [10; 11]

Рис. 1 зображує збереження позитивної тенденції збільшення частки зайнятих у сфері послуг на фоні призупинення темпів зростання та скорочення частки ВДВ, створеної цією сферою загалом по світу. Такий стан може бути пояснений зміною попиту на користь матеріальних благ у період світової фінансової кризи, перенасиченням ринку послуг. Разом з тим підприємницький сектор у пошуках додаткових конкурентних переваг продовжує автоматизувати виробництво, робити працю найманих осіб більш продуктивною та ефективною. Вивільнена робоча сила шукає нові джерела доходів, перекваліфіковується і, як наслідок, диверсифікує сферу послуг.

Розвинута сфера послуг та постіндустріальний тип економіки країни стають основними умовами її сталого розвитку. Однак, показники частки ВДВ, створеної сферою послуг та зайнятим у ній населенням, ще не свідчать про досягнення країною необхідного рівня. Сфера послуг країн пострадянського простору та країн, що розвиваються, потребує додаткових якісних перетворень для забезпечення реалізації концепції сталого розвитку.

Концепція сталого розвитку передбачає не нарощувати обсяги виробництва і реалізації продукції, а гармонізувати розміри, темпи зростання економіки та чисельності населення з можливостями навколишнього середовища, мінливим виробничим потенціалом екосистеми, із законами природи. Головною ідеєю є те, що перехід на принципи стійкого розвитку дозволить задовольняти потреби нинішнього покоління, не позбавляючи майбутні покоління можливості задовольняти свої потреби [1]. Концепція сталого розвитку передбачає одночасне вирішення глобальних проблем у економічному, екологічному та соціальному напрямках.

Враховуючи численні техногенні катастрофи, небачене накопичення відходів, виснаження невідновлюваних ресурсів, зростання злиднів, тощо, розвиток сфери послуг стає умовою стабілізації всієї економіки. У третинному секторі економіки формується людський капітал, якість якого безпосередньо впливає на стан та розвиток усього суспільства, тут створюються нові технології, методики, інновації, наукові розробки, впровадження яких здатне підвищити ефективність виробничого процесу, екологізувати його. Розвиток сфери послуг сприяє трансформації «суспільства споживачів» у «суспільство переживань», в основі якого, на думку Г. Шульце, лежить мета накопичувати не матеріальні блага, а події, емоції, переживання, духовні цінності та блага.

Отже, базуючись на даній концепції під поняттям «розвиток сфери послуг» слід розуміти необоротні, спрямовані, закономірні, якісні зміни у системі галузей суспільного виробництва, пов’язані з наданням послуг, що забезпечують зрушення у її структурі та складі у бік більшої диверсифікованості, інтелектуальної ускладненості та соціальної спрямованості. Відтак, розвиток сфери послуг набуває властивостей сталості, коли він орієнтується на досягнення екологічної безпеки через скорочення забруднення середовища, соціальної безпеки за допомогою зниження убогості окремих верств населення та економічної безпеки шляхом рівномірного розподілу доходів, враховуючи поточні й майбутні інтереси всіх зацікавлених сторін.

Якщо аналізувати сферу послуг відповідно до наведеного визначення, то зміни в її структурі будуть свідчити про розвиток тільки за умови, якщо буде відбуватися збільшення в динаміці реалізації частки наукоємних послуг у країни. Використовуючи класифікацію послуг за рівнем наукоємності, розроблену Євростатом на базі NACE 2 (Табл. 3), з’ясуємо відповідність умовам сталості розвитку сфери послуг в Україні.

Таблиця 3

Класифікація послуг за рівнем наукоємності за даними Євростату

Рівень наукоємності	Види послуг відповідно до NACE 2
Наукоємні послуги	Діяльність водного та повітряного транспорту, видавнича діяльність, виробництво кіно-, відеофільмів і телепередач, звукозапис та видавництво музики, програмування і телерадіомовлення, телекомунікації, комп'ютерне програмування, консультації та інші супутні заходи, інформаційні послуги, фінансова та страхова діяльність, діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку, консалтингу, будівельні та інжинірингові послуги, технічні випробування та аналіз, науково-дослідні розробки, реклама та дослідження ринку, інша професійна, наукова та технічна діяльність, ветеринарна діяльність, підбір та забезпечення персоналом, проведення розслідувань та забезпечення безпеки, державне управління й оборона, обов'язкове соціальне забезпечення, освіта, охорона здоров'я та надання соціальних послуг, діяльність у сфері мистецтва, розваг і відпочинку.

Продовження таблиці 3

Рівень наукоємності	Види послуг відповідно до NACE 2
Менш наукоємні послуги	Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, діяльність сухопутного транспорту і транспортування по трубопроводах, складське господарство та допоміжна транспортна діяльність, поштова та кур'єрська діяльність, послуги з розміщення та харчування, операції з нерухомим майном, оренда та лізингова діяльність, послуги туристичних агентств, туроператорів і суміжні види, послуги в області обслуговування будівель і ландшафтної діяльності, адміністративні офісні послуги, підтримка офісу та інші заходи з підтримки бізнесу, діяльність членських організацій, ремонт комп'ютерів, предметів особистого і побутового вжитку, інші персональні послуги, діяльність домашніх господарств, в якості роботодавців для домашньої прислуги, виробництво недиференційованих товарів і послуг приватними домашніми господарствами для власного використання, діяльність екстериторіальних організацій і органів.

Складено за [12]

Відповідно до наведеної класифікації нами було розраховано рівень наукоємності реалізованих послуг в українській економіці та представлено динаміку даного показника за період 2009–2012 рр. (Рис. 2).

Рис. 2. Динаміка наукоємних послуг в Україні. Розраховано автором за [8; 9]

Як свідчить рис.2, протягом досліджуваного періоду рівень наукоємності реалізованих послуг в Україні (за винятком фінансових та страхових послуг) збільшився з 27% у 2007 р. до 30% у 2010–2012 рр. Це може бути свідченням наявності незначної позитивної динаміки у розвитку структури вітчизняної сфери послуг. Однак, відповідно до аналогічних показників розвинених країн, послуги в Україні ще не є достатньо диверсифікованими та інтелектуально збагаченими. Так, за даними Євростату, у 2010 р. у Бельгії структура сфери послуг за рівнем наукоємності (за виключенням з розрахунків частки фінансових та страхових послуг) була 50% на 50%, що вважається еталонним показником. У Чехії наукоємні послуги складали 42%, у Португалії – 45%, а у сусідній Румунії – 37% [13].

Іншою визначною тенденцією розвитку сфери послуг є якісні зміни у її складі, які пов’язані з виникненням нових послуг, їх диверсифікацією, а також із зникненням застарілих послуг та тих, що не користуються попитом. Прикладом розгортання цих процесів є, з одного боку, поява нових креативних, консалтингових, інформаційно-комунікаційних послуг, послуг з виховання та навчання дітей, з догляду за тваринами і поступове скорочення перекладацьких, традиційних поштових послуг та повне зникнення послуг, які надавалися за допомогою пейджерів, таксофонів, телеграфу – з іншого.

Сучасний етап розвитку сфери послуг в Україні окрім зазначених тенденцій характеризується ще й впливом глобалізації, яка викликає економічну нестабільність, структурні економічні кризи. Найбільш помітною з таких криз була фінансово-економічна криза 2007–2008 рр. Найсуттєвіший вплив вона мала на фінансовий сектор. Тут спостерігалося помітне скорочення обсягів реалізації послуг. Відбулася масштабна санація: з ринку фінансових послуг зникли неконкурентоспроможні підприємства та установи через банкротство або через поглинання більш впливовими структурами.

Разом з тим, у порівнянні з іншими секторами економіки у національній сфері послуг кризові процеси не мали великої ваги, оскільки не відбулося значного скорочення обсягів реалізації послуг. Лише у 2009 р. порівняно з 2008 р. цей показник скоротився на 7% у той час, коли у 2011 р. вже спостерігався його приріст на 25% [9]. За 2010 р. у сфері послуг було створено 46616 суб’єктів підприємницької діяльності, що

склало 82 % від їх загальної кількості, а на кінець 2012 р. в ній активно діяло вже 491990 підприємств, або 79% усіх суб'єктів [14].

Ці, на перший погляд позитивні тенденції розвитку сфери послуг в Україні, пояснюються не поступом вітчизняної економіки до постіндустріальної стадії розвитку, а довготривалими трансформаційними процесами, які відбувалися в країні на шляху її переходу до ринкової економіки. Зокрема, це перетворення послуг, які раніше надавалися безкоштовно (освіта, охорона здоров'я, послуги радіо та телебачення, спортивні послуги тощо), на платні послуги, значний приплив приватного капіталу завдяки загальній привабливості сфери послуг для підприємців через невеликі стартові інвестиції та незначний строк їх окупності.

Аналізуючи вплив глобалізаційних процесів на сферу послуг, слід мати на увазі, що вони несуть не тільки негативні тенденції, але й багато в чому сприяють позитивним зрушенням. Науково-технологічний прогрес через масову комп'ютеризацію та інформатизацію надав послугам можливість реалізуватися не за місцем виробництва, а на відстані. Це призвело до стрімкого зростання сектору інформаційних послуг. Водночас, використання Інтернету активізувало діяльність у таких традиційних послугах як торгівля, освіта, зв'язок, переклад тощо.

Транснаціоналізація підприємницької діяльності як ще один прояв глобалізації сприяє концентрації виробництва та появі суміжних допоміжних послуг. Їх виробництво, у свою чергу, виокремлюється у самостійні господарюючі одиниці. Це призвело до появи таких гігантів у сфері консалтингових та бізнес послуг як PwC, Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG, Ernst & Young та інші. Ці ТНК активно застосовують практику аутсорсингу та офшорингу у сфері послуг держав, що розвиваються. Такі заходи є вигідними для компаній, оскільки вони отримують податкові пільги, скорочують витрати на оплату праці та максимізують свої прибутки. Однак загалом економіка країни-експортеру робочих місць зазнає збитків через збільшення рівня безробіття.

Активно продовжує розвиватися інфраструктура, яка обслуговує глобальну ділову активність: широко використовуються телекомунікаційні мережі, розбудовуються та зближуються фінансові системи, стандартизується та уніфікується система освіти тощо. Все це сприяє залученню додаткових інвестицій і сфера послуг із розвинених країн поступово переміщується у менш розвинені з вже встановленими принципами, стандартами якості обслуговування споживачів.

Лібералізація торгівлі та зовнішньоекономічних відносин під впливом міжнародних організацій допомогла спростити процедуру торгівлі послугами у міжнародних масштабах. Сьогодні близько 20% всієї світової торгівлі припадає на торгівлю послугами. Світовий експорт послуг перевищує 2 трлн. доларів [15].

З іншого боку, глобалізація проявляється через зміну поведінки людей, їх смаків, традицій, культурних вподобань, інших особливостей менталітету. Західна культура сьогодні стала еталоном і по всьому світу поширюються масові процеси вестерналізації. Вони характеризуються поширенням американських та європейських принципів і стандартів організації бізнесу, обслуговування тощо. Одночасно формується споживчий попит на високоякісні послуги у будь-якому куточку світу.

Вплив глобалізації виявляється у нестабільності української економіки і характеризується наявністю значної кількості загроз. Лібералізація торгівлі та транснаціоналізація підприємницької діяльності створюють напружене конкурентне середовище і вітчизняні виробники послуг змушені у короткостроковому періоді згортати виробництво та пристосовуватися до нових умов. У довгостроковому періоді ці процеси носять більш позитивний характер, оскільки очищають ринкове середовище від фірм, які займаються спекуляцією, які прагнуть отримати надприбутки екстенсивним шляхом розвитку, без впровадження інноваційних технологій, методів ведення та організації бізнесу.

Додатковими загрозами виступають відсталість інституційного середовища, недосконалість законодавчої бази, відсутність державних та регіональних програм розвитку сфери послуг. Гомогенізація та вестерна-

лізація культури, смаків, традицій загрожують національній самобутності, культурній спадщині. Визначальною рисою вітчизняної сфери послуг продовжує виступати нерівномірність за багатьма параметрами: деякі галузі переживають бурхливий розвиток, тоді як інші залишаються у застійному стані; спостерігаються значні контрасти розвитку сфери послуг у різних регіонах країни; зберігаються диспропорції у наукоємних і традиційних послугах; гіпертрофовано розвинута торгівля, транспортні послуги, охоронний бізнес тощо.

Зазначені загрози впливають не лише на економічну безпеку України, а й на соціальну та екологічну. Для їх подолання слід при організації та модернізації підприємницької діяльності у сфері послуг врахувати принципи сталості, які мають реалізовуватися гармонійно у трьох напрямках (Рис. 3).

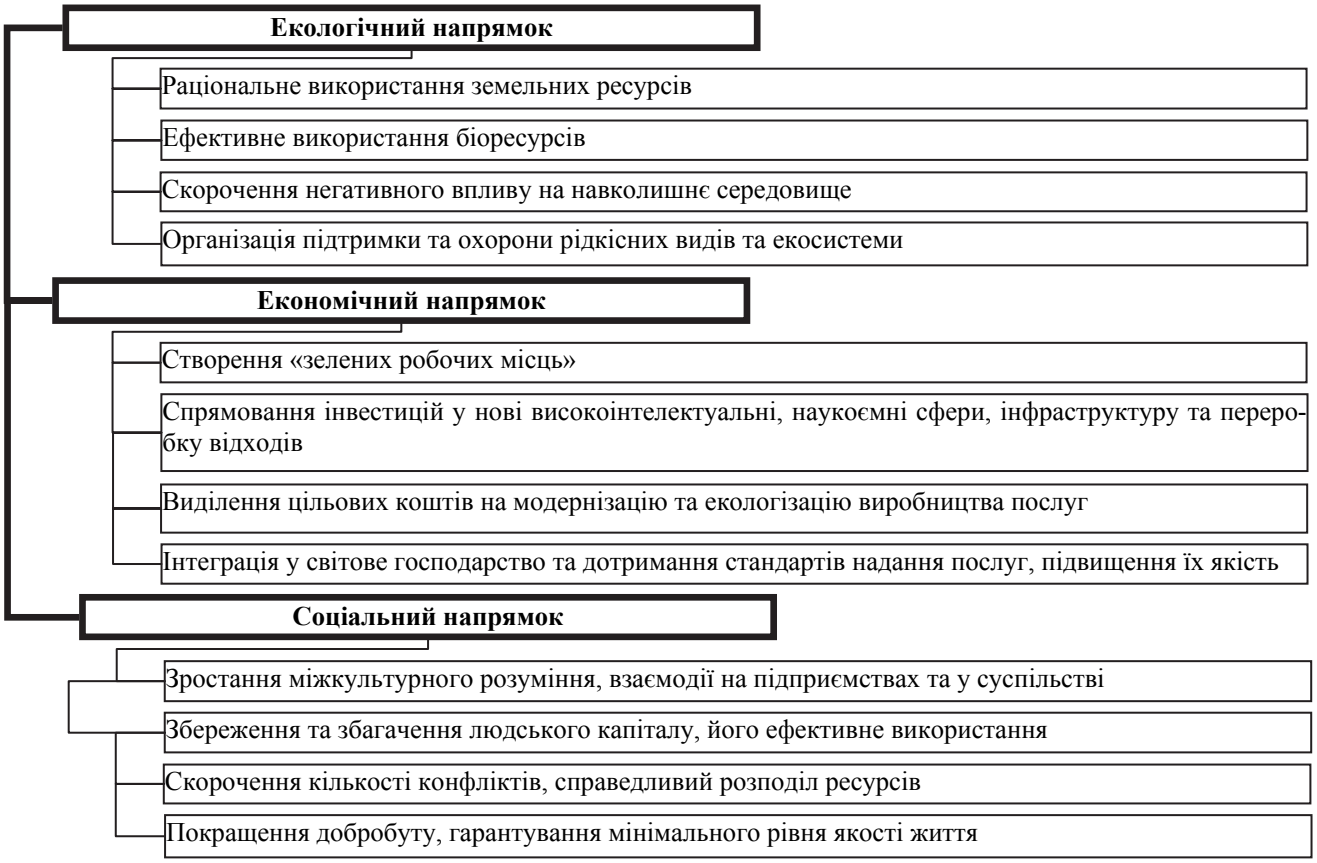

Рис. 3. Реалізація принципів сталості на підприємствах сфери послуг

Реалізація зазначених ідей на практиці вимагає координації й об'єднання зусиль усіх зацікавлених сторін – регулюючих органів, суспільних асоціацій і об'єднань, науково-дослідних і освітніх установ та самих підприємств. Розробка концепції сталого розвитку сфери послуг; вдосконалення існуючої законодавчої бази, визначення гранично допустимих норм навантаження на навколишнє середовище та виконання вимог Кіотського протоколу – дозволять зробити розвиток сфери послуг ефективнішим та раціональнішим.

Висновки. Сфера послуг залишається домінуючим сектором економіки в більшості країн світу, навіть в епоху глобальної економічної нестабільності. Спостерігається загальна тенденція до збільшення ролі послуг в економіці та суспільстві незалежно від того, що розвинуті країни вже сформували сервісну економіку, а країни, що розвиваються, лише формують її. Це проявляється у збільшенні долі третинного сектору у ВВП, перетіканням робочої сили з первинного та вторинного секторів.

Одночасно відбувається розвиток сфери послуг, який характеризується більшою диверсифікованістю, наукоємністю та соціальною спрямованістю, появою нових високоінтелектуальних, креативних, інформаційних послуг. Глобальна фінансова криза та економічна рецесія практично не вплину-

ла на зазначені тенденції, однак сприяла якісним змінам та санації сфери послуг.

Українська сфера послуг після розпаду СРСР та переходу на ринкові принципи функціонування була кардинально трансформована. На сьогоднішній день у цій сфері економіки не тільки спостерігаються загальносвітові тенденції, а й створені передумови для її подальшого розвитку. Для того, щоб цей розвиток був ефективним та довготривалим, необхідно враховувати основні ідеї концепції сталого розвитку. Це дозволить зменшити і негативний вплив глобальних процесів. Перехід на принципи сталого розвитку має бути комплексним, охоплювати всі напрямки життєдіяльності людей та залучати до реалізації всіх зацікавлених суб'єктів на всіх рівнях.

Література

1. «Наше общее будущее»: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) : пер. с англ. / под ред. и с послесл. С. А. Евтеева, Р. А. Перелета. – М. : Прогресс, 1989. – 412 с.
2. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі. – К. : Видавництво «Інтелсфера» , 2002. – 848 с.
3. Pearce D. W. World without End: Economics, Environment, and Sustainable Development / David W. Pearce, Jeremy J. Warford. – USA : Oxford University Press, 1993. – 456 p.
4. Hulse J. H. Sustainable Development at Risk: Ignoring the Past. / J. H. Hulse – New Delhi: Cambridge University Press India Pvt. Ltd. Ottawa: International Development Research Centre, 2007. – 390 p.
5. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с.
6. Корнійчук Л. Сталий розвиток і глобальна місія України / Л. Корнійчук, В. Шевчук // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 4–13 ; № 5. – С. 4–14.
7. Человеческое развитие : учебник / [Е. В. Абдуллаев, У. К. Исламова, У. Е. Олимов и др.]. – Ташкент : Программа развития ООН в Узбекистане, Университет мировой экономики и дипломатии, 2008. – 362 с.
8. Експрес-випуск: Діяльність підприємств сфери послуг у грудні 2010 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану.
9. Експрес-випуск: Діяльність підприємств сфери послуг у грудні 2012 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану.
10. GDP by type of expenditure and Value Added by kind of economic activity, annual, 1970-2011 [Electronic resource]. – UNCTADSTAT. – Mode of access : http://unctadstat.unctad.org
11. Employment in services (% of total employment) [Electronic resource]. – The World Bank. – Mode of access : http://data.worldbank.org/ indicator/ SL.SRV.EMPL.ZS?p age=1
12. 'High-technology' and 'knowledge based services' aggregations based on NACE Rev. 2 January 2009 [Electronic resource]. – European Comission Eurostat. – Mode of access : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/ Annexes/htec_esms_an3.pdf
13. National Accounts by 64 branches – aggregates at current prices (nama_nace64_c) [Electronic resource]. – European Comission Eurostat. – Mode of access : http://epp.eurostat.ec.europa.eu
14. Кількість активних підприємств за регіонами України та видами економічної діяльності. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/
15. Довгаль О. А. Особливості розвитку сфери послуг в умовах процесу глобалізації / Довгаль О. А. // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Радіофізика та електроніка. – 2010. – № 943. – С. 189–194.

В статье исследуется национальная сфера услуг как наиболее перспективный сектор развития экономики. Представлена интерпретация понятия «устойчивое развитие сферы услуг», показаны основные характеристики этого процесса в соответствии с концепцией устойчивого развития. Проанализирована структура сферы услуг, динамика основных показателей ее развития, качественные преобразования в мировой и отечественной экономике. Определено влияние динамических глобальных процессов на устойчивое развитие сферы услуг.

Ключевые слова: услуга, сфера услуг, развитие сферы услуг, устойчивое развитие, глобальная экономическая нестабильность, глобализация, национальная экономика.

National service sector is examined as the most promising sector of the economy. The interpretation of «service sector sustainable development» is presented, the main characteristics of the process according the sustainable development concept are shown. The service sector structure, the dynamics of the main development and qualitative transformation indicators are analyzed in the global and domestic economy. The effect of dynamic global processes on the sustainable develop-

ment of service sector is determined.

Keywords: service, service sector, service sector development, sustainable development, global economic instability, globalization, the national economy.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бамбіндрою Д. І. *Надійшла до редакції 2.07.13.*

УДК: 339.92

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Е. М. Лимонова, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля,
elvina.lim@mail.ru

У статті досліджено проблеми та перспективи інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій на території України. Визначено позитивні і негативні наслідки діяльності філій ТНК для української економіки. Проаналізовано галузеву і географічну структуру прямих іноземних інвестицій в Україну; обґрунтовано необхідність вивчення всіх аспектів інвестиційної діяльності ТНК з метою створення умов для залучення у вітчизняну економіку транснаціонального капіталу на взаємовигідних умовах.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна стратегія ТНК, галузева структура ПІІ, географічна структура ПІІ.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні корпорації (ТНК) стали однією з головних рушійних сил глобалізації. На них припадає понад 50% світового виробництва, більше 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного обміну технологіями. В останні роки транснаціональні корпорації стали основним структурним елементом економіки більшості країн, провідною силою їх розвитку та підвищення ефективності. Інтернаціоналізація виробництва і капіталу, лібералізація зовнішньої торгівлі, виникнення транскордонних стратегічних альянсів перемістили ТНК у центр світового економічного розвитку. Саме транснаціональні корпорації сьогодні фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального переділу світу, формуючи найбільшу групу іноземних інвесторів і носіїв нових технологій у виробничій та невиробничій сферах.

Діяльність транснаціональних корпорацій здійснює безпосередній вплив на стан платіжного балансу, обсяги виробництва, зовнішньоторговельний оборот, зайнятість, конкурентоспроможність приймаючої економіки. Внаслідок того, що вкладення капіталу в конкретну галузь країни-реципієнта часто супроводжується переміщенням трудових, технологічних та інших ресурсів з країни базування, все більшого значення набувають політичні чинники, пов'язані із здійсненням контролю над національною економікою, з питаннями її екстериторіальної і національної незалежності. Це обумовлює необхідність аналізу принципів і механізмів діяльності ТНК з метою вдосконалення державної політики регулювання їх діяльності, а також створення сприятливих умов для залучення транснаціонального капіталу у вітчизняну економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процесів транснаціоналізації та діяльності ТНК присвячено достатню кількість робіт як в закордонній, так і у вітчизняній літературі. Серед зарубіжних авторів слід виділити роботи Дж. Бейлі, Р. Брейлі, Дж. Даннінга [1], Р. Кейвса [2], Г. Коуза, С. Майерса, С. Росса, С. Хаймера [3]. У вітчизняній літературі дана проблематика представлена роботами А. Архіпової, А. Астаповіча [4], О. Білоруса, Г. Давтяна, А. Ковальової, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона [5], А. Наговицина, О. Рогача [6], В. Рокочої [7].

Але незважаючи на великий обсяг наукових здобутків, і досі є актуальним дослідження проблем функціонування ТНК у сучасних економічних умовах. Вплив ТНК

на світову економіку набуває все більш диференційованого характеру, глобальна фінансово-економічна криза спричинила зміни у поведінці ТНК – усі ці тенденції потребують постійного наукового моніторингу. Водночас, визначення перспектив розвитку транснаціональних процесів в Україні залишається важливим питанням у зв'язку з тим, що експансія зарубіжних ТНК на український ринок виступає одним із найсуттєвіших наслідків процесів інтеграції. Втім, ТНК в Україні ще не працюють на повну потужність, тому Україна має можливість здійснювати реальний вплив на їх діяльність на своїй території, через те, має особливу потребу у проведенні зваженої державної політики щодо її регулювання.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є оцінка стану та перспектив діяльності ТНК на території України в умовах глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи діяльність ТНК в Україні, перш за все, необхідно відзначити, що суттєве відставання розвитку інфраструктури та модернізації галузей національної економіки не дозволяє Україні скористатися геополітичними перевагами. Участь України у глобальних ланцюгах створення вартості та глобальній виробничій мережі залишається вкрай обмеженою. Це перешкоджає формуванню зовнішньоекономічної політики у геополітичному вимірі (створення ТНК, участь національних ринків грошей та капіталів в операціях світового ринку, участь у виробничо-інвестиційних ланцюгах), «зациклює зовнішньополітичну активність в порочному крузі геополітичних альтернатив Захід-Схід» [5, с. 10].

За даними ЮНКТАД (World Investment Report 2004) у 1999 р. в Україні було зареєстровано 7362 іноземних філій ТНК, але дані за 2010 р. свідчать про значне скорочення їх кількості до 872, тоді як у багатьох інших центральноєвропейських країнах цей показник є значно вищим. Зокрема, кількість іноземних ТНК у Литві сягає 2430, Росії – 2139, Естонії – 1079, Польщі – 7016, Угорщині – 28994, Чехії – 56808. Також разючим є порівняння з західноєвропейськими країнами та країнами, що динамічно розвиваються, особливо Китаєм, де працюють 434,2 тис. іноземних філій [8].

Прихід транснаціональних корпорацій в певну країну та вихід національних фірм на світові товарні і фінансові ринки свідчить про інтеграцію даної економіки в світове господарство, її залучення до процесів глобалізації. Це явище отримало назву «транснаціоналізація» економіки. Основним каналом поширення впливу ТНК на національну економіку і засобом формування самих ТНК є прямі іноземні інвестиції (ПІІ).

Згідно з методологією складання платіжного балансу, ПІІ в Україну визначаються як категорія міжнародної інвестиційної діяльності, за допомогою якої резидент однієї країни придбає довгострокові інтереси у підприємстві-резиденті іншої країни. Інвестиції класифікуються як прямі «якщо вони забезпечують 10 або більше відсотків участі у статутному капіталі підприємства і (або) істотну участь в управлінні його діяльністю» [9]. В українському законодавстві визначення іноземних інвесторів дає Закон України «Про режим іноземного інвестування» [10, с. 2].

В Україні іноземні інвестори можуть здійснювати інвестиції шляхом створення компанії, яка повністю належить інвестору, філії, спільного підприємства, купівлі всієї власності існуючих осіб, або придбання частини акцій в існуючих фірмах. Втім, найпоширенішим способом є створення спільних підприємств у формі акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю.

Кожен з наведених способів входження ТНК на український ринок у певній мірі впливає на рівень і траєкторію розвитку національної конкурентоспроможності. Це обумовлено тим фактом, що діяльність ТНК на українських ринках призводить до змін конкурентного середовища, порушення рівноваги в розподілі монопольних і конкурентних сил. Важливим аспектом впливу діяльності ТНК на національну економіку є прагнення корпорацій скоротити витрати, в тому числі за рахунок зменшення витрат на оплату праці, забезпечення безпеки праці та екологічності виробництва.

Неоднозначним виявляється й вплив діяльності ТНК на розвиток конкурентного середовища. Позитивні аспекти впливу

включають створення додаткових робочих місць, отримання доступу до технологій, обмін досвідом. Однак в умовах української економіки спостерігається також і ряд негативних ефектів функціонування ТНК. Метою багатьох ТНК в Україні є створення збутових мереж з метою просування своїх продуктів на українських ринках або ж створення підприємств з переробки сільськогосподарської продукції і мінеральної сировини. Наслідком першого є той факт, що Україна фактично субсидує виробництва розвинених країн, де розміщуються материнські компанії ТНК, другого – погіршення стану навколишнього середовища і виснаження запасів сировини.

Це означає, що в основу економічної стратегії України повинні бути закладені конкретні проекти, що передбачають створення міжнародних банків, формування офшорних механізмів обслуговування їх діяльності, податкових гаваней, збереження і розвиток трансконтинентальної трубопровідної, транспортної та телекомунікаційної інфраструктури, створення і розвиток портового і складського господарства. Це, у свою чергу, вимагає вдосконалення транспортно-транзитної політики, діяльності митних та податкових служб, банківської системи та інших фінансово-інвестиційних інститутів в Україні [5, с. 20].

Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів, який обумовлюється відносно великим і зростаючим ринком, наявністю факторів виробництва, інфраструктури, вигідним географічним положенням. Проте нестабільність і юридична невизначеність податкового законодавства, недостатня прозорість фінансового ринку і процесів приватизації, недостатня захищеність прав власності, бюрократизація апарату управління і необґрунтовано висока ступінь участі держави в економічному житті – ось неповний перелік факторів, що гальмують приплив іноземного капіталу в Україну і ускладнюють інтеграцію України у глобальну фінансову систему. Останнім часом цей перелік поповнився макроекономічною нестабільністю, зумовленою волатильністю цін на паливо і сировину, і високим рівнем політичної нестабільності. Таким чином, можна констатувати, що національна економіка не в повній мірі використовує наявні можливості збільшення обсягів ПІІ, у зв'язку з чим проблема залучення ПІІ, як і раніше, залишається досить актуальною для України.

Згідно даних Державної служби статистики, загальний обсяг ПІІ в економіку України на 1 січня 2013 р. склав 54,5 млрд. дол. США. Динаміка загального обсягу накопичених ПІІ представлена на рис. 1.

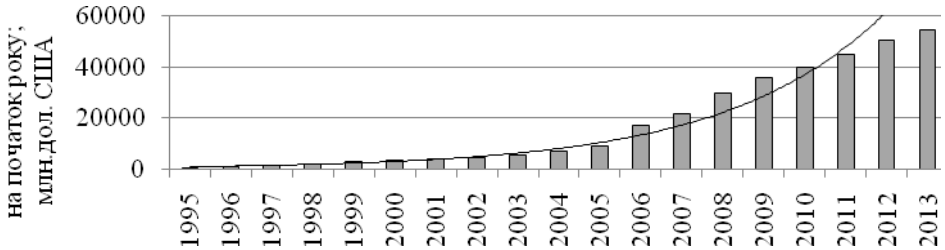

Рис. 1. Накопичений обсяг ПІІ в Україні та його експоненційний тренд

Дані рис. 1 свідчать про зростаючий тренд залучення ПІІ в українську економіку, але темпи зростання залишаються невисокими. Висока латентність інвестицій в Україну обумовлена тим, що нормальний і цивілізований прихід інвесторів, як правило, є наслідком, а не причиною поліпшення інвестиційного клімату, в той час, як непрозорі та нестабільні ринки приваблюють переважно інвесторів, схильних до фінансових зловживань і відмивання коштів. Підтвердженням цьому є галузева структура накопичених ПІІ в Україні (рис. 2).

Переважна частина капіталу іноземних ТНК зосередилась у харчовій та тютюновій промисловості, торгівлі, фінансах, операціях з нерухомим майном, тобто в галузях з швидкою оборотністю капіталу і забезпече-

ними ринками збуту. Крім того, спостерігається негативна тенденція зменшення припливу іноземного капіталу у реальний сектор економіки (рис. 2). Частка ПІІ у сільське господарство, машинобудування і металургійне виробництво залишається невиправдано малою. Стратегічні галузі не залучають необхідних обсягів капіталу для оновлення морально і фізично застарілих основних виробничих фондів.

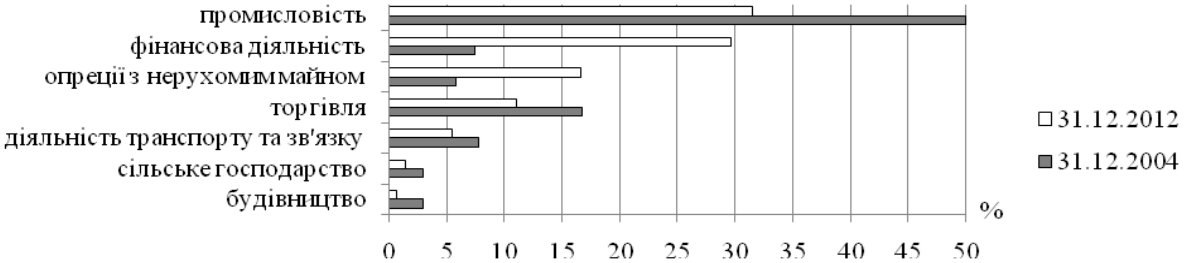

Рис. 2. Розподіл ПІІ за основними видами економічної діяльності

Це свідчить про те, що більшість іноземних інвесторів орієнтовані на реалізацію в Україні ліцензійних та інвестиційних стратегій, спрямованих на отримання швидкого прибутку і відтік коштів. Мова йде про так звані псевдоінвестиційні стратегії, спрямовані не на використання економічного потенціалу національної економіки, а на отримання можливості забезпечити збут продукції без митних і протекціоністських обмежень. Все це гальмує розвиток експортного потенціалу України. Крім того, спостерігається негативний вплив діяльності ТНК на розвиток ряду галузей національної економіки, наприклад, автомобілебудування, тютюнової і харчової промисловості.

Саме тому сьогодні є необхідним вивчення всіх аспектів інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій з метою створення умов для залучення у вітчизняну економіку транснаціонального капіталу на взаємовигідних умовах.

Несприятливою залишається і географічна структура ПІІ. Значна частина іноземних інвестицій в Україну здійснюється офшорними фірмами, що відмивають брудні капітали. Саме тому однією з країн-лідерів ПІІ в Україну є Кіпр (рис 3).

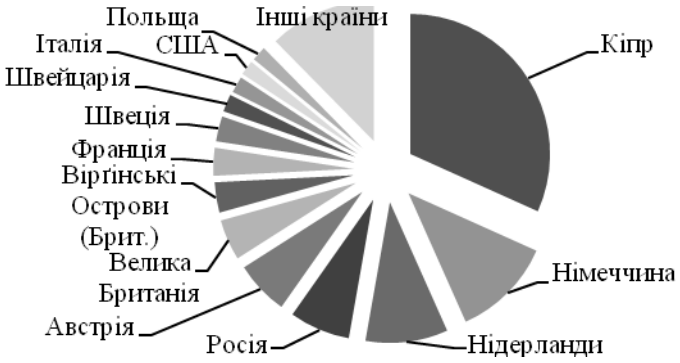

Рис. 3. Географічна структура припливу ПІІ в Україну станом на 31.12.2012

Кількісний і якісний аналіз діяльності ТНК в Україні свідчить про те, що національна економіка тільки починає отримувати вигоди від розміщення філій ТНК на своїй території. Для підвищення її ефективності необхідно створювати умови для подальшої експансії ТНК на ринки України і сприяти інтеграції вітчизняних підприємств у світове господарство.

Щоб забезпечити поєднання корпоративних стратегій зарубіжних ТНК з пріоритетами національного економічного розвитку, необхідно змістити центр ваги діяльності функціонуючих на території України транснаціональних корпорацій з торговорозподільчих операцій у виробництво і сфе-

ру НДДКР, знизити ризики втечі іноземного капіталу у вигляді репатріації прибутків та відтоку короткострокових спекулятивних капіталів («гарячих грошей») внаслідок зниження ступеня довіри до уряду. Також необхідною є розробка заходів, спрямованих на використання українських технологій іноземними філіями ТНК. Взагалі, розуміння стратегії ТНК дозволяє уникнути ситуації, коли діяльність її філій призводить до витіснення конкуруючих українських компаній або утворення олігополії або навіть монополії.

Висновки. Резюмуючи все вищесказане слід зазначити, що прихід ТНК в Україну, з одного боку, несе з собою позитивні наслідки для вітчизняної економіки, оскільки корпорації демонструють високу продуктивність праці і капіталу, привносять нові технології та ефективний менеджмент. З іншого боку, ТНК цілком байдужі до української економіки в цілому, оскільки зацікавлені в залученні до системи міжнародного поділу праці лише високодохідних галузей української економіки. Така орієнтація транснаціональних корпорацій може призвести до занепаду менш дохідних сегментів національної економіки.

Реформування економіки в Україні передбачає сприяння процесам транснаціоналізації українських підприємств з метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності і фінансового потенціалу. На сучасному етапі розвитку України саме транснаціоналізація економіки може стати механізмом, який сформує нові пріоритети соціально-економічного розвитку, стратегії зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі України в міжнародному обміні. Однією з основних стратегічних цілей державної політики має стати створення українських ТНК, що сприятиме підвищенню ефективності суспільного виробництва, кращому задоволенню потреб споживачів і зростанню конкурентоспроможності національної економіки. Цій проблемі буде присвячено наше подальше дослідження.

Література

1. Dunning J. H. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? / Dunning J. H // Journal of International Business Studies. – 1998. – N. 29 (1). – P. 45–66.

2. Caves R. E. Multinational Enterprise and Economic Analysis. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press. – 1996. – 324 p.

3. Hymer S. H. The multinational corporation and the international division of labor. In: Cohen R. B. et al. (eds.). The Multinational Corporation: A Radical Approach. Papers by Stephen Herbert Hymer. Cambr-?dge University Press: Cambridge. – 1979. –534 p.

4. Астапович А. З. Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве / А. З. Астапович – М. : Наука, 1990. – 200 с.

5. Макогон Ю. В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства / Ю. В. Макогон, К. В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012, Випуск 1, Том 1. С.7–26.

6. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу транснаціо-нальних корпорацій / О. І. Рогач – К. : Либідь, 2005. – 720 с.

7. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навч. пос. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький . – К. : Таксон, 2001. – 304 с.

8. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services [Електронний ресурс]. – Geneva : UNCTAD.– Article Stable URL: www.unctad.org/wir, вільний. – Назва з екрану, англ.

9. Методичний коментар до платіжного балансу України [Електронний ресурс]. – Київ : НБУ. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/ control/uk/ publish/article?art_id=44459, вільний. – Назва з екрану, укр.

10. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // Урядовий кур'єр. – 25 квітня 1996 р. – № 77–78. – С. 9–10.

В статье исследованы проблемы и перспективы инвестиционной деятельности транснациональных корпораций на территории Украины. Выявлены положительные и отрицательные последствия деятельности филиалов ТНК для украинской экономики. Проанализированы отраслевая и географическая структура прямых иностранных инвестиций в Украину; обоснована необходимость изучения всех аспектов инвестиционной деятельности ТНК с целью создания условий для привлечения в отечественную экономику транснационального капитала на взаимовыгодных условиях.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная стратегия ТНК, отраслевая структура ПИИ, географическая структура ПИИ.

The article examines the problems and prospects of the investment activities of transnational corporations within Ukraine. The author has determined positive and negative consequences of TNC affiliates' activities in Ukraine's economy. The paper also contains the analysis of sectoral and geographical structure of FDI in Ukraine. The author emphases the necessity of examining all aspects of TNCs' investment activities in order to create conditions favorable for attracting transnational capital into domestic economy on mutually beneficial terms.

Keywords: transnational corporations, foreign direct investment, investment strategy of TNCs, FDI sectoral structure, FDI geographical structure

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задоєю А. О. *Надійшла до редакції 10.06.13 р.*

УДК 336.67

ВІД ЗБИТКОВОСТІ ДО ПРИБУТКОВОСТІ : КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Л. Г. Соляник, к. е. н., доцент, ДВНЗ « Національний гірничий університет», l.g.s@ua.fm

У статті визначено тенденції розвитку та причини кризових явищ, що мають місце на вітчизняних промислових підприємствах. Досліджено вплив на фінансові результати промислових підприємств основних чинників, що динамічно змінюються в умовах інтернаціоналі-зації виробництва й посилення інтеграційних процесів в світовій економіці. Окреслено умо-ви щодо забезпечення ефективного функціонування промислових підприємств у довгостро-ковій перспективі .

Ключові слова: фінансові результати, індекс прибутку, рівень корпоративного управління, система управління прибутком

Постановка проблеми. За основними показниками економічного розвитку Україна сьогодні відчутно відстає від розвинутих країн світу. Порівняно низькими є індекс конкурентоспроможності та частка високотехнологічного експорту в загальному обсязі експортованих товарів на світовому ринку. Показник частки наукомістких товарів в експорті обробної промисловості України має тенденцію до скорочення, що відсуває Україну до країн з дуже низьким рівнем високотехнологічності експорту товарів. Важке фінансово-економічне положення спостерігається на багатьох вітчизняних підприємствах. Зростає кількість збиткових промислових підприємств, що потребує з'ясування ключових проблем, які гальмують розвиток інноваційної складової їх функціонування.

Підприємство являє відкриту економічну систему, що має складну внутрішню структуру та механізми, які забезпечують його функціонування в умовах нестабільного зовнішнього середовища. На сучасному етапі промисловість України перебуває у складних умовах розвитку, спричинених, з одного боку, дією світової фінансово-економічної кризи, активізацією інтеграційних процесів, що посилюють міжнародну конкурентну боротьбу, а з іншого – складними процесами інституційних перетворень, які на жаль, не сприяли розвиненості ринкових інституцій та закріпленню моделі економіки, що ґрунтується на високотехнологічних укладах. Таким чином, спровокувати збиткову діяльність підприємства може кожний із багато численних факторів, які ви-значають його розвиток в умовах інтеграційних процесів в світовій економіці та інституційних перетворень в країні. Висока динамічність змін всіх складових такої економічної системи потребує визначення основних напрямів стратегічного планування й оцінки діяльності підприємств, що характеризують його діяльність за ключовими параметрами та дають змогу здійснювати оптимальне управління його економічним розвитком на майбутнє. Важливим питанням створення ефективної стратегії управління діяльністю підприємств є визначення системи показників й чинників, які дозволять комплексно оцінити результати діяльності підприємства в сучасних умовах та акцентувати увагу на напрямах діяльності, на які необхідно спрямувати управлінський вплив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові розробки теоретичного й прикладного характеру, увага науковців і представників бізнесу сконцентровані на різних аспектах управління прибутком підприємств та їх розвитком. Містять обґрунтування методологічних і певних методичних аспектів адаптації існуючої системи формування та розподілу прибутку до умов ринкової трансформації. Важливими для розвитку концептуальних засад управління прибутком підприємств є дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених: І. О. Бланка

[5], О. В. Воскобоєвої [6], Донець Л. І. [7], В. В. Ковалева [8], В. Ф. Юрова. [9] та ін.

Проте сучасні наукові розробки не охоплюють весь комплекс питань, пов'язаних з управлінням підприємствами в умовах зовнішнього середовища, яке швидко змінюється і потребує адекватних реакцій на дію численних факторів їх розвитку. Потребують постійного вивчення питання аналітичного оцінювання фінансових результатів діяльності промислових підприємств, що дасть можливість у майбутньому приймати більш виважені управлінські рішення на основі отриманого інформаційного потоку [1].

Як свідчить зарубіжний досвід, ринкова економіка вимагає від підприємства бути ефективним і конкурентоспроможним. Збиткове підприємство не має шансів на виживання. Тому саме отримання прибутку підприємством є визначальним критерієм його діяльності та найбільш загальною характеристикою результативності діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання.

В умовах різкого погіршення фінансових результатів діяльності промислових підприємств найбільш актуальною є проблема збитковості суб'єктів господарювання в промисловості України, що потребує негайного розв'язання. Виникає нагальна потреба в комплексному оцінюванні діяльності підприємств шляхом дослідження динамічних змін їх фінансових результатів з урахуванням сезонних та випадкових коливань, виявленням тренду та його аналітичним опрацюванням. Актуальним є визначення впливу на фінансові результати підприємств внутрішніх та зовнішніх чинників на основі економіко-математичного моделювання;

Формулювання мети статті. Метою даної статті є виявлення основних тенденцій економічного розвитку вітчизняних промислових підприємств та дослідження дії найвпливовіших факторів, які спровокували їх збиткову діяльність. Окреслення умов, за яких може бути досягнуто високі темпи розвитку та ефективне функціонування підприємств у довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дані Державного комітету статистики дали змогу визначити зміни, що відбулися у співвідношенні вітчизняних промислових підприємств, які отримали прибуток та понесли збитки (рис 1) [3]. З виконаних досліджень можна зробити висновки, що у період з 2002 р. по 2007 рр. в промисловості України спостерігалася позитивна тенденція до зниження питомої ваги збиткових підприємств – їх частка скоротилася з 42% до 33%.

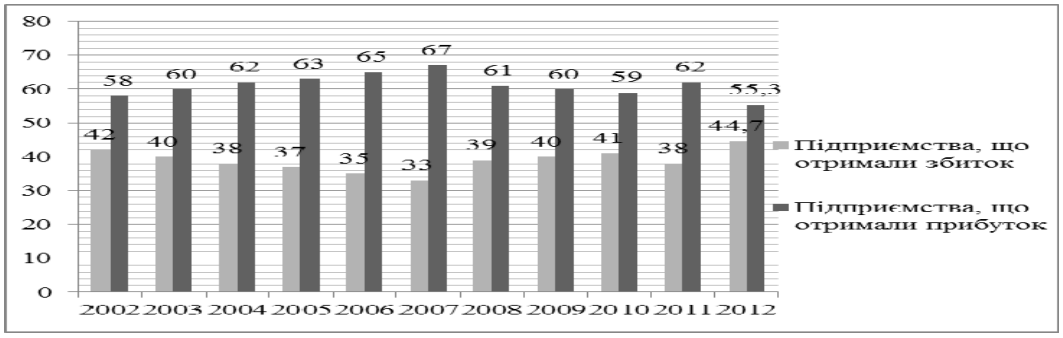

Рис. 1. Динаміка кількості підприємств, що отримали прибуток/збиток [2]

Проте вже в 2008 р. частка збиткових промислових підприємств знову зросла і становила 39% від загальної кількості підприємств. В 2011 році відбувається зниження збиткових підприємств до 38%. Але у 2012 році цей показник знову погіршується ще на 5,7%, що практично відповідає рівню 2002 року.

Використовуючи дані Держкомстату України [2] щодо фінансового результату діяльності промислових підприємств за 2002–2012 рр., простежимо його зміни за допомогою рис.2. Вивчення динаміки фінансових результатів діяльності промислових підприємств України протягом аналізованого періоду показало, що до 2007 року зберігалася позитивна динаміка у показниках прибутковості промислових підприємств. Проте у 2008 році промислові підприємства отримали більш ніж вдвічі ниж-

чий прибуток у порівнянні із 2007 роком – 20,2 млрд. грн., а 2009 року понесли збитки в обсязі 4,7 млрд. грн. З 2010 року можна спостерігати збільшення прибутку, особливо в 2011 році коли він зріс до 63,3 млрд. грн. та його зниження у 2012 році до 59,2 млрд. грн.

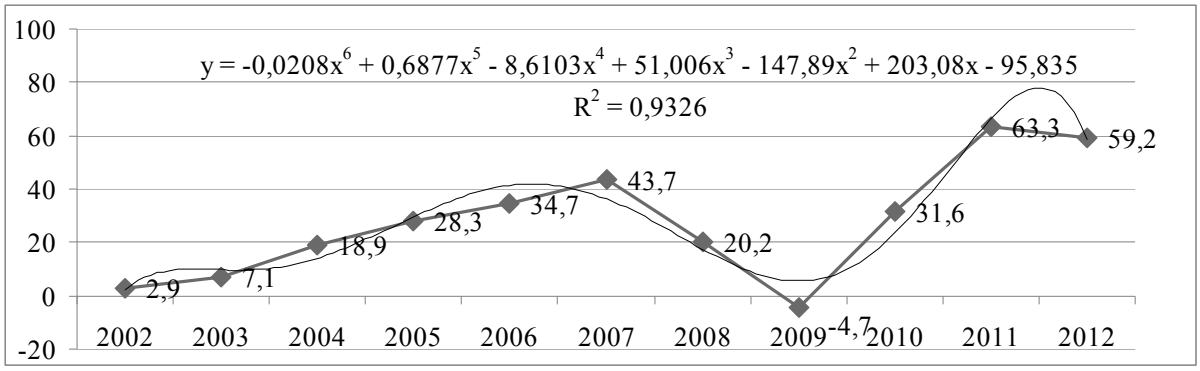

Рис.2. Динаміка фінансових результатів діяльності промислових підприємств України у 2002–2012 рр. [3]

Багато вітчизняних підприємств є штучно збанкрутілими з причин неефективної податкової, інвестиційної, дивідендної політики. Але слід зауважити, що і до теперішнього часу в Україні частина ВВП приходиться на тіньову економіку, а багато працівників у сфері ремонтно-будівельного, торговельного, транспортного та інших видів бізнесу не декларують доходи.

Прибуток не став основною метою діяльності багатьох компаній, які належать анонімним холдингам і переслідують інші цілі (монополізацію грошових потоків та присвоєння вартості основних активів), що обумовлює існування неефективного виробничого менеджменту, не націленого на впровадження наукомістких технологій. Реалізація продукції здійснюється через багато чисельних посередників, що призводить до відображення у фінансових звітах мінімальних доходів і прибутку та спрямування фінансових потоків підприємств на зарубіжні рахунки. Це суттєво знижує достовірність показників динаміки виробництва й фінансових результатів вітчизняних підприємств, безробіття та реальних доходів, що публікуються.

Як відомо, кожна організація розвивається за певними законами, які передбачають наявність в процесі розвитку системних криз відповідно до її життєвого циклу. Таким чином, в умовах ринкової економіки кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства, що призводить до падіння прибутку та навіть до збитків. Але якщо підприємство неефективне в цілому, економічна криза набуває затяжного характеру і може закінчитися його банкрутством. На конкурентному ринку перемагають підприємства, які мають більші конкурентні переваги на основі використання інноваційних технологій й високого рівня корпоративного управління. Загалом, оцінка фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання повинна відображати основні напрями цієї діяльності, виявляти вплив окремих чинників на наслідки діяльності суб'єктів господарювання та резерви зростання продуктивності факторів виробництва як ключового фактора забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

Всю численну сукупність факторів, які істотно впливають на розвиток сучасного підприємства, його фінансові результати та можуть спричинити кризу, доцільно поділити на дві групи:

– зовнішні по відношенню до підприємства, на які воно не може впливати або вплив обмежений (податкова система, регулююче законодавство, рівень національного доходу, рівень безробіття, інфляція, стан фінансового ринку, політична ситуація в країні, демографічні тенденції);

– внутрішні фактори, які виникають в результаті діяльності самого підприємства

(рівень корпоративного управління, наявність диверсифікації виробництва і капіталу, співвідношення між спеціалізацією, диверсифікацією та інтеграцією, ефективність фінансової стратегії, ефективність структури активів й капіталу, дотримання допустимих ризиків та ін.)

Стан національної економіки та ефективність інституційних перетворень суттєво впливають на можливість отримання підприємствами необхідного прибутку, що зокрема обумовлено намаганнями уряду під час кризи нейтралізувати її дію на функціонування підприємства шляхом регулювання фінансово-кредитної й податкової політики.

Серед зовнішніх факторів, що мають вплив на фінансові результати підприємств, слід виділити інфляційні процеси. Зростання індексу інфляції має в цілому негативний вплив на ефективність діяльності промислових підприємств (рис.3), але за високих його значень у релевантному проміжку відбувається зростання обсягів реалізації продукції й відповідного зростання прибутку виключно за рахунок зростання цін з наступним падінням цих показників в результаті скорочення купівельного попиту та обсягів виробництва.

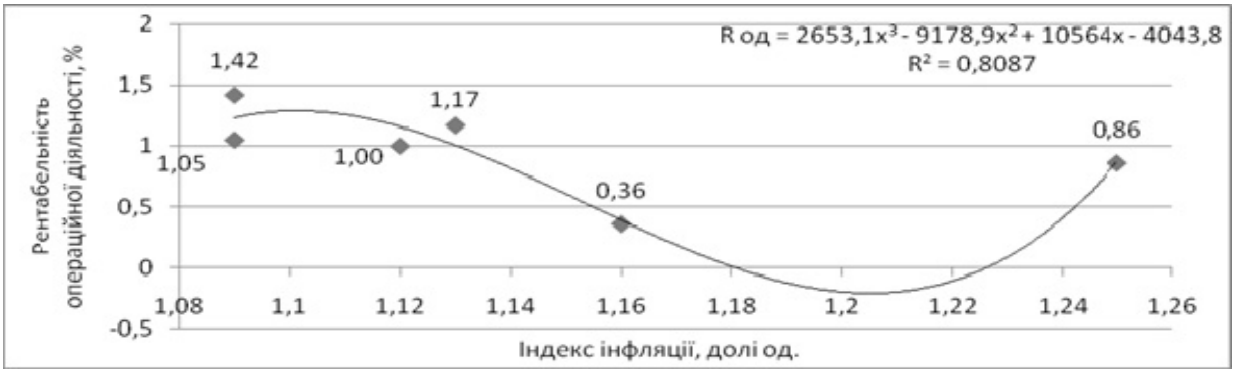

Рис. 3. Залежність рентабельності операційної діяльності промислових підприємств від індексів інфляції. Складено за: [3]

Не завжди підвищення цін на сировину, матеріали, може супроводжуватися адекватним зростанням цін на товарну продукцію підприємства, що також спричиняє збиткову діяльність підприємств. Цей фактор є нерегульованим, тому підприємства не мають можливості усунути його вплив.

Але головними зовнішніми чинниками розвитку сучасних підприємств, на наш погляд, є: стан та тенденції науково-технічного прогресу, природний хід зростання суспільних потреб, міжнародна конкурентна боротьба, ефективність державної економічної політики. Слід зауважити, що формування відповідної економічної моделі розвитку країни визначається саме пріоритетами державної економічної політики, які виявляються насамперед у розподілі фінансування на певні технологічні уклади. В Україні державна підтримка надається переважно галузям нижчих технологічних укладів (паливна промисловість, чорна металургія): до них спрямовується до 70% бюджетних коштів. У технологічній частині вкладень (технічне переозброєння та модернізація) домінує III технологічний уклад і лише 10% припадає на IV уклад; 60% інноваційних витрат спрямовується на IV технологічний уклад і тільки 8,6% – на V [1]. Тому можна стверджувати, що в Україні закріпилася модель економіки, побудована переважно на низькотехнологічних укладах, яка за своїми базовими властивостями не потребує інновацій, не формує внутрішній платоспроможний попит на інновації та не створює стимулів до інноваційної діяльності. Це обумовлює низьку інноваційну активність підприємств, результатом чого стали посилення технологічного відставання української промисловості від розвинутих країн світу, яке дуже негативно впливає на фінансові результати діяльності та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств й продукції.

Необхідно зазначити, що вільна конкуренція на основних ринках України, навіть у її олігополістичній формі, майже відсутня. Рівень монополізації надзвичайно

високий, а свої економічні проблеми (доступ до природних ресурсів, обмежених бюджетних коштів і т.д.) підприємства вирішують не за допомогою ринкових механізмів, а в органах влади.

Тому у межах державної програми економічного розвитку країни треба забезпечити впорядкування правового поля, вжити організаційних заходів щодо впровадження відповідних міжнародних норм і стандартів корпоративного управління підприємствами. В сфері державної економічної політики актуальними залишаються заходи щодо практичного впровадження дієвого механізму боротьби з корупцією та переходу до моделі економіки, побудованої на високотехнологічних укладах, створення системи економічної відповідальності ринкових суб'єктів за результати діяльності підприємства, виконання контрактів й повернення боргів. Необхідно вдосконалювати законодавчу базу щодо регулювання ринкової економіки і що особливо важливо, створювати і впроваджувати інструменти прямого впливу чинних законів на функціонування підприємств, що забезпечить їх практичну реалізацію та ефективну дію.

За твердженням керівників провідних компаній світу найбільш впливовим чинником розвитку підприємств й основою стратегії сучасного бізнесу є глобалізація. В теперішній час відбувається інтернаціоналізація виробництва, створення світового ринку товарів й послуг, інформації і технологій, капіталів, робочої сили. Суттєво змінюється розподіл фірм за галузями промисловості. В розвинутих країнах зростає кількість фірм та їх питома вага в загальній вартості активів в галузях високих технологій (аерокосмічна, комп'ютери і офісна техніка, фармацевтична, біотехнології, електромашинобудівна та інші). Так, в число найбільш прибуткових компаній США увійшли підприємства з виробництва зв'язку та програмного забезпечення (рентабельність ROCE 18–19%), виробництва напоїв й тютюнових виробів (29 %), послуг з охорони здоров'я та косметики (26%), страхування (20%). Значно нижчими були прибутки на підприємствах низько технологічних галузей: гірничодобувній (5–7%), в енергетиці, нафтовій та нафтохімічній промисловості (9–10%),

В умовах посилення інтеграційних процесів в світовій економіці підприємствам необхідно враховувати як мікроекономічні, так і макроекономічні умови своєї діяльності, не тільки національного, але й світового масштабу. Тому управління підприємством повинно спрямовувати зусилля на інновації і розвиток, здатність до змін і модернізацію, активне використання людського капіталу та інформаційних технологій. Як показує практика, лише в 10% випадках кризові явища на підприємстві спричинені негараздами національної економіки, тобто близько 90% припадає на сферу управління. Однак, вітчизняні підприємства лише починають усвідомлювати важливість пошуку внутрішніх можливостей для досягнення високого рівня прибутковості підприємств та оптимізації їх використання. Потрібні методики, які дозволяють оцінити готовність і здатність підприємства до використання ним власних можливостей. Відсутність комплексного підходу до оцінки та управління прибутком підприємств впливає на якість управлінських рішень, що, у свою чергу, заважає досягненню більш істотних результатів виробничої діяльності. До основних недоліків сучасного управління варто віднести: централізацію керівництва та його інформаційне перевантаження; невідповідність організаційної структури підприємства умовам середовища; низьку якість кадрового менеджменту та рівня організаційно-методичного забезпечення діяльності, що в сукупності призводять до неефективності системи управління. В даний час на більшості підприємств спостерігається високий ступінь спрацьованості основних засобів, низька мотивація персоналу та незадовільний стан управління фінансовою сферою. Типовою для багатьох підприємств є проблема неефективного управління ризиками (запізніла їх ідентифікація і нейтралізація) та швидкого виявлення і використання додаткових шансів поліпшення діяльності. Наслідком цього може бути зменшення потенціалу розвитку та фінансова криза.

Отже, причини збиткової роботи та економічної кризи вітчизняних підприємств в значній мірі криються в них самих. І як підтвердили проведені дослідження, саме внутрішні фактори посилили негативну дію

зовнішніх чинників.

За результатами виконаних досліджень щодо діяльності вітчизняних промислових підприємств у 2002–2012 рр. можна стверджувати, що динаміка обсягів виробництва промислової продукції має нестійкий стрибкоподібний характер. Зростання обсягів виробництва у 2003 та 2004 роках (116 та 113%) (рис. 4) змінюється його падінням у 2009р.(78%), зростанням у 2010 р. (111%) та знову падінням до рівня 2008 р. у 2012 р. (98,2%).

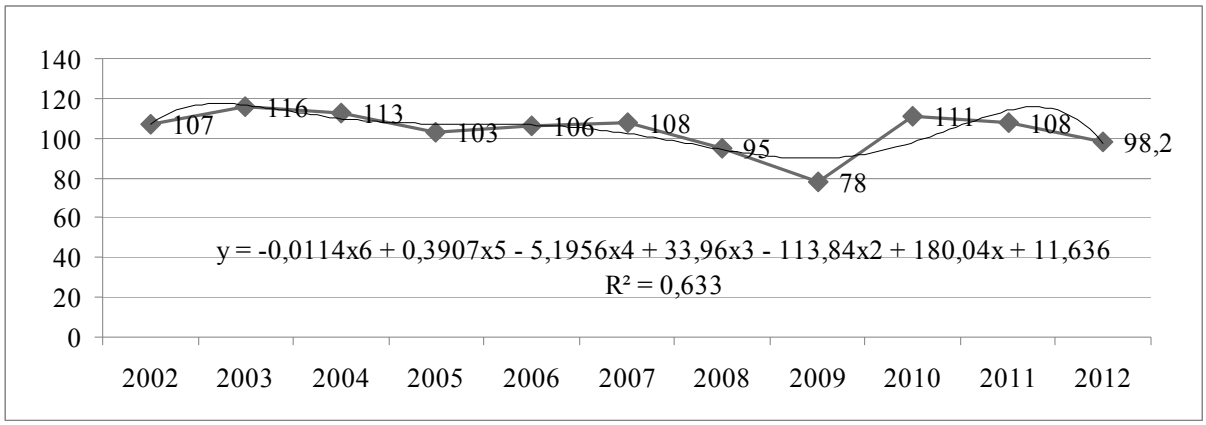

Рис. 4. Динаміка індексів обсягу виробництва промислової продукції у 2002–2012 рр.
Складено за: [3]

Нестійкість розвитку виробництва та падіння його обсягів в останні роки негативно вплинули на фінансові результати діяльності промислових підприємств. При скороченні обсягів виробленої та реалізованої продукції у багатьох суб'єктів господарювання спостерігається зростання середніх постійних витрат на одиницю товарної продукції, випереджальне зростання собівартості реалізованої продукції відносно отриманого доходу від реалізації, зниження обсягів виробленої і реалізованої продукції при не зменшуваних витратах, що стало одним з основних внутрішніх чинників збиткової діяльності промислових підприємств. Результати проведених досліджень свідчать про неефективність діючої системи управління прибутком промислових підприємств, виходячи із того, що рівень стратегічного управління прибутком залежить від співвідношення темпів змінювання прибутку, обсягів реалізації продукції та капіталу.

При цьому темпи росту обсягів реалізації продукції, робіт, послуг повинні перевищувати відповідно темпи зростання власного та авансованого капіталу, що забезпечить ефективне використання фінансових ресурсів підприємств. Темпи росту прибутку повинні випереджати темпи росту обсягів реалізації продукції за рахунок підвищення продуктивності факторів виробництва на основі впровадження інновацій, що сприятиме відносній економії витрат та відповідному зростанню прибутку. Так, щоб стати по-справжньому рентабельною і мати можливості для розширеного відтворення на інноваційній основі, українським шахтам потрібно мати перевищення доходу від реалізації над собівартістю не менше 16%, а стійко ефективною шахта стає тільки при рентабельності в 30%.

Порівняння темпів змінювання вказаних показників, представлених на рис.5, свідчить про те, що необхідне співвідношення спостерігається лише у 2005 році, коли індекс реалізації продукції нижчий від індексу прибутку, проте перевищує індекс капіталу. У 2008 році кількість промислових підприємств, що в результаті діяльності отримали збитки, почала зростати, і відповіддно індекси реалізації промислової продукції почали зменшуватися, склавши у 2009 році лише 87,9%. У 2009 році співвідношення даних показників є вкрай незадовільним, оскільки індекс прибутку має негативне значення, а індекс зростання обсягів реалізації продукції нижчий від індексу зростання капіталу. Така ж тенденція спостерігається і в 2012 році, що є свідченням низького рівня стратегічного управління прибутком промислових підприємств, які нарощують обсяг капіталу при

зниженні обсягів реалізації й фінансових результатів і дотримуються стратегії виживання.

Рис. 5. Динаміка індексів прибутку, реалізованої промислової продукції та капіталу у 2005–2012 рр. Складено за: [3]

Обумовлено це технологічним відставанням промислового комплексу України порівняно з розвинутими країнами Європи та світу, відсталою структурою виробництва, недосконалістю структури продукції. Так, у металургійному комплексі, базовій галузі сучасної економіки України, в загальному обсязі випуску частка безперервного розливання сталі склала 53,5% у 2011р., що нижче рівня розвинутих країн (93%). У структурі випущеної металопродукції висока частка напівфабрикатів, катанки та арматурної сталі, тобто продукції з низькою доданою вартістю. Сумарні енерговитрати на виробництво чавуну, сталі та прокату на українських металургійних комбінатах приблизно на 30% вище, ніж на сучасних підприємствах країн Євросоюзу, Індії та Китаю. Як відзначають фахівці, лише третина технологічних схем металургійних процесів відповідає світовим показникам [4]. Такі негативні тенденції розвитку спостерігаються і в інших галузях економіки України.

Важливою проблемою залишається старіння основних виробничих фондів, знос яких поступово зростає і станом на початок 2012 р. склав 75,3% (рис. 6) [3]. На більшості вітчизняних промислових підприємств процеси модернізації надзвичайно уповільнені, не дивлячись на деякі техніко-технологічні зрушення, які відбуваються, в основному, у великих компаніях.

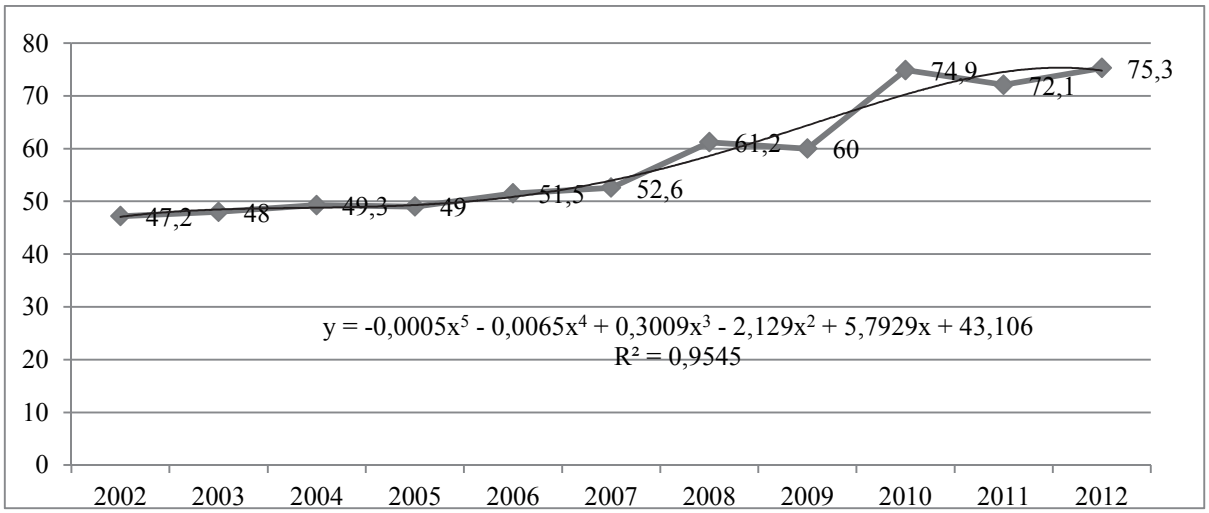

Рис.6. Динаміка показників ступеню зносу основних засобів у промисловості у 2002–2012рр. [2]

Зниження інноваційної активності підприємств свідчить про обмеженість їх платоспроможного попиту на інновації та відсутність дієвих стимулів до якісної іннова-

ційної діяльності. Збереження таких тенденцій у перспективі призведе до посилення технологічного відставання вітчизняної промисловості.

Висновки Дослідження причин збиткової діяльності та кризових явищ на вітчизняних промислових підприємствах дає можливість визначити існуючі проблеми та враховувати характер дії найвпливовіших чинників на їх функціонування в умовах посилення інтеграційних процесів в світовій економіці для створення ефективної стратегії управління сучасним підприємством. За результатами досліджень встановлено, що за основними показниками економічного розвитку Україна сьогодні відчутно відстає від розвинутих країн світу, а важке фінансово-економічне положення спостерігається на багатьох вітчизняних підприємствах, прогресує кількість збиткових промислових підприємств. Кризовий стан підприємств обумовлений негативним впливом внутрішніх чинників, серед яких доцільно виділити низький рівень корпоративного управління підприємством і, зокрема, неефективне управління формуванням і розподілом прибутку. Внутрішні чинники посилили негативну дію зовнішніх чинників, найвпливовішими з яких, на наш погляд, є неефективна державна економічна політика, недосконалість й нерозвиненість інституціональної системи країни, насамперед інститутів прискорення економічного розвитку, що створює сприятливі умови для отримання підприємствами доходів рентного типу. Реалізація політики економічної трасформації в Україні не завжди підпорядковується загальнонаціональним інтересам. Наявність корупції, впливаючи на структуру прав власності, обмежує ступінь свободи приватного підприємництва та рівень захисту прав приватної власності, що як свідчить світовий досвід, в значній мірі впливає на темпи економічного розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і країни в цілому. В Україні закріпилася модель економіки, побудована переважно на низькотехнологічних укладах, що відповідає інтересам вузького кола господарюючих суб'єктів, наближених до влади. Це обумовлює об'єктивну необхідність здійснення більш радикальних реформ, націлених на політичну консолідацію суспільства, усунення інституціональних бар'єрів на шляху економічного розвитку підприємств на основі інновацій (зокрема, трансферу зарубіжних технологій п'ятого і шостого технологічних укладів) як потенційно універсального і стійкого механізму розвитку.

Отже, для входження України в коло економічно розвинутих країн світу необхідно найближчим часом забезпечити створення сучасного виробництва шляхом суттєвої модернізації підприємств на інноваційній основі, насамперед, в галузях високих технологій. На державному рівні створити умови для підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі прискорення технічного переоснащення виробництва та зміни корпоративної культури на всіх рівнях, упровадження ресурсозберігаючих технологій, структурної перебудови галузей, створення національних нормативно-правових актів з корпоративного управління, охорони праці та промислової безпеки відповідно до міжнародних норм і стандартів.

Як свідчить світовий досвід, саме підприємства, які забезпечують високий рівень корпоративного управління на основі комплексного планування й прогнозування, працюють більш успішно і отримують прибуток, значно вищий середньогалузевого. Задачі корпоративного управління не повинні зводиться до простого реагування на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Необхідно забезпечити управління змінами на основі науково обґрунтованого прогнозування, регулювання та пристосування функціонування підприємства до зовнішніх умов, що постійно змінюється.

Таким чином, без істотної реформування системи суспільних відносин й управління на державному, галузевому та виробничому рівнях в Україні не вирішити економічних і соціальних протиріч в процесі модернізації галузей економіки та реалізувати декларовану соціальну відповідальність бізнесу.

Література

1. Геєць В. Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України // Президентський контроль.– 2004.– №3 , С.6.

2. Мазурок П. П. Аналітичне оцінювання фі-

нансових результатів діяльності промислових підприємств України /Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2009. – №5, С.114–119.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: : URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ Заголовок з екрану.

4. Сайт огляду основних тенденцій розвитку металургійної галузі країн//[Електронний ресурс] / Режим доступу: http//www.metaltorg.ru/analytics.

5. Бланк И. А. Управление прибылью. [Текст] / И. А. Бланк – К. : «Ника-центр», 1998 – 544 с.

6. Воскобоєва О. В. Основні напрямки забезпечення беззбитковості і рентабельності торговельних підприємств [Текст] / О. В. Воскобоєва, С. М. Баранцева // Торгівля і ринок України. – Донецьк : ДонДУЕТ. – Вип.10. – Т.2. – 2000. – С. 199–203

7. Інформаційне забезпечення стратегічного управління прибутком торговельного підприємства [Текст] / Л. І. Донець, С. М. Баранцева //Вісник ДонНУЕТ. Сер. Економічні науки. – Донецьк : ДонНУЕТ – 2007. – № 3 (35). – С. 87–92

8. Ковалев В. В. Прибыль: логика определения и идентификации [Текст] // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 5. Экономика. – 2005. – №2. – С.106–117.

9. Юров В. Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики.[Текст]/ В. Ф. Юров. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 144 с.

В статье определены тенденции развития и причины кризисных явлений, которые имеют место на отечественных промышленных предприятиях. Исследовано влияние на финансовые результаты промышленных предприятий основных факторов, которые динамически изменяются под в условиях интернационализация производства и усиление интеграционных процессов в мировой экономике. Обозначены условия относительно обеспечения их эффективного функционирования в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: финансовые результаты, индекс прибыли, уровень корпоративного управления, система управления прибылью.

Progress trends and reasons of the crisis phenomena that take place at industrial enterprises are determined. The influence of basic factors changing dynamically under production internationalization, as well as the influence of strengthening of integration processes in a world economy, on the financial results of industrial enterprises is studied. The conditions of providing the effective functioning of industrial enterprises in a long-term perspective are outlined.

Keywords: financial results, profitability index, level of corporate management, profit management system.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. *Надійшла до редакції 19.09.13 р.*

УДК 330.322.5

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА ВОСПРОИЗВОДСТВА И ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В. В. Бойко, к. т. н., профессор, В. В. Толок, соискатель, ГВУЗ «Национальный горный университет», professor.Bojko@Gmail.com, Viktor.Tolok@Gmail.com

Исследуются особенности организационно-экономического управления ремонтами и обновлением основных фондов малых, средних предприятий и крупных объединений-комплексов. Выявлены отличия в решении проблем воспроизводства и обновления основных средств на разных видах предприятий. Обоснованы практические рекомендации относительно выполнения и финансирования восстановительных ремонтов и обновления основных фондов единой комплексной системой.

Ключевые слова: предприятие, управление, комплексная система, ремонты, обновление основных фондов, амортизация, финансы.

Постановка проблемы. Экономический рост любой современной развитой страны основывается на успешном функционировании ее промышленных предприя-

тий, что очень значимо для Украины. В условиях, когда за двадцать с небольшим лет сотни разнообразных производств перестали существовать, страна потеряла как минимум треть своей экономической и еще больше производственной мощностей. Вопросы поддержания мощности существующих производственных предприятий при условиях выпуска конкурентоспособной продукции, при надежности и безопасности их эксплуатации требуют особых мероприятий по управлению воспроизводством и обновлением основных фондов. Выполнение этих мероприятий во многом зависит от организации и финансирования процессов обновления и воспроизводства основных фондов (ОФ), с учетом их состава, структуры, физической и моральной изношенности.

Роль основных фондов предприятий в обеспечении эффективности его хозяйствования очень важна. Эффективность основных фондов во многом зависит от их стоимостного состава, уровня прогрессивности, инновационного воспроизводства и обновления. В настоящее время суммарная их стоимость на предприятиях Украины достигает 80% [1] от общей стоимости имущества. Значительная доля основных фондов принадлежит промышленным предприятиям. В составе основных фондов предприятий доля их активной части (рабочие машины) по Украине составляет 40%, в машиностроении – 41% [1]. Основные производственные фонды (ОПФ) входят в состав технологического комплекса предприятия и в значительной степени определяют уровень его экономичности, и что не менее важно, качество выпускаемой продукции.

В современных условиях хозяйствования изменившийся юридический статус предприятий потребовал новых подходов и методов организационного и экономического управления имуществом предприятий, в том числе и их основными фондами. С точки зрения оптимального управления основными производственными фондами в рыночных условиях хозяйствования, как никогда ранее, необходимо постоянно обеспечивать их качественную работоспособность, производительность, высокий уровень использования и надежность в эксплуатации, учитывая при этом их глубокий износ.

Анализ последних исследований и публикаций. Как показал общий анализ состояния основных фондов по Украине и, в частности, по машиностроительному предприятию, в последние годы наблюдается высокий износ, низкий уровень обновления ОФ и недостаточность финансовых ресурсов их воспроизводства и обновления. Проблеме поиску возможностей поддержания производственного потенциала ОФ предприятий Украины посвящены работы видных отечественных ученых, таких, как Г. Г. Пивняка, А. И. Амоши [2], В. Я. Швеца [3], О. С. Галушко [4], В. И. Прокопенко [5], И. П. Булаева [6], А. Г. Вагоновой [7], Е. В. Ермошкиной [8] и других. Научные подходы к организации процессов воспроизводства и обновления ОФ предприятий в основном сосредоточены на комплексе рабочих машин, их оснащении, анализе сроков полезного использования, возможного инвестирования для поддержания производственных мощностей, а также на тенденциях формирования финансовых ресурсов предприятий. Благодаря их научным и практическим разработкам, а также их дальнейшего развития, создана серьезная подтверждающая база относительно необходимости по-нимания значения реальной экономики в вопросах состояния ОФ и их использования. Вместе с этим, дальнейшие исследования особенностей процессов воспроизводства, обновления ОФ и их финансирования в зависимости от организационных видов предприятий и их юридических размеров остается актуальным. Следует обратить внимание на необходимость планирования и проведения комплекса всех видов ремонтов и обновления основных средств как активной, так и пассивной их части в основных, вспомогательных и обслуживающих подразделениях производственных предприятий, исключая с помощью этого техногенные аварии.

Формулирование цели статьи. Целью статьи является рассмотрение организационных и экономических особенностей процессов воспроизводства и обновления основных фондов производственных предприятий Украины в складывающихся условиях хозяйствования.

Изложение основного материала ис-

следования. Эффективность использования ОПФ оказывают важное влияние на формирование многих технико-экономических показателей деятельности предприятий. Одновременно много качественных показателей деятельности предприятия влияют на уровень эффективности использования основных средств. Так, например, производительность труда зависит от величины фондоотдачи и фондовооруженности, которые, в свою очередь, функционально зависят от производительности труда. Причем при изменении одного из этих показателей изменится и другой.

Долговечность, работоспособность, надежность, безопасность и экологичность основных фондов предприятий (зданий, сооружений, оборудования, комплекса автоматики управления ими и др.), способность в полной мере отвечать своему назначению достигаются благодаря комплексной системе организационных и технических, экономически обоснованных мероприятий по их содержанию, ремонтам и обновлению.

Объем выпуска конкурентоспособной продукции непосредственно связан с технико-экономическим состоянием ОПФ, которые во многом определяют производственные мощности предприятия. Производственная мощность изменяется, если вводятся в действие новые ОПФ, улучшается состояние действующих или ликвидируется старое и ненужное оборудование.

Недоиспользование действующих производственных мощностей в значительной степени предопределяется физическим и техническим состоянием ОПФ, порой создающим несбалансированность отдельных звеньев, которые находятся в единой технологической цепи.

В сложившейся системе хозяйствования предприятий решение вопросов поддержания и увеличения производственных мощностей в значительной мере (а иногда и в определяющей) принадлежит общезаводскому комплексу организации и должному финансированию комплекса ремонтных работ и обновления ОПФ. Комплекс ремонтных работ подразделяется на следующие виды: планово-предупредительные ремонты (ППР), плановые капитальные ремонты, модернизацию, реконструкцию и внеплановые (восстановительные) ремонты [9]. Не менее важно упомянуть, что виды ремонтов, сложность и группировка определяют их стоимость, источники финансирования и, в конечном итоге, экономические выгоды. Кратко обозначим суть названных выше видов ремонтов:

– планово-предупредительный ремонт – это комплекс мероприятий, обеспечивающий (при малых затратах) поддержание экономических выгод предприятия в период между наибольшими по объему ремонтами. Сущность и направление ППР заключается в сохранении и восстановлении работоспособности оборудования путем замены и восстановления изношенных деталей, регулировки механизмов, обеспечивая ускорение и удешевление плановых, наибольших по объему ремонтов, в том числе и капитальных;

– капитальный ремонт обеспечивает восстановление получения первоначальных экономических выгод. Это наибольший по объему (и значительных затратах) вид планового ремонта, характеризующийся полной разборкой, промывкой и протиркой всех деталей оборудования, ремонтом базовых деталей, заменой изношенных деталей и узлов, восстановлением некоторых деталей, проверкой оборудования на точность, надежность, безопасность и производительность. Капитальный ремонт предполагает (при необходимости) разборку и ревизию строительных (и других) конструкций с целью выявления скрытых в них неисправностей и оценки ресурса деталей, а так же замену не только неисправных деталей, но и тех, которые выработали свой ресурс. Во время капитального ремонта может быть проведена модернизация оборудования, его обновление;

– модернизация, как правило, приводит к увеличению экономических выгод и представляет собой техническое усовершенствование основных фондов с целью устранения морального изнашивания и повышение технико-экономических показателей до уровня новейшего оборудования. Модернизация производственных комплексов может включать выборочное обновление оборудования и (или) систем их управления;

– реконструкция здания представляет собой

его переустройство, изменения внутреннего или внешнего вида, возможно с изменением его назначения. При реконструкции здания, кроме работ по капитальному ремонту и модернизации, могут осуществляться работы, связанные с новым строительством;

– ремонты, вызываемые авариями оборудования и не предусматриваемые годовым планом ремонта, называются внеплановыми. При хорошо организованной системе обслуживания основных средств и качественных плановых ремонтах необходимость проведения внеплановых ремонтов, как правило, не возникает;

– восстановительный ремонт – это особый вид внепланового ремонта, вызываемый различными обстоятельствами: стихийными бедствиями (пожар, наводнение и т. п.), военными разрушениями. Восстановительный ремонт должен осуществляться за счет специальных средств предприятия или централизованных источников.

С позиций организационного управления, выше обозначенные процессы ремонтов и технического обслуживания, исходя из стандарта ISO9000 [10], рассматриваются как составляющие бизнес-процесса «Производство» и относятся к числу вспомогательных процессов, которые в условиях современного производства, обязаны соответствовать ниже следующим требованиям:

– предупреждать возможные нарушения нормального и бесперебойного движения основного производства;

– иметь профилактический характер;

– обеспечивать гибкость, поступательность и минимальную перестройку при переходе в основном производстве с одной продукции на другую;

– содействовать выпуску высококачественной продукции с наименьшими затратами;

– содействовать внедрению технологической и организационной регламентации вспомогательных процессов.

Постоянная техническая готовность и высокая работоспособность оборудования предприятий при выпуске качественной и конкурентоспособной продукции обеспечивается единой системой планово-предупредительных ремонтов, базирующихся на проектах организации работ, графиках их проведения, нормативах, основными из которых являются: структура ремонтного цикла и межремонтных периодов, их длительность, периодичность технических обслуживаний и ремонтов, условные единицы ремонтной сложности и категории сложности ремонта, нормативы трудозатрат и простоя оборудования при выполнении различных видов технического обслуживания и ремонтов, их стоимость на основе составленных смет затрат.

Для управления качеством процессов технического обслуживания, комплексом ремонтных работ и обновления ОПФ на предприятиях внедряется специальная комплексная система управления качеством, выраженная в единстве технических, организационных, экономических и социальных мероприятий. К техническим мероприятиям относятся: усовершенствование технологической подготовки, а также ремонтного производства, всех видов контроля качества проведенных работ по ремонтам, восстановлению и обновлению основных средств, выполнение стандартов. Экономические мероприятия направлены: в первую очередь, на оценку экономической эффективности методов повышения качества ремонтных, профилактических и других видов работ по ОПФ; совершенствование форм организации труда в ремонтных бригадах (участках); на использование прогрессивных форм оплаты труда; развитие творческой активности рабочих-ремонтников. К числу социальных мероприятий следует отнести: повышение производственной квалификации, усовершенствование охраны труда, усиление трудовой дисциплины, обеспечение социальной защищенности работников ремонтных и сопряженных с ними подразделений предприятия.

На крупных предприятиях комплекс ремонтных работ может планироваться и выполняться собственными силами предприятия, в том числе, используя новое или имеющееся неиспользуемое оборудование, (агрегаты, узлы и др.), а также с привлечением внешнего сервисного обслуживания, в том числе, ремонтного аутсорсинга. В основе внутризаводского управления ремонтной службой машиностроительного предприятия (на примере ПАО «Днепропетровский агрегатный завод») применяются два основных

принципа [11]: разделение задач по управлению производственными процессами, и обеспечению работоспособности оборудования и организация и проведение работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования ремонтными подразделениями предприятия, в том числе с привлечением внешних ремонтных организаций.

Разделение задач по управлению производственными процессами и обеспечением работоспособности оборудования предполагает организационное обособление (в некоторой мере) всех ремонтных подразделений основных и вспомогательных цехов, соответствующих инженерно-технических служб. Исходя из этого, методологию организации проведения комплекса ремонтов можно представить нижеследующей схемой (рис.1).

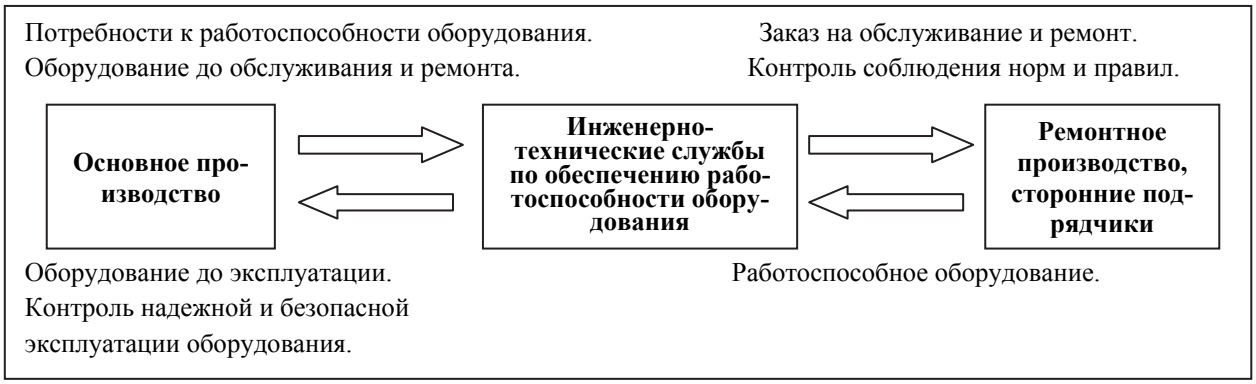

Рис.1. Схема организации системы технического обслуживания и ремонтов оборудования ПАО «Днепропетровский агрегатный завод»

Как свидетельствует рис. 1, при вышеуказанной системе организации производства, технического обслуживания и ремонтов оборудования каждое звено выполняет свои установленные регламентом функции. Так, основное производство занимается технологией, ритмичным и качественным производством продукции. Ремонтное производство осуществляет ремонты, а вспомогательные службы – обеспечивают этот процесс необходимыми ресурсами. Кроме этого данная система позволяет индивидуально персонифицировать ответственность за результаты выполнения поставленных задач.

Основными задачами исполнителей ремонтных работ являются:

– организация комплексной системы эксплуатации и ремонта оборудования, которая позволила бы длительно поддерживать оборудование в работоспособном состоянии;

– систематическое повышение культуры эксплуатации, ухода и текущего обслуживания с целью продления срока службы деталей, увеличения межремонтного периода функционирования машины, сокращения объема ремонтных работ;

– снижение трудоемкости и стоимости ремонтных работ при повышении их качества;

– паспортизация, аттестация и модернизация оборудования.

Организационное управление техническим обслуживанием и ремонтами на большинстве предприятий (малых и средних) осуществляется собственными силами, при непосредственном руководстве и участии службы главного механика, во взаимодействии (взаимоконтроле) с цехом централизованных ремонтов, основными цехами и ремонтными площадками в них, другими службами (энергетической, транспортной, снабжения, сбыта и др.), функциональными (штатными) отделами, сопряженно связанными с указанным комплексом работ. Сложные капитальные работы, модернизация, реконструкция, обновление, а также новое строительство производятся с участием внешних подрядчиков, в том числе заводов изготовителей оборудования и систем КИПа. Основами планирования, управления и контроля комплекса ремонтных работ является нормативно-техническая документация (ГОСТы, ОСТы, методические указания, рекомендации и положения, каталоги, инструкции и др.). Функции финансового

планирования и контроля затрат на выполнение выше указанного комплекса работ по ОПФ регламентирует планово-финансовый блок предприятия, согласно проектам организации работ и сметам затрат.

Наиболее важным, с точки зрения обеспечения эффективности ремонтов, наряду с организационными мероприятиями, направленными на улучшение технических и технологических показателей производства, является соблюдение затратных лимитов на их выполнение по соответствующим источникам финансирования. Следует упомянуть, источниками финансирования комплекса плановых ремонтов и обновления ОПФ являются: текущие затраты, фонд накопления предприятия и внешние привлеченные источники, в том числе кредиты банков [9;12 – 13]. Исходя из экономической и технической сути видов ремонта, источники финансирования каждого различны и зависят от назначения ремонтной работы. Затраты на профилактику и малые ремонты ОПФ не капитализируются и относятся на себестоимость, отражаются в составе ее следующих статей: вспомогательные материалы, покупные изделия (запасные части), заработная плата с начислениями, цеховые расходы, общехозяйственные расходы. Затраты на капитальный ремонт, модернизацию, реконструкцию и обновления ОПФ воспроизводятся за счет средств фонда накопления предприятия, основным источником которого являются амортизационные отчисления и часть чистой прибыли, а также возможного привлечения внешних финансов. Затраты на капитальный ремонт, модернизацию, реконструкцию, обновление и сопутствующие им работы капитализируются и изменяют активы предприятия.

Главным экономическим критерием определения источника финансирования выше указанных видов ремонтных работ по ОПФ является отношение затрат, произведенных на данный вид, к первоначальной стоимости объекта основных средств.

Объемы и стоимость ремонтных работ во многом зависят от возрастного состава, уровня износа, уровней обновления и выбытия, уровня пригодности ОПФ. Для наглядности технико-экономического состояния ОПФ по состоянию на 01.01.2013 г. приведем некоторые показатели по ПАО «Днепропетровский агрегатный завод» (табл.1, рис. 2) [14].

Таблица 1

Технико-экономические показатели движения и технического состояния ОПФ ПАО «Днепропетровский агрегатный завод» в период 2010–2012 гг.

	Показатели	2010 г.	2011г.	2012 г.
I	Коэффициент износа	0,8877	0,8982	0,8925
II	Коэффициент обновления	0,0182	0,0123	0,0150
III	Коэффициент прироста	–0,0239	–0,0164	–0,0511
IV	Коэффициент вывода	0,0416	0,0285	0,0654
V	Коэффициент пригодности	0,1123	0,1018	0,1074
VI	Амортизация на грн. товарной продукции	0,1263	0,0967	0,0771
VII	Чистая прибыль на грн. реализуемой продукции	–0,06	–0,02	+0,07

Из табл. 1 следует, что возрастание коэффициента износа и снижение уровней обновления и прироста ОПФ, является основой уменьшения производственной пригодности. Сумма удельных величин амортизации и чистой прибыли по предприятию в период 2010 – 2012 гг. возросла незначительно. Это не обеспечило собственными финансовыми ресурсами эффективное воспроизводство и обновление ОПФ предприятия.

Изменения динамики коэффициентов износа, обновления, прироста, вывода и пригодности ОПФ, а также уменьшение удельной амортизации и незначительный рост удельной чистой прибыли ПАО «Днепропетровский агрегатный завод» в период 2010–2012 гг. отражено направлениями векторов I, II,

III, IV,V,VI, VII (рис. 2), которые свидетельствуют о нарушениях экономических закономерностей технического развития предприятия.

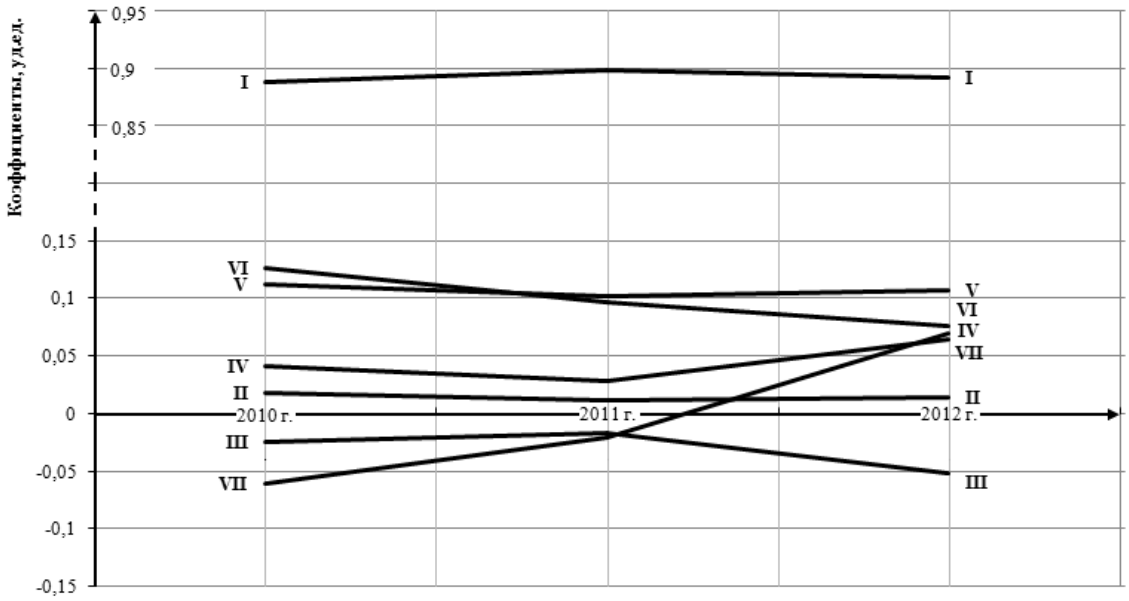

Рис. 2. Динамика технико-экономических показателей движения, использования, амортизации ОПФ и удельной чистой прибыли на грн. реализуемой продукции ПАО «Днепропетровский агрегатный завод» в период 2010–2012 гг.

Как дополнение к табл. 1, отметим: затраты в 2011 г. и 2012 г. на текущие ремонты составили 85% и 82%, а на капитальные ремонты – 15% и 18% , т. е. доля затрат на текущие ремонты в несколько раз превышает затраты на капитальные ремонты, модернизацию, реконструкцию и обновления [13; 14]. Такое соотношение затрат на указанные виды ремонтных работ характеризует простое воспроизводство, без определяющего ввода прогрессивных, высокотехнологичных основных фондов, и обусловлено, как правило, недостаточным обеспечением финансовыми ресурсами предприятия для расширенного воспроизводства основных средств.

Учитывая выше сказанное, преобладающие текущие ремонты наличного оборудования почти всегда являются малозатратными, однако не обеспечивают интенсификацию производства, применение передовых технологий и материалов, не создают требуемую техническую и экологическую безопасность.

Для интенсификации производства, выпуска конкурентной продукции с приемлемой стоимостью, сегодня требуется организация единого комплекса управления ремонтными работами, соединяющего все виды ремонтов, модернизацию, реконструкцию при значительном обновлении ОПФ и достаточных финансовых и трудовых ресурсах. Исходя из нормативного срока использования активной части основных средств, а так же для регламентного поддержания сопутствующих производственных фондов, необходимо чтобы их обновление в течение года, по меньшей мере, составляло не менее 10% [1, с.15]. Только постоянное обновление и поддержание работоспособности производственных фондов позволит предприятиям производить продукцию, удовлетворяющую быстро меняющийся спрос потребителей, приспосабливаться к условиям рыночной конкуренции. Эта проблема сегодня остро стоит перед производственными предприятиями Украины. К большому сожалению, сегодня мощности предприятий, в основном, обеспечиваются глубоко изношенными основными фондами, порой создающими дополнительные затраты, особенно на поддержание качества продукции и повышения ее конкурентоспособности.

Ретроспективный анализ позволяет констатировать, что в 2010 году уровень износа основных средств в экономике Укра-

ины достиг 74,9%, в том числе в промышленности – 63%. Инвестиции в основной капитал не успевали за износом, составляли менее 30% по сравнению с 1990г., в том числе в машиностроение – менее 10% [1]. Доля инвестиций в обновление основных производственных фондов предприятий на протяжении последних десяти лет составляла менее одного процента от их стоимости, по сути, прекратилось расширенное воспроизводство. Сокращение доли прибыли в составе реализуемой продукции, снижение ее рентабельности (более чем в два раза), высокий ссудный процент кредитов (25% и более), явились основной причиной недостаточных инвестиций в обновление и увеличение основного капитала [1].

В складывающихся условиях инвестиционного застоя для сохранения своих производств украинские предприятия обязаны уделять значительное внимание повышению конкурентоспособности продукции и увеличению объемов ее реализации. При этом первоочередной задачей для них должно стать обеспечение высококачественной работоспособности имеющегося парка машин (оборудования, приспособлений, систем управления ими и др.) на основе возможного их обновления при проведении капитальных ремонтов, модернизации, реконструкции. Следует отметить, для большинства предприятий основным реальным источником собственного финансирования названных работ является амортизация. Анализ статистических данных, представленных в табл.2, о соотношении начисленного износа основных фондов и начисленной амортизации по Украине в целом, позволяет судить о сложившихся их уровнях и взаимозависимости [1].

Таблица 2

Показатели относительного износа основного капитала, начисленного стоимостного износа, начисленной амортизации по Украине в 2000–2010 гг.

	Показатели	2000г.	2002г.	2004г.	2006г.	2008г.	2010г.
I	Износ основного капитала, %	43,7	47,0	49,3	51,5	61,8	74,9
II	Начисленный износ за год, млрд. грн.	36,5	41,6	49,3	63,1	92,5	118,6
III	Начисленные амортизационные отчисления, млрд. грн.	18,0	21,7	27,3	45,0	75,8	90,8

За период 2000–2010гг. износ основного капитала возрос более чем в 1,71 раза, начисленный стоимостной износ увеличился в 3,25 раз, начисленные амортизационные отчисления возросли более чем в 5 раз, начисленная суммарная амортизации в отношении к суммарному стоимостному износу основного капитала составила 69,4%, или в стоимостном измерении меньше на 123,0 млрд. грн. Приведенные расчеты подтверждают динамично возрастающий уровень износа основного капитала и недостаточное его финансовое обеспечение начисленными амортизационными отчислениями, основы эффективного воспроизводства и обновления основных фондов Украины.

Динамика исследуемых экономических показателей износа основного капитала, начисленных амортизационных отчислений и их стоимостного отношения в Украине за период 2000–2010 гг. представлена на рис. 3 векторами I, II, III, IV. Направления и соотношение векторов подтверждает постоянное «старение» ОФ и недостаточность собственных финансовых ресурсов для их воспроизводства и обновления, основой которых являлась амортизация.

В связи с вышеизложенным, следует упомянуть о том, что в соответствии с переоценкой по состоянию на конец 1996 года основные фонды оценивались в сумме 446,5 млрд. долл. (843,5:1,889), а по состоянию на 31.12.2005 г. стоимость фондов оценивалась в 252,7 млрд. долл. (1276,2 :5,05). Инфляция на этот период достигла 390% [1]. Такого удара не в состоянии выдержать ни одна экономика. Потеря огромной величины капитала привела к тому, что исчезла база амортизационных отчислений, и до сих пор Украина не в состоянии возместить его износ.

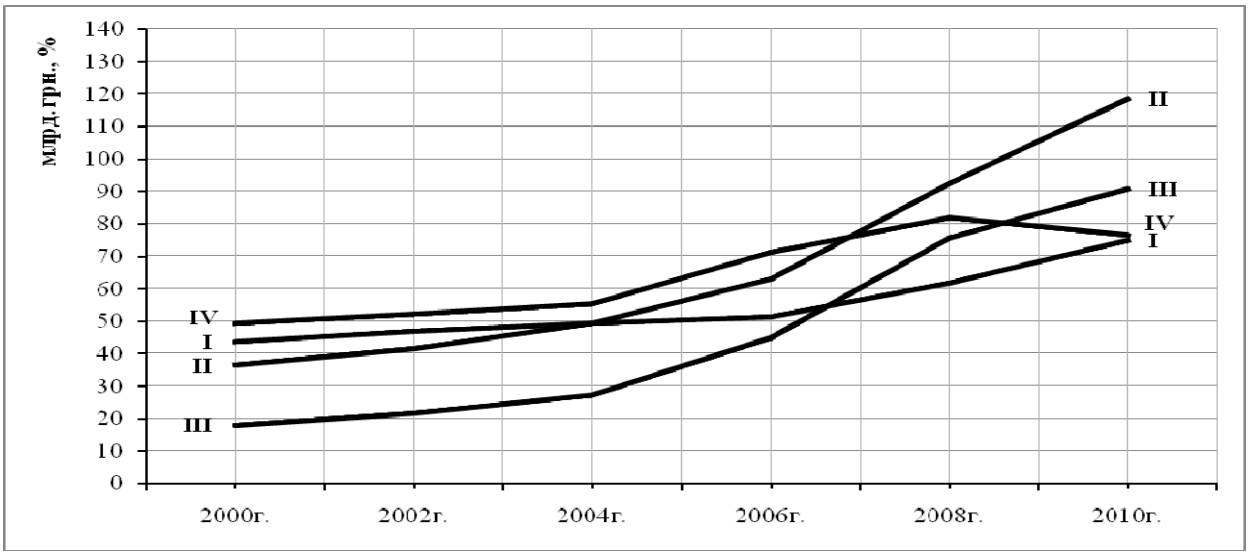

Рис. 3. Динамика показателей износа основного капитала, начисленной амортизации и их стоимостного отношения в Украине за период 2000–2010 гг.

Как показывает анализ использования амортизационных отчислений на большинстве производственных предприятий, в сложившихся условиях хозяйствования, фактическое их использование для воспроизводства основных средств меньше начисленной суммы амортизации. Причинами уменьшения фактического использования амортизационных начислений являются:

1) «дикий» платежный кризис, возникший в результате изменения состава оборотных средств предприятий. Основную их часть стала составлять дебиторская задолженность. Например, по промышленности Украины в 1995 г. она составляла 28,3%, в 1999 г. – 67,1%, в 2010 г. – 68,26% [1, с.16]. Не имея прибыли, необходимой для воспроизводства оборотных средств (учитывая дебиторскую задолженность), для названной цели предприятия использовали начисленную амортизацию;

2) выплата налогов по сумме, многократно превышающая прибыль, потребовала привлечения собственных финансовых ресурсов, частью которых являются амортизационные отчисления.

Помимо этого у производственных предприятий просто отсутствуют необходимые средства на интенсивное обновление и высокотехничное воспроизводство основных фондов. Если холдинги, компании, комплексы, финансово-промышленные группы и другие объединения, состоящие из ряда предприятий, могут консолидировать (аккумулировать) деньги для инновационного обновления и воспроизводства ОПФ, то моно предприятия (малые и средние) в своем большинстве могут только поддерживать работоспособность существующего технологического и др. оборудования преимущественно постоянными техническими обслуживаниями, средними и малыми ремонтами в пределах наличия производственных ресурсов и возможных текущих расходов.

Организация, планирование и управления процессами технического обслуживания и текущими малозатратными ремонтами на крупных предприятиях-комплексах не отличаются от аналогичных процессов на малых и средних предприятиях. Затраты на их осуществление предприятие почти всегда относит на текущие расходы, исключая амортизацию.

Совсем иначе осуществляются более затратные ремонты у малых, средних и крупных предприятий. Следует обратить внимание, что налоговое законодательство Украины не содержит собственного определения понятий текущий, капитальный и прочий ремонт основных средств. При распределении по статьям затрат различают лишь ремонт (всех видов), модернизацию, реконструкцию и текущее обслуживание основных средств. В сложных финансовых условиях хозяйствования производственные предприятия стремятся, чтобы сумма расхо-

дов, связанных с ремонтами и улучшением объектов ОПФ, не превышала 10-ти процентный лимит от совокупной балансовой стоимости всех групп основных средств, подлежащих амортизации на начало отчетного года, поэтому эти расходы переносят в себестоимость продукции. В силу вышесказанного, многие предприятия вынуждены подменять сложные дорогостоящие ремонты малозатратными, одновременно понимая, что такие решения обеспечивают только кратковременное поддержание качественной работоспособности основных производственных средств.

Проведенные нами аналитическое и расчетное обоснования вышеупомянутой системы замены дорогостоящих ремонтов на малозатратные на примере ПАО «Днепропетровский агрегатный завод» является некоторой основой оценки и сравнения стоимостей этих видов ремонтов.

При рассмотрении упомянутых работ, предполагалось выполнение сложного ремонта с заменой дорогостоящего узла механообрабатывающего комплекса с применением внешнего аутсорсинга и собственными силами, используя новый узел (с запасов) и узел, демонтированный с законсервированного оборудования. Как следовало из выполненных расчетов, наиболее малозатратным вариантом является замена деталей (узлов или всего станка) на основе использования законсервированных (не используемых) машин. Названный вид ремонта по своей стоимости более чем в 10 раз меньше стоимости аутсорсинга и в 4 раза меньше обновления новыми запасами. И, что самое главное, он позволяет затраты воспроизводить текущими расходами [14].

Сегодня особое внимание следует уделить вопросам организации и управления системой ремонтных работ крупных предприятий, которые на основе объединения отраслевых и межотраслевых (в том числе различных по специализации) предприятий, с помощью диверсификации превратились в многоотраслевые комплексы-конгломераты. Хозяйственные подразделения таких комплексов, зачастую не имеют между собой производственных связей, производят разную продукцию или представляют другие услуги. Основной практической задачей конгломерата является эффективное аккумулирование финансовых ресурсов. Право управления ими часто (или всегда) передано одному центру или головному предприятию. Прирост финансовых ресурсов комплекса-конгломерата в основном определяется прибылью его предприятий. Как показала отечественная практика, при распределении консолидированных финансовых ресурсов названных объединений иногда действует принцип вложения инвестиций в прибыльные подразделения. Неприбыльные предприятия выше указанного комплекса-конгломерата, продукция (услуги) которых не пользуется (и не будет в скором времени пользоваться) спросом на внутреннем и внешних рынках, почти всегда ожидает глубокое моральное и техническое старение производств, их ОПФ, и возможное прекращение их существования.

Положительно решаются проблемы управления (в том числе и стратегического) воспроизводством и обновлением ОПФ на предприятиях-комплексах с вертикальной и горизонтальной (взаимосвязанной) диверсификацией [17–21]. Общность основ организационно-производственной деятельности и технологии обеспечивает устойчивое инновационное развитие предприятий, увеличение прироста высококачественной продукции, ее рентабельности, прибыли, следовательно – значительных финансовых ресурсов предприятий [17–21].

Значительные финансовые «вливания» помогают осовременить предприятия, обновлять не только производственные фонды, а всю инфраструктуру, уделять должное внимание подготовке и переподготовке кадрового состава, в том числе рабочих-ремонтников, привлекать к инновационным разработкам высшие и средние учебные заведения. Кроме этого, предприятия названных комплексов, зачастую являясь градообразующими, обеспечивают рабочими местами, участвуют в решении территориальных вопросов громады.

Определяющая роль в поддержании эффективного функционирования основных фондов таких крупных производственных комплексов и их подразделений принадлежит созданию и реализации экспертно-технически обоснованной Комплексной

Системы планирования, организации и контроля мероприятий по осуществлению Капитальных ремонтных Работ, Модернизации и их Инвестирования (КСпокКРМИ). В разработке и реализации КСпокКРМИ по названному комплексу, его предприятиям и производствам, задействованы: научно-исследовательская база; технико-экономические службы; ремонтные комплексы (производственные и непроизводственные); вспомогательные подразделения; службы, занятые анализом физического, морального и технического состояния технологического и сопряженного с ним оборудования; постоянным надзором за его безопасным (надежным) состоянием системой КИПа и др. Техническое обслуживание, ремонтные работы, реконструкция и модернизация изношенного оборудования на более прогрессивное осуществляется в пределах утвержденного инвестирования (Бюджета). Бюджет денежных средств для КСпокКРМИ является инвестициями, состоящими в основном из аккумулированной амортизации, части консолидированной прибыли, которые в последующем составят капитализацию ОФ и изменят Активы Баланса комплекса и его составляющих, поднимут его стоимостной рейтинг.

Политика планирования, организации и контроля выполнения капитальных ремонтов, модернизации, реконструкции и их финансирования на предприятиях-комплексах носит сложный административно-директивный управленческий характер. Эффективность системы КСпокКРМИ достигается на основе разработки и контроля регламента Титульного листа на операционный год. Вышеназванный регламентный документ содержит организационные и экономические нормативы: графики, объемы и сроки выполнения ремонтных работ по подразделениям производственного комплекса (согласованные с ним); принципы и правила финансирования планируемых капитальных вложений (лимитов); процедуры контроля и анализа текущего освоения плана КСпокКРМИ, при условии соблюдения утвержденных лимитов финансирования. К Титульному листу КСпокКРМИ обязательным документом прилагается Инструкция по его формированию, согласования, внесения текущей корректировки, утверждения уточненного документа, описание зон ответственности профильных (штатных и привлеченных) блоков предприятия-комплекса. Инструкция является методологической базой для выполнения и анализа бизнес-процесса «Бюджетирование» КСпокКРМИ.

Выводы. Для производственных предприятий Украины вопрос реализации КСпокКРМИ в настоящее время является особо актуальным. Эффективно работающее предприятие (без поломок и длительных простоев оборудования) способно производить более конкурентоспособную продукцию при меньших затратах, чем предприятия-конкуренты. Это в значительной мере определяет рост его доходности и прибыльности, как основы инвестирования в основной капитал.

Практика хозяйствования подтвердила, что рыночные механизмы производственных предприятий реально начинают функционировать при условии перехода производства на преимущественно интенсивный путь развития на основе значительных финансовых вливаний в основной капитал.

В условиях низкой доходности экономики предприятий (и государства в целом) практически единственным способом повышения эффективности функционирования основного капитала остается путь качественного организационного и экономического управления накопленным производственным потенциалом, воспроизводством его основных фондов при соблюдении требований технического регламента и норм эксплуатации производственной инфраструктуры, позволяющих исключать техногенные аварии. Наглядным примером несоблюдения норм и правил проведения ремонтных работ явилась крупная техногенная авария трубопровода в горловском ПАО «Стирол». По видимому, сегодня требуется особое внимание уделять комплексу ремонтных и восстановительных работ не только основных производств, но и вспомогательных служб и хозяйств (электро, газо и водообеспечения, очистным сооружениям, шламохранилищам и др.). Техногенные аварии и форс-мажорные ситуации по своей стоимости многократно превышают затраты на комплексное обновление ресурсов, и

очень значимо – исключают человеческие жертвы.

Литература.

1. Найденов В., д.э.н., проф. От кризиса к кризису. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://2000.net.ua/2000/derzhava/ ekonomika/92017

2. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / Г. Г. Пивняк, А. И. Амоша, Ю. П. Ященко и др. – К. : Наук. думка, 2004. – 331 с.

3. Швец В. Я. Резервы поддержания мощности угольных шахт Украины / В. Я. Швец, И. Е. Лозинский // Экономический вестник НГУ. – 2013. – №1 – С.119–123.

4. Галушко О. С. Амортизаційна політика та її вплив на інноваційний розвиток підприємства / О. С. Галушко // Економічний вісник НГУ. – 2011. – №4 – С.64–75.

5. Прокопенко В. И. Мотивация угольных шахт по внедрению инновационной модели развития основных средств производства / В. И. Прокопенко, Т. В. Овчинникова // Материалы международной конференции «Инновации в условиях кризиса». – 2011. – С.133–139.

6. Булаев И. П. Управление промышленными предприятиями в условиях кризиса: монография [Текст] / И. П. Булаев, Т. Ю. Коротько, А. В. Тельнова. – Донецк-Краматорск : ДГМА. : 2011 . – 196 с.

7. Вагонова А. Г. К вопросу прогнозирования экономических последствий аварийности и травматизма / А. Г. Вагонова // Зб. наук. праць НГУ. – 2007. – №27 – С.216–233.

8. Єрмошкіна Е. В. Сучасні тенденції формування фінансових ресурсів промислових підприємств: європейський досвід / Е. В. Єрмошкіна. Економічний вісник НГУ. – 2011. – №4 – С.55–65.

9. Бойко В. В. Экономика предприятий Украины / В. В. Бойко. – Д. : Национальный горный университет, 2008. – 551 с.

10. ДСТУ ISO 9000: 2007. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – На заміну ДСТУ 9000:2005.– К. : Держпоживстандарт України, 2008. – 34 с.

11. Хозяйственный кодекс Украины, г. Киев, 16 января 2006 г. № 436 – IIV. – Х. : ООО «Одиссей», 2007. – 232 с.

12. Бухгалтерський облік: нормативна база / Уклад. Я. Кавторєва, Ф. Федорченко. – 10-те вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2007. – 524 с.

13. ПАО «Днепропетровский агрегатный завод». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aodaz.com.ua/

14. Бойко В. В. Економічне та організаційне обґрунтування оновлення та підтримання виробничих потужностей підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Бойко, Д. Д. Гаврилов // [Електронний ресурс] Четверта всеукраїнська науково-технічна конференція студентів, аспірантів і молодих вчених «Наукова весна – 2013». – Режим доступу: http://science.nmu.org.ua/ua/conferences/naukova_vesna_pdf/13.pdf

15. Бойко В. В. Техніко - економічне обґрунтування відшкодування основних фондів промислових підприємств в сучасних умовах господарювання / В. В. Бойко, О. М. Руденко, В. В. Толок // Економічний Вісник ДВНЗ «Національний гірничий університет». – 2012. – №4.

16. Пасенко Н. С. Сравнение дебиторской задолженности в соответствии с украинскими и международными стандартами учета / Н. С. Пасенко, О. В. Шушлякова // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/bi/2011_2_2/101–104.pdf

17. ПАО «Павлоградуголь» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.dtek.com

18. Черкасский «Азот» [Электронныйресурс] – Режим доступа: http://www.azot. cherkassy.net/content/articles/index.php?ELE MENT_ID=498

19. «РИВНЕАЗОТ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.azot.cherkassy.net/content/articles/index.php?ELEMENT_ID=545

20. Северодонецкий «Азот» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.azot.lg.ua/news/show_ news.php? subaction=showfull&id=1373461767&archive =&template=ru

21. Горловский ПАО «Стирол» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.stirol.net/press-czentr/ news/205-lkonczern-stirolr-vlozhil-v-modernizacziyu- ammiachnogo-zavoda-100-millionov-griven

Досліджуються особливості організаційно-економічного управління ремонтами та оновленням основних фондів малих, середніх підприємств та великих об’єднань-комплексів. Виявлено відмінності у вирішенні проблем відтворення та оновлення основних засобів на різних видах підприємств. Обґрунтовані практичні рекомендації щодо виконання та фінансування відновлювальних ремонтів та оновлення основних фондів єдиною комплексною системою.

Ключові слова: підприємство, управління, комплексна система, ремонти, оновлення основних фондів, амортизація, фінанси.

The peculiarities of the organizational and economic management of repairs and replacement of fixed assets at small, medium-sized and large organizations and complexes are investigated. Dif-

ferences in the solution of problems of fixed assets reproduction and renewal are identified. Action-oriented recommendations as for realizing and financing renewal and renovation of fixed assets by integrated complex system are grounded.

Keywords: enterprise, management, complex system, repairs, renovation of fixed assets, depreciation, finance.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. *Надійшла до редакції 16.09.13 р.*

УДК 657.471:621.774

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

О. А. Топоркова, к. э. н., Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна, toporkovalena@rambler.ru

В статті розглянуто облікову політику як набір альтернативних облікових рішень, вибір яких наданий економічному суб'єкту чинним законодавством. Подано порядок формування облікової політики у відповідності з технологічною специфікою трубного підприємства. Встановлено, що облікова політика є інформаційним підґрунтям для ухвалення управлінських рішень.

Ключові слова: облікова політика, трубне підприємство, витрати, об’єкт обліку, система управління витратами.

Постановка проблеми. Сучасні суб’єкти господарювання самостійно встановлюють напрями своєї діяльності та обирають форми організації бухгалтерського обліку у відповідності з чинним законодавством. Основною вимогою є закріплення обраних норм у основному внутрішньому розпорядчому документі підприємства – обліковій політиці. Вона має відображати технологічну специфіку підприємства та узгоджуватися з його системою менеджменту на різних рівнях управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність і порядок формування облікової політики та її місце у інформаційно-обліковій системі розглядали у своїх дисертаційних дослідженнях такі вітчизняні науковці, як Бандура З. Л. [1], Барановська Т. В. [2], Житний П. Є. [4].

Барановська Т. М. розглядає облікову політику, як сукупність дій із формування комплексу методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, який відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власників [2, с.9].

Житний П. Є. наголошує, що при розробці облікової політики необхідно керуватися не тільки специфічними, властивими бухгалтерському обліку принципами, але і загальними організаційно-управлінськими, які впливають на вибір істотних чинників і характеризують зв’язки внутрішніх господарських процесів із зовнішнім середовищем [4, с. 12].

Спираючись на [3]: облікова політика містить обліковий інструментарій, який охоплює всі способи і процедури обліку, завдяки якому можливе поєднання вимог держави і власних потреб підприємства щодо ведення обліку.

Петрук О. М. та Барановська Т. М. наголошують, що в обліковій політиці повинні знаходити своє відображення тільки ті положення бухгалтерського обліку, які мають різні варіанти застосування. Однозначні вимоги законів, положень, інструкцій, що використовуються в бухгалтерському обліку, не повинні дублюватися в Наказі про облікову політику [5, с. 146].

Таким чином, узагальнюючи погляди сучасних дослідників, можна дійти висновку, що облікова політика, як внутрішній розпорядчий документ підприємства має відповідати специфіці галузі та не суперечити чинному законодавству. Отже, актуальним

залишається питання формування облікової політики для певної галузі відповідно до особливостей технологічного циклу.

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є визначення ролі облікової політики в системі управління витратами, формування її складових для трубного підприємства з урахуванням специфіки галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність управління витрата-ми забезпечується комплексним підходом, який передбачає управління як на рівні виробництва (управління ресурсами, технологіями, запасами), так і на рівні взаємовідносин з контрагентами (партнерами, постачальниками, споживачами). Отже, ключовими засадами ефективності діяльності трубного підприємства є: задоволення споживачів функціональними властивостями трубної продукції, технологічна специфіка підприємства, оптимальна структура ресурсів, відповідна організаційна структура та система управління підприємством.

Зазвичай виділяють наступні аспекти управління бізнесом: технологія бізнесу в цілому і конкретного виду діяльності зокрема; облікова політика підприємства і нормативи бухгалтерського обліку конкретного виду діяльності; нормативна база конкретного виду бізнесу; визначена система калькулювання [1, с. 64]. Розглянемо детально такі аспекти управління бізнесом, як облікова політика та система калькулювання.

Технологія трубного виробництва суттєво впливає на наступні аспекти функціонування підприємства: організаційно-управлінську структуру підприємства, порядок взаємовідносин з контрагентами, рівні підпорядкованості центрів відповідальності. Вивчення організаційної структури підприємства дозволяє виділити необхідні структурні потоки управління витратами, їх адресність; особливості калькулювання собівартості, структуру та динаміку витрат діяльності. Система калькулювання її методи та способи, безпосередньо впливають на організацію обліку витрат трубного підприємства, а, отже, на формування і обробку облікової інформації. Аналіз структури та динаміки витрат підприємства дає можливість виділити в структурі витрат статті та елементи витрат, які мають найбільш питому вагу в собівартості, отже, інформація за цими статтями повинна буди максимально точною та достовірною. Це пов'язано з тим, що саме такі витрати, як правило, містять в собі недостовірну інформацію і є зонами «інформаційного ризику» під час ухвалення управлінських рішень.

Облік витрат та калькулювання собівартості продукції незалежно від методів мають забезпечувати достовірне вимірювання обсягів виготовленої продукції, величини витрат на виробництво та реалізацію, розміру незавершеного виробництва та витрат на нього, суми витрат на брак продукції та інших величин. Єдиний обліковий процес утворюється з двох взаємопов'язаних етапів. На одному визначаються виробничі витрати щодо певної сукупності носіїв витрат, на іншому розраховується собівартість. Встановлення витрат за окремими виробами є необхідною умовою калькулювання собівартості. На практиці калькулювання собівартості продукції являє собою науково обґрунтовану систему розрахунків, за допомогою яких визначається собівартість одиниці відповідного виду продукції. Показники собівартості одиниці продукції широко використовуються у різноманітних економічних розрахунках. Так, за їх допомогою визначається ефективність певного технологічного процесу, здійснюється оцінка виконання планових завдань щодо собівартості як по підприємству в цілому, так і за окремими виробничими підрозділами, забезпечується управління виробництвом, виконуються розрахунки економічної ефективності організаційно-технічних заходів.

Вибір об'єктів калькулювання є вельми важливим моментом в процесі розрахунку собівартості. У різних цехах підприємств металургійної галузі вибір такого об'єкта визначається технологічними й організаційними особливостями виробництва продукції. Найбільш поширеними об'єктами калькулювання в цехах таких підприємств є замовлення, напівфабрикат, виріб, група однорідних виробів. Як калькуляційна одиниця виступають натуральні вимірники (тонна), приведені одиниці (умовна тонна продукції).

Методи розрахунку собівартості продукції, що застосовуються на металургійних

підприємствах, залежать від типу виробництва і технологічних особливостей виготовлення продукції. Проте у всіх випадках основна мета калькулювання собівартості полягає в тому, щоб отримати достовірні дані про витрати на одиницю продукції, а також обґрунтовані підсумкові показники собівартості виробів. Ця мета досягається, перш за все, шляхом правильного складання калькуляцій нормативної собівартості, які виступають основною розрахунковою базою калькуляції фактичної собівартості, а також для своєчасного і повного виявлення відхи-лень від норм і змін норм.

У трубоволочильних цехах (ТВЦ) і цехах холодного прокату труб (ХПТ), що включають велику кількість станів, складається загальна калькуляція по групі станів або всьому цеху. Калькуляція собівартості прокату складається зазвичай на один переділ, включаючи нагрів, прокат, обробку, випробування. Продукція прокатного виробництва калькулюється у фізичних тоннах, а також в тих одиницях продукції, на які встановлені оптові ціни (1т теоретичної маси, 1м, 1 шт.). Для потреб планування застосовується рівність фізичної і теоретичної мас.

Вартість незавершеного виробництва на кінець звітного (планованого) періоду визначається за методом середньозваженої вартості. Кількість незавершеного виробництва визначається за підсумками інвентаризації.

Собівартість придатних труб встановлюється:

– складанням вартості незавершеного виробництва на початок звітного періоду з витратами заданої сировини або напівфабрикатів;

– діленням цієї суми на загальну кількість придатних труб, що визначається підсумовуванням ваги труб, випущених з виробництва, з урахуванням ваги незавершеного виробництва на кінець звітного періоду;

– множенням отриманої собівартості однієї тонни загального випуску на вагу випущених з виробництва придатних труб.

Методика аналізу калькулювання собівартості труб, що застосовується на трубних підприємствах здійснюється зазвичай в два етапи:

– спочатку аналізуються прямі витрати, що відносяться безпосередньо на собівартість конкретних видів труб;

– потім аналізуються непрямі витрати, що плануються і враховуються в цілому по цеху і відносяться на конкретні види труб з урахуванням їх трудомісткості.

На даний момент на трубних підприємствах калькулювання здійснюється в цілому по виробничих цехах, де відображуються суми і повний перелік статей витрат на переділ. Економічний розвиток трубної галузі знаходить своє відображення у значному зростанні виробництва більш економічних видів продукції – труб з легованих та низьколегованих марок сталі, особливо тонкостінних труб та труб з підвищеними вимогами до якості поверхні.

Складність номенклатури металургійної продукції визначає необхідність розрахунку собівартості за видами й марками металу. З розширенням сортаменту металу, з підвищенням частки нових його видів збільшується значення калькулювання собівартості легованої, конверторної сталі, електросталі, спеціальних профілів прокату та ін. Особливості чорної металургії, як оброблювальної галузі важкої індустрії, відображаються на структурі собівартості, яка відзначається високою часткою матеріальних затрат, а хімічний характер технології обумовлює порівняно високу частку палива в затратах.

Таким чином, узагальнюючи підходи до визначення об’єкта обліку, вважаємо, що для трубного підприємства доцільним є використання в якості об’єкта певної операції, де акумулюються відповідні виробничі витрати.

Система управління витратами має враховувати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. При цьому під зовнішніми чинниками розуміють, насамперед, нормативно-правове забезпечення облікового процесу та тенденції розвитку трубної галузі з урахуванням основних сил, що впливають на розвиток галузі (загроза появи нових конкурентів, загроза появи товарів-замінників, здатність покупців та постачальників ресурсів диктувати власні умови).

Внутрішні чинники представлені системою управлінського обліку, оскільки саме

управлінський облік забезпечує взаємозв'язок усіх функцій управління підприємством.

Система управлінського обліку тісно пов'язана з обліковою політикою підприємства, яка має безпосередній вплив на оцінку виробничих ресурсів, порядок компенсації витрат на амортизацію, спосіб оцінки вибуття та надходження активів, що в свою чергу безпосередньо впливає на організацію обліку витрат та оцінку незавершеного виробництва.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV під обліковою політикою підприємства розуміють сукупність принципів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності [6].

Варіант облікової політики підприємство обирає самостійно, і залежить він від: знань нормативної бази функціонування підприємства; спеціалізації; особливостей галузевого функціонування підприємства.

За умов загострення конкурентної боротьби виникає необхідність стратегічного управління витратами, основною складовою якого вважається управлінський облік. Якщо раніше управлінський облік був орієнтований на управління виробництвом, то за сучасних умов він перетворюється в стратегічне управління витратами.

Необхідність ведення управлінського обліку пов'язана з тим, що менеджер має не лише оцінити вплив управлінського рішення на фінансовий стан підприємства в цілому та його відповідність стратегії підприємства, але й визначити вплив результатів діяльності окремих одиниць бізнесу (центрів відповідальності, як об'єктів управлінського обліку) на процес реалізації обраної стратегії.

Стратегічне управління витратами – це аналітична система для співвідношення значущої бухгалтерської інформації зі стратегією фірми [8, с. 13–14]. Дані про витрати використовуються для розробки стратегії, що спрямована на створення та реалізацію стійкої конкурентної переваги.

Процес організації обліку на підприємстві доцільно проводити за такими напрямками [5, с. 147]:

– перший – методологічний напрям, визначає об'єкти та методи обліку, що використовуються для формування необхідної інформації;

– другий – технічний напрям, відображає вибір форм регістрів аналітичного і синтетичного обліку для внутрішньої звітності із зазначенням напрямків руху інформації у середині підприємства та для зовнішніх користувачів;

– третій – організаційний напрям, передбачає розподіл обов'язків між працівниками в системі обліку на підприємстві.

Отже, сучасний бухгалтерський облік є інформаційною системою, яка обслуговує процес прийняття управлінських рішень. Але на законодавчому рівні інформаційний зв'язок між фінансовим та управлінським обліком не регламентується, а узгодженість між ними обов'язково має бути. Забезпечити її може облікова політика підприємства, яка буде формуватися зусиллями головного бухгалтера та фінансового директора таким чином, аби максимально відповідати реалізації обраної стратегії.

Різноманітність типів технологічних процесів, видів продукції трубних підприємств та об'єктів і методів обліку виробничих витрат зумовлює багатоваріантність облікових рішень. Враховуючи сказане, порядок формування облікової політики трубного підприємства може бути наступним (рис. 1) [7, с. 63].

Зупинимося детальніше на кожному з принципів запропонованої облікової політики.

Трубне виробництво являє собою циклічне повторення ряду технологічних операцій: термічна обробка, нанесення мастила, прокат (деформація металу), хімічна обробка. Для окремих видів труб використовуються операції по обточуванню і розточуванню трубної заготовки. На останній стадії виробництва застосовуються операції з контролю якості, що включають візуальний контроль, ультразвукові та неруйнуючі методи контролю, а також маркування труб.

Конструкція цехів для виробництва труб складається з дільниць, організованих за операційним принципом. У різних дільницях встановлено різне технологічне устаткування: верстати для обточування і розточування трубної заготовки, прокатні стани,

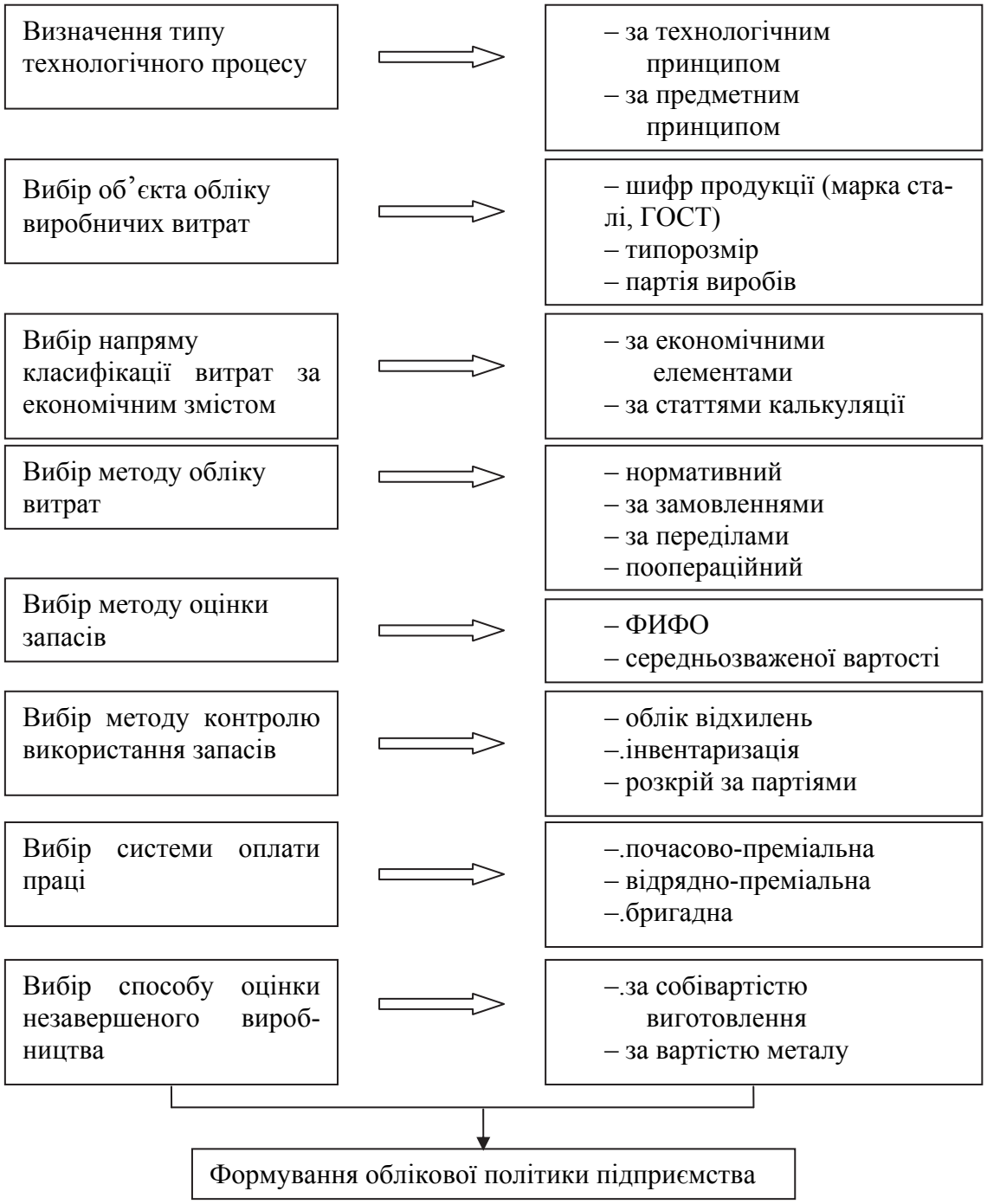

Рис. 1. Формування облікової політики підприємства

правильні стани, шліфувальне устаткування. В окремих дільницях встановлено устаткування для термічної і хімічної обробки. Для переміщення труб по цеху застосовуються передавальне і кранове устаткування. Таким чином, трубне виробництво організоване за технологічним принципом.

Вибір об'єкта обліку виробничих витрат залежить від принципів організації виробничого процесу, характеру виробництва.

Основною характеристикою є паралельність виробництва. Одночасно на різному технологічному устаткуванні проходять обробку різні партії труб. Виділити витрати на кожну партію труб на окремому устаткуванні складно, тому звичайним для виробництва холоднодеформованих труб є вибір в якості об'єкта обліку певного стандарту і марки сталі, що об'єднується в шифр продукції.

Крупні підприємства використовують групування витрат за економічними елементами і за статтями калькуляції. Групування витрат за економічними елементами дозволяє безпосередньо пов'язати план за собівартістю з фінансовим планом, зробити прогноз податку на додану вартість і є базою для розрахунку суми оборотних коштів підприємства, а також є основою для складання бізнес-планів підприємства. Групування витрат за статтями калькуляції розкриває цільове призначення витрат і пов'язує їх з технологічним процесом, дозволяє визначити під впливом яких чинників сформувався даний рівень собівартості і в яких напрямах необхідно вести роботу щодо його зниження.

Основним способом калькулювання собівартості трубної продукції є калькулювання за переділами. Трубні підприємства об'єднують у своєму складі цехи з виробництва гарячепресованих та гарячекатаних труб і цеху з виробництва труб методом холодного прокату і волочіння. Перетворення сировини на готову продукцію відбувається в результаті фізико-хімічних і термічних виробничих процесів, кожний з яких є самостійним переділом. Об'єктом обліку витрат в цьому випадку є переділ або цех, а всередині цеху певні види труб, згрупованих в калькуляційні групи за принципом однорідності трубної заготовки, а також за трудомісткістю їх обробки. Фактична собівартість труб визначається щомісячно шляхом ділення загальної суми витрат на переділ на кількість виготовлених труб.

Нормативний метод обліку і калькулювання собівартості продукції дозволяє здійснювати дієвий контроль за витратами, що стали причиною відхилень в процесі виробництва труб. Джерелом нормативної калькуляції є технологічні карти і інструкції, норми витрат основних і допоміжних матеріалів, пооопераційні розрахунки трудових витрат. Нормативні калькуляції є основою розрахунку цін в майбутніх періодах і підставою для оперативного втручання керівництва в процес виробництва продукції. Аналіз відхилень від норм забезпечує можливість застосування оперативних заходів щодо ліквідації причин перевитрат.

Для розрахунку собівартості трубної продукції також використовується метод калькулювання за замовленнями. Об'єктом обліку в даному випадку виступає замовлення.

Однією з характеристик трубного виробництва є безперервність – перерви між суміжними технологічними операціями мінімальні. Тому на підприємстві ведеться постійний облік матеріальних цінностей. Метод середньозваженої собівартості спрощує облік вибуття матеріалів і згладжує цінові коливання під час закупівлі матеріалів у різних постачальників або при коливанні курсу долара, якщо матеріали імпортовані. Особливо це актуально для трубної заготовки. Оцінка матеріальних цінностей за методом собівартості перших за часом надходження ґрунтується на припущенні, що матеріали використовуються в тій послідовності, в якій вони поступали на підприємство. Нержавіючі марки сталі характеризуються високим вмістом нікелю і, відповідно, сильним коливанням ціни залежно від коливання цін на нікель на біржі. Трубне виробництво також характеризується великими залишками запасів. Обсяги трубної заготовки досягають подвійних об'ємів товарної продукції за звітний період. Рідкісні марки сталі, такі як сплави на основі нікелю ХН78Т, ХН45Ю, замовляються і поступають на склад за тривалий період часу до виконання виробничого процесу. Якщо в момент початку виробництва ринкова вартість трубної заготовки суттєво зросла, а на складі знаходиться заготовка, що поступила за нижчою ціною, то собівартість виготовлених труб буде оцінена за низькою вартістю сировини. При недостатньому контролі за ціною і фіксованим рівнем рентабельності підприємство під час продажу такої партії труб не відшкодує витрати на покупку заготовки за існуючою ринковою ціною.

У трубному виробництві застосовуються такі методи контролю:

1) Метод документального визначення відхилення від норм дозволяє наднормативну відпустку матеріалів проводити тільки з дозволу уповноважених працівників.

2) Метод обліку розкрою по партіях матеріалів застосовується на стадії завдання напівфабрикату (передільної труби). Напівфабрикат поступає в розмірному діапазоні

87–89мм в діаметрі і 6–9мм по товщині стінки. Для різних маршрутів прокату один і той же розмір готової труби можна отримати з різною кількістю відходів. Планування кількості проходів і коефіцієнта витяжки дозволяє оптимальним чином задати напівфабрикат у виробництво. Даний метод дозволяє:

– безперервно (на кожній зміні) визначати фактичне витрачання металу і відхилення від норм;

– оптимізувати маршрути прокату;

– включати в собівартість труб конкретні партії металу, тобто розраховувати витратний коефіцієнт металу прямим способом.

3) Інвентарний метод дозволяє щомісячно актуалізувати залишки матеріальних цінностей і приводити їх у відповідність даним бухгалтерського обліку.

На трубних підприємствах для оплати праці виробничих робочих, безпосередньо зайнятих виготовленням труб застосовується відрядна форма оплати праці. Розрахунок проводиться на основі відрядних розцінок, тарифних ставок, норм прокату, відпрацьованого часу, також обов'язково враховується кількість браку. Форма оплати праці за колективними відрядними розцінками застосовується на обробних операціях, де використовується бригадна форма організації праці. Відрядна форма оплати праці застосовується у поєднанні з відрядно-преміальною за перевиконання встановлених завдань, поліпшення якості труб, економію трубної заготовки і матеріалів.

Почасова система оплати праці застосовується для допоміжних робочих, керівників, фахівців і службовців на основі тарифних ставок і відпрацьованого часу.

Технологічна система металургійної галузі включає три ієрархічні рівні: технологічний процес, виробничий підрозділ та підприємство й три рівні спеціалізації: спеціальна технологічна система, призначена для виготовлення одного типорозміру; спеціалізована, призначена для виготовлення групи виробів; універсальна, призначена для виготовлення виробів з різними технологічними ознаками. Отже, знаючи об'єктивні закономірності розвитку технологічної системи металургійної галузі, можна створити відпо-відний механізм керування нею та ресурсами підприємства.

Для прийняття ефективних управлінських рішень кошторис витрат на металопродукцію має містити склад реальних питомих витрат в основних та допоміжних цехах підприємства. Необхідна систематична оцінка структури та динаміки повного набору ресурсів по всьому металургійному циклу з обов'язковим урахуванням циклічності виробництва.

Безперервний процес виробництва труб припускає наявність незавершеного виробництва (НЗВ) на кожній стадії технологічного процесу, обсяги якого вдвічі перевищують місячний обсяг виробництва. У зв'язку з цим виникає необхідність вибору оптимальної оцінки вартості НЗВ. Оцінка незавершеного виробництва на підприємствах з безперервним технологічним процесом здійснюється за собівартістю сировини і матеріалів. Якщо у звітному періоді не відбувається виробництво труб з рідкісних марок сталі з високою трудомісткістю, матеріаломісткістю і енергоємністю, то при безперервному щомісячному процесі всі витрати на переділ списуються на готову продукцію і її собівартість не зростає. Якщо у звітному періоді в НЗВ залишається більш витратна продукція, то фактично всі витрати на її виробництво будуть списані на готову продукцію в звітному періоді і її собівартість буде завищена. Для усунення цього недоліку на сьогоднішній день на трубному виробництві застосовується коефіцієнт готовності НЗВ. Таким чином, частина витрат на переділ відноситься пропорційно коефіцієнту готовності на НЗВ і оцінюється з урахуванням вартості сировини. Оцінка НЗВ проводиться на основі інвентаризації в кінці кожного звітного періоду.

Висновки. Запропонований порядок формування облікової політики максимально враховує технологічну специфіку трубного виробництва і є інформаційним підґрунтям для побудови цінової політики та процедур бюджетування. Своєчасний, достовірний і повний облік всіх складових виробничої собівартості дозволяє ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення, ефективно управляти витратами і забезпечувати економію матеріальних, трудових, енергетичних і фінансових ресурсів підприємства.

За умов трубного виробництва організація обліку витрат та калькулювання собівартості має бути органічно пов'язана з технологією виробництва та особливостями обладнання, специфікою його розміщення та адміністративною підпорядкованістю.

Завдання виробничого обліку – отримати інформацію про хід виробничого процесу в окремій господарській системі за допомогою мікроекономічного аналізу і відобразити її з метою ухвалення точних управлінських рішень. За сучасних умов підприємству необхідна система виробничого обліку зі стратегічною спрямованістю. Перехід від управлінського аналізу витрат до стратегічного управління витратами є основним перспективним завданням підприємства.

Управління витратами на трубному підприємстві розглядається як комплексний процес, що потребує участі й узгодженої взаємодії значної кількості структурних підрозділів і підсистем діяльності підприємства. Відповідно, система управління витратами повинна взаємодіяти з існуючим організаційно-економічним середовищем промислового підприємства, і, у деякій мірі являти собою результат взаємодії об'єктів цього середовища.

Перспективи подальших наукових розробок у даному напрямку можуть бути спрямовані на формування інформаційної моделі управління витратами із використанням спеціалізованих аналітичних систем.

Література

1. Бандура З. Л. Формування інформаційних облікових потоків управління витратами виробництва : дис. … кандидата екон. наук : 08.06.04 / З. Л. Бандура. – Львів, 2003. – 213 с.
2. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т. В. Барановська – Київ : НАУ, 2005. – 21 с.
3. Дерев'янко С. І. Облікова політика підприємства: суть та значення [Електронний ресурс]. - Режим доступу: nauka.kushnir.mk.ua›?p=51397
4. Житний П. Є. Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / П. Є. Житний – Київ, 2009. – 35 с.
5. Петрук О. М. Облікова політика підприємства в системі регулювання бухгалтерським обліком / О. М. Петрук, Т. В. Барановська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 3. / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – С. 133–153.
6. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.06.1999 р. № 996- XIV (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2011, № 45, ст.484.
7. Топоркова О. А. Моделювання системи управління витратами на трубному підприємстві / О. А. Топоркова, Л. М. Савчук: монографія. – Днвськ : Вид-во Маковецький, 2012. – 187 с.
8. Шанк Джон К. Стратегическое управление затратами / Джон К. Шанк, Виджей Говиндараджан; [пер. с англ.]. – СПб. : ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.

В статье рассмотрена учетная политика как набор альтернативных учетных решений, выбор которых предоставлен экономическому субъекту действующим законодательством. Представлен порядок формирования учетной политики в соответствии с технологической спецификой трубного предприятия. Установлено, что учетная политика является информационной базой для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: учетная политика, трубное предприятие, расходы, объект учета, система управления расходами.

The accounting policy is considered as a set of alternative accounting decisions provided to the economic subject by existing legislation. The order of accounting policy formation is presented in accordance with the technological peculiarities of a pipe plant. It is established that the accounting policy makes the information base for management decisions.

Keywords: accounting policy, pipe enterprise, the costs, accounting object, expenditure management system.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Барашем Ю. С. *Надійшла до редакції 19.09.13 р.*

УДК 657.633.001

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПРОЕКТНИХ І БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

М. К. Терещенко, к. е. н., ДВНЗ «Національний гірничий університет», Tereshenko_mk@ukr.net

В роботі розглянуто питання вирахування собівартості проектних і будівельно-монтажних робіт, як для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень, так і для визначення фінансового результату діяльності підприємства. Визначено специфіку формування й розрахунку собівартості з урахуванням галузевих особливостей. Представлено перспективні напрямки зниження витрат по кожному з об'єктів низки виникнення витрат підприємства.

Ключові слова: собівартість, система бюджетування, виробниче планування, калькулювання собівартості, облік витрат, нормування, лімітування.

Постановка проблеми. Діяльність будь–якого підприємства, у першу чергу будівельного, зумовлює споживання різноманітних ресурсів та елементів виконання будівельно-монтажних робіт. Процес проектування, будівництва та монтажних робіт являє собою процес поєднання живої праці із засобами виробництва. Так, як цей процес відбувається безперервно, то включає в себе безперервні витрати праці, засоби і предмети праці.

Виробниче планування й облік– одні із самих складних процесів на підприємстві, котре займається науковою, проектною і будівельно-монтажною діяльністю. Управління виробництвом тісно пов’язано з управлінням закупівлями, реалізацією, запасами, трудовими ресурсами і заробітною платою, основними засобами підприємства, фінансами.

Питання вирахування собівартості проектних і будівельно-монтажних робіт є одним з найважливіших, як для цілей прийняття управлінських рішень, так і для визначення фінансового результату діяльності підприємства. Зниження витрат на виконання робіт у сучасних умовах залишається однією із найактуальніших проблем для будь-якого підприємства, яке займається фінансово-господарською діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі сформовано доволі достатньо підходів досконалого обліку витрат проектних і будівельно-монтажних підприємств у сучасних умовах. На сьогоднішній день ці проблеми досліджуються такими вченими-економістами як Бутинець Ф. Ф. [1], Кавторєва Я. В. [2], Войтенко Т. М. [3], Ковтун С. В. [4] та інші.

Не зважаючи на різностороннє вивчення цієї проблеми, дослідження наукових праць, питання вирахування собівартості проектних і будівельно-монтажних робіт є дискусійними і потребують подальшого дослідження у напрямку зниження витрат по кожному з об'єктів низки виникнення витрат підприємства.

Управління підприємством потребує систематичної інформації про здійснення господарських процесів, їх характер та об’єм, про наявність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, їх використання. Основним джерелом такої інформації є дані бухгалтерського обліку і звітності.

Облік затрат будівельно-монтажних робіт – найважливіша ділянка обліку в системі управління, що робить прямий вплив на безперервне підвищення технічного рівня будівництва і його ефективність.

Собівартість проектних і будівельно-монтажних робіт – це затрати будівельно-проектної організації, безпосередньо зв'язані з виконанням на свій ризик і власні сили проектних і будівельно-монтажних робіт із замовлення підприємств, установ, організацій і громадян [2, с.22].

Затрати – це явні (фактичні, розрахункові) витрати підприємства, а видатки – зменшення засобів підприємства або збільшення його боргових зобов'язань у процесі господарської діяльності. Видатки означають факт використання сировини, матеріалів, послуг і т.д. Лише в момент реалізації виробленої продукції підприємство визнає

свій доход і зв'язану з ним частину затрат – видатки.

Таке розуміння вищевказаних термінів викладено в стандарті МСБО 18 «Доход» [5], а також у вітчизняних П(С)БУ 15 «Доход» [6] і 16 «Витрати» [7].

Собівартість формується безпосередньо на підприємстві і відображає індивідуальні затрати й умови виробництва, конкретні результати господарювання даного виробничого підприємства.

Зниження собівартості продукції має велике значення для підприємства, тому що є одним з вирішальних джерел збільшення нагромаджень для цілей розширення виробництва і підвищення добробуту персоналу. Звідси випливає значимість бухгалтерського обліку і калькулювання собівартості продукції в процесі управління собівартістю підприємства [3, с. 19].

Здійснення економії засобів припускає організацію обґрунтованого, повного, достовірного і своєчасного обліку проектних витрат і витрат на будівельно-монтажні роботи. Одним з найважливіших питань формування і розрахунку собівартості є нормативне регулювання.

На сьогодні в Україні сформована чотирьохрівнева система нормативного регулювання бухгалтерського обліку витрат на виробництво, робіт і послуг і калькулювання собівартості продукції, кожний з яких певним чином впливає на облік:

1 рівень – Закон про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [8];

2 рівень – система національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку;

3 рівень – методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у різних галузях [9];

4 рівень – внутрішні робочі документи підприємства.

Загальні правила формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, що формують собівартість проектних і будівельно-монтажних робіт, і її розкритті у фінансовій звітності по законодавству України встановлені в, П(С)БУ 16 «Витрати» [7] і П(С)БУ 18 «Будівельні контракти» [10].

У П(С)БУ 16 «Витрати» надано поняття собівартості продукції, чітко встановлено склад витрат, що включені до складу виробничої собівартості, приведена їх класифікація. У П(С)БУ 18 «Будівельні контракти» визначені методологічні основи формування підрядниками в бухгалтерському обліку інформації про доходи і видатки, зв'язані з виконанням будівельних контрактів, і її розкриття у фінансовій звітності [3, с. 22].

Крім того, при віднесенні витрат на собівартість робіт варто керуватися нормами П(С)БУ 3 «Звіт про фінансові результати» [11], П(С)БУ 9 «Запаси» [12].

У зв'язку з тим, що процес формування собівартості в різних галузях виробництва має свої особливості, підготовлені і введені в дію галузеві Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг), присвячені конкретним питанням планування, ведення обліку і калькулювання виробничої собівартості продукції. У зазначених методичних рекомендаціях враховані галузеві особливості порядку включення витрат до складу виробничої собівартості, що обумовлені технологічним процесом конкретного виробництва конкретної галузі.

Типове положення по плануванню, обліку і калькулюванню собівартості будівельно-монтажних робіт № 186 від 09.02.96 р. [9] діє і на сьогодні (з урахуванням вимог П(С)БУ) і є основним документом, що регламентує порядок формування собівартості будівельно-монтажних робіт, передбачає такі поняття, як планова і фактична собівартість будівельно-монтажних робіт.

Собівартість будівельно-монтажних робіт може бути [1, с.235–237]:

– плановою, яка включає витрати на виконання будівельно-монтажних робіт, що визначаються на підставі техніко-економічних розрахунків з використанням економічно обґрунтованих норм і нормативів витрат на виконання будівельно-монтажних робіт за умови нормальної потужності будівельної організації та дотримання планових термінів будівництва, раціонального та ефективного використання виробничих ресурсів і вимог до якості будівництва, а також інженерних розрахунків щодо підвищення організаційно-технічного рівня будівельного виробництва внаслідок упровадження заходів з нової техніки та технології, удосконалення його

організації і управління, інших техніко-економічних чинників;
– фактичною, яка включає фактичні витрати будівельної організації на виконання будівельно-монтажних робіт, що визначаються відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Методичних рекомендацій.

Усі видані галузеві методичні рекомендації носять рекомендований характер, тому у випадках невідповідності окремих їхніх норм вимогам П(С)БУ 16 «Витрати» [7] за основу беруться вимоги нормативного акта більш високого рівня, тобто положення (стандарту) бухгалтерського обліку.

У той же час найбільший вплив на калькулювання й облік витрат на підприємстві робить система внутрішнього обліку і звітності, оскільки в обліку витрат формується основна інформація для повсякденних нестатків управління.

Тому, для доцільної роботи системи управління витратами, необхідно сформулювати чітку концепцію щодо обліку собівартості проектних і будівельно-монтажних робіт з урахуванням технологічності й організаційних особливостей процесу.

Формулювання мети статті. Ціллю даної роботи є аналіз особливостей обліку витрат будівельно-монтажних робіт для подальшого їх зниження в системі управління підприємством. Сучасний стан країни постійно ставить завдання вдосконалення методів управління виробництвом. Одним із найважливіших інструментів управління виробництвом була і залишається собівартість, тобто показник, вартісного виразу стану витрат виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до П(С) БО 16 «Витрати» означають зменшення економічних вигод внаслідок вибуття активів або збільшення зобов’язань, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за виняттком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розділу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [7].

Одним із безсумнівних факторів підтримки конкурентноздатності проектних і будівельно-монтажних робіт є організація ефективного процесу управління витратами підприємства, складовою частиною якого виступає планування і контроль витрат, облік витрат на виробництво і калькулювання собівартості робіт.

Питання вирахування собівартості проектних і будівельно-монтажних робіт є одним з найважливіших, як для цілей прийняття управлінських рішень, так і для визначення фінансового результату діяльності підприємства.

Виробниче планування й облік – одні із самих складних процесів на підприємстві, котре займається науковою, проектною і будівельно-монтажною діяльністю. Управління виробництвом тісно пов’язано з управлінням закупівлями, реалізацією, запасами, трудовими ресурсами і заробітною платою, основними засобами підприємства, фінансами.

Облік виробничих витрат і методи калькулювання собівартості проектних і будівельно-монтажних робіт значною мірою залежать від особливостей галузі промисловості, до якої відноситься підприємство, типу і виду робіт, характеру його організації і технологічного процесу, об'єкта калькулювання, структури підприємства і центрів виникнення витрат. Ці особливості визначають розходження в документальному оформленні витрат, угрупованню і систематизації даних первинних документів, у побудові аналітичного обліку, а звідси й у способах вирахування собівартості робіт.

Разом з тим, технологічні й організаційні особливості проектних і будівельно-монтажних підприємств впливають не тільки на склад витрат, але і на вибір методів, технічних прийомів обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості робіт. Управління витратами на підприємстві можна визначити як систему обробки та підготовки необхідної інформації у процесі управління підприємством. Одним із її загальних принципів є принцип бюджетного (кошторисного) методу управління витратами, собівартістю й дохідністю підприємства. Система бюджетного управління дозволяє йому підвищити фінансово-економічну ефективність, забезпечити його фінансову стійкість і, як наслідок, дозволяє зберегти і підсилити свою позицію на ринку.

Бюджетне управління (бюджет-

тування) – оперативна система керування компанією по центрах відповідальності через бюджети, що дозволяє досягати поставлених цілей шляхом найбільш ефективного використання ресурсів [4, с. 114].

Першою фазою бюджетного управління є визначення ключових показників ефективності інституту і здійснення процесів планування і бюджетування у взаємозв'язку з цими показниками. Наступна фаза життєвого циклу бюджетного управління – це облік результатів фактичної діяльності інституту й оперативний контроль виконання планів і бюджетів.

І, нарешті, по завершенні звітного або бюджетного періоду проводиться порівняння досягнутих результатів із запланованими, і розрахунок відхилень.

Якщо отримані відхилення істотні, то керівники підприємства і підрозділів починають коригувальні управлінські дії. Це може бути коректування відповідних планів і бюджетів на наступний період часу або навіть стратегічних цілей інституту (а отже, і ключових показників), якщо відбулися істоттні зміни в зовнішнім середовищі.

Наступний необхідний крок – аналіз отриманих відхилень, що призначений, поперше, для виявлення причин розбіжностей між плановими і фактичними показниками і, по-друге, для виділення тих відхилень, поява яких викликано неконтрольованими керівником підрозділу факторами. Безумовно, ті фактори, що впливають на відхилення фактичних показників від планових і за які керівники підрозділів несуть відповідальність, повинні бути враховані в системі мотивації підприємства.

Таким чином, якщо компанія послідовно реалізує всі ці процеси циклу бюджетного управління, вона одержує діючий механізм управління витратами підприємства.

Існуюча на підприємстві система бюджетування розцінюється як перший крок на шляху до управління витратами: при розробці бюджетів підприємство визначає вели-чину планованих доходів, витрат, прибутку і тим самим керує ними.

Система бюджетного управління передбачає можливість поточного відстеження рівня витрат і тим самим дає можливість прийняти своєчасні рішення для їхнього коректування.

На практиці бюджет будівельно-монтажного підприємства складається:

– з урахуванням норм і нормативів витрат (нормування);

– шляхом твердого обмеження витрат структурних підрозділів і встановлення керівництвом компанії лімітів на них (лімітування).

Лімітування застосовується до тих статей витрат, для яких не встановлені норми (комерційні і загальногосподарські витрати і т.д.).

Для проектних і будівельно-монтажних підприємств основним напрямком оптимізації витрат є їх мінімізація.

Ринок формує визначені вимоги до якісних і кількісних характеристик продукту, що, у свою чергу, обумовлюють вимоги, пропоновані до технології формування продукту. Характеристики продукту і технологія його виробництва визначають структуру і кількість необхідних ресурсів (устаткування, сировина і комплектуючі, персонал) для забезпечення заданих обсягів виробництва. Паралельно формуються вимоги до технології. При цьому слід зазначити, що послідовність ухвалення рішення може бути різна: як ресурс може визначати необхідну технологію, так і технологія може визначати необхідний ресурс [4, с. 122].

Технологія є базою, на основі якої формуються основні і допоміжні бізнес-процеси компанії, необхідні як для реалізації технології основного і допоміжного виробництва, так і для забезпечення діяльності підприємства в цілому – це забезпечення процесів планування, проектування, реалізації, обліку, контролю. Характер бізнес-процесів разом з попередніми ланками низки обумовлює існуючу систему управління цими процесами. Нарешті, останнім елементом низки є організаційна структура підприємства, кожен підрозділ якої призначено для виконання визначених бізнес-процесів і функцій управління виробництвом і підприємством у цілому.

Нижче представлені перспективні напрямки зниження витрат по кожному з об'єктів низки виникнення витрат підприємства:

1. Виявляються конструктивні характеристики продукту, вироблені підприємст-

вом, за рахунок зміни або відмовлення від яких можливе зниження витрат на виробництво (варіанти комплектації, якісна і кількісна характеристика комплектуючих).

2. Виділяються технологічні процеси, які можна змінити або від яких можна відмовитися для зниження витрат на виробництво. Необхідна умова – збереження визначених на попередньому етапі характеристик кінцевого продукту. Оцінюється доцільність упровадження нових технологій або окремих технологічних процесів, що вимагають інвестицій, що дозволять знизити технологічні витрати в майбутньому.

3. Переглядаються вимоги до устаткування, сировині, матеріалам і комплектуючої на предмет зниження витрат (наприклад, чи можна використовувати більш дешеві замінники або перемінити постачальників). Крім того, аналізується кваліфікація і чисельність персоналу з метою виявлення резервів для зниження витрат (чи можна задіяти меншу кількість співробітників або залучати менш кваліфікованих). Обмежуючою умовою тут є достатність ресурсів для дотримання технології і якісних параметрів продукту.

4. Переглядаються всі існуючі бізнес-процеси (необхідні для виробництва, реалізації продукції і забезпечення діяльності підприємства в цілому) з метою аналізу їх достатньої якості і витрат по них. До таких бізнес-процесів відносяться, наприклад, постачання, збут, виробничі процеси, планування, облік, контроль, аналіз і т.д.

5. Виявляється наявність сформульованої місії, стратегії і цілей підприємства, планів заходів щодо їхнього досягнення, показників їхньої оцінки. Виключається можливість здійснення дій, що не відповідають цілям підприємства. Оцінюється ступінь керованості підприємством у цілому і бізнес-процесами зокрема, наприклад кількість осіб в підпорядкуванні кожного керівника, тривалість узгодження і твердження документів і прийняття управлінських рішень, ступінь авторитарності керівників підрозділів і т.д.

6. З'ясовується, чи всі поставлені цілі, задачі і розроблені заходи підкріплені на підприємстві організаційно. Всі організаційні ланки аналізуються на предмет достатності для виконання (частково або цілком) визначених бізнес-процесів і виключення дублювання функцій. Досліджується організаційна структура на гнучкість: можливо, надмірність горизонталей організаційної структури не дозволяє досягти оптимальної керованості підприємством.

Упровадження системи управління витратами передбачає використання широкого спектра керованих об'єктів: від продукту до управління організаційною структурою підприємства.

У результаті проведеного аналізу виявлені витрати, що вимагають зниження. Вони поділяються на наступні групи:

1 група – витрати, не підлягаючи перегляду через тверді зобов'язання з боку підприємства (заробітна плата, укладені договори);

2 група – витрати, зв'язані з зобов'язаннями, що можуть бути переглянуті або перенесені на більш запізнілий термін (існує можливість розірвання договорів, але можуть наступити штрафні санкції);

3 група – витрати, що не доцільно скорочувати через твердий контроль;

4 група – витрати, які можна планомірно скорочувати без збитку виробництву;

5 група – витрати, які можна різко скоротити без збитку виробництву.

Виходячи з цього угруповання, скорочення витрат роблять шляхом поетапного виключення груп витрат: У першу чергу скорочуються витрати з п'ятої групи, потім з четвертої і тільки у крайньому випадку — із третьої, другої і першої. Перегляд витрат першої групи приведе до необхідності структурних змін штату, розмірів заробітної плати і т.д.

Охопити усі виявлені напрямки зниження витрат відразу, як правило, не представляється можливим. Тому для виявлених перспективних напрямків зниження витрат сформована оціночна таблиця (табл. 1).

Така таблиця дає можливість прийняття рішення про першочергові напрямки роботи зі зниження витрат.

Стовпчики 2–5 приведеної таблиці заповнюються на підставі експертної оцінки. В якості експертів повинні виступати фахівці, компетентні в рішенні відповідних виробничих питань.

Таблиця 1

Оціночна таблиця перспективних напрямків зниження витрат

Витрати, направлені на зменшення	Потенційний ефект від зменшення (1-мін, 5-макс)	Витрати на зменшення (5-мін, 1-макс)	Потенційна швидкість зменшення (1-мін, 5-макс)	Привабливість для зменшення (сума)	Можливі шляхи зменшення
Збитки від штрафних санкцій (по податкам, соціальним відрахуванням)					Сформувати систему контролю по обов'язкам і прогнозуванню штрафів. Розробити систему мотивації, що передбачає покарання виконавців, допустивших штрафи по власній провині.
Витрати на утримування неліквідів					Перевести неліквіди в сировину. Передбачити в системі мотивації винагороду за реалізацію неліквідів.
Витрати на гарантійне обслуговання					Розглядати всі випадки рекламацій на предмет виявлення причин і їх усунення в майбутньому. Покласти відповідальність і дати відповідні повноваження службі контролю якості.

У таку оціночну таблицю доцільно також додати ще один стовпчик, у якому вказати суму втрат у рік по кожному виду витрат.

Для кожного напрямку зниження витрат розробляється відповідний план заходів.

В остаточному підсумку, від якості і глибини пророблення схем зниження витрат на етапі планування залежить можливість їх точної реалізації на етапі виконання.

Отже, етапи розробки плану заходів щодо зниження витрат наступні:

– визначення об'єкта заходу і його ціль;

– визначення цільового показника, яким можна описати корисний ефект (прибуток, економія витрат, підвищення якості, підвищення продуктивності і т.д.), вказівка статті витрат, що підлягає скороченню;

– визначення факторів, що роблять вплив на цільовий показник і /або статтю витрат (носії витрат);

– призначення посадової особи, відповідальної за проведення заходу;

– розробка відповідальною особою плану реалізації заходу. План містить у собі склад робіт, необхідні ресурси і послуги. При необхідності, до розробки плану заходів залучаються фахівці різних служб (можливо, з боку), формується робоча група;

– визначення термінів, а також короткострокового і довгострокового корисного ефекту від реалізації заходу;

– визначення витрат на реалізацію заходу (кошторис);

– зіставлення корисного ефекту з витратами. Ухвалення рішення про проведення заходу;

– проведення заходу.

При розробці плану заходів щодо зниження витрат важливо правильно призначити відповідальних осіб за виконання кожного заходу. Часто відповідальними за управління витратами визначаються економісти, фінансисти і бухгалтери. Це невірно.

Відповідальними за управління витратами повинні бути начальники виробничих підрозділів, оскільки саме вони володіють технологією, керують виробництвом і іншими бізнес-процесами, приймають рішення в рамках виробничо-господарської діяльності підприємства.

Управління витратами буде давати позитивні результати тоді, коли не тільки керівники підрозділів, але й рядові співробітники будуть зацікавлені в зниженні витрат. Для цих цілей важливо впровадити систему заохочення співробітників щодо зниження витрат.

Для матеріального стимулювання та заохочення співробітників можливо використання наступної системи мотивації персоналу (рис. 1): при виконанні розроблених заходів і зниженні витрат після закінчення звітного періоду підрозділ одержує у своє розпорядження, наприклад, 50 % від зекономленої суми, при цьому частина з отриманої в розпорядження суми йде на розвиток підрозділу (до 60 %), а інша частина (до 40 %) використовується як матеріальне стимулювання співробітників.

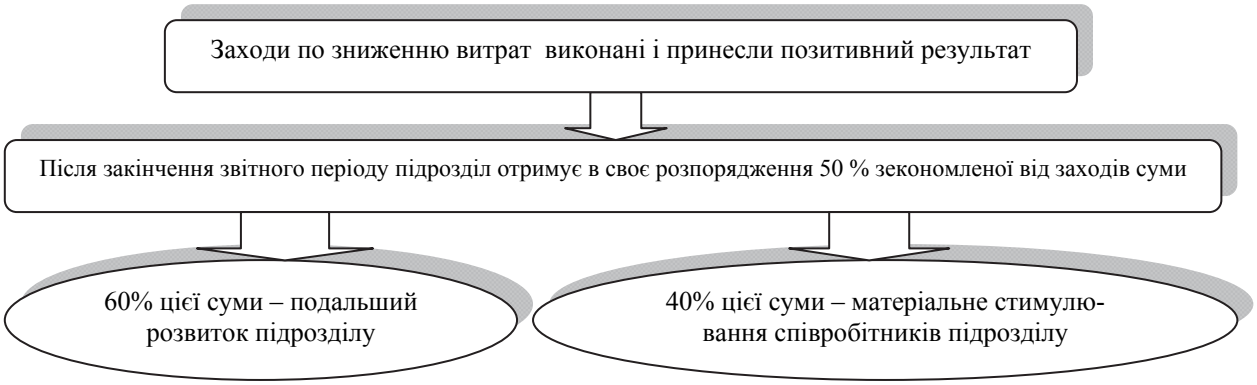

Рис. 1. Система мотивації персоналу

Висновки. Роль фінансово-економічної служби полягає у встановленні правил гри: розробці класифікаторів і довідників витрат, впровадженні управлінського обліку і бюджетування, а також наданні інженерам і технологам інформації для прийняття рішень. І саме головне – в управлінні витратами повинний бути зацікавлений і брати участь генеральний директор інституту – весь процес управління витратами повинний проходити під його керівництвом.

Для того щоб система управління витратами працювала, необхідно:

– розробити прозору і гарантовану керівництвом схему мотивації персоналу;

– розробити і закріпити в організаційно-розпорядницькій документації механізм залучення працівників різних підрозділів, а саме виробничих, для участі в проекті по розробці системи управління витратами;

– привласнити даної категорії робіт статус, що дозволяє серйозно сприймати їх керівниками середньої ланки.

Заключним етапом робіт зі скорочення витрат є пошук нових резервів їх зниження, тобто процес необхідно періодично повторювати.

Література

1. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник [для студентів «Облік і аудит» вищих навчальних закладів]. / Бутинець Ф. Ф., Усач Б. Ф., Виговська Н. Г., Петренко Н. І. ; За ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 726 с.

2. Кавторєва Я. В. Будівництво: особливості бухгалтерського і податкового обліку / Я. В. Кавторєва – Х. : Фактор, 2009. – 456 с.

3. Войтенко Т. М. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві. / Т. М. Войтенко, Н. Д. Вороная. – Х. : Фактор, 2011. – 272 с.

4. Ковтун С. В. Управління затратами. / С. В. Ковтун, Н. Я. Ткачук, С. П. Савлук. – Х. : Фактор, 2007. – 272 с.

5. Міжнародний стандарт № 18 «Доход» WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.rada.gov.ua/

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доход», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290, зі змінами і доповненнями. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.rada.gov.ua/.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, зі змінами і доповненнями. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.rada.gov.ua/.

8. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.rada.gov.ua/.

9. Типове положення по плануванню, обліку і калькулюванню собівартості будівельно-монтажних робіт: Постанова Кабінету Міністрів

України від 09.02.96 р. №186. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.rada.gov.ua/.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2001 р. № 205. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.rada.gov.ua/.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87. – WEB-сайт (Електрон. ресурс)/ [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.rada.gov.ua/.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246, зі змінами і доповненнями. – WEB-сайт [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.rada.gov.ua/.

В работе рассмотрены вопросы исчисления себестоимости проектных и строительно-монтажных работ, как для повышения эффективности принятия управленческих решений, так и для определения финансового результата деятельности предприятия. Определено специфику формирования себестоимости с учетом отраслевых особенностей. Представлены перспективные направления снижения затрат по каждому из объектов ряда возникновения затрат предприятия.

Ключевые слова: себестоимость**,** система бюджетирования, производственное планирование, калькулирование себестоимости, учет затрат, нормирование, лимитирование.

The problem of assessing cost value of design, construction and assembling activities is considered for increasing the efficiency of managerial decisions and assessing financial results of the enterprise activities. The specific nature of cost calculating is determined with industry chara-?teristics taken into account. Promising fields of cost savings for each enterprise expenditure are demonstrated.

Keywords: cost, budgeting scheme, manufacturing planning, cost estimation, expenditure account, control, rationing.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. *Надійшла до редакції 10.09.13 р.*

УДК 338.246

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРЕДИТУВАННЯ

О. М. Вакульчик, д. е. н., професор, Академія митної служби України,
elvak@mail.ru
Д. П. Дубицький, к. е. н., Академія митної служби України,
DenisDubitskiy@i.ua

У статті розглядається методичний підхід до оцінки економічної безпеки підприємства в умовах кредитування, який базується на застосуванні показників запасу економічної безпеки у поєднанні з показником ефекту фінансового левериджу, що дозволяє управлінському персоналу регулювати процес залучення та використання кредитних ресурсів.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, кредит, показники запасу економічної безпеки підприємства, ефект фінансового левериджу.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ведення бізнесу значну роль у забезпеченні життєздатності господарюючих суб'єктів відіграє економічна безпека підприємства. Діяльність підприємства супроводжується рядом негативних чинників, що становлять загрозу платоспроможності, ефективності діяльності підприємства, його здатності до самофінансування. Поряд з цим у процесі виробництва товарів, робіт чи послуг підприємства часто стикаються з проблемою нестачі коштів для забезпечення

придбання оборотних активів та забезпечення інвестування в необоротні активи. Така нестача може бути усунута шляхом одержання кредитів у фінансових установах. Проте запозичення коштів підприємством може мати як позитивний ефект, так і становити загрозу економічній безпеці підприємства і вимагає здійснювати оцінку рівня економічної безпеки підприємства з урахуванням його кредитних зобов'язань.

Аналіз попередніх досліджень та публікацій. Дослідження ряду наукових робіт, присвячених оцінці економічної безпеки підприємства, надало змогу визначити декілька різних підходів, а саме – ті, які використовують у якості критеріїв значення показників, що розраховуються на базі інформації бухгалтерського та управлінського обліку, та показники, які визначаються шляхом експертних оцінок. Суттєвий внесок у дослідження питань, пов'язаних з управлінням економічною безпекою підприємства та її оцінкою, зробили наступні науковці: Абалкін Л. [1], Барановський О. [2], Гапоненко В. [3], Донець Л. [4], Нусінов В. [5] та ін. Незважаючи на відмінності у критеріальних підходах, розроблених даними авторами щодо аналізу економічної безпеки підприємств, спільним недоліком у них є те, що недостатньо уваги приділено саме питанню оцінки економічної безпеки підприємства в умовах кредитування.

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є розробка методичного підходу та обґрунтування показників для оцінки економічної безпеки підприємства із урахуванням залучення ним позикового капіталу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Власний капітал є основою діяльності будь-якого підприємства, проте за необхідності поповнення фінансових ресурсів в усіх галузях господарювання широко використовуються позикові кошти. Одним із основних джерел залучення фінансових ресурсів в Україні є банківське кредитування. Незважаючи на негативний вплив економічної кризи 2008 року на фінансовий сектор економіки обсяги кредитування банками підприємств поступово зростають (табл. 1).

Аналіз даних Національного банку України щодо обсягів кредитів, які були надані банками некомерційним корпораціям у 2010–2012 роках, показав тенденцію до зростання даного показника. Так, у 2011 році обсяги кредитування зросли на 11,41 млрд. грн. і становили – 46,04 млрд. грн.

Таблиця 1

Кредити надані нефінансовим корпораціям за 2010–2012 рр.

	2010 рік	2011 рік	2012 рік	Абсолютне відхилення	
				2011/2010	2012/2011
Усього, млн. грн.	46042	57452	57690	11410	238
у т.ч. за строками:					
до 1 року	19033	28475	26545	9442	–1930
від 1 до 5 років	26224	28849	30888	2625	2039
більше 5 років	785	83	259	–702	176
частка кредитів строком до 1 року у загальній структурі, %	41,3	49,6	46,0	8,2	–3,5
частка кредитів строком від 1 року до 5 у загальній структурі, %	57,0	50,3	53,6	–6,7	3,3
частка кредитів строком більше 5 років у загальній структурі, %	1,7	0,1	0,4	–1,6	0,3

Джерело: [6]

Зростання банківського кредитування у 2012 році було дещо нижчим, проте його залишалися значними – 57,69 млрд. грн. Аналіз структури наданих кредитів нефінансовим корпораціям надав змогу визначити, що переважну більшість кредитів було видано на термін до 5 років. Така ситуація може пояснюється тим, що підприємства беруть кредити для поповнення оборотного фонду (строком від 1 до 2 років), а також складністю довготермінового економічного прогнозування розвитку економіки України

і, як наслідок, небажання банків надавати кредити строком понад 5 років через високу ризикованість таких операцій.

Аналіз структури капітальних інвестицій за джерелами фінансування за 2010–2012 рр., надав докази твердження, що переважна більшість підприємств України формує свої необоротні фонди за рахунок власних коштів (табл. 2)

Таблиця 2

Структура та капітальних інвестиції за джерелами фінансування за 2010–2012 рр., %

	2010 рік	2011 рік	2012 рік	Абсолютне відхилення	
				2011/2010	2012/2011
Усього	100	100	100	–	–
у т.ч. за рахунок:					
коштів державного бюджету	5,8	7,1	6,3	1,3	–0,8
коштів місцевих бюджетів	3,4	3,4	3,2	0	–0,2
власних коштів підприємств та організацій	60,8	58,6	59,2	–2,2	0,6
кредитів банків та інших позик	12,3	16,3	16,1	4	–0,2
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	11,1	7,5	8,3	–3,6	0,8
інших джерел фінансування	6,6	7,1	6,9	0,5	–0,2

Джерело: [7].

Так, за аналізований період частка капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій коливалась в межах від 58,6% до 60,8%.

За даними Державної служби статистики України другим за величиною джерелом фінансування капітальних інвестицій є кредити банків та інших позики. Хоча значення питомої ваги цього показника у загальній структурі джерел фінансування капітальних інвестицій не показує чіткої динаміки до зростання, у грошовому вимірнику сума капітальних інвестицій здійснених за рахунок кредитів банків та інших позик зросла з 23,3 млрд. грн. до 42,5 млрд. грн.

Попри той факт, що кредитні ресурси дозволяють підприємству вирішувати виробничі та інвестиційні завдання, поповнюючи кошти обігового капіталу та основного капіталу, їх наявність у складі джерел фінансування може загрожувати економічній безпеці підприємства. До основних загроз можна віднести:

– втрата здатності сплачувати кредит через зменшення доходів і, як наслідок, втрата заставного майна підприємства;

– втрата частини прибутку за рахунок сплати відсотків за користування кредитом, що може призвести до зменшення дивідендного доходу акціонерів та зменшення ринкової вартості акцій.

Зважаючи на вищесказане актуальним є розробка відповідних показників для оцінки економічної безпеки підприємства, які також враховували б фактор одержання та використання кредитних ресурсів.

На нашу думку, оцінку економічної безпеки підприємства можливо здійснити за допомогою розробленого нами методичного підходу до багаторівневої оцінки економічної безпеки підприємства на основі застосування показників запасу економічної безпеки, що визначаються як різниця між фактично досягнутим обсягом виручки та її мінімально необхідними рівнями, які послідовно забезпечують покриття витрат як фінансової, так і інвестиційної діяльності [8]. Мінімально необхідний рівень величини відповідних запасів безпеки може бути визначений за допомогою показників порогу фінансової безпеки та порогу інвестиційної безпеки. Показник порогу фінансової безпеки ($ПБ_ф$) відображає необхідний обсяг виручки для забезпечення отримання власником нормативного прибутку та розрахунків по кредитним зобов’язанням, який визначається за формулою:

$$ПБ_ф = \frac{ПВ + ПР_н \times k_{пп} + ФВ + ТК \times k_{пп}}{ВМД} = \frac{ПВ + ВК \times Н_п \times k_{пп} + ФВ + ТК \times k_{пп}}{(ЧВ - ЗВ)/ЧВ}, \quad (1)$$

де *ПВ* – постійні витрати, грн.;
ЗВ – змінні витрати, грн;
$ПР_н$ – прибуток нормативний, грн;
$k_{пп}$ – коефіцієнт податку на прибуток;
ФВ – фінансові витрати, пов'язані з запозиченням, грн;
ТК – частка тіла кредиту, що підлягає погашенню у звітному періоді, грн;
ВМД – відносний маржинальний дохід;
ВК – власний капітал, грн;
$Н_п$ – норма прибутку, частка од.;
ЧВ – чиста виручка, грн.

Поріг інвестиційної безпеки ($ПБ_i$), який відображає необхідний обсяг виручки для забезпечення реінвестицій в основні та оборотні засоби розраховується за формулою:

$$ПБ_i = \frac{ПВ + ПР_н \times k_{пп} + ФВ + ТК \times k_{пп} + Р_{оз} + Р_{ок}}{ВМД} =$$

$$= \frac{ПВ + ВК * Н_п \times k_{пп} + ФВ + ТК \times k_{пп} + (КЗ_ф - КЗ_п) \times ПВОЗ + (ЧВ - ЧВ_{пп}) \times (ОА_{пп} - ПЗ_{пп})/ЧВ_{пп}}{(ЧВ - ЗВ)/ЧВ}, \quad (2)$$

де $Р_{оз}$ – вартість реінвестицій в основні засоби, грн;
$Р_{ок}$ – вартість реінвестицій в оборотні засоби, грн;
$КЗ_ф$ – фактичне значення коефіцієнту зносу основних засобів;
$КЗ_п$ – планове значення коефіцієнту зносу;
ПВОЗ – первісна вартість основних засобів, грн;
$ЧВ_{пп}$ – чиста виручка від реалізації за попередній період, грн;
$ОА_{пп}$ – вартість оборотних активів за попередній період, грн.;
$ПЗ_{пп}$ – поточні зобов'язання попереднього періоду, грн.

На базі показників порога фінансової та інвестиційної безпеки розраховуються відповідні показники – відносного запасу фінансової безпеки ($ВЗЕБ_ф$) та відносного запасу інвестиційної безпеки ($ВЗЕБ_i$).

$$ВЗЕБ_ф = \frac{ЧВ - ПБ_ф}{В} \times 100,\%; \quad (3)$$

$$ВЗЕБ_i = \frac{ЧВ - ПБ_i}{В} \times 100,\%, \quad (4)$$

де *В* – виручка від реалізації, грн.

Залучення кредитів підприємством впливає на рівень його фінансової та інвестиційної безпеки, що зумовлює модифікацію відповідних моделей порогів безпеки, які відображають рівень доходу підприємства, що дозволяє окрім забезпечення ефективної операційної діяльності підприємства, досягти необхідного рівня відтворення власного капіталу та покриття витрат, пов'язаних із фінансовою та інвестиційною діяльністю.

Поріг фінансової безпеки з урахуванням кредитування ($ПБ_ф^к$), що відображає необхідний обсяг виручки та кредитів для забезпечення отримання власником нормативного прибутку та розрахунків по кредитним зобов'язанням, буде визначатись за наступною формулою:

$$ПБ_ф^к = \frac{ПВ + ВК \times Н_п \times k_{пп} + ФВ + ТК \times k_{пп}}{(ЧВ + С_к - ЗВ)/(ЧВ + С_к)}, \quad (5)$$

де $С_к$ – сума кредиту залученого за звітний період, грн.

А показник відносного запасу фінансової безпеки з урахуванням кредитування ($ВЗЕБ_ф^К$) можна розрахувати наступним чином:

$$ВЗЕБ_ф^К = \frac{ЧВ + С_к - ПБ_ф^к}{В + С_к} \times 100,\%; \quad (6)$$

Чим більше значення показника відносного запасу фінансової безпеки підприємства в умовах кредитування, тим більше часу та можливостей у його управлінців, в разі негативних, з точки зору економічної безпеки підприємства, змін значень складових даного показника, здійснити дієві превентивні заходи з метою покриття витрат фінансової діяльності і не допустити втрат потенційно можливих прибутків.

Слід зазначити, що при визначенні порогу фінансової безпеки з урахуванням кредитування та відповідного відносного запасу необхідно звернути увагу, що за рахунок залучення кредитів ($C_к$) може бути покрита частина суми постійних витрат або розрахуннків по раніше одержаним кредитним зобов'язанням (сплата відсотків або тіла кредиту). Необхідно також додатково проаналізувати та порівняти умови кредитування звітного періоду з умовами кредитування попередніх періодів, кредитні зобов'язання по яких забезпечуються за рахунок нових кредитних надходжень. У разі, якщо умови кредитування звітного періоду є гіршими або однаковими з попередніми – показники фінансової безпеки з урахуванням кредитування матимуть некоректні значення, оскільки ризики переносяться на наступні пері-оди діяльності підприємства. Тобто покрит-тя кредитних зобов'язань за рахунок нових запозичень становить загрозу для подальшого функціонування підприємства і не відображає реальний стан фінансової безпеки підприємства.

В процесі аналізу економічної безпеки підприємства в у мовах кредитування, доцільним є, окрім розрахунку показників економічної безпеки, визначення показника ефекту фінансового левериджу, який відображає рівень додатково генеруючого прибутку власним капіталом при різній мірі використання позикових коштів і розраховується за формулою:

$$ЕФЛ = (Р_{ск} - Ц_{пк}) \times (1 - k_{пп}) \times \frac{ПК}{ВК}, \qquad (7)$$

де $ЕФЛ$ – ефект фінансового левериджу;

$Р_{ск}$ – рентабельність сукупного капіталу, %;

$Ц_{пк}$ – середньозважена ціна позикового капіталу, %;

$ПК$ – середній розмір позикового капіталу, грн.;

$ВК$ – середній розмір власного капіталу, грн.

Вищезазначена формула розрахунку ефекту фінансового левериджу містить три складові:

1. Перша складова має назву «диференціал фінансового левериджу» і характеризує різницю між рентабельністю сукупного капіталу і середньозваженою ціною позикового капіталу.

2. Друга складова, яка називається «податковий коректор фінансового левериджу», – показує, у якому ступені проявляється ефект лівериджу у зв'язку з рівнем оподаткування прибутку. Цей показник практично не залежить від діяльності, оскільки ставка податку на прибуток підприємств законодавчо встановлюється і може змінюватись протягом звітного періоду лише за умови застосування режиму пільгового оподаткування. Проте він є важливим при плануванні, оскільки згідно до Податкового кодексу України ставка податку на прибуток підприємств буде поетапно зменшуватись до 16% [9].

3. Третя складова характеризує обсяг позикового капіталу (ПК), який припадає на одиницю власного капіталу і називається «коефіцієнт фінансового левериджу». Коефіцієнт фінансового левериджу ($k_{фл}$) прямо пропорційний фінансовому ризику підприємства. Таким чином, чим вище значення коефіцієнта фінансового левериджа, тим вище фінансовий ризик компанії. Рекомендоване граничне значення даного коефіцієнта – $k_{фл} \leq 0,5$.

При позитивному значенні диференціала фінансового левериджу приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде викликати ще більший приріст показника рентабельності власного капіталу, а при негативному значенні диференціала – призведе до ще більшого темпу зниження цього показника.

Формування необоротних активів здійснюється, як правило за рахунок власних коштів підприємства, що сприяє його фінансовій стійкості. Проте, в сучасних умовах господарювання спостерігається нестача власного капіталу, який забезпечує відтворення основних засобів, що потребує додаткового залучення кредитних ресурсів. Часто

причиною цього виступає неспівпадання економічного строку служби з темпами фізичного зносу внаслідок застосування різних методів нарахування амортизації.

Слід зазначити, що покриття реінвестицій в оборотні активи за рахунок лише власних коштів підприємства є недоцільним, оскільки потреба в засобах для створення запасів протягом року коливається і підприємству невигідно формувати власні оборотні кошти в розмірах, що перекривають тимчасову потребу в оборотних коштах у збільшеному розмірі. Відповідно доцільним є формування оборотних засобів із мінімальним залученням власних фінансових ресурсів, а залишкову потребу в оборотних засобах необхідно задовольняти за рахунок позикових ресурсів – головним чином за рахунок банківських кредитів. Така політика підприємства дозволить вивільнити частину чистої виручки для реінвестицій у оновлення та розширення матеріально-технічної бази.

Вплив загроз на безпеку інвестиційної діяльності підприємства за умов залучення кредитів на реінвестування основних і оборотних активів можливо розрахувати за допомогою показника порогу інвестиційної безпеки з урахуванням кредитування ($ПБ_i^к$), який відображає необхідний обсяг виручки та кредитів для забезпечення реінвестицій в основні та оборотні засоби і розраховується за формулою:

$$ПБ_i^к = \frac{ПВ + ПР_н \times k_{пп} + ФВ + ТК \times k_{пп} + Р_{оз} + Р_{ок}}{(ЧВ + С_к - ЗВ)/(ЧВ + С_к)} =$$

$$= \frac{ПВ + ВК \times Н_п * k_{пп} + ФВ + ТК \times k_{пп} + (КЗ_ф - КЗ_п) \times ПВОЗ + (ЧВ - ЧВ_{пп}) \times (ОА_{пп} - ПЗ_{пп}) / ЧВ_{пп}}{(ЧВ + С_к - ЗВ)/(ЧВ + С_к)}, \quad (8)$$

А модель розрахунку показника відносного запасу інвестиційної безпеки з урахуванням кредитування ($ВЗЕБ_i^к$) матиме наступний вигляд:

$$ВЗЕБ_i^к = \frac{ЧВ + С_к - ПБ_i^к}{В + С_к} \times 100,\% . \quad (9)$$

Наявність позитивного значення даного показника буде характеризувати стійкість підприємства по відношенню до зовнішніх та внутрішніх загроз, які негативно впливають на процес оновлення основних засобів та забезпечення підприємства необхідними оборотними коштами.

Використання показників запасу фінансової та інвестиційної безпеки підприємства з урахуванням кредитування, доповнене розрахунком та аналізом показника ефекту фінансового левериджу надасть змогу управлінцям:

– визначати вплив залучених кредитів на фінансову та інвестиційну безпеку, а саме

– на його здатність покривати свої операційні витрати, забезпечувати отримання власником нормативного прибутку та здійснювати розрахунки по кредитним зобов'язанням, а також реінвестувати власні кошти в основні та оборотні активи підприємства.

– визначати безпечні обсяги позикових коштів та розрахувати допустимі умови кредитування.

На основі даних результатів діяльності ПАТ «Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат» за 2012 р. було розраховано показники його економічної безпеки у двох напрямках: для підприємства, яке здійснює свою діяльність із залученням кредитних ресурсів; та для цього ж підприємства за умови, що воно відмовляється від кредитування у звітному періоді (табл. 3).

При розрахунку показників порогу фінансової та інвестиційної безпеки підприємства моделюється ситуація, в якій підприємство відмовляється від залучення позикових коштів у звітному періоді. Таку ситуацію характеризують показники $ВЗЕБ_ф$ та $ВЗЕБ_i$, що відображають ступінь безпеки діяльності підприємства при умові покриття своїх витрат за рахунок лише виручки.

В результаті розрахунків було визна-

чено, що значення показників відносного запасу фінансової та інвестиційної безпеки підприємства за умови залучення кредитних ресурсів ($ВЗЕБ_ф^к, ВЗЕБ_i^к$), є більшими за значення аналогічних показників при відмові від запозичень ($ВЗЕБ_ф$, $ВЗЕБ_i$), що означає зниження рівня фінансової та інвестиційної безпеки підприємства при відмові від залучення кредитів.

Таблиця 3

Показники економічної безпеки ПАТ «Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат» за 2012 р.

Показник	Значення показника
Поріг фінансової безпеки з урахуванням кредитування ($ПБ_ф^к$), тис. грн.	629361,49
Відносний запас фінансової безпеки з урахуванням кредитування ($ВЗЕБ_ф^К$), %	40,89
Поріг інвестиційної безпеки з урахуванням кредитування ($ПБ_i^к$), тис. грн.	1092071,79
Відносний запас інвестиційної безпеки з урахуванням кредитування ($ВЗЕБ_i^к$), %	4,51
Ефект фінансового левериджу (*ЕФЛ*), %	–6,23
Поріг фінансової безпеки без урахування кредитування ($ПБ_ф$), тис. грн.	613509,17
Відносний запас фінансової безпеки без урахування кредитування ($ВЗЕБ_ф$), %	28,92
Поріг інвестиційної безпеки без урахування кредитування ($ПБ_i$), тис. грн.	1222646,47
Відносний запас інвестиційної безпеки без урахування кредитування ($ВЗЕБ_i$), %	–29,92

Джерело:[10]

Основною причиною такого результату є те, що підприємство втратило б 21% своїх грошових потоків, які покривають його витрати та потребу в реінвестиціях (236,6 млн. грн.) при зменшенні фінансових витрат та витрат на сплату тіла кредиту у звітному періоді лише на 84,7 млн. грн.

Окремо дослідивши зміни значень показників $ВЗЕБ_ф$, $ВЗЕБ_i$, можна зробити висновки, що відмова від залучення кредитних ресурсів призведе до зменшення значення показника $ВЗЕБ_ф$ на 11,98% до значення 4,51%, а показника $ВЗЕБ_i$ на 34,43% до значення – 29,92%. Дані результати вказують на те, що окрім зменшення запасу фінансової безпеки підприємства, підприємство повністю втратить запас своєї інвестиційної безпеки.

Незважаючи на позитивний вплив залучення кредитних коштів на показники фінансової та інвестиційної безпеки підприємства, розрахований показник ефекту фінансового левериджу (–6,23%) свідчить про негативний вплив кредитування на підприємство, що виражається у зменшенні рентабельності власного капіталу підприємства. Отже при плануванні підвищення рівня економічної безпеки за рахунок залучення позикових ресурсів управлінці повинні звертати увагу на те, щоб показник ефекту фінансового левериджу не мав від'ємного значення, оскільки підвищення рівня економічної безпеки відбувається лише у звітному періоді за рахунок збільшення обсягів надходження грошових потоків, а у майбутніх періодах, при від'ємному значенні показника фінансового левериджу, відбудеться зменшення рентабельності власного капіталу, а можливо і його втрата і, як наслідок, погіршення рівня економічної безпеки підприємства.

Одержані результати свідчать про те, що подальші зусилля управлінського персоналу ПАТ «Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат» щодо забезпечення економічної безпеки підприємства мають бути спрямовані на оптимізацію структури капіталу підприємства та визначення оптимальних обсягів залучення кредитних ресурсів з урахуванням його впливу як на фінансову та інвестиційну безпеку, так і на рентабельність власного капіталу.

Висновки. Підприємства в процесі своєї господарської діяльності стикаються з проблемою нестачі власних коштів і потребують залучення додаткових ресурсів як в оборотні, так і необоротні фонди. Поряд з цим банківське кредитування підприємств може становити загрозу для їх фінансового стану, операційної та інвестиційної діяльності, що у свою чергу вимагає здійснення оцінки економічної безпеки підприємства з урахуванням даного процесу. Запропонований методичний підхід до оцінки та аналізу економічної безпеки підприємства в умовах кредитування базується на основі застосування відповідних показників запасу економічної безпеки та показника ефекту фінансового левериджу, що дозволить управлінському персоналу приймати рішення по забезпеченню економічної безпеки підприємства та визначенню оптимальної структури капіталу підприємства, плануванню обсягів та вартості кредитних ресурсів.

Література

1. Абалкин Л. Избранные труды. Том IV / Л. Абалкін. – М. : Экономика, 2000. – 330 с.

2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія./ О. І. Барановський – К. : Київ. нац. торг. - екон. ун-т., 2004. – 759 с.

3. Гапоненко В. Ф., Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. / В. Ф. Гапоненко, А. А. Беспалько. – К., 2007. – 208 с.

4. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: Навч. пос. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.

5. Нусінов В. Я. Методологічні основи оцінки економічних результатів промислового виробництва: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук./ В. Я. Нусінов – Київ, 1998. – 32 с.

6. Кредити надані нефінансовим корпораціям. – Бюлетень Національного банку України. – 2013. – №3. – С. 107.

7. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування [Електронний ресурс] // Режим доступу. – http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Вакульчик О. М., Дубицький Д. П. Визначення зон економічних ризиків на основі аналізу показників економічної безпеки підприємства / О. М. Вакульчик, Д. П. Дубицький // Економіст. – 2009. – №8. – С. 40–43.

9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] // Режим доступу. – http://www.zakon.rada.gov.ua.

10. Фінансова звітність ПАТ «Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат» за 2012 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу. – http://www.smida.gov.ua.

В статье рассматривается методика оценки экономической безопасности предприятия в условиях кредитования, которая базируется на основе применения показателей запаса экономической безопасности в сочетании с показателем эффекта финансового левериджа, что позволяет управленческому персоналу регулировать процесс привлечения и использования кредитных ресурсов.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, кредит, показатели запаса экономической безопасности предприятия, эффект финансового левериджа.

In the article the method of estimation of economic security of enterprise is examined in the conditions of crediting, which is based on the use of indicators of economic security of enterprise, in combination with the index of degree of financial leverage, and allows a managerial staff to regulate the process of bringing in and use of credit resources.

Keywords: economic security of enterprise, credit, stock indices of economic security of enterprise, degree of financial leverage.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. *Надійшла до редакції 19.09.13 р.*

УДК 338.314

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОТОЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СООРУЖЕНИЯ СКВАЖИН

Е. Н. Халимендиков, канд. техн. наук, ш/у «Покровское», office@kz1.donetksteel.com,
С. А. Зинченко, инж., ПрАО «Донецксталь», comdir@donetksteel.com,
Е. А. Юшков инж., ПрАО «Донецксталь», youshkov@donetksteel.com,
И. А. Дедич инж., ПрАО «Донецксталь», dedich.ia@donetksteel.com

В статье исследуются проблемы инновационных технологий сооружения скважин. Обоснована необходимость внедрения организационных и технологических инноваций для достижения высокой скорости коммерческого бурения. Показана экономическая эффективность поточных технологий сооружения скважин.

Ключевые слова: экономическая эффективность, поточные технологии, бурение, скважина, затраты, добыча угля.

Постановка проблемы. Угольная отрасль нуждается в прогрессивных технологиях, которые снимут ограничения роста нагрузки на действующие забои по газовому фактору с сохранением высоких стандартов безопасной отработки запасов.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам внедрения в угольной отрасли Украине прогрессивных технологий, позволяющих обеспечить поступательный рост нагрузки на действующие забои по газовому фактору, посвящено много научных исследований. Значительная доля из них направлена на совершенствование «внутренних» инструментов и механизмов шахты, обеспечивающих рост добычи угля. Однако улучшение характеристик существующего технико-технологического потенциала уже исчерпало себя. Необходимы новые прорывные решения.

В научной среде стали появляться публикации, в которых отражаются перспективные подходы в решении данной проблемы [1; 4; 6]. Авторы данной статьи предпринимают попытку развить данное направление исследований в контексте внедрения поточных технологий сооружения скважин, показать их актуальность и экономическую значимость. Предложенная инновационная технология синергетических потоков, представляющих собой пространственно-временное сочетание очистных и буровых работ, имеет высокую экономическую эффективность и большую практическую перспективу для социально и эколого-ответственных компаний, функционирующих на метано-угольном рынке.

Формулирование цели статьи. Целью данной работы является раскрытие экономической эффективности поточных технологий сооружения скважин.

Изложение основного материала исследования. Дегазация выработанного пространства с помощью скважин пробуренных с поверхности – современная высокоэффективная технология, которая дополняет базовые методы дегазации, традиционно используемые на угольных шахтах. Главным фактором, сдерживающим его активное применение, является недостаточный технико-технологический потенциал компаний, представленных на украинском рынке буровых услуг. Производственная база большинства из них не отвечает современным требованиям к технологии и темпам сооружения скважин, а также мобильности передвижения бурового комплекса. Чтобы соответствовать духу времени, необходимы нетиповые управленческие решения в области бурения, основанные на технологических и организационных инновациях. Необходимы перспективные методы бурения, способные преодолеть геолого-экологические ограничения и обеспечить высокую экономическую эффективность без ущерба для безопасности и качества производства в соответствии со следующими требованиями:

– иметь высокие темпы сооружения скважин;

– легко монтироваться, демонтироваться и перемещаться на другую бурильную площадку;

– обеспечить точность прохождения вертикальных скважин;

– обладать значительным эксплуатационным потенциалом;

– быть универсальным при проведении различных буровых операций;

– отвечать современным эргономическим требованиям;

– оказывать минимальное негативное влияние на экосистему.

Мониторинг отечественного рынка буровых услуг показал, что его предложений недостаточно для решения целей и задач, поставленных перед Покровским горнопромышленным парковым комплексом [2–3]. Всем этим требованиям соответствовал современный канадский бурильный комплекс Ultra Single 150, который при правильном управленческом подходе, обеспечивал баланс трех главных факторов производства – эффективность, безопасность и качество [4–6]. Среди его технологических достоинств особо следует выделить автоматизированную гидравлическую систему бурения, которая является принципиально новой технологией, не имеющей аналогов в Украине [7].

Внедрение уникального для Украины бурильного комплекса не сразу дало положительный эффект. На начальном этапе его использования нормативные сроки сооружения первых скважин были значительно превышены. Фактически на сооружение одной скважины требовалось более 2,5 недель. Потери времени, связанные с сооружением скважины, сопровождались повышенными расходами материальных ресурсов, топлива и энергии, требовали привлечения дополнительных капитальных и трудовых ресурсов.

Для снижения потерь времени потребовалось изменить систему организации производства бурения. Был внедрен поточный метод бурения как наиболее прогрессивный и высокоэффективный метод организации производства, сочетающий достоинства последовательного и параллельного методов и сглаживающий их недостатки. Поточные технологии бурения позволили обеспечить ритмичность и равномерность процессов производства, рациональное использование времени работы людей и машин.

Проведенный комплекс мероприятий по оптимизации организационных и технологических процессов бурения позволил снизить производственные затраты и сократить сроки сооружения скважин в 2,5 раза. В результате было обеспечено сооружение в месяц не менее трех скважин глубиной 750–820 м. Данная скорость сооружения скважин в 5–7 раз быстрее, чем это делают отечественны организации [4], что являются рекордом в отечественной буровой практике. Экономический эффект достигнутой коммерческой скорости бурения выразился в значительном снижении затрат, связанных с сооружением скважин. В сравнении с затратами, понесенными в случае сооружения скважин по технологиям сторонних подрядных организаций, затраты на сооружение скважин по поточной технологии ниже на 55%.

Опыт бурения первых дегазационных скважин показал несовершенство их конструкции. Помимо технологических недостатков, применение базовой конструкции скважин имело и негативные экономические последствия, выражающиеся в значительном перерасходе материальных и финансовых ресурсов. Специалистами компании был разработан оптимальный вариант конструкции скважины, позволяющий обеспечить высокую коммерческую скорость бурения, надежные эксплуатационные характеристики и приемлемый уровень затрат на ее сооружение. В табл. 1 приведены основные характеристики снижения расхода материалов и топлива при изменении конструкции скважины (скважина Ø 215/146 – базовый вариант; скважина Ø 165/114 – новый вариант).

Основными факторами, определившими экономический эффект от изменения конструкции дегазационной скважины, стали сокращение основных производственных фондов, снижение расхода материалов и топлива. К снижению топливно-материальных затрат добавилась экономия на аренде основных средств производства. В табл. 2 представлены относительные показатели экономического эффекта, полученного в результате оптимизации конструкции скважины. Затраты базового варианта сооружения скважины Ø 215/146 приняты на уровне 100%.

Таблица 1

Изменение удельных затрат материалов и топлива при оптимизации конструкции скважины

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	Диаметр скважины		Отклонение
			Ø 215/146	Ø 165/114	
1	***Вес колонны***				
1.1	Длина трубы	м	700	700	-
1.2	Вес трубы	кг/п.м	26,2	16,9	9,3
1.3	Количество муфт	шт.	70	70	-
1.4	Вес муфты	кг	9,7	7,1	2,6
2	***Вес кондуктора***				
2.1	Длина кондуктора	м	70	70	-
2.2	Вес кондуктора	кг/п.м	51,9	46,3	5,6
2.3	Количество муфт	шт.	7	7	-
2.4	Вес муфты	кг	19,9	18	1,9
3	***Объем затрубного пространства***				
3.1	Количество цемента	т	19,06	14,71	4,35
4	***Высвобождение оборудования***				
4.1	Расход дизельного топлива	л/ч.	165,3	119,2	46,1

Таблица 2

Экономическая оценка изменения конструкции скважины, %

№ п/п	Наименование статьи экономии затрат	Диаметр скважины		Экономический эффект
		Ø 215/146	Ø 165/114	
1	Изменение веса колонны	100	64,8	35,2
2	Изменение веса кондуктора	100	89,2	10,8
3	Изменение объема затрубного пространства	100	77,2	22,8
4	Обслуживание насосов	100	50,0	50,0
5	Изменение реагентов для обработки бурового раствора	100	50,0	50,0
6	Изменение условий аренды	100	83,9	16,1

В соответствии с плановым графиком бурения в Покровском горнопромышленном парковом комплексе за один календарный месяц сооружается не менее 3 скважин. Имеющиеся мощности поточных технологий бурения позволяют сооружать за этот же период до 5 скважин. Таким образом, достигнутая высокая скорость коммерческого бурения (V = 30 м/ч.; суточная скорость – 622 м/сут.) представляет возможность оказывать услуги бурения сторонним потребителям с уровнем качества и эффективности не уступающим мировым бурильным компаниям.

Увеличение объемов бурения в результате достижения высокой скорости коммерческого бурения на основе поточных технологий сопровождается ростом производительности труда. В свою очередь рост производительности труда является базой для повышения уровня оплаты труда работникам. Достойная оплата труда в совокупности с комфортными условиями труда при поточных технологиях бурения отвечают современным требованиям качества жизни.

Основной эффект дегазационных скважин, пробуренных с поверхности, состоит в значительном увеличении суточной добычи угля. Используя методику [8] был определен прирост добычи угля, обеспеченный только средствами вентиляции, применением дегазации скважинами, пробуренными из выработок, и дегазационными скважинами, пробуренными с поверхности (рис. 1). Расчеты показали четкую зависимость между снижением метана и ростом нагрузки на забой: каждый процент снижения метана позволяет повысить добычу на 1%. Применения данного способа дегазации на выемочных участках Добычного парка Покровского горнопромышленного паркового комплекса позволило снизить уровень метановыделения в среднем на 20%, что обеспечило рост суточной добычи из очистного забоя на аналогичный показатель (20%).

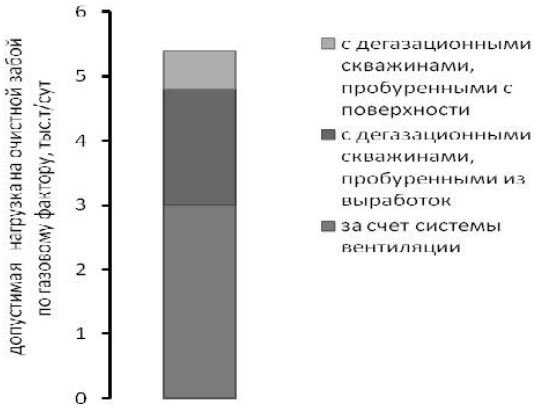

Рис. 1. Распределение прироста добычи угля по видам дегазационных мероприятий

Для корректной оценки прироста суточной нагрузки на очистной забой, вследствие дегазации скважинами, пробуренными

с поверхности, была усовершенствована методика его расчета. Для определения фактических объемов добычи проводятся периодические маркшейдерские замеры подвигания и профиля лавы. Показатель суточной добычи устанавливается по сменным отчетам ИТР добычного участка, в которых указывается количество выполненных циклов по выемке угля и положение добычного комбайна в лаве на конец смены. Эти данные корректно отображают интенсивность работ по добыче угля в каждой конкретной смене и в целом по суткам, но не позволяют достоверно определить величину суточной добычи. Поэтому при определении фактических ежесуточных показателей добычи был введен коэффициент устраняющий неточности данных по ежесменным отчетам ИТР:

$$k_{оч.доб} = \frac{\sum_{i=1}^{N} A_i}{A_{марк.зам.}} \qquad (1)$$

где $A_{марк.зам.}$ – добыча за период между маркшейдерскими замерами;

A_i – показатель суточной добычи, тонн;

N – кол-во дней по добыче угля между маркшейдерскими замерами.

Прирост добычи в результате дегазации скважинами, пробуренными с поверхности, будет отвечать следующим условиям:

$$0 < A \times k_{очдоб} - A_{макс.д.} \le A_{макс.п.} - A_{макс.д.} \qquad (2)$$

где A – показатель суточной добычи, т/сут.;

$k_{оч.доб.}$ – коэффициент учитывающий неточность данных по ежесменным отчетам;

$A_{макс.п.д}$ – максимально допустимая нагрузка на очистной забой по газовому фактору без эффекта дегазации скважинами пробуренными с поверхности, т/сут.;

$A_{макс.с.п}$ – максимально допустимая нагрузка на очистной забой по газовому фактору с учетом эффекта от дегазации скважинами пробуренными с поверхности т/сут.

Дегазация скважинами, пробуренными с поверхности по поточной технологии, создает дополнительный экономический эффект для угольной шахты в виде снижения производственной себестоимости. Сравнительный анализ структуры затрат добычного участка с повышенными допустимыми нагрузками по газовому фактору за счет дегазации скважинами, пробуренными с поверхности, показал снижение затрат, в сравнении с базовыми методами дегазации. На рис. 2 представлены основные статьи затрат добычного участка без применения и с применением дегазации скважинами, пробуренными с поверхности. Экономия достигается за счет эксплуатационных статей, таких как уменьшение износа оборудования и общешахтных расходов, а социально защищенные элементы себестоимости – фонд оплаты труда – не затрагиваются. Даже наоборот, прирост объемов производства обусловил увеличение производительности труда работников, что в свою очередь обеспечило пропорциональный рост заработной платы. Каждые 2% затрат на дегазацию скважинами, пробуренными с поверхности по поточным технологиям, создают базу для роста фонда оплаты труда горняков на 1%.

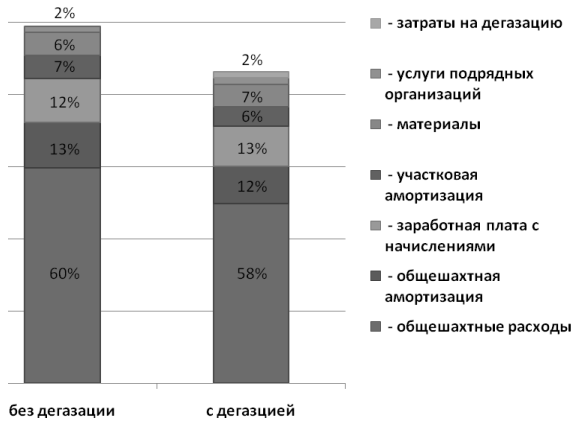

Рис. 2. Структура основных затрат добычного участка без применения и с применением дегазации скважинами, пробуренными с поверхности

Выводы. Таким образом, поточные технологии скоростного бурения позволяют поднять эффективность угледобычи на новый качественный уровень. Применяемая технология позволяет данным буровым комплексом с высокими темпами сооружать не только дегазационные, но и геологоразведочные, технологические и нефтегазовые скважины. Комплекс мероприятий, направленных на оптимизацию операций по сооружению скважин, значительно сократил производственные затраты. Практика ис-

пользования прогрессивных поточных методов организации производства показала, что даже в сложных горно-геологических условиях, возможно минимизировать сроки бурения и обустройства дегазационных скважин, максимизировать мобильность бурового комплекса и получить ряд дополнительных экономических выгод, связанных с низкой экологической нагрузкой процессов бурения и синхронизацией этих процессов с добычей угля.

Литература

1. Ильяшов М. А. Влияние производительности и скорости подвигания забоя на газовый баланс выемочного участка / М. А. Ильяшов // Горный журнал. – 2010. – № 7. – С. 100–102.
2. Амоша А. И. От промышленного предприятия к промышленному парку: смена парадигмы на примере ш/у «Покровское» / А. И. Амоша, О. Д. Кожушок, В. В. Радченко, Д. Ю. Череватский, Е. А. Юшков // Економіка промисловості. – 2013. – № 1–2. – С. 13–17.
3. Зинченко С. А. Опыт создания бурового модуля в составе Покровского добычного парка / С. А. Зинченко, Д. Ю. Череватский, Е. А. Юшков, Е. Н. Халимендиков // Уголь Украины. – 2013. – № . – С. 37–51.
4. Ильяшов М. А. Скоростное сооружение дегазационных скважин с поверхности / М. А. Ильяшов, О. Д. Кожушок, А. В Агафонов, В. Л. Шевелев, И. А. Дедич // Уголь Украины. – 2013. – №3. – С. 35–37.
5. Турчин В. А. Внедрение методов скоростного бурения дегазационных скважин / В. А. Турчин, Е. Н. Халимендиков, В. Л. Шевелев, В. И. Пилипец // Уголь Украины. – 2013. – № 7. – С. 20–22.
6. Кожушок О. Д. Эффективность использования бурового оборудования при сооружении дегазационных скважин / О. Д. Кожушок, С. А. Зинченко, В. Л. Шевелев, М. Г. Черман // Уголь Украины. – 2013. – № 6. – С. 13–17.
7. Кужель С. В. Совершенствование инфраструктуры комплекса для бурения дегазационных скважин с поверхности / С. В. Кужель, В. Л. Шевелев, А. И. Загорскис, А. А. Переломов // Уголь Украины. – 2013. – № 5. – С. 29–31.
8. ДНАОП 1.1.30 – 6.09 «Руководство по проектированию вентиляции угольных шахт», К. – 1994. – 311 с.

У статті досліджуються проблеми інноваційних технологій спорудження свердловин. Обґрунтовано необхідність впровадження організаційних і технологічних інновацій для досягнення високої швидкості комерційного буріння. Показана економічна ефективність поточних технологій спорудження свердловин.

Ключові слова: економічна ефективність, поточні технології, буріння, свердловина, витрати, видобуток вугілля

The article investigates problems of well construction innovation technologies. Necessity of implementation of organizational and technological innovation to achieve high-speed commercial drilling proved. Economic efficiency flow technologies well construction shown.

Keywords: economic effect, flow technologies, drilling, well, costs, coal-mining.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Швецем В. Я. *Надійшла до редакції 10.10.13 р.*

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 502.3:504.5:334.02

УПРАВЛІННЯ РІВНЕМ ЗАБРУДНЕННЯ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ ПЕРЕСУВНИМИ ДЖЕРЕЛАМИ У ПРОМИСЛОВОМУ МІСТІ

Л. В. Тимошенко, к. е. н., ДВНЗ «Національний гірничий університет», timoshenkolv@ukr.net

У статті досліджено динаміку викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел. Здійснено прогноз для м. Дніпропетровська обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від усіх пересувних джерел та окремо від автомобільного транспорту з урахуванням довірчого інтервалу. Доведена необхідність формування організаційно-економічної політики в галузі охорони атмосферного повітря у місті на підставі комплексного вирішення питань розвитку автомобілізації.

Ключові слова: промислове місто, забруднення атмосферного повітря, пересувні джерела, прогноз обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферу, економіко-екологічні інструменти.

Постановка проблеми. Екологічно безпечний соціально-економічний розвиток країни повинен ґрунтуватися на проведенні належної природоохоронної політики, що забезпечить входження України до загальноєвропейської системи екологічної безпеки. Особливо тяжка екологічна ситуація складається у великих містах та промислово розвинутих регіонах України, де спостерігаються високі концентрації шкідливих речовин у повітрі. Слід зазначити, що разом з відпрацьованими газами викиди шкідливих речовин саме пересувними джерелами складають третину загального обсягу забруднення атмосфери по Україні.

Сучасний розвиток міських територій призвів до того, що практично всі складові техногенного потенціалу – виробництво, транспорт, енергетика, комунальне господарство – характеризуються високим ступенем негативного впливу на навколишнє середовище. Екологічна криза як результат ігнорування екологічної безпеки суспільства, економічний спад у поєднанні зі збільшенням масштабів і зростанням темпів автомобілізації породжує комплекс серйозних проблем, пов'язаних з шкідливими для навколишнього середовища, а саме атмосферного повітря, і суспільства наслідками. Зростання антропогенного забруднення повітряного середовища і його негативні наслідки обумовлюють необхідність вдосконалення існуючих економіко-екологічних інструментів охорони навколишнього середовища і формування нової муніципальної організаційно-економічної політики в галузі охорони атмосферного повітря у місті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Атмосферне повітря є невичерпним природним ресурсом, але в окремих регіонах воно зазнає такого антропогенного впливу, що виникає проблема підтримання якісного складу атмосфери. Атмосферне повітря забруднюється шляхом привнесення в нього або утворення в ньому забруднювальних речовин у концентраціях, що перевищують нормативи якості або рівня природного вмісту [1].

Експерти зазначають, що завдяки економічній кризі у більшості населених пунктів шкідливих викидів в атмосферу поменшало [2]. Але мешканці українських міст «ковтають» в десятки разів більше вихлопних газів, ніж жителі європейських мегаполісів [3]. Промислові викиди, затори на дорогах, застарілі моделі авто – все це спричиняє хвороби дихальних шляхів і серцево-судинної системи. За підрахунками експертів, найбільше забруднюють повітря підприємства переробної та видобувної промисловості (це половина всіх викидів). Але в забрудненому повітрі винна не тільки промисловість. 40% забруднення навколишнього середовища це – заслуга транспорту [3].

Рівень забруднення атмосферного повітря у промислових містах насамперед визначається обсягами викидів забруднюючих речовин. Тому для розробки дієвих природоохоронних заходів необхідно володіти інформацією як про фактичні, так і про прогнозні обсяги забруднення. Одним із основних факторів, який впливає на рівень забруднення атмосферного повітря пересувними джерелами, є якість пального. Частка викидів забруднюючих речовин від використання бензину у загальних обсягах викидів у 2011 році в цілому по Україні склала 67,7% [4]. А найприйнятнішим з екологічної точки зору видом палива є стиснений газ [5, с.31]. Економічним регулятором використання певного виду пального, як пропонувалося науковцями [6], так і визначено у Податковому Кодексі України [7] є відповідний рівень екологічного податку для різних видів пального. Слід відзначити, що дослідження негативного впливу транспортних засобів на довкілля спрямовані, насамперед, на державну регулятивну політику в цілому по Україні.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є аналіз та прогнозування стану забруднення атмосферного повітря промислового міста, теоретичне узагальнення використання економіко-екологічних інструментів в управлінні рівнем забруднення атмосферного повітря пересувними джерелами на муніципальному рівні, що сприятиме зниженню техно- та антропогенного впливу на промисловий регіон.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна відзначається значним забрудненням атмосфери. Так у 2011 році викиди забруднюючих речовин у повітря досягли 6877,3 тис. т, у тому числі під впливом пересувних джерел – 2502,7 тис. т [4]. На душу населення у 2011 році в цілому по Україні припадало 150,5 кг шкідливих речовин викинутих в атмосферу. Особливо складна ситуація відзначена в промислово розвинутих областях: Донецькій (391,4 кг) та Дніпропетровській (347,9 кг) [4].

Динаміка обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел по Дніпропетровській області з 2008 року по 2011 рік представлена на рис. 1 за даними [8]. Зазначимо, що у період з 2008 по 2009 рік спостерігається невелике зниження обсягу викидів забруднюючих речовин (на 175 тис. т, або 15,06%), у тому числі: за рахунок зниження викидів від стаціонарних джерел на 160,2 тис. т, та відповідно від пересувних джерел – на 15,2 тис. т. Упродовж періодів 2009–2010 та 2010–2011 рр. відбулося подальше підвищення обсягу викидів забруднюючих речовин.

Згідно з динамікою викидів в атмосферне повітря за їх хімічним складом продовж 2009–2012 рр. по Дніпропетровській області, основними забруднюючими речовинами були: оксид вуглецю (58%), діоксид та інші сполуки сірки (17%), речовини у вигляді суспендованих твердих частинок (12%) та оксиди азоту (8%) [8].

За пріоритетними речовинами, що забруднюють повітря у містах розраховується комплексний індекс забруднення атмосфери (ІЗА) [9], який представлено в табл.1 за даними спостережень 2011 року.

При ІЗА≤5, рівень забруднення повітря міста вважається нижче середнього, якщо 5<ІЗА≤8 – приблизно дорівнює середньому, якщо 8<ІЗА≤15 – вище середнього, при ІЗА>15 – значно вище середнього. У містах Дніпропетровської області, що досліджуються, рівень забруднення повітря вище середнього.

Серед пересувних джерел, які найбільше забруднюють атмосферне повітря у Дніпропетровській області, найбільший відсоток займає автотранспорт. Згідно лабораторних досліджень у 2011 р. встановлено підвищений рівень забруднення атмосферного повітря в зоні впливу автомагістралей [9]. Так, з 4543 (у 2010 році – 3517) досліджень атмосферного повітря на автомагістралях виявлено 40% його нестандартних (у 2010 році – 26%) [9, с.2]. Основними забруднюючими речовинами за даними [8], що потрапляють в повітряний басейн при експлуатації транспортних засобів є оксиди вуглецю та азоту, діоксид сірки та пил (рис.2).

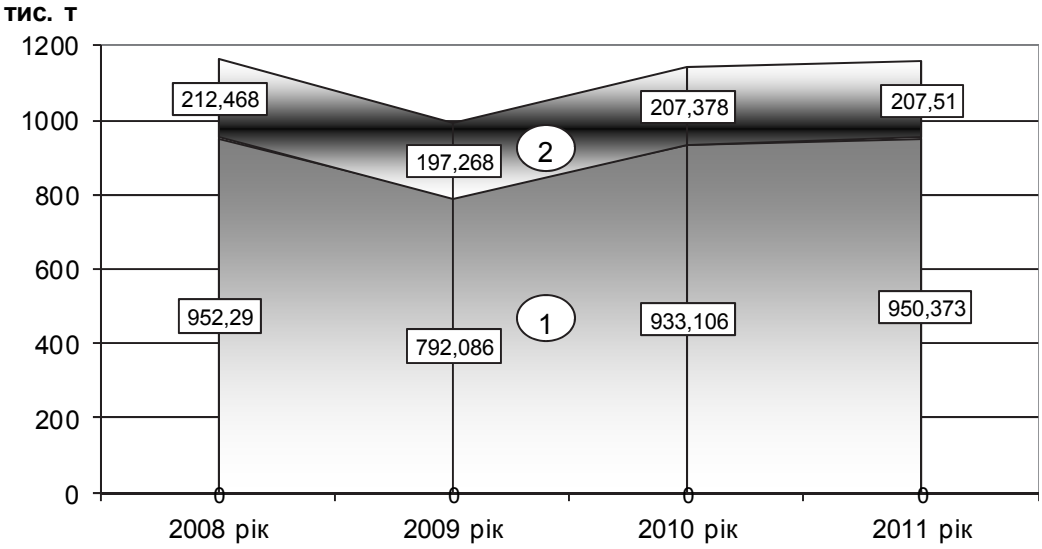

Рис. 1. Динаміка викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних (1) та пересувних джерел (2) по Дніпропетровській області, тис. т

Таблиця 1

Індекс забруднення атмосфери (ІЗА) у містах Дніпропетровської області за 2011рік

Перелік пріоритетних домішок	І З А		
	Дніпропетровськ	Дніпродзержинськ	Кривий Ріг
Формальдегід	4,8	5,41	4,78
Двооксид азоту	2,3	2,07	1,25
Пил	2,0	1,33	3,33
Оксид вуглецю			1,00
Фенол	1,5	2,46	
Аміак	1,2	1,22	1,00
Комплексний ІЗА	11,8	12,49	11,36

Джерело: [9]

Так, в 2011 року транспортом викинуто понад 95% оксидів вуглецю, 74% оксидів азоту та 25% діоксиду сірки від загальної кількості викидів забруднюючих речовин, що надійшли в повітря. Найбільші обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря (72%) утворюються при використанні бензину, при дизельному пальному – 21% від загального обсягу викидів. При роботі транспорту на зрідженому та стисненому газі обсяги викидів складають 4% [8].

Сучасні великі міста – це центри зосередження багатогалузевої промисловості, розгалуженої транспортної мережі в густонаселених житлових масивах. Особливо небезпечним є зростання до 50–70% внеску відпрацьованих газів у забруднення атмосферного повітря великих міст України за останні 10 років [11, с.8]. У містах зосереджена основна маса транспортних засобів. Це вантажний, власний та громадський транспорт. Автотранспорт серед пересувних джерел дає близько 90% усіх токсичних викидів у атмосферу промислових міст [11, с.173]. Так викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту у 2011 році склали 2313,7 тис. т, а в 1995 – 1796,5 тис. т., тобто зросли на 28,8%.

В Україні зареєстровано більше 1 млн. вантажних автомобілів та близько 3 млн. легкових. Доля автотранспортного забруднення атмосфери в загальній їх кількості становить: в Ужгороді – 91%, Ялті, Полтаві – 88%, Львові – 79%, Києві – 75% [3].

Стан атмосферного повітря є однією з найгостріших проблем і у м. Дніпропетровськ. Ситуація з інтенсивними забрудненнями повітряного басейну обумовлена як промисловою структурою підприємств, так і транспортним навантаженням шляхів міста.

Рис. 2. Динаміка основних складових забруднюючих речовин в атмосферне повітря від пересувних джерел в Дніпропетровській області

Прогресуючому забрудненню атмосфери в місті сприяє висока питома вага приватних автомобілів, адже зростання їх кількості супроводжується збільшенням обсягів викидів забруднюючих речовин із вихлопних труб. . Останнім часом у міському повітрі виріс обсяг оксидів вуглецю та азоту, вуглеводнів, сажі. Найбільшу ж небезпеку складають сірчані та свинцеві сполуки.

Забруднення атмосфери зумовлене високими темпами зростання кількості автомобілів та їх просторовій розосередженості, близькістю до житлових районів, вищій токсичності викидів порівняно з викидами стаціонарних джерел, дислокації джерел забруднення на земній поверхні, що утруднює розсіювання відпрацьованих газів вітром та призводить до їх накопичення у шляхах дихання людини. Все це викликає необхідність проведення заходів, спрямованих на захист навколишнього середовища. Однак, для визначення необхідних розмірів їх фінансування необхідно підвищити точність прогнозування викидів речовин, що забруднюють атмосферу промислового міста.

На основі методів найменших квадратів та екстраполяції нами досліджено динаміку й здійснено прогноз обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря для м. Дніпропетровська від пересувних джерел в цілому та від автомобільного транспорту, зокрема (табл. 2). Прогноз здійснювався з урахуванням довірчого інтервалу

Таблиця 2

Динаміка викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від пересувних джерел у м. Дніпропетровську, тис. т

Показник	Роки								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від пересувних джерел, тис. т	166,6	170,2	171,6	172,6	201,0	204,0	197,3	207,4	207,5
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автомобільного транспорту, тис. т	164,4	165,6	168,3	167,9	183,1	186,4	172,3	184,3	184,6

Джерело: [12]

Для того, щоб наочніше представити показники, що характеризують тенденцію,

слід абстрагуватися від коливань і представити динамічні ряди у формі «чистого» тренду, де Y_t – рівні початкового ряду динаміки або значення показника у відповідний період часу; n – число рівнів ряду, t – номера періодів або моментів часу. Початковими даними для складання прогнозу є ряди динаміки (табл. 3).

Таблиця 3

Ряд динаміки обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря у м. Дніпропетровську

Роки	t	Y_t (викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря)	
		від пересувних джерел	від автомобільного транспорту
2003	1	166,6	164,2
2004	2	170,2	165,5
2005	3	171,6	168,3
2006	4	172,6	167,9
2007	5	201,0	183,1
2008	6	204,0	186,4
2009	7	197,3	177,1
2010	8	207,4	184,3
2011	9	207,5	184,6

Використовуючи початкові дані рівнів ряду динаміки, методом найменших квадратів розраховано коефіцієнти рівняння лінійних трендів. Отримані статистичні показники зведено в табл. 4

Таблиця 4

Розраховані статистичні показники

Статистичні показники	Для прогнозування обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від	
	пересувних джерел	автомобільного транспорту
Середні квадратичні відхилення S_x	2,87	2,87
S_y	58,8	58,2
Коефіцієнт кореляції (r)	0,71	0,62
Помилка коефіцієнта кореляції S_r	0,247	0,276
Залишкова дисперсія $S_{зал}$	45,99	46,53
Помилки коефіцієнтів регресії S_a	27,03	27,34
S_b	5,06	5,123

Рівняння тренду для дослідження динаміки обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря мають вигляд:

а) від пересувних джерел

$$Y = 158,84 + 5,96t \quad (1)$$

б) від автомобільного транспорту

$$Y = 161,58 + 2,724t \quad (2)$$

У даному випадку тренди лінійні і мають позитивний нахил, про що говорить додатне значення коефіцієнтів трендів *в* (5,96 та 2,724). Прогноз виконано методом екстраполяції на наступні три роки та розраховані довірчі інтервали для прогнозних значень. Графічно отримані результати прогнозування представлено на рис. 3 та 4.

Прогноз обсягу викидів забруднюючих речовин в повітря від пересувних джерел та від автомобільного транспорту має тенденцію до збільшення За допомогою встановлених аналітичних моделей можна з більшою точністю прогнозувати рівень забруднення від пересувних джерел у м. Дніпропетровську та корегувати напрями і обсяги фінансування природоохоронних заходів з захисту повітря.

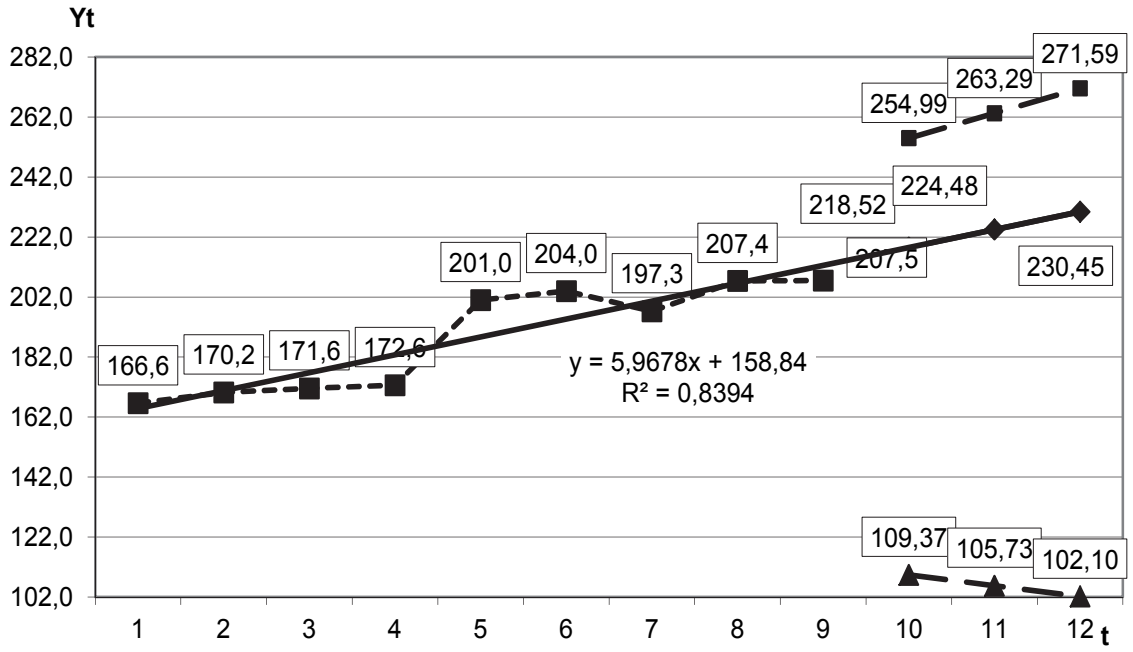

Рис. 3. Прогнозування викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від пересувних джерел у м. Дніпропетровську з урахуванням довірчого інтервалу

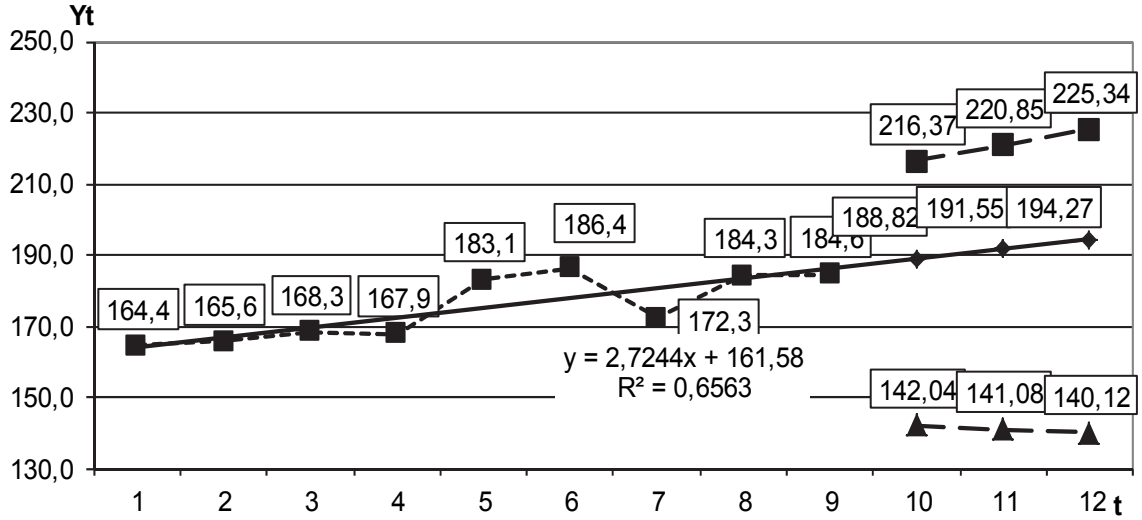

Рис. 4. Прогнозування викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автомобільного транспорту у м. Дніпропетровську з урахуванням довірчого інтервалу

У даний час великі можливості щодо регулювання процесів природокористування має система економіко-екологічних інструментів. Проте слід зазначити, що існуюча система економіко-екологічного регулювання має переважно фіскальну спрямованість. Починаючи з 01.01.2011 р., у зв'язку з набуттям чинності Податкового кодексу, замість загальнодержавного збору за забруднення навколишнього природного середовища стягується екологічний податок [7]. Розміри ставок екоподатку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення збільшені порівняно з нормативами, встановленими за забруднення навколишнього природного середовища. Установлено нові ставки на окремі види пального. Так, до переліку видів палива, яке використовується пересувними джерелами, що здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, включено авіаційний бензин, дизельне

біопаливо та гас. Крім того, уводяться диференційовані ставки щодо дизельного пального, які залежать від вмісту в ньому сірки [7].

Суми податку, який стягується за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення ($П_{вп}$), обчислюються виходячи з кількості фактично реалізованого (фактично ввезеного на митну територію України), палива та ставок податку за формулою:

$$П_{ВП} = \sum_{i-1}^{n} M_i \times H_{Пi} \qquad (3)$$

де M_i – кількість фактично реалізованого (фактично ввезеного на митну територію України) палива i-того виду, в тоннах (т); $H_{Пi}$ – ставки податку в поточному році за тонну i-того виду палива, у гривнях з копійками.

За рахунок збільшення ставок екологічного податку збільшилися надходження коштів до фондів всіх рівнів. Так станом на 01.12.2011 р. надходження коштів склали 2 млрд. грн, проти 1,3 млрд. грн станом на такий же період минулого року, тобто збільшилися на 702,627 млн. грн (на 52%). Але зростання антропогенного забруднення повітряного середовища і його негативні наслідки обумовлюють необхідність вдосконалення існуючих методів охорони навколишнього середовища і формування нової муніципальної організаційно-економічної політики в галузі охорони атмосферного повітря. До напрямків такої політики , на нашу думку, слід віднести наступні.

Насамперед – це розробка та впровадження моніторингу атмосферного повітря, як інформаційної системи довгострокового дослідження навколишнього природного середовища, яке проводиться методично, регулярно, комплексно, безперервно і на основі великого масиву даних. На цьому напрямку концентрується увага і у «Стратегії екологічної політики України до 2020 року», яка передбачає реорганізацію системи моніторингу забруднення повітря на основі інтегрування наявних галузевих програм вимірювання якості повітря. Система має використовувати сучасну методологію і автоматизоване обладнання. При цьому необхідно забезпечити обладнання Гідромету сучасним обладнанням та програмним забезпеченням для аналізу та передачі даних [10, с.10]

Прикладом системи моніторингу забруднення повітря може бути організація заходів, яка включає в себе датчики, розміщені в різних частинах міста. Це може бути 50, 100 або 1000 датчиків, які будуть контролювати атмосферне повітря. Регулярно – скажімо, 10 разів на день, через певний проміжок часу з цих датчиків зніматимуться показники. Потім всі дані будуть передаватися на сервер та аналізуватися. Дуже позитивним є досвід Голландії, де у кожному місті є кілька сотень місць, де відбираються проби, є кілька базових станцій і є лабораторії, на сайти яких можна зайти та подивитися всі необхідні дані [2]. Більш того, у всіх громадян є вільний доступ до інформації. Людина, яка живе в Амстердамі чи Гаазі, може подивитись он-лайн, що відбувається в її місті. Тобто мешканець міста повинен мати вільний доступ до інформації згідно з нормами міжнародного права та чинного законодавства України. Це покращить ступінь інформованості суспільства про екологічні проблеми у місті.

Використовуючи результати проведеного аналізу, які свідчать про пріоритетність забруднення атмосферного повітря автомобільним транспортом, активізувати відповідні державні важелі щодо збільшення частки перевезень вантажів залізничним транспортом. У напряму мінімізації негативного впливу автотранспортних перевезень згідно з [10, с.9] необхідно застосування каталізаторів знешкодження викидів автотранспорту (на державному рівні запровадити обов’язковість використання каталізаторів допалювання на всіх нових автомобілях) та використання високоякісного бензину й кисеньумісних добавок до нього.

На муніципальному рівні одним з пріоритетних є комплексний підхід до вирішення транспортних питань. Щодо Дніпропетровська, насамперед, це ліквідація непродуманих транспортних розв’язків, безладного руху маршрутних таксі через центральну частину міста, продовження будівництва об’їзних шляхів, що дозволить суттєво поліпшити стан повітря. А також економічне обґрунтування на муніципальному

рівні заміни старих моделей «маршруток», котрі викидають в повітря вдвічі більше шкідливих речовин, на сучасні автобуси. З огляду на досвід Європи, доцільним є обмеження руху в окремих частинах міста великих приватних машин, які використовують багато бензину, та пропаганду використання велосипедного транспорту.

Слід зазначити, що екологічні, соціальні, технічні та економічні проблеми розвитку автомобілізації в Україні викликані відсутністю дієвої державної і муніципальної економічної політики в цій галузі. Для їх вирішення необхідний комплексний підхід, що припускає систематичний збір, аналіз та узагальнення інформації, вивчення економічних аспектів, що дозволять чітко визначити заходи щодо захисту міст від викидів шкідливих речовин автомобільним транспортом, розробку програм та вибір оптимального рішення за критеріями еколого-економічної ефективності. В даний час аналізом різних напрямків розвитку автотранспорту займаються фахівці в галузі автомобілебудування, технічної експлуатації автомобілів, дорожнього будівництва і транспортного містобудування, організації автомобільних перевезень і дорожнього руху. Це привело до створення ряду незалежних напрямків щодо обмеження негативних наслідків автомобілізації, як правило, роз'єднаних та маючих вузькоспеціалізований характер. Оптимальне рішення проблеми можливе тільки на основі врахування всіх взаємопов'язаних факторів, що визначають ступінь впливу системи автотранспорту на навколишнє середовище у місті.

Висновки. У ході дослідження процесу регулювання викидів забруднюючих речовин у повітря від пересувних джерел та від автомобільного транспорту автори дійшли до наступних висновків, а саме:

1. Визначено, що автотранспорт (вантажний, власний та громадський) дає понад 70% усіх токсичних викидів у атмосферу міст України, насамперед за рахунок зростання об’ємів оксидів вуглецю, вуглеводнів, оксидів азоту, сажі та найбільш небезпечних сірчаних й свинцевих сполук, а також утворення пилу при стиранні шин.

2. Методами найменших квадратів та екстраполяції досліджено динаміку й здійснено прогнозування для м. Дніпропетровська обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря в цілому від пересувних джерел та від автомобільного транспорту з урахуванням довірчого інтервалу. Це сприятиме підвищенню точності прогнозування викидів речовин, що забруднюють атмосферу промислового міста, для визначення необхідних розмірів фінансування відповідних природоохоронних заходів.

3. Комплексний підхід до формування організаційно-економічної політики в галузі охорони атмосферного повітря у місті повинен ґрунтуватися на взаємопов'язаних рішеннях макро- та макрорівня щодо здійснення моніторингу атмосферного повітря та мінімізації негативного впливу автотранспортних перевезень за рахунок використання більш якісного пального, оптимізації маршрутів громадського транспорту, будування об’їзних шляхів і т.д.

Література.

1. Бойчук Ю. Д. Екологія і охорона навколишнього середовища: навч. пос. / Ю. Д. Бойчук, Е. М. Солошенко, О. В. Бугай / 4-те вид., випр. і доп. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 316 с.

2. Право на чисте повітря потрібно вибороти [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gorod.dp.ua/news/69080- Загол. з екрана

3. Екологічний стан українських міст [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.radiosvoboda.org/content/article/2081472.html - Загол. з екрана.

4. Довкілля України за 2011 рік (Статистичний збірник) / за ред. Н. С. Власенко. – К : Державна служба статистики України, 2012. – 190 с.

5. Яворська О. М. Аналіз впливу стаціонарних і пересувних джерел забруднення на стан повітряного басейну Львівського регіону (Електронний ресурс) / Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua /portal/natural/lglpdp/2002_27/27_Jaworska_LG_27.pdf - Загол. з екрана

6. Мулін С. В. Наукове обґрунтування змін до законодавства України щодо компенсації збитків, нанесених навколишньому середовищу пересувними транспортними засобами / С. В. Мулін, Н. О. Непошивайленко // Науковий Вісник НГУ. – Дніпропетровськ : 2010. – Вип. № 5. – С. 131–137.

7. Податковий Кодекс України розділ VIII. Екологічний Податок Із змінами, внесеними згідно із Законами [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/NalCode/tekst_rozdil8.aspx - Загол. з екрана

8. Екопаспорт Дніпропетровської області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ecodnepr.dp.ua/index.php/monitoring/regional-environmental-monitoring – Загол. з екрана.

9. Регіональний екологічний моніторинг (Державна екологічна інспекція в Дніпропетровській області; Державна обласна санітарно-епідеміологічна станція; Дніпропетровський обласний центр з гідрометеорології) – Дніпропетровськ, 2012. – 17 с.

10. Стратегія екологічної політики України до 2020 року (Електронний ресурс) / Режим доступу доступу: http://www.u-e-p.eu/our-activity /strategy/ 2011/september/strategya-ekologchno-poltiki-ukrani-do.html - Загол з екрана.

11. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні (Електронний ресурс) / Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/ content/ nasdopovid2012.html – Загол. з екрана

12. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Дніпропетровській області за 2011 рік // Дніпропетровськ. – 2012. – 193 с.

В статье исследована динамика выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных и передвижных источников. Осуществлен прогноз для г. Днепропетровска объема выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от всех передвижных источников и отдельно от автомобильного транспорта с учетом доверительного интервала. Доказана необходимость формирования организационно-экономической политики в области охраны атмосферного воздуха в городе на основании комплексного решения вопросов развития автомобилизации.

Ключевые слова: промышленный город, загрязнение атмосферного воздуха, передвижные источники, прогноз объема выбросов загрязняющих веществ, экономико-экологические инструменты.

Emissions from motor vehicles are identified as having the most significant effect on air quality among movable sources of pollution at the municipal level. The forecast of the volume of polluting substances emitted into the atmosphere in general from movable sources and from automobile transport, in particular, taking into account the confidence interval, is made for Dnepropetrovsk city. The necessity of forming organizational and economic policy in the field of air protection based on an integrated solution the motorization development issues is proved.

Keywords*:* industrial city, air pollution, movable source, pollutants emission forecast, economic and environmental tools.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вавгоновою О. Г. *Надійшла до редакції 02.10.13р*

УДК 338.82:622.27:553.042

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬ, ВІДТВОРЕНИХ В УМОВАХ ВІДКРИТИХ ГІРНИЧИХ РОЗРОБОК

Є. В. Терехов, к. е. н, доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», terehoff@t-online.de

У статті узагальнені та вдосконалені науково-методичні основи ціноутворення на землі, відтворені в умовах відкритих гірничих робіт. Подано методику визначення грошової оцінки земель техногенного походження виходячи із закономірностей формування їх потенціалу дохідності протягом післяпромислового використання. Обґрунтовано складові грошової оцінки рекультивованої землі як методичної основи визначення рівня її відтворення. Розроблені рекомендації відносно економіко-організаційного забезпечення формування грошової оцінки техногенних угідь. Запропоновано методичний підхід до визначення цілей відтворення порушених земель.

Ключові слова: відкриті гірничі розробки, техногенні землі, механізм ціноутворення на землю, земельна рента, потенціал дохідності, суб'єкт рекультивації.

Постановка проблеми. Щорічно під відкриті гірничі розробки в Україні відводиться до 1,5 тис. га земельних угідь, як правило, цінних з агровиробничої точки зору, з яких відновлюється тільки 50 – 60% [1]. Проте землі, які повертаються до госпо-

дарського використання після рекультивації, за якістю суттєво поступаються непорушеним аналогам, втрачаючи у своїй ринковій вартості. Це зумовлює низьку привабливість їх подальшого використання за цільовим призначенням. Збиток від гірничого землекористування поширюється не тільки на безпосередніх суб'єктів економічних відносин з приводу відчуження землі під розробку родовища, але й на мешканців ураженої місцевості, які перебувають у гірших виробничих та життєвих умовах свого існування [2].

Внаслідок неадекватного визначення вартості техногенної землі її рекультивація після процесів руйнівного характеру є збитковою, а, отже, відсутня мотивація з боку гірничодобувного підприємства до вкладання коштів у збереження та відтворення порушених ним земельних ресурсів. Незадовільний рівень якісного та кількісного відтворення ґрунтів в умовах відкритої розробки родовища значною мірою є наслідком недосконалості економічних відносин ринкового типу в галузі гірничого землекористування в аспекті ресурсозбереження, і насамперед, недоліків діючого механізму формування вартості земель техногенного походження, що наразі не відображає взаємозв'язок між їх вартістю та споживчою цінністю як специфічного господарського ресурсу, а, отже, не спонукає до кращого землезбереження. Ці недоліки є наслідком нерозвиненості методичних засад формування вартості техногенних земель відповідно до задач їх післяпромислового освоєння, що має бути запорукою зростання споживчої цінності збереженого ресурсу та його раціонального використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У галузі теорії економіки природокористування у ринкових умовах, та, зокрема, землекористування і охорони ґрунтів, визначення механізму ціноутворення землі, удосконалення еколого-економічного механізму землекористування присвятили свої роботи О. І. Амоша [3], А. В. Бардась [4], В. Г. В'юн, В. В. Горлачук [5], О. В. Садченко [6] та інші.

Проте на сьогодні потребує обґрунтування механізм ціноутворення техногенної землі як основи землезбереження [3]. У зв'язку з цим у статті поставлена і вирішена наукова задача удосконалення методичних засад та розробки на їх підставі практичних рішень стосовно механізму формування ринкової вартості земель, відтворених в умовах відкритих гірничих робіт, скерованого на створення угідь затребуваних споживчих властивостей.

Формулювання мети статті. Метою статті є узагальнення та розвиток науково-методичних основ механізму формування вартості земель техногенного походження в контексті управління рівнем землезбереження в умовах відкритих гірничих розробок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до поставленої мети дослідження необхідно розв'язати наступні завдання**:** здійснити аналіз та теоретичне узагальнення засад дослідження економічних відносин в галузі гірничого землекористування в аспекті встановлення чинників зниження господарської цінності земель, відтворених в умовах відкритої розробки родовища; обґрунтувати методичний підхід до визначення грошової оцінки техногенної землі на підставі врахування ринкових факторів її ціноутворення як базового елемент механізму формування вартості землі; визначити наукові аспекти формування та напрямки реалізації стратегії земельного менеджменту на гірничодобувному підприємстві в сучасних умовах земельних відносин.

На сьогоднішній день вилучення земель під відкриті гірничі розробки спричиняє суттєві збитки еколого-економічному потенціалу місцевості гірничого відводу за відсутності мотивації до землезбереження з боку гірничодобувних підприємств [7]. На підставі аналізу цієї проблеми автор дійшов висновку, що однією з причин низького рівня відтворення техногенних земель є відсутність їх обґрунтованого ціноутворення як специфічного, штучно створеного господарського ресурсу. У зв'язку з цим необхідно розглядати ціноутворення земель техногенного походження у якості головного чинника визначення рівня їх якісного відтворення та привабливості для господарського освоєння за умови його адекватності особливостям формування дохідності техногенного ґрунту.

Землі після відкритих гірничих робіт можуть бути відтворені під різноманітне господарське використання, проте обраний напрям рекультивації повинен передбачати максимізацію корисних ефектів їх використання при встановленні на відповідному рівні грошової оцінки техногенного ґрунту, що формуватиме високу дохідність землеволодіння та зумовлюватиме привабливість збереження порушених угідь [8].

Шляхом удосконалення засад формування ринкової вартості рекультивованих земель у напрямку їх відповідності споживчій цінності та розробці економіко-організаційних заходів підвищення грошової оцінки техногенних земель як чинника зростання їх інвестиційної привабливості посилиться мотивація до кращого землезбереження в умовах відкритих гірничих розробок.

На підставі аналізу чинників ціноутворення техногенних ґрунтів встановлено, що саме напрямок господарського освоєння є вирішальним для визначення рівня ренти та грошової оцінки землі. Проте, у межах певного напрямку відтворення угідь підвищення якості ґрунту призводитиме до зростання їх ренти, а ,відтак, і грошової оцінки, що має бути пріоритетом рекультивації. Таким чином, гірничодобувному підприємству з метою поліпшення результатів землезбереження необхідно активізувати інструмент визначення цільового призначення та рівня якісного відтворення земель.

Під впливом ціноутворення визначатиметься змінність пропозиції техногенних ґрунтів на земельному ринку на відміну від сталої пропозиції їх непорушених аналогів. Механізм ціноутворення покликаний забезпечити зростання пропозиції землі техногенного походження певного призначення, а, відтак, і рівня її відтворення загалом. У цілому завданням відтворення земельних ресурсів має бути забезпечення конкурентних переваг на регіональному ринку техногенних угідь щодо непорушених угідь відповідного цільового призначення за рахунок управління чинниками ціноутворення рекультивованої землі.

Формування ринкової оцінки техногенних земель як похідної рівня їх ренти має відбуватися під впливом чинників ринкового ціноутворення відтворених угідь, які слід розділити на чотири групи, а саме: розглядати землю як *об'єкт власності*, *об'єкт експлуатації, виробничий ресурс* та *елемент довкілля*. Кожна з груп цих чинників на рівні поправочних коефіцієнтів вартості техногенного ґрунту щодо вартості непорушеного ґрунту за певною ціноутворюючою характеристикою буде здійснювати неоднаковий вплив на загальну ринкову вартість рекультивованої землі (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика факторів ринкового ціноутворення непорушених і рекультивованих земель сільськогосподарського призначення

Непорушені землі	**Рекультивовані землі**	**Поправочний коефіцієнт** *Ki.j*
Група факторів 1: характеристика землі як об'єкта власності		
1.1. Продукт природи	1.1. Результат економічної діяльності	$K_{1.1}$
1.2. Незмінний територіальний базис	1.2. Можливість структурної трансформації об'єкта	$K_{1.2}$
.....		
1.7. Вільне ціноутворення	1.7. Вплив рівня витрат відновлення на ціноутворення	$K_{1.7}$
Загальний поправочний коефіцієнт за групою факторів 1 $K З_1$		$\sum_{i=1}^{n}(K_{1.i}-1)$
Група факторів 2: характеристика землі як об'єкта експлуатації		
……..		

Подані характеристики можуть бути універсальними для всіх типів ґрунтів, незалежно від виду гірничих робіт, та такими, що є специфічними і можуть різнитися за своїм значенням у кожному конкретному випадку. Найбільше ціноутворюючих характеристик згідно з цією методикою мають землі сільськогосподарського призначення як такі, що втілюють у собі найбільший потенціал господарського використання ґрунтів. Відносно земель інших напрямків освоєння певні характеристики, подані у класифікації чинників їх ринкового ціноутворення, втрачають свою актуальність (табл. 2).

Таким чином, запропонована методика в залежності від числа чинників та їх ваги у кожному конкретному випадку призводитиме або до зниження ринкової вартості техногенної землі відносно рівноважної ціни відповідних непорушених угідь, або навпаки її підвищуватиме, виходячи з тих ефектів господарювання, що втілюватиме в собі земля техногенного походження певної якості та призначення.

Поправочні коефіцієнти, що встановлюються згідно з табл.1, мають відображати очікувані впливи кожної ціноутворюючої характеристики на майбутню дохідність відтвореної землі. Передбачається визначення кореляційної залежності вартості рекультивованої землі від кожної поданої характеристики її ціноутворення. Значення цих коефіцієнтів за групами ринкових факторів ціноутворення землі визначаються експертним шляхом на підставі встановлення ваги кожного з них у формуванні кінцевої вартості техногенних ґрунтів. Об'єктивно встановлена грошова оцінка дає чітке уявлення щодо рівня дохідності земельного ресурсу, що підлягає оцінці, та привабливості його господарського використання.

Таблиця 2

Поправочні коефіцієнти вартості земель за напрямами відтворення*

Фактори ціноутворення (див. табл. 1)	**Напрями рекультивації**				
	лісогосподарський	**будівничий**	**санітарно-гігієнічний**	**водогосподарський**	**рекреаційний**
Група факторів 1**:** характеристика землі як об'єкта власності					
1.1	$K_{1.1}$	–	$K_{1.1}$	$K_{1.1}$	$K_{1.1}$
1.2	$K_{1.2}$	$K_{1.2}$	–	$K_{1.2}$	$K_{1.2}$
…	…	…	…	…	…
1.7	$K_{1.7}$	$K_{1.7}$	$K_{1.7}$	$K_{1.7}$	$K_{1.7}$
$K\ З_1$	$K\ З_1$	$K\ З_1$	$K\ З_1$	$K\ З_1$	$K\ З_1$
Група факторів 2: характеристика землі як об'єкта експлуатації					
……..					

*Примітка. Знак «–» означає, що певна ціноутворююча характеристика не враховується при визначенні вартості техногенних земель відповідного напрямку господарювання.

Удосконалення механізму визначення вартості техногенних земель на рівні його методичних складових має доповнюватись науково-практичними підходами до забезпечення ринкової вартості техногенних земель. У цьому аспекті встановлено, що сучасні тенденції післяпромислового землекористування мають вираз у все більшій диверсифікації напрямків освоєння порушених угідь. Відповідно до цього концепція використання земель на гірничодобувному підприємстві повинна передбачати орієнтацію на той напрям рекультивації, який є найбільш затребуваним у місцевості та відповідає стратегії сталого землекористування.

В сучасних умовах земельних відносин мотивація підприємства-порушника землі до підвищення рівня землезбереження та активізація інструментів ринкового обігу техногенних ґрунтів повинні посилюватися шляхом розширення складу суб'єктів рекультивації за рахунок приватних інвесторів і передбачати поглиблення між цими суб'єктами господарських зв'язків, виходячи з тієї вартості ґрунту, що може бути сформована внаслідок їх взаємодії. Ця вартість становитиме основу матеріальної винагороди суб'єктів, зацікавлених у відтворенні по-

рушених земельних угідь. Гірниче підприємство має свідомо формувати рівень якості ґрунту, виходячи з того, в якому стані воліє отримати землю інвестор. Завдяки цьому уможливлюється додаткове залучення коштів для більш якісного відтворення землі. Склад суб'єктів, що потенційно матимуть зацікавленість у надходженні техногенних земель до господарського обігу, може бути доволі великим і вміщувати у собі, насамперед, крім гірничодобувного підприємства та власника землі, спеціалізоване підприємство з рекультивації, суб'єктів оціночної діяльності, установи, що організовуватимуть операції із земельними ділянками, фінансових посередників, майбутніх землевласників, громадські організації, страхові компанії та ін. (рис. 1). При цьому саме продаж землі техногенного походження, – на противагу оренді, – дозволяє повною мірою втілити механізм ринкового формування її вартості.

Рис.1. Схема взаємодії суб'єктів відтворення землі

Ринковий обіг рекультивованих земель зумовлюватиметься об'єктивністю механізму їх ціноутворення. У зв'язку з цим вартість техногенної землі необхідно коригувати двічі – на її якісний стан щодо стану непорушених угідь за допомогою бонітування та на суму чинників, що характеризують особливості формування її дохідності в ринкових умовах. Такий підхід до визначення вартості відтвореної землі можна описати наступним чином:

$$Ц_{з.рек} = \sum_{i=1}^{t} \frac{\mathrm{Re}_i}{(1+E_н)^i} \cdot \frac{Б_{з.рек}}{Б_{з.неп}} \cdot \sum_{j=1}^{n} \frac{\Delta Ц_{p_j}}{Ц_{р.б}}, \quad (1)$$

де: $Ц_{з.рек}$ – ціна рекультивованої земельної ділянки, грн; $E_н$ – річна ставка депозитного відсотка, коефіцієнт; Re_i – очікувані рентні надходження у i-му році непорушеної землі, грн.; $Б_{з.рек}$, $Б_{з.неп}$ – відповідно загальний бал рекультивованої та непорушеної земельної ділянки; $\Delta Ц_{p_j}$ – зміна базової ринкової вартості земельної ділянки під впливом її j-ї ціноутворюючої характеристики, грн.; $Ц_{р.б}$ – базова ринкова оцінка земельної ділянки, грн.

Грошова оцінка техногенної землі буде відображенням рівня її ренти. Відтак, рівень ренти техногенних угідь повинен відображати зміну їх господарської цінності протягом певних етапів їх гірничопромислового використання, що має на меті компенсувати наявні збитки гірничого землекористування. Керуючись вимогами підвищення рівня землезбереження, встановлено, що під час гірничого відчуження земля має приносити її власнику ренту на рівні ренти непорушених угідь,

а після початку господарського використання – на вищому рівні, що дозволило б здійснювати земельні поліпшення, необхідні для вирівнювання врожайності техногенної землі щодо врожайності непорушеної землі.

У ході роботи аргументовано, що процес формування вартості техногенних ґрунтів суб'єктами рекультивації має розглядатися з точки зору системного підходу. Взаємодію підприємства-порушника землі та землевласника слід розглядати у якості закритої системи, що функціонує з огляду на відносини платного землекористування та його правових наслідків, а решта зацікавлених суб'єктів господарювання, котрі мають з'явитись на засадах економічної мотивації до землезбереження, утворює відкриту систему заходів з відтворення земельних ресурсів і становить основу якісних перетворень системних зв'язків загалом (рис. 2).

На нашу думку , взаємовідносини між суб'єктами відтворення землі мають бути побудовані таким чином, щоб кожен з них своїми діями створював умови для поглиблення зацікавленості контрагентів до співпраці, що визначатиме загальну ефективність відтворення техногенних земель. За рахунок реалізації механізму економічної зацікавленості контрагентів буде здійснюватися опосередкований управлінський вплив на систему в цілому.

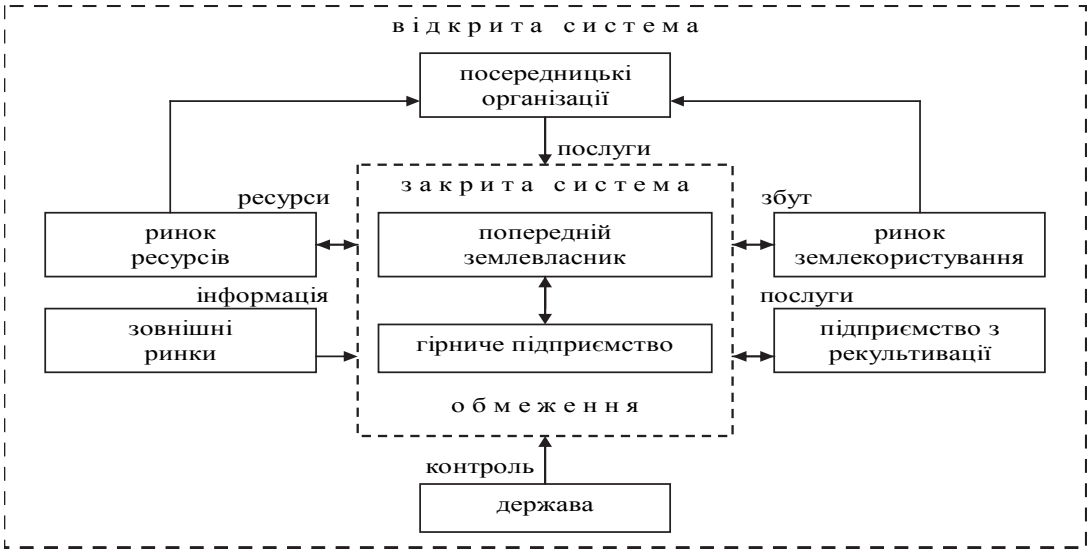

Рис. 2. Структура суб'єктних впливів на формування системи гірничого землекористування

Враховуючи те, що інтереси суб'єктів відтворення землі за своїм змістом мають суттєві розбіжності, вимоги досягнення цільової установки системи мають відповідати наступному критерію:

$$\frac{\Delta П_i}{\Delta З_j} > 1 \text{ або } \frac{\Delta Ц_p}{\Delta В_p} > 1 , \quad (2)$$

де $\Delta П_i$ – приріст прибутку *i*-го суб'єкта, грн.; $\Delta З_j$ – приріст збитку *j*-го суб'єкта, грн.; $\Delta Ц_p$ – зміна ціни рекультивованої землі, грн.; $\Delta В_p$ – зміна витрат на рекультивацію, грн.

Засади організації відтворення земель гірничого відводу, на відміну від діючої практики повернення земель до господарського обігу, повинні передбачати розширення схеми операцій із землею в процесі формування її кінцевої вартості, що більшою мірою відповідатиме потребі забезпечення ефективного післяпромислового землекористування (рис. 3). Обрання варіанту відтворення землі визначатиметься приватними установками суб'єктів рекультивації та рівнем їх зацікавленості до співпраці. При цьому організаційний варіант відтворення земель має ґрунтуватися на вдосконалених засадах визначення їх післяпромислового призначення. Суб'єкт рекультивації повинен мати чітке уявлення про мету, яку мають досягти внаслідок освоєння техногенних угідь. Цінні з агровиробничої точки

зору угіддя варто зберігати для сільськогосподарського обробітку. Проте, не виключається й відновлення землі під будівельне, житлове призначення та для рекреаційних потреб. Кінцеві результати рекультивації визначаються мірою реалізації інтересів її суб'єктів. Узгодження інтересів останніх досягатиметься за рахунок поєднання факторів їх рішення щодо післяпромислового стану землі та ранжування цілей рекультивації відповідно до їх пріоритетності і можливостей реалізації в аспекті якісного стану техногенного ґрунту (табл. 3).

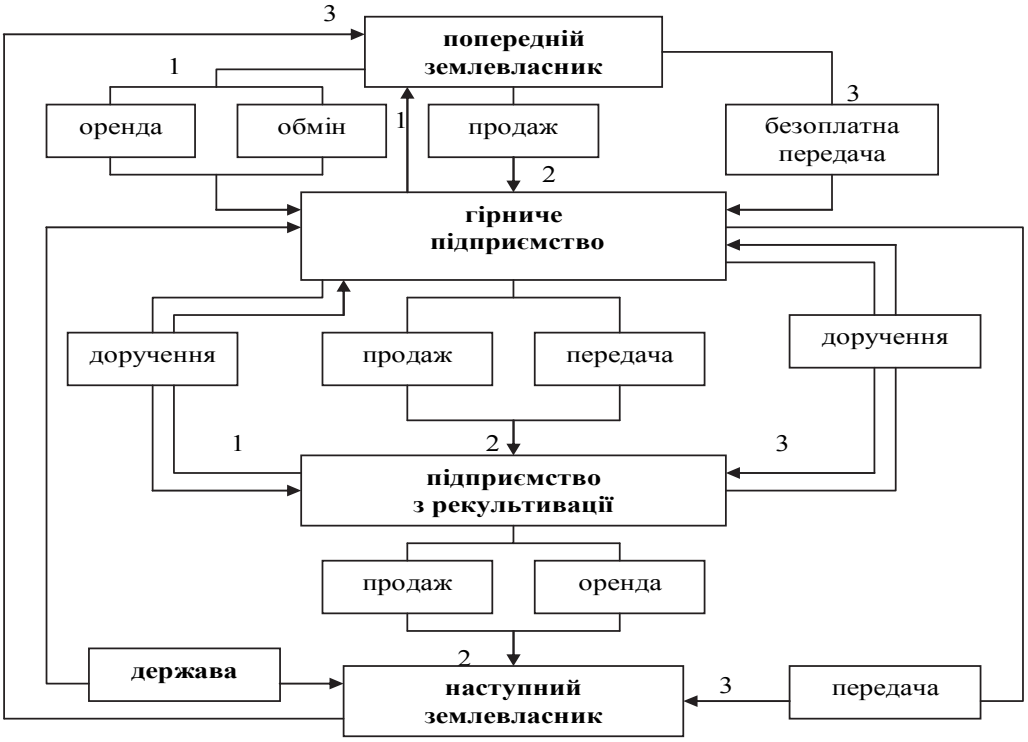

Рис. 3. Схема організації відтворення земель гірничого відводу:
1, 2, 3 – номер стратегії суб'єктів господарювання

Таблиця 3

Варіація цілей відновлення землі за їх пріоритетністю

Тип цілей	Післяпромислова характеристика землі		Найбільш доцільне цільове використання землі
	позитивна	*негативна*	
1. Продуктивно орієнтовані (X)			
XYZ	висока продуктивність, середній рівень витрат	екологічно нестабільні	багаторічні насадження, тимчасова консервація для створення ріллі
XZY	висока продуктивність, екологічна стабільність	висока собівартість	рілля
2. Витратноорієнтовані (Y)			
YXZ	низька собівартість, середня родючість	екологічно небезпечні	санітарні зони лісонасадження, консервація
YZX	низька собівартість, екологічна сталість	низька родючість	природні угіддя, водоймища, житлове та промислове будівництво
3. Екологічно орієнтовані (Z)			
ZYX	екологічно сприятливі	низька родючість, середній рівень витрат	пасовища, зони відпочинку та лікування, житлова забудова
ZXY	середня родючість, екологічно сприятливі	високі витрати	виноградники, фруктові сади

Згідно з табл. 3 пріоритет цілей від найвищого до найнижчого ступенів визначається їх порядковим номером зліва направо. Один із запропонованих напрямків освоєння землі має затверджуватись на підставі попереднього визначення цілей рекультивації та їх доцільного поєднання у кожній конкретній ситуації. Це відбуватиметься переважно внаслідок об'єктивних умов гірничопромислового землекористування та інших чинників ринкової природи певного рівня освоєння техногенних ґрунтів.

Висновки. Висловлене вище дозволило сформулювати наступні висновки: ринкова вартість рекультивованих земель є відображенням їх очікуваної дохідності і постає головним важелем визначення рівня відтворення ґрунтів та зацікавленості в їх раціональному використанні. Механізм формування вартості земель техногенного походження має враховувати тенденції зміни пріоритетів землекористування, а також зміну здатності відтвореного ґрунту забезпечувати рентний дохід, що характеризує рівень вартісних змін землі після її рекультивації. Витрати на рекультивацію землі мають скеровуватися на формування властивостей ґрунту, найбільш затребуваних землекористувачами. Методичні засади формування ринкової вартості рекультивованих земель повинні відображати закономірності зміни впливу чинників ціноутворення цих угідь на потенціал їх дохідності відносно непорушених аналогів. Методика визначення господарського призначення техногенних угідь та послідовності етапів формування їх вартості має враховувати взаємозв'язок між рівнем матеріально-фінансових витрат на відтворення землі та її ринковою вартістю за певним господарським напрямком. Суб'єкту відтворення землі слід активно застосовувати інструмент зміни цільового призначення відновлених угідь згідно зі зміною пріоритетів землекористування у певній місцевості, потенціалом продуктивності ґрунту та змістом наступного типу господарювання за інтересами суб'єктів рекультивації. Рівень відтворення ґрунтів, пошук ефективних форм землеволодіння та організації їх ринкового обігу зумовлені складом суб'єктів рекультивації, який необхідно розширювати за рахунок приватних інвесторів з поглибленням господарських зв'язків між ни-ми як функції зростання ринкової оцінки та дохідності відтвореного ресурсу.

Література.

1. Vergleichende Bewertung der Leistungsfähigkeit landwirtschaftlicher Nutzflächen in den Grenzen des Tagebaus Welzow (Teilabschnitte I und II) vor dem Bergbau und nach der Rekultivierung. Schlussbericht [Forschungsinstitut für Bergbaufolgelandschaften] / Finsterwalde, 30 November 2010. – 9 S.

2. Seitdem sie eine Zukunft haben, sprechen die Menschen auch wieder über ihre Vergangenheit – vom Leben am Tagebau [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufz.de/export/data/-1/28981_192_200.pdf, вільний. Заголовок з екрану.

3. А. В. Бардась. Управління породними потоками з метою мінімізації ентропійного впливу на оточуюче середовище / А. В. Бардась // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2010_49/st_49_24.pdf, вільний. Заголовок з екрану.

4. Амоша О. І., Особливості ліквідації вугільних шахт у старопромислових регіонах / О. І. Амоша, А. В. Бардась // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_46/st_46_05.pdf., вільний. Заголовок з екрану.

5. Управління землекористуванням: підручник [для студ. і викл. вищ. навч. закл.] / [Горлачук В. В., Гаркуша О. М., В'юн В. Г. та ін.] ; за ред. В. В. Горлачука. – Миколаїв: Іліон, 2006. – 376 с.

6. Садченко Е. В. Методические подходы к экономической оценке земельных ресурсов / Е. В. Садченко // Вісник СНАУ, серія «Економіка та менеджмент», випуск 3-4, 2005. – С. 306 – 311.

7. Прокопенко В. І. Технологія і економіка гірничого землекористування / В. І. Прокопенко, В. І. Фененко, О. О. Кириченко. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – 270 с.

8. Rekultivierung im Braunkohlebergbau [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.energiewelten.de/elex-ikon/lexiko/seiten/htm/010407-nRekulti-vierung_von _Braun-kohleabbaugebieten.htm, вільний. Заголовок з екрану..

В статье обобщены и усовершенствованы научно-методические основы ценообразования земель, восстановленных в условиях открытых горных работ. Представлена методика определения денежной оценки земель техногенного происхождения исходя из закономерностей формирования их потенциала доходности в течении послепромышленного использова-

ния. Обоснованы составляющие денежной оценки рекультивированной земли как методической основы определения уровня ее восстановления. Разработаны рекомендации относительно экономико-организационного обеспечения формирования денежной оценки техногенных угодий. Предложен методический подход к определению целей восстановления нарушенных угодий.

Ключевые слова: открытые горные разработки, техногенные земли, механизм ценообразования земли, земельная рента, потенциал доходности, субъект рекультивации.

Scientific and methodological basics of pricing lands reclamated under open-cast mining conditions are generalised and improved. Pricing techniques for lands of technogenic origin are introduced based on the mechanism of their profitability potential formation during post-industrial exploitation. The components of reclamated land pricing are substantiated as the methodological basis of determining its reclamation level. Recommendations for economical and organisational maintenance of reclamated land pricing are developed. The methodological approach to definition of the purpose of the disturbed lands reclamation is offered.

Keywords*:* the open cast mining, land of technogenic origin, land pricing mechanism, the ground rent, profit potential, reclamation subject.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В. *Надійшла до редакції 27.09.13р.*

УДК 911.5:504.06:338.2

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ІНДЕКСУ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

О. В. Балуєва, к. держ. упр., доцент, Донецький державний університет управління, balueva@ukr.net

У статті розглядаються теоретико-методологічні підходи до оцінки соціо-еколого-економічного розвитку міста. Визначені групи індикаторів для здійснення процедури оцінювання. Розроблено інтегральний показник – індекс соціо-еколого-економічного розвитку міста, який дозволяє діагностувати кількісні та якісні параметри розвитку міста.

Ключові слова: розвиток міста, інтегральний індикатор розвитку, індекс соціо-еколого-економічного розвитку міста.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобальної взаємозалежності в основі принципів використання й освоєння ресурсів має знаходитись усвідомлення потреби збалансованості та виваженості щодо їх використання [1].

Розвиток, зазвичай, розглядають як фундаментальну властивість матерії, яка порізному виражається в окремих системах (фізичних, механічних, біологічних, соціальних). Одним із головних моментів у розвитку будь-якої системи є внутрішньо притаманна їй якість, яку можна назвати здатністю до розвитку або потенціалом розвитку. При цьому будь-який зовнішній вплив на систему слід розглядати як фактор, що відхиляє її від власної траєкторії розвитку. Тому для системи важливим є не просто розвиток, а розвиток сталий. Останній досягається на основі системної стійкості через управлінський вплив. Іншими словами, необхідним стає спеціально організований керуючий вплив, який компенсує інерцію системи до розвитку за власною траєкторією. Вплив, що утримує систему на траєкторії сталого розвитку, стає неодмінним атрибутом нової системи [2].

Експерти зазначають, що істотною перешкодою для досягнення сталого розвитку в Україні, як і в усьому світі, є відсутність організаційно-управлінского впливу, який би базувався на уявленні про полісистемну організацію суспільства. На практиці домінуючим є регулювання, спрямоване на досягнення бажаного стану у функціонуванні якоїсь окремої сфери суспільства. Як наслі-

док, подібний вплив не дає очікуваних результатів, оскільки ігнорує взаємозумовленість і взаємовплив різних сфер суспільної організації. Отже, виникає потреба в цілісному підході до збалансованого розвитку, який має базуватися на урахуванні функціонування трьох складових системи, а саме: економічної, соціальної та екологічної.

Інтеграція трьох основних складових сталого розвитку може бути реалізована насамперед за допомогою стратегічного планування на глобальному та національному рівнях. Основне завдання цього процесу на глобальному рівні – визначення світовою спільнотою міжнародних цілей сталого розвитку, на національному – визначення національних цілей на національних форумах і відображення їх в національних стратегіях. У такий спосіб кожна країна може обрати свою власну модель сталого розвитку [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблематика відображена в працях багатьох вітчизняних дослідників. Так, в дослідженнях Є. Хлобистова підкреслено, що зростання української економіки передбачає послідовне і кардинальне реформування відносин у сфері природокористування та охорони навколишнього середовища і має спиратися не лише на дослідження макроекономічних засад та умов розвитку, а й на створення нових підходів до оцінки природних ресурсів, визначення збитків від антропогенної діяльності або стихійних лих [3].

Цілком поділяємо думку Є. Хлобистова стосовно того, що недооцінка екологічної складової в політиці соціально-економічного розвитку міст стає на заваді ефективному ресурсозбереженню, еколого-конструктивній структурній перебудові економіки, екологізації всього міського господарства, що передбачає розробку та впровадження ефективних механізмів інтеграції екологічної політики у секторальну економіку міста [4].

В даному контексті заслуговує на увагу робота Т. Галушкіної і Л. Грановської [5], в якій автори розглядають еколого-збалансовані пріоритети розвитку територій.

В роботах Петенко І. В. справедливо наголошується, що управління природокористуванням з еколого-економічних позицій є ніщо інше, як виробничі і територіальні інтегральні відносини людей і природи [6]. Тому його найважливішими особливостями є:

– комплексність і замкнутість еколого-економічних, соціально-економічних, економіко-демографічних, економіко-організаційних взаємозв'язків;

– невідтворюваність багатьох видів природних ресурсів;

– велика імміграція інгредієнтів в природі;

– спадковість і послідовність прояву всієї сукупності взаємозв'язків еколого-економічної системи;

– інтегральний вплив антропогенно-техногенного навантаження на якість навколишнього середовища і стан здоров'я населення.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення сутності методології розрахунку індексу соціо-еколого-економічного розвитку міста.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під соціо-еколого-економічним розвитком міста будемо розуміти узгоджений процес, послідовного впровадження систем технологічних і управлінських рішень, використання яких орієнтовано на збереження природно-ресурсного потенціалу міста, ефективне використання природних ресурсів і забезпечується вирішення міських проблем соціальної, екологічної і економічної спря-мованості.

В більш широкому сенсі соціо-еколого-економічний розвиток має виступати як фундаментальна парадигма, спрямована на переорієнтацію матеріального споживання, використання та розповсюдження екологічно-орієнтованих технологій, що може бути втілена у відповідних моделях, програмах за допомогою відповідного інструментарію.

Практична реалізація соціо-еколого-економічного розвитку великого міста має передбачати співпрацю органів державної влади, місцевого самоврядування, громадських організацій, науки, бізнесу в розв'язанні проблем та розроблення рекомендацій для комплексної охорони довкілля, реалізація «чистих», ресурсо- та енергоефективних технологій, екологічно збалансова-

ної системи природокористування і збереження еко-системи міста, гарантування екологічної безпеки для здоров'я та життя населення, забезпечення соціального добробуту і економічної стабільності.

Об`єктом управління в даному випадку є міська еколого-економічна система.

Реалізація цієї схеми неможлива без достовірної та систематизованої інформації. Для побудови моделі виявилася необхідність у створенні системи показників соціально-економічного та екологічного стану міста, яка повинна бути націлена на статистичний супровід і забезпечення процесів міського розвитку, бути відносно нескладної технічно і, разом з тим, вирішувати необхідні завдання.

В якості таких показників обрані індикатори соціо-еколого-економічного розвитку міста.

Індикатори − відносно нескладні питомі та структурні показники, одержувані розрахунковим шляхом з первинних показників, які у спрощеному вигляді представляють певну ситуацію, яка є частиною складного комплексу або системи.

Індикатори соціо-еколого-економічного розвитку міста − це показники, які характеризують зміну стану економіки, соціальної сфери і навколишнього природного середовища в часі.

Докладаючи зусиль для поліпшення якості життя людей і роблячи суспільство більш стабільним, необхідно знаходити баланс між соціальними потребами, завданнями економіки і можливостями навколишнього середовища. На практиці дуже важко знайти цей баланс, і індикатори допомагають визначити тенденції до зміни стану тієї чи іншої сфери і тим самим вказувати можливі напрямки подальшої діяльності.

Індикатори є інструментом для вимірювання, візуалізації та обговорення важливих проблем розвитку. Вони дають кількісну і якісну характеристику проблеми і дозволяють зробити оцінку ситуації, відзначити її зміни в позитивну або негативну сторону. Вони дають можливість вчасно скорегувати соціально-економічний та екологічний розвиток.

Індикатори розвитку можуть сигналізувати про необхідність дій для вирішення різних проблемних питань, вони також можуть бути корисні у визначенні того, якими можуть або повинні бути зміни. Індикатори допомагають людям отримати інформацію в доступній і зрозумілій формі з потрібних питань. Вони призначені для того, щоб збільшити суспільне розуміння і зосередити суспільну увагу на сценарії сталого розвитку і давати розгорнутий огляд того, досягаємо ми кращої якості життя для кожного мешканця міста в сьогоденні і майбутньому.

Отже, доцільним є обґрунтування методології побудови інтегрального індикатора для різних узагальнених показників розвитку міста, що заснована на спеціального виду згортках низки частинних (статистично реєстрованих) критеріїв відповідної синтетичної категорії − соціо-еколого-економічного розвитку міста.

Методологія побудови інтегрального індикатора передбачає наступні блоки:

1. визначення вихідного (апріорного) переліку частинних критеріїв синтетичної категорії соціо-еколого-економічного розвитку, таких що, так чи інакше впливають на формування значень інтегрального індикатора;

2. проведення відбіру з апріорного переліку частинних критеріїв відносно невеликого числа частинних критеріїв, що грають вирішальну роль у формуванні значень відповідного інтегрального показника;

3. перехід до N – бальної системи у вимірюванні змінних (при апріорі заданому N), тобто до уніфікованих *[0,N]* − шкал у вимірі частинних та інтегральних критеріїв соціо-еколого-економічного розвитку таким чином, щоб значення «нуль» відповідало найнижчому рівню розвитку, а значення N − самому високому;

4. обчислення індексу соціо-еколого-економічного розвитку міста та індексів відповідних підсистем, аналіз взаємозв'язки між ними, виявлення тенденцій в їх змінах в часі.

Розглянемо інформаційну базу дослідження і, зокрема, формування інформаційно забезпеченого вихідного (апріорного) переліку частинних критеріїв розвитку міста.

Розглядаючи розвиток міста як комплексний процес, який веде до вирішення

міських проблем, до поліпшення умов життя городян шляхом досягнення збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку, ми прийшли, в кінцевому рахунку, до наступних трьох базових компонентів (підсистем), що створюють систему забезпечення соціо-еколого-економічного розвитку міста.

1. Економічний розвиток. Інтегрує в собі основні показники виробничого сектора, нематеріальної сфери, фінансової, інвестиційної та зовнішньо-економічної діяльності, торгівлі та транспорту.

2. Соціальний розвиток. Відображає демографічну ситуацію, освіту та охорону здоров'я, рівень життя населення (ринок праці, стан інфраструктури).

3. Екологічний розвиток. Акумулює дані про забруднення навколишнього природного середовища. Включає показники рівня місцевого екологічного управління (інвестиції в охорону навколишнього природного середовища, громадські організації з охорони природи).

Послідовна ієрархічна декомпозиція кожного з базових компонентів дозволяє «спуститися» до набору відповідних характеристик самого нижнього рівня, які в переважній більшості випадків можуть бути представлені стандартними статистичними показниками.

На рис. 1 представлена загальна схема ієрархічної системи критеріїв та статистичних показників.

Рис. 1. Ієрархічна система статистичних показників, частинних критеріїв і інтегральних індикаторів соціо-еколого-економічного розвитку міста

В якості основного джерела вихідних статистичних даних доречно використовувати офіційні видання Головного управління статистики України.

Отже, пропонуємо соціо-еколого-економічний розвиток міста оцінювати за допомогою відповідного індексу (I_{SEE}) в просторі трьох вимірів: економічного (I_{ec}), соціального (I_s) та екологічного (I_e).

Індекс економічного виміру (I_{ec}) пропонуємо сформувати за рахунок використання дев'яти показників, що характеризують розвиток промислової та нематеріальної сфер виробництва, фінансову сферу, транспорт, торгівлю, інвестиційну та зовнішньоекономічну діяльність. Індекс, індикатори та параметри економічного розвитку представлено у табл. 1.

На нашу думку, індекс соціального виміру (I_s) необхідно визначати за допомогою шістнадцяти показників, що характери-

зують демографічний розвиток, параметри ринку праці, розвиток охорони здоров'я, рівень освіти, сфери відпочинку і культури людей, стан розвитку інфраструктури. Таким чином, дані табл. 2 будуть характеризувати індикатори та параметри соціального розвитку.

Індекс екологічного виміру (I_e) сформовано з п'яти показників, що характеризують екологічне навантаження і місцеве екологічне управління (табл. 3).

Зауважимо, що в табл. 1–3 позначення X_j (↑) означає, що показник X_j є стимулятором, тобто чим більше його значення, тим кращий стан підсистеми, а позначення X_j (↑)означає, що показник X_j є дестимулятором, тобто чим більше його значення, тим стан підсистеми гірше.

Структура математичної моделі для визначення індексу соціо-еколого-економічного розвитку міста наведена на рис. 2.

Таблиця 1

Індекс, індикатори та параметри економічного розвитку

Індекс	Індикатор	Параметри	Позначення
ономічний розвиток	Промислова сфера	Обсяг реалізованої промислової продукції, млн.грн.	X_1^{ec} (↑)
	Нематеріальна сфера	Обсяг реалізованих послуг, млн.грн.	X_2^{ec} (↑)
	Фінанси	Фінансовий результат (сума прибутку підприємств) до оподаткування, млн.грн.	X_3^{ec} (↑)
	Інвестиції	Інвестиції в основний капітал, млн.грн.	X_4^{ec} (↑)
	Транспорт	Перевезення вантажів автомобільним транспортом, млн.т	X_5^{ec} (↑)
	Зовнішньоекономічна діяльність	Обсяги експорту товарів та послуг, млн.дол. США	X_6^{ec} (↑)
		Обсяги імпорту товарів та послуг, млн.дол. США	X_7^{ec} (↓)
		Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал), млн.дол. США	X_8^{ec} (↑)
	Торгівля	Роздрібний товарооборот підприємств (обсяг продажу споживчих товарів населенню), млн.грн.	X_9^{ec} (↑)

Таблиця 2

Індекс, індикатори та параметри соціального розвитку

Індекс	Індикатор	Параметри	Позначення
Соціальний рн. то (розвиток людського потенціалу та якість життя)	Демографічний розвиток	Кількість наявного населення, тис. осіб	X_1^s (↑)
		Природний приріст (скорочення) населення (різниця між кількістю народжених живими і кількістю померлих), осіб	X_2^s (↑)
	Ринок праці	Кількість зайнятого населення, тис. осіб	X_3^s (↑)
		Рівень зареєстрованого безробіття (визначають як відношення (у відсотках) кількості безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, до середньорічної кількості населення працездатного віку), відсотків	X_4^s (↓)
		Доходи населення, млн.грн.	X_5^s (↑)
		Середньомісячна заробітна плата найманих працівників, грн..	X_6^s (↑)
	Розвиток здоров'я	Захворюваність населення, кількість уперше в житті зареєстрованих випадків захворювань, тис. осіб	X_7^s (↓)
		Забезпеченість населення лікарями, кількість лікарів усіх спеціальностей у розрахунку на 10 000 осіб, осіб	X_8^s (↑)

Продовження табл. 2

Індекс	Індикатор	Параметри	Позначення
	Освіта	Кількість осіб, які навчаються у навчальних закладах, осіб	X_9^s (↑)
	Відпочинок і культура людей	Забезпеченість населення закладами культури, кількість місць у клубних закладах, од.	X_{10}^s (↑)
		Кількість магазинів та об'єктів ресторанного господарства підприємств, од.	X_{11}^s (↑)
		Кількість злочинів зареєстрованих органами внутрішніх справ, од.	X_{12}^s (↓)
	Стан інфраструктури	Забезпеченість населення житлом, у середньому на одну особу, м^2 загальної площі	X_{13}^s (↑)
		Введення в експлуатацію житла, м^2 загальної площі	X_{14} (↑)
		Кількість транспортних засобів (автомобільний транспорт і електротранспорт), тис.од.	X_{15} (↑)
		Перевезення пасажирів транспортом загального користування, млн. осіб	X_{16} (↑)

Таблиця 3

Індекс, індикатори та параметри екологічного розвитку

Індекс	Індикатор	Параметри	Позначення
Екологічний вимір	Екологічне навантаження	Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, т	X_1^e (↓)
		Скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі водні об'єкти, млн. м³	X_2^e (↓)
		Утворення відходів I-III класів небезпеки, т	X_3^e (↓)
	Місцеве екологічне управління	Капітальні інвестиції, які здійснюються з метою охорони навколишнього природного середовища, тис.грн.	X_4^e (↑)
		Кількість громадських організацій з охорони природи (екологічні), од.	X_5^e (↑)

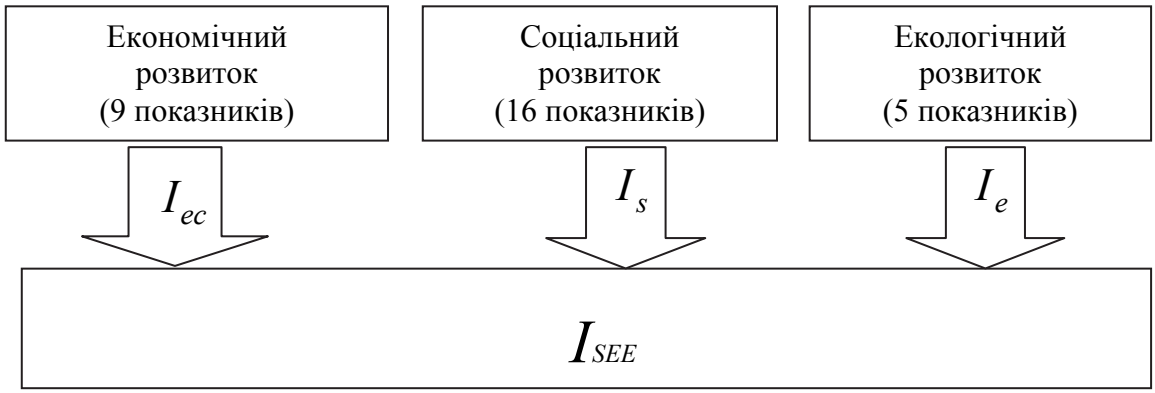

Рис. 2. Структура математичної моделі для визначення індексу соціо-еколого-економічного розвитку міста

Враховуючи те, що всі дані, індикатори та індекси, які входять до моделі вимірюються за допомогою різних фізичних величин, мають різні інтерпретації, змінюються в різних діапазонах та мають різну спрямованість, приведемо їх до нормованого (стандартизованого) виду за наступними формулами. При цьому вважаємо, що вони будуть вимірюватися за *N*-бальною шкалою, де *N=1*.

Якщо показник X_j є стимулятором, тобто його зв'язок з відповідним індикатором I розвитку міста прямий (чим більше значення X_j, тим кращий стан підсистеми), то його стандартизоване значення I_j розраховується за формулою:

$$I_j = \frac{X_j - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (1)$$

де X_{min} – мінімальне значення j-го показника, максимальне значення j-го показника.

Якщо показник X_j є дестимулятором, тобто його зв'язок з відповідним індикатором розвитку міста I обернений (чим більше значення X_j, тим стан підсистеми гірше), то його стандартизоване значення I_j розраховується за формулою:

$$I_j = 1 - \frac{X_j - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (2)$$

де X_{min} – мінімальне значення j-го показника, максимальне значення j-го показника.

Така нормалізація забезпечує інформаційну односпрямованість індикаторів, при цьому їхні змінювання відбуватимуться у діапазоні від 0 до 1. Найгірші значення індикаторів з точки зору соціо-еколого-економічного розвитку міста відповідатимуть числовим значенням близьким до 0, а найкращі – будуть наближуватися до 1.

При агрегуванні показників в одну інтегральну оцінку використовують так звану теорію «адитивної цінності», згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових.

Найчастіше інтегральний показник I визначають як середнє арифметичне стандартизованих значень I_j показників:

$$I = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} I_j.$$

Якщо компоненти інтегрального показника мають різну значимість в системі оцінювання, то кожному компоненту надається певна вага ω_j, тобто інтегральна оцінка має форму середньої арифметичної зваженої:

$$I = \sum_{j=1}^{n} \omega_j I_j \quad \text{де} \quad \omega_j \geq 0, \quad \sum_{j=1}^{n} \omega_j = 1.$$

Найчастіше значення вагових коефіцієнтів ω_j отримуються в результаті експертного опитування.

Присвоєння компонентам інтегрального показника певних ваг є складним завданням для експертів і є достатньо суб'єктивним підходом в оцінюванні.

Для усунення певної суб'єктивності при оцінюванні розвитку міста використовуємо наступний підхід.

Припускаємо, що показники X_j, включені до моделі, є лише індикаторами певних існуючих властивостей розвитку міста, які безпосередньо не вимірюються. Причому X_j мають однакову значимість в системі оцінюванні досліджуваного явища, тому $\omega_j = 1/n$, де $j = 1, 2, ..., n$.

Таким чином, індекс соціо-еколого-економічного розвитку міста визначається як рівнозважене середнє тридцяти нормалізованих (стандартизованих) за формулами (1), (2) параметрів X_j розвитку:

$$I_{see} = \frac{1}{30}\left(\sum_{j=1}^{9} I_j^{ec} + \sum_{j=1}^{16} I_j^{s} + \sum_{j=1}^{5} I_j^{e}\right); \quad (3)$$

індекс економічного виміру розвитку міста:

$$I_{see} = \frac{1}{9}\left(\sum_{j=1}^{9} I_j^{ec}\right); \quad (4)$$

індекс соціального виміру:

$$I_s = \frac{1}{16}\left(\sum_{j=1}^{16} I_j^{s}\right); \quad (5)$$

індекс екологічного виміру:

$$I_e = \frac{1}{5}\left(\sum_{j=1}^{5} I_j^{e}\right). \quad (6)$$

Для більш детального аналізу визначимо індекс екологічного розвитку за рахунок зменшення екологічного навантаження I_{en} та індекс екологічного управління I_{ek} за наступними формулами:

$$I_{en} = \frac{1}{3}(I_1^e + I_2^e + I_3^e), \quad (7)$$

$$I_{ek} = \frac{1}{2}(I_4^e + I_5^e). \quad (8)$$

Індекси I_{ebd}, I_{ec}, I_s, I_e, I_{en} розвитку міста на практиці повинні застосовуватися у порівнянні за роками. Тому для подальшого аналізу використовуємо корреляційно-регресійні методи. Будуємо регресійні моделі динаміки індексів розвитку міста: $I = a + b\,t$, використовуючи їх для аналізу тенденцій в змінах I_{SEE}, I_{ec}, I_s, I_e, I_{en} в часі.

Для аналізу ефекту впливу економічного, соціального та екологічного розвитку на загальний розвиток міста будуємо регресійну модель залежності індексу соціо-еколого-економічного розвитку міста від індексів економічного, соціального та екологічного розвитку:

$$I_{see} = a + b_1\, I_{ec} + b_2\, I_s + b_3\, I_e.$$

Для більш детального аналізу взаємозв'язків між показниками розвитку доцільно використовувати метод головних компонент.

Висновки. Підходи до збалансування економічних, соціальних і природних чинників при переході до сталого розвитку мають бути засновані на соціальній справедливості, стійкій економіці та екологічній стійкості. Соціальна справедливість має ґрунтуватися на економічній стійкості і соціальній рівності, а для цього необхідна й екологічна стійкість, що передбачає збереження природного капіталу. Екологічна стійкість включає збереження біорізноманітності, здоров'я людини, а також якості повітря, води і ґрунту на рівні, достатньому для підтримки життя і добробуту людини, а також життя тварин і рослин.

Використання запропонованої методики і отриманих в результаті розрахунку даних дозволить своєчасно скорегувати поточний стан і сконцентрувати зусилля на забезпеченні:

– поліпшення економічної перспективи, особливо у відсталих регіонах/територіях/містах, стимулювання інновації, використання нових джерел зайнятості;

– підвищення екологічної стійкості міст і недопущення збільшення техногенного навантаження на природне навколишнє середовище;

– удосконалення соціального забезпечення населення.

Література

1. Доповідь України до Конференції ООН зі сталого (збалансованого) розвитку Ріо+20 (проект) / За ред. Л. Г. Руденка – Київ : Інститут географії НАН України, 2012. – с. 69.

2. Логунцев Е. В. Концепция устойчивого развития с позиций междисциплинарного подхода / Е. В. Логунцев // Городское управление. – 2000. – № 11. – С. 24–32.

3. Хлобистов Є. В. Екологічна безпека трансформаційної економіки / Є. В. Хлобистов: монографія. – К.: Чорнобильінтерінформ, 2004. – 336 с.

4. Мариненко В. О. Екологічна політика органів місцевої влади великих міст України : автореф. дис... на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 - механізми державного управління / В. О. Мариненко. – Київ, 2009. – 20 с.

5. Еколого-збалансовані пріоритети розвитку територій: концептуальні засади та організаційний механізм: монографія / Галушкіна Т. П., Грановська Л. М. – Одеса, 2009. – С. 67–71

6. Петенко И. В. Экономические аспекты формирования и реализации ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности / И. В. Петенко: монография. – Д. : ДонГАУ, 2001. – 303 с.

В статье рассматриваются теоретико-методические подходы к оценке социо-эколого-экономического развития города. Определены группы индикаторов для осуществления процедуры оценивания. Разработан интегральный показатель – индекс социо-эколого-экономического развития города, позволяющий диагностировать количественные и качественные параметры развития города.

Ключевые слова: развитие города, интегральный индикатор развития, индекс социо-эколого-экономического развития города.

Theoretical and methodological approaches to estimation of social-environmental-economic urban development are considered. Display groups for estimation procedure are determined. An integral index is designed: the index of social-environmental-economic urban development – allowing to diagnose quantitative and qualitative parameters of the city development.

Keywords: urban development, integral development index, social-environmental-economic development index.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Шкрабак І. В. . *Надійшла до редакції 30.09.13.*

УДК 351:622.3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА МИНЕРАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ОТХОДОВ УГОЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Майдукова С. С., н. с. ГП «Донецкий научно-исследовательский угольный институт», svamayda@gmail.com

В статье приведены обобщенные и систематизированные результаты экономической оценки ресурсного потенциала твердых отходов угольного производства, рекомендованы альтернативные направления их промышленной утилизации с целью снижения техногенной нагрузки на окружающую природную среду.

Ключевые слова: экономика природопользования, ресурсный потенциал, окружающая среда.

Постановка проблемы. Идеальной с точки зрения природопользования является такая форма организации хозяйства, когда нет отходов производства и потребления. В этом случае не только утрачивают смысл такие экологические категории как «выбросы», «сбросы», «загрязнение», но и обеспечивается максимально возможный баланс в системе природопользования. Именно этот принцип является краеугольным камнем идеологии устойчивого социального и экономического развития человечества, провозглашенный ООН в качестве девиза мирового сообщества в «Повестке дня на XXI век» [1].

Любая природная система жизнедеятельности, образовавшаяся в результате естественного отбора на протяжении сотен тысяч и миллионов лет, экономичнее и рациональнее с точки зрения полноты усвоения внешнего ресурса, чем созданная искусственная техногенная система. Однако и естественная система не является полностью замкнутой и только в процессе природного круговорота её «отходы» потребляются и преобразуются. Поэтому «безотходное производство» во временном и пространственном масштабах нашей планеты можно рассматривать как некую абстракцию. На современном уровне социально-экономического развития человеческого общества речь может идти о малоотходном горнодобывающем производстве, образованном на принципах комплексного использования недр, ограничении вредного воздействия на природную среду на уровне допустимых санитарных норм, не исключая при этом возможность размещать образовавшиеся отходы на почве, в недрах, в атмосфере и водных объектах. Однако даже при выполнении этих условий, по-видимому, не все проблемы, связанные с устойчивым развитием, могут быть решены исключительно путем совершенствования системы управления природопользованием. Роль самого человека (это его нравственность, экологическая культура, уровень образования и др.), управление, уровень технического развития общества имеют, и будут иметь важное значение в гармонизации отношений общества с природой.

В контексте гармонизации связей между человеком и природой весь комплекс экологических проблем и сохранения природных ресурсов следует рассматривать в единой системе эколого-экономических и социально-экономических взаимоотношений. Вместе с тем, реализация всех предпосылок идеальной гармонизации отношений человека с природной средой не укладывается в общепринятые представления, возможно, из-за господствующего в обществе

отраслевого подхода к управлению природопользованием, что противоречит принципам внутренней организации самих природных систем и, что очень важно, не соответствует объективно существующей структуре групповых и общественных интересов.

В процессе добычи и переработки полезных ископаемых образуется значительное количество различных отходов непосредственного производства, превосходящих по массе товарную продукцию. Поэтому комплексное использование природных ресурсов является не только основой малоотходного производства, но это, пожалуй, самый радикальный способ снижения техногенной нагрузки на природную среду и важный источник экономии овеществленного труда и природных ресурсов.

В последнее время без достаточных для того оснований складывается мнение о возможности широкой промышленной утилизации негорючей составляющей твердых отходов угольного производства, чему способствуют появление в печати несистематизированных результатов анализов физико-химического состава твердых отвалов шахт и обогатительных фабрик. Однако для подобных утверждений нет убедительных аргументов, подтвержденных практикой.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы безотходного производства или хотя бы снижения темпов накопления отходов на земной поверхности носят глобальный характер и связаны с необходимостью серьезной трансформации существующей системы экономических отношений. Их изучению посвящены теоретические и прикладные исследования, эксперименты специалистов различных научных направлений. При этом предлагаемые решения сводятся к комплексной переработке природных ресурсов и находятся в границах технических возможностей современного производства, наличия инвестиций и экономической целесообразности масштабной утилизации вторичных ресурсов при наличии их первичных аналогов.

Следует отметить, что вопросы рационального использования отходов угледобычи и эколого-экономическая оценка последствий их вовлечения в хозяйственный оборот рассматривалась в работах профессора Недодаевой Н. Л.[2], академика Амоши А. И. [3], однако при этом не уделялось внимание эколого-экономической стратегии развития угледобывающих предприятий. Вопросы экологизации процессов угледобычи также рассматривались в работах проф. Салли В. И. [4] и проф. Бардася А. В. [5]. В работе проф. Вагонової А. Г. [6] были изучены особенности формирования и использования ресурсного потенциала угольных шахт в условиях реструктуризации национальной угледобывающей промышленности. Однако неизученными остались вопросы экономического целесообразности использования ресурсного потенциала отходов угледобычи, чему и посвящена данная статья.

Формулирование цели статьи. Целью данной работы является изучение, ана-лиз и систематизация информации о наличии в минеральной составляющей отходов угольного производства ресурсного потенциала, экономически эффективного для организации промышленного производства с установлением наличия соответствующих технологий и эколого-экономическая оценкой возможности освоения производства нетрадиционной товарной продукции.

Изложение основного материала исследования. Горные породы – это природные минеральные агрегаты, слагающие литосферу Земли в виде самостоятельного геологического тела. Состав, строение, структура, текстура и условия залегания горных пород находятся в причинной зависимости от геологических процессов, происходивших в определенных физико-химических условиях [7, с.141].

Угольный пласт представляет скопление угольного вещества, распространенного на значительной площади, заключенного между напластованиями пород, называемыми *почвой* и *кровлей*. Почва и кровля в большинстве случаев генетически связаны с углем. Эта связь обусловлена физико-географическими условиями, предшествовавшими накоплению угля и следовавшими непосредственно за ними процессами метаморфизации [8, с.55].

Прежде всего, они проявляются во взаимозависимости кажущейся плотности вмещающих пород и угля, определяемых степенью метаморфизма, в структуре и ми-

неральном составе этих компонентов. В процессах вскрытия угольного месторождения, проведения различного рода подготовительных и эксплуатационных выработок образуются отходы, которые невозможно целиком разместить в выработанном пространстве шахт и они чаще всего складируется на земной поверхности в отвалах. С точки зрения минерального ресурса, выданного из земных недр и готового к использованию, порода представляет собой значительный экономический интерес, и поэтому исследованию её минералогического, физико-химического состава и свойств посвящены работы многих авторов.

Систематизация и обобщение этих исследований по данным научных отчетов и публикаций [9–15] приведена ниже.

Использование ресурсного потенциала отходов угольного производства крайне невелико и не превышает 7%. Что касается породы, то ее потребление колеблется в пределах 1,5 – 2,0 млн. тонн в год [8]. В то же время, как показала практика, она с успехом может быть использована в производстве керамики, при строительстве дорог, для закладки выработанного пространства в шахтах и т.д. Отходы флотации – сырье для каменного литья, производства серы, сельскохозяйственных удобрений. Таким образом, твердые отходы угольного производства, будучи извлеченными из недр, выступают, с одной стороны, как овеществленные предметы труда, а с другой – как источник загрязнения атмосферы, почвы, поверхностных и подземных вод.

Максимально возможная утилизация вторичных ресурсов горного производства – чрезвычайно важная социальная и эколого-экономическая задача как средство для повышения уровня безотходности и эффективной защиты окружающей природной среды. Привлекательным с точки зрения маркетинга является и то, что отвальную породу при использовании в качестве сырья для производства потребительских товаров можно получить бесплатно либо по низкой цене и с меньшими затратами овеществленного труда. Однако для целевой ориентации на качество, состав и свойства этих отходов как объекта маркетинговых исследований необходима соответствующая информация. В границах накопленных нами данных она выглядит следующим образом.

По результатам исследований Артёмовской геологоразведочной экспедиции в породных отвалах шахт Донецко-Макеевского горно-промышленного мегаполиса содержание (в процентах) влаги аналитической колеблется от 0,2 до 9,0, золы от 44,6 до 99,8, серы общей от 0,04 до 15,41 [13]. Средний минерало-петрографический состав представлена на рис. 1.

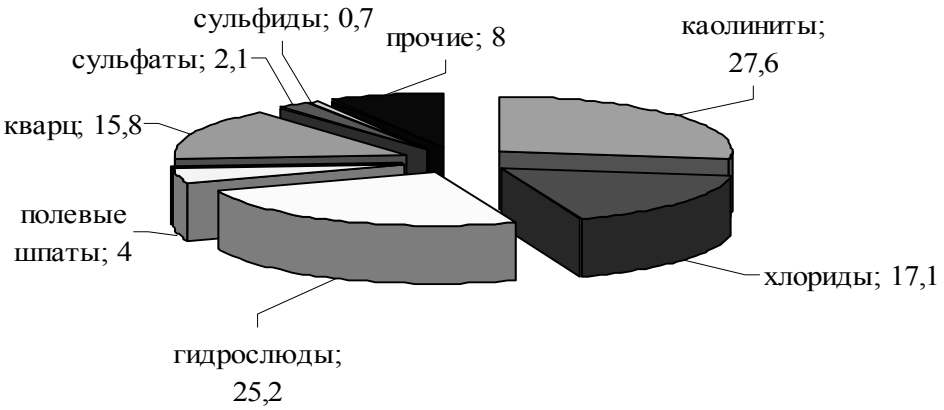

Рис. 1. Диаграмма минерально-петрографического состава (%) горелых породных отвалов

Вскрышные породы состоят преимущественно из метаморфизованных аргиллитов, алевролитов и алевролитовых сланцев (табл. 1). Их химический состав в ряде случаев соответствует сырью, используемому в керамическом производстве [16, с. 46]. Наличие в породе мелких частиц угля позволяет производить из нее пористые строительные материалы и конструкции с меньшими издержками производства. Результаты

исследования минерального состава 59 недействующих терриконов шахт Донецко-Макеевского горнопромышленного района [17] приведены на рис. 2.

Универсальная работа как по объему, так и по числу объектов анализа (40 отвалов горелой породы) выполнена корпорацией «Укрстрой» [15]. Результаты статистической обработки этих анализов приведены в табл. 1.

Статистические характеристики исследованной совокупности результатов рассева отобранных проб горелой породы свидетельствуют об идентичности проб по характеру распределения в них материала по эквивалентному диаметру, что позволило авторам [15] сделать следующие выводы:

1. Горелые породы терриконов используются в стройиндустрии как кондиционный сырьевой источник щебеночной (>5 мм) и песочной (<5 мм) фракций, их содержание в исходной породе примерно равно.

2. По совокупности физико-химических свойств горелый материал 40 обследованных шахтных отвалов распределяется следующим образом:

– 45% – в тройной системе координат (SiO_2-Al_2O_3-(R_2O+RO+Fe_2O_3) расположены в системе естественного вспучивания. При этом треть из них по содержанию серы непригодны как керамическое сырье;

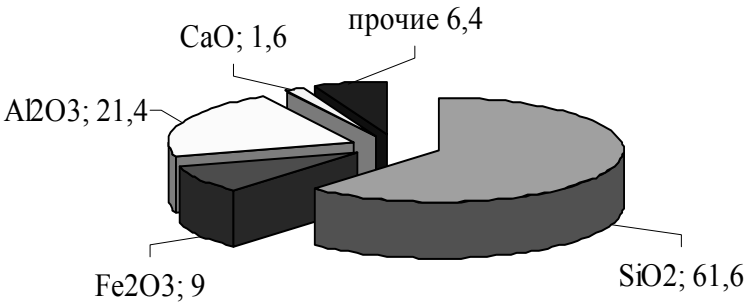

Рис. 2. Диаграмма минерального состава (%) породных отвалов шахт Донецко-Макеевского горнопромышленного района

Таблица 1

Ситовый состав проб горелой породы терриконов

Размер ячеек сит d, мм	Остаток на сите f(d),%	Содержание фракции более f(d),%	Доверительный интервал F(d),% (P=0,95)	Расчетные значения	
				f(d),%	F(d),%
40	5,1	5,1	5,7 – 4,4	6,5	6,5
20	12,7	17,8	19,3 – 16,2	10,8	17,3
10	15,9	33,7	36,0 – 31,3	20,3	37,6
5	17,8	51,5	54,5 – 48,5	10,8	48,4
2,5	16,6	68,1	71,7 – 64,5	14,4	62,8
1,25	3,6	71,7	75,5 – 67,5	11,3	74,1
0,63	8,2	80,0	84,1 – 75,4	8,0	82,4
0,315	6,6	86,6	91,2 – 81,6	5,9	88,3
0,14	6,9	93,1	98,2 – 87,6	4,6	92,9

– 15% – средневспучивающиеся и в тройной системе координат находятся в области использования в качестве порообразователей;

– 40% – не дают пластического числа и оцениваются как заполнитель для бетонов и как материал для дорожного строительства.

Средняя насыпная масса породы 1200 кг/м^3, доверительный интервал при уровне надежности P=0,95 составляет 1310–1090 кг/м^3. Содержание токсичных элементов и удельная радиоактивность во всех случаях ниже предельно допустимых концентраций.

Направления промышленного производства и наиболее распространенные виды продукции, получаемой из отвальной породы и флотохвостов, приведены в табл. 2.

Приведенные характеристика состава

и физико-химических параметры позволяют произвести предварительную маркетинговую оценку продуктов складирования в отвалах, что является одним из этапов построения логического сценария возможного промышленного применения их как исходного сырья для производства товарной продукции, а также является источником информации о возможной эколого-биологической опасности содержащихся в них ингредиентов.

Сырье для металлургической и химической промышленности. Исходя из имеющихся публикаций, исследований по созданию универсальной технологии для извлечения комплекса полезных веществ из породных отвалов не проводилось. Поэтому проблемы, связанные с вовлечением в хозяйственный оборот отдельных минералов, следует рассматривать как минимум в двух аспектах – реальные возможности и потенциальные потребности с учетом современного уровня науки и техники. К числу реальных можно отнести стройиндустрию.

Таблица 2

Направления использования отвальной породы и флотохвостов

Направления промышленного производства	Вид продукции
Легкие неорганические заполнители для бетона	Керамзитовый щебень, керамзитовый гравий, аглопорит
Заполнители для бетона	Фракционированный щебень, песчано-щебенчатая смесь, искусственный песок
Строительная керамика	Кирпич, черепица, канализационные трубы, отощающие добавки к высокопластичным глинам в изготовлении стеновой керамики, тротуарная плитка
Вяжущие материалы	Бесклинкерный цемент, исходное сырье
Стеклокерамические материалы	Каменное литье, стекловата
Дорожное строительство	Материал для основания дорог, заполнитель асфальтобетонных смесей типа биндера (А,Б), то же, типа песка (В,Г)
Гидротехническое строительство	Дренажные устройства, предварительная очистка сооружений, заполнитель бетонов
Химическое производство	Комплексные органо-минеральные удобрения, стеклокристаллические материалы, серная кислота

Работы по отбору и химико-минералогическому анализу свидетельствуют о наличии в породных отвалах свыше семидесяти химических элементов. При этом по мере снижения содержания в породе органической составляющей, концентрация полезных ископаемых (что совершенно естественно) увеличивается. Поэтому, например, отходы гравитационного и флотационного обогащения, перегоревшие отвалы шахт и ОФ, золошлаковые отходы промышленных топок являются предпочтительными потенциальными объектами получения вторичных минеральных ресурсов, что и отмечают авторы ряда публикаций.

По данным Днепропетровского отделения Украинского государственного института минеральных ресурсов [18] в пределах чувствительности анализа находятся 30 элементов. Все они от сотен граммов до миллиграммов на тонну рассеяны по всей массе угля «в виде солеобразных и комплексных соединений с органическим веществом, изоморфной примеси в золообразующих минералах и значительно реже – в свободной форме» [18, с.4].

Используется в промышленности крайне незначительное количество попутных элементов. Часть германия извлекается из золошлаковых отходов ТЭС и промышленных вод коксохимического производства. И хотя в лабораторных условиях получены достаточно эффективные способы экстракции многих элементов, работы по созданию крупнотоннажных и конкурентоспособных промышленных технологий извлечения малых элементов не получили окончательного разрешения. Перспективными остаются германий, скандий, иттрий в связи с развитием лазерной техники, высокотемпературных сверхпроводников, нанотехнологий и основанных на них волоконно-оптических новых средствах связи (световодах) и в осветительных приборах [18].

Однако, как показал анализ, существуют единичные промышленные объекты, в отходах которых концентрация малых и углеобразующих элементов отвечает требованиям промышленного производства.

В табл. 3 приведены сравнительные данные о среднем содержании микроэлементов в сопоставлении со шламами Чумаковской ЦОФ [11].

Таблица 3

Среднее содержание микроэлементов, г/т

Элемент, г/т	В осадочных породах	В углях (по Юдовичу)	Минимальное промышленное содержание	В шламах ЦОФ «Чумаковская»
Сурьма	1,5	1 ± 0,11	30	26–34
Свинец	17,5	9 ± 0,9	240	20–100
Кадмий	0,25	0,2 ± 0,05	1	10
Ванадий	110	29 ± 1	100	300
Цинк	79	29 ± 2	400	10–100
Молибден	2,1	2,2 ± 0,15	1000	3
Литий	55	14 ± 1	35	10–110

Из приведенных данных видно, что содержание элементов-примесей в шламах ЦОФ «Чумаковская» намного выше, чем в углях (Sb – в 30 раз, Pb – в 10 раз, Cd – в 40 раз, V – в 10 раз, Zn – в 3 раза, Mo – в 1,5 раза, Li – в 7 раз) и в осадочных породах (Sb – в 20 раз, Pb – в 5 раз, Cd – в 40 раз, V – в 3 раза, Zn – в 1,25 раза, Mo – в 1,5 раза, Li – в 2 раза) [11].

Следует отметить, что в публикациях о содержании минералов в отвалах, как видно из табл. 4, имеются расхождения.

Поэтому подобной информации недостаточно для составления реальных программ комплексной разработки породных отвалов, и, несомненно, потребуется системные целевые исследования специалистами различного профиля и строгая координация работ.

Используемые некоторыми авторами [19, с. 6] числовые оценки для сопоставления среднего содержания химических элементов в земной коре (кларки) с содержанием их в отвалах нельзя признать корректной, поскольку они не характеризуют ни общих запасов полезного ископаемого на территории Украины, ни запасов конкретного техногенного месторождения.

Таблица 4

Сопоставительные данные о содержании отдельных химических элементов в породе отвалов угольных шахт Донбасса, %

Элементы (в пересчете на окислы)	%		
Кремний (SiO_2)	65,5–52,4	74,0–3,6	42,2
Алюминий (Al_2O_3)	26,6–18,4	34,3–5,4	18,3
Железо (Fe_2O_3)	12,6–6,2	15,7–1,4	20,0
Кальций (CaO)	3,5–0,5	1,1–0,4	4,1
Магний (MgO)	2,4–1,0	2,2–0,2	2,1
Титан (TiO_2)	0,9–0,6	2,1–0,2	–

Составлено по: [8 -11]

Кроме того, методология отбора, разделки, подготовки и физико-химического, минералогического анализа столь внушительных масс, которые представляет собой отвальная порода, накопившаяся за многие годы в Донбассе, нуждается в новых подходах, которые бы учитывали ассимиляционный потенциал окружающей среды и социально-экономические факторы развития конкретной территории. Прежде всего – это репрезентативность исследуемых выборок наблюдений и их статистические оценки. Отбор проб на глубину 1 метр в десятках точек по склону терриконика таким требованиям явно не отвечает. Следует иметь в виду и то, что величины кларков отдельных элементов, как утверждают специалисты, зависят от устойчивости их ядер и от пере-

распределения элементов в той или иной системе, в том числе и в одной из геохимических систем, т.е. в земной коре.

Строго говоря, освоение промышленностью, хотя бы единичных химических элементов из породных отвалов, в ближайшее время маловероятно, поскольку мировой и внутренний рынок не нуждаются в дополнительных объёмах большинства компонентов отвалов. Измениться существующая ситуация может в том случае, когда инновации в новое производство обеспечат, как минимум, два условия: а) высокие прибыли и б) окупаемость капитала в короткие сроки. Но не следует пренебрегать тем, что вследствие применения химических реагентов возникает множество проблем защиты окружающей природной среды (степень извлекаемости полезного компонента, обезвреживание, захоронение больших масс чрезвычайно опасных для окружающей среды химических отходов и т.д.), на ликвидацию или предотвращение вредного и опасного воздействия которых потребуются специальные средства.

В настоящее время на основе проведенной экономической оценки реальными направлениями разработки породных отвалов являются химические элементы, приведенные в табл. 5 [20].

Таблица 5

Физико-химическая характеристика

Наименование элементов	Среднее содержание, %	Доверительный интервал (P=0,95)
Органический углерод	5,7	12,6 – 0,0
Сера (в пересчете на SO_3): общая	2,6	6,4 – 0,2
Сульфатная	2,0	5,4 – 0,0
Сульфидная	0,6	1,0 – 0,2
Кремний (в пересчете на SiO_2)	59,0	65,5 – 52,4
Алюминий (в пересчете на Al_2O_3)	22,0	25,6 – 18,4
Железо (в пересчете на Fe_2O_3)	9,4	12,6 – 6,2
Кальций (в пересчете на CaO)	1,4	3,5 – 0,5
Магний (в пересчете на MgO)	1,7	2,4 – 1,0
Титан (в пересчете на TiO_2)	0,8	0,9 – 0,6
Щелочные металлы (в пересчете на $Na_2O + K_2O$)	3,9	4,8 – 2,9

Из приведенных данных видно, что в среднем на долю кремния (силикат) приходится 59% общей массы химических элементов. Он составляет 27,6% массы земной коры. Значение кремния возрастает, однако спотовые цены на него колеблются в пределах от 22,0 USD/кг (для солнечного) до 13,50 USD/кг (для кремния второсортного качества).

Производство алюминия представляет наибольший интерес, поскольку запасы боксита в Украине ограничены. Содержание Al_2O_3 во многих перегоревших отвалах шахт по уровню содержания соответствует требованиям технологии производства глинозема. Алюминий получают из бокситов, содержащих 26–28 и более процентов глинозема. Такая концентрация (а иногда до 48%) характерна для многих пород терриконов Донбасса и отвалов обогатительных фабрик [11]. Например, в среднем в Донецко-Макеевском горнопромышленном районе содержание $A1_2O_3$ в эксплуатационных отходах угледобычи составляет 23,1%, в отвалах ОФ – 20,2%, хвостохранилищах ОФ – 25,8%, в породных отвалах погашенных шахт – 21, 7%. Наиболее высокое количество глинозема отмечено в породах отвалов шахт им. М. Горького – 26,75%, №3-18 – 25,58%, №8 «Ветка» – 26,62%, «Красногвардейская» – 26%. В некоторых странах мира уже разработаны технологии получения глинозема из отходов добычи и переработки угля. В частности, во Франции успешно опробован новый двухкислотный метод переработки отходов угольного производства для извлечения глинозема; технологи Польши доказали потенциальную экономическую целесообразность промышленного получения глинозема из глинистых пород, содержащих около 25% $A1_2O_3$ [11]. Однако все подобные техногенные образования отвальной породы не обеспечивают долгосрочной работы предприятий такого

типа и, по всей вероятности, стабильности минерального и физико-химического состава исходного сырья.

Источник редкоземельных металлов. В природных условиях галлий и германий находятся в рассеянном состоянии в виде изоморфных примесей в сульфидах и силикатах. Сульфид железа содержится в аргиллитах, содержание которых составляет 30–50% общей массы отвалов. Технология извлечения этих металлов из сульфидов представляет собой последовательность операций (рис. 3) [20]:

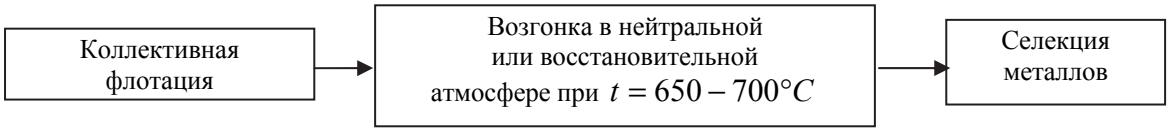

Рис. 3. Схема технологической переработки сульфидов

Основной недостаток этих способов (кислотный и кислотно-щелочной) заключается в большом расходе серной кислоты, что создает дополнительную техногенную нагрузку и приводит к увеличению затрат как на природоохранные мероприятия, так и реализацию самого промышленного процесса, учитывая сложившуюся в мире динамику повышения цен. Так на протяжении последних пяти лет импортные цены на серную кислоту возросли с 37,6 USD/т до 88,65 USD/т (цены в Бельгии, без НДС). При использовании выветрившихся пород старых терриконов содержащиеся в них пириты позволяют исключить из регламента производства серную кислоту, что почти вдвое уменьшает затраты. Технология извлечения редких металлов из силикатов бедных руд осуществляется также в гидрометаллургии Америки с помощью сернокислых бактерий раствором меди и цинка. Однако такие производства единичны.

Выводы. Таким образом, в значительной мере утверждения об экономической целесообразности промышленной утилизации неорганических компонентов породных отвалов шахт и обогатительных фабрик (сырье для металлургической и химической промышленности) не выходит за рамки научных гипотез и дискуссионных предложений.

В то же время экономическая ценность перегоревшей породы отвалов для стройиндустрии и при производстве бокситов определяется как конъюнктурой цен на внутреннем рынке сырья в первом случае, так и мировым спросом на бокситы – во втором.

Более детальные эколого-экономические аспекты хозяйственной утилизации минеральной составляющей отходов угледобычи требуют полномасштабных маркетинговых исследований и наличия в структуре национальной экономики производств соответствующей направленности.

Литература

1. Программа действий. Повестка дня на XXI век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро. – Женева: Центр «За наше будущее», 1993. – 70 с.

2. Недодаева Н. Л. Эколого-экономическая политика природопользования в условиях специфики горного производства: Монография / Н. Л. Недодаева. – Донецк : НАН Украины, Институт экономики промышленности, 2006. – 356 с.

3. Амоша О. І. Проблеми реструктуризації промисловості в контексті сталого розвитку / О. І. Амоша // Проблеми сталого розвитку України. – К. : БМТ, 1998. – С. 344–353.

4. Салли В. И. Особенности инвестиционной политики в угольной промышленности / В. И. Салли, А. Г. Вагонова, Б. Л. Райхель // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2003. – Ч. 2. – С. 392–396.

5. Бардась А. В. Розробка методичних рекомендацій щодо визначення економіко-екологічного потенціалу вугільних шахт / А. В. Бардась // Економічний простір: Збірник наукових праць. – 2010. – №37. - С. 309–322.

6. Вагонова О. Г. Управління ресурсним потенціалом вугільних шахт/ О. Г. Вагонова, Ю. С. Папіж. – Д.: Національний гірничий університет, 2013. – 178

7. Горная энциклопедия: В 5-ти т. – М., 1986. Т.2: Советская энциклопедия. – 576 с.

8. Федоренко Ю. Н. Технологія виготовлення клінкерних виробів на основі відходів вугледобування / Экология и промышленность. – 2009. – № 11. – С. 46–51

9. Панов Б. С., Проскурня Ю. А. Новые виды минерального сырья Донбасса. http: // nich.dgtu. donetsk/ua

10. Целуйко О. А. www.masters.donntu.edu.ua

11. Петенко И. В. Организационно-экономический механизм формирования и реализации ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности. Дис. д-ра эконом. наук Защищена. Утв. – Донецк, 2002. – 483 с. ил. – Библиогр. с. – 464-483.

12. Оценка физико-химического и микрокомпонентного состава пород (исследованных недействующих породных отвалов шахт ПО «Донецкуголь» и «Макеевуголь» / ПГО Донбассгеология. Артёмовская ГРЭ. – Артёмовск. – 1998. – 55 с.

13. Пояснительная записка к геохимическому картированию породных отвалов шахт ПО «Донецкуголь». – Донецк. – ПО «Укруглегеология». Донецкая ГРЭ. – 1993. – 9 с.

14. Изучение технических свойств углесодержащих отходов как исходного сырья стройиндустрии. – Донецк. Украинская корпорация Укрстрой. – Донецк. – Донецкий ПромстройНИИпроект. – 1992. – 80 с.

15. Кадастр породных отвалов ПО «Орджоникидзеуголь». – Донецк. – НПФ «Форс-Мажор». – 1992. – 16 с.

16. Майдуков Г. Л., Кислов Б. И., Григорюк М. Е. Эколого-экономический анализ твердых отходов угольных предприятий // Энерготехнологии и ресурсосбережение. – 2009. – № 1. – С. 42–48.

17. Галушка И. Ф. Терриконы дешевых удобрений. – Донецк, Донбасс, 1965. – С. 167.

18. Справочник по содержанию малых элементов в товарной продукции угледобывающих и углеобогатительных предприятий Донецкого бассейна. Днепропетровск, Днепропетровское отделение Украинского государственного института минеральных ресурсов, 1994. – 187 с.

19. Макеев Д. А. Кларки элементов. Горная энциклопедия в 5-ти т. – М., 1986. Т. 3: Советская энциклопедия.

20. Мнухин А. Г. Породные отвалы – сырьё будущего // Уголь Украины. – 2009. – № 5. – С. 28–32.

У статті наведено узагальнені й систематизовані результати економічної оцінки ресурсного потенціалу твердих відходів вугільного виробництва, рекомендовано альтернативні напрями їх промислової утилізації з метою зниження техногенного навантаження на навколишнє природне середовище.

Ключові слова: економіка природокористування, ресурсний потенціал, навколишнє середовище.

Generalised and systematised results of the study of resource potential of coal manufacture solid wastes are presented. Alternative directions of their industrial recycling to decrease development pressure on natural environment are recommended.

Keywords: nature management, resource potential, environment.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Петенко І. В. *Надійшла до редакції 9.06.13.*

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331.101.3

РОЛЬ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ У СИСТЕМІ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

А. В. Переверзєва, к. е. н., ДВНЗ «Запорізький національний університет», pereverzeva@ukr.net

У статті досліджується нематеріальна мотивація та її роль у системі сучасного менеджменту. Обґрунтовано взаємозв'язок нематеріальної мотивації та продуктивності праці. Проаналізовано особливості використання основних складових нематеріальної мотивації в сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств.

Ключові слова: мотивація, менеджмент персоналу, методи мотивації, нематеріальна мотивація, підприємство, персонал, управління.

Постановка проблеми. Сучасні економічні реалії поставили перед підприємствами завдання щодо необхідності формування робітника нового типу, який має не лише необхідний рівень кваліфікації та знань, креативні здібності, але й володіє високим рівнем духовності, має моральні цінності, що закладають основу його успішного функціонування у колективі.

У силу цього методи мотивації праці, які базуються переважно на фінансових складових, не можуть в нових умовах господарювання повноцінно виконувати функцію підвищення ефективності праці робітників. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження нематеріальної мотивації як складової мотиваційного механізму в системі сучасного менеджменту підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безперечним доказом актуальності даної проблеми є значна кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячених різним аспектам мотивації праці. Вагомий внесок у дослідження сутності мотивації зробили українські вчені: І. Багрова, А. Єськов, В. Зайцев, В. Кошеленко, Г. Куликов, А. Чухно [1–3].

Серед зарубіжних вчених, які досліджували особливості мотивації персоналу, домінує індивідуальний підхід. Так, А. Маслоу, вивчаючи мотиви, які спонукають людину до праці, дійшов висновку про пряму й безпосередню детермінованість діяльності потребами. Відтак, вважав вчений, висхідною ланкою будь-якого аналізу мотивації має бути дослідження специфіки індивідуальних потреб людини і, відповідно, вибір того чи іншого методу мотивування [4]. Цю точку зору поділяв і Ф. Фур'є, який довів, що ефективність системи мотивації на підприємстві залежить від того, наскільки вона відповідає бажанням, характеру та інтересам людини [5].

У свою чергу Г. Саймон та К. Замфір пов'язували мотивацію з індивідуальним сприйняттям праці, а саме: чи є вона способом самореалізації особистості, чи перетворюється на рутинну діяльність, яка знищує людину [6; 7]. Проблеми мотивація людини у різних сферах суспільної діяльності стає предметом досліджень Ф. Герцберга [8], Д. Мак-Клелланда [9], П. Печчеї [10].

У роботах названих авторів основна увага зосереджується на дослідженні досить широкого кола загальних проблем, пов'язаних з вивченням мотивів діяльності людини у різних сферах соціального життя. Аналіз безпосередніх детермінантів входження суб'єктів у трудовий процес та розгляд питань, пов'язаних з підтриманням їх зацікавленості у результатах виробництва, не набув достатнього ступеня наукового осмислення у вітчизняній економічній науці.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення ролі нематеріальної мотивації у системі сучасного управління персоналом, виокремлення найбільш дієвих інструментів впливу на мотивацію до праці, а також окреслення можливостей щодо їх застосування у діяльності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослід-

ження. Перехід розвинутих країн світу до постіндустріального суспільства з усією очевидністю продемонстрував, що саме люди є головним джерелом процвітання та економічного зростання будь-якої держави. У свою чергу багаторічний досвід розвитку цивілізованих країн світу став свідченням того, що активізація трудової діяльністі людини повинна здійснюватись з повним урахуванням не тільки організаційно-технічних, але й соціально-психологічних факторів, які обумовлені розвитком суспільних форм життя, біологічними особливостями розвитку людини, етапами її життєвого циклу.

Усі ці аспекти мають враховуватися в процесі управління на сучасному підприємстві, зокрема у менеджменті персоналу. Останній передбачає вплив на інших осіб у напрямі досягнення поставлених цілей. Важливим аспектом цього процесу є мотивація персоналу до досягнення високої ефективності праці. Саме до цієї складової управління персоналом виник значний інтерес внаслідок підвищення ролі суб'єктивних факторів у суспільному виробництві, ускладнення умов трудової і позатрудової діяльності, збагачення і розвиток самої особистості.

У зв’язку з цим можна стверджувати, що наявність у працівників належної професійної підготовки, навичок, досвіду не гарантує високої ефективності праці. «Локомотивом» їхньої активної трудової діяльності є мотивація.

Для того, щоб дослідити роль нематеріальної мотивації потрібно дати визначення поняттям «мотивація» та «мотив». Мотивація (англ. motivation) – це процес спонукання людини або групи людей до досягнення поставлених цілей, який включає мотиви, інтереси, потреби, захоплення, мотиваційні настанови, ідеали. У широкому розумінні мотивація іноді визначається як детермінація поведінки взагалі. У свою чергу, мотив – це своєрідна реакція людей на інтереси, а отже, на усвідомлені потреби. Мотив знаходиться «всередині» людини, має «персональний» характер та залежить від низки зовнішніх і внутрішніх факторів. Мотив є певною змістовною єдністю, яка виявляється для суб’єкта достатньою причиною, щоб здійснювати певні дії. Він виникає тільки тоді, коли потреби набувають у свідомості людини своєї предметності. Іншими словами, кожна потреба, щоб бути задоволеною, має набути своєї якісної визначеності – втілитися у більш або менш конкретний образ того предмета, за допомогою якого припускається її задоволення. Усвідомлення потреб і прагнення задовольнити їх спонукають людину до певної цільової діяльності. Остання, на відміну від власне дії, якій може передувати або не передувати свідомий вибір, завжди осмислена й усвідомлена, зорієнтована на досягнення певної мети.

Мета – це ідеальне, уявне передбачення результатів діяльності. Як безпосередній мотив мета спрямовує і регулює діяльність людини. Тільки тоді, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація корисності, максимізація прибутку тощо), виникає інтерес. Виходячи з цього, останній можна вважати формою виявлення потреби й усвідомлення людиною прагнення задовольнити її. Інтерес реалізується за умови досягнення його носіями конкретних цілей. Таким чином, ґенеза інтересу полягає у відборі свідомістю найважливіших потреб для задоволення і визначення цілей, за рахунок реалізації яких це стає можливим. Якщо потреба безпосередньо орієнтується на об’єкт свого задоволення, то інтерес, включаючи потребу як свою висхідну основу, звернений до діяльності й відносин з іншими людьми. Таким чином, інтереси відображають соціальну спрямованість активності суб’єктів на створення найбільш сприятливих суспільних умов для задоволення потреб. Разом з цим, мотивація до економічної діяльності включає ще одну важливу складову – усвідомлення шляхів та способів досягнення необхідного результату, тобто стимулу. Останній є також орієнтаційним компонентом мотивації, оскільки дозволяє із існуючих альтернатив обрати найбільш прийнятний варіант з точки зору найбільш повної реалізації інтересу [11, с. 83]. Отже, мотивація не тільки спонукає людину до дії, але й визначає, що саме треба зробити і якими способами.

Враховуючи динамічність процесу кількісного та якісного зростання потреб

людей, у суспільстві повинні цілеспрямовано формуватись і виховуватись потреби, розширюватися діапазони інтересів людини. Задоволення потреб здійснюється у процесі мотивації, яка ґрунтується на використанні наявних або створенні нових мотивів.

Створити ефективну систему менеджменту можна тільки за умови наявності чітких уявлень про потреби, мотиви діяльності людини, її переконання, ціннісну орієнтацію тощо. Слід зауважити, що людина не завжди усвідомлює свої цілі, потреби, ідеали. І це ускладнює формування системи мотивації на підприємстві.

У процесі трудової діяльності у людей цілеспрямовано формується відношення до праці та її результатів, оскільки мотивація посилює бажану поведінку людини, дає напрямок поведінки і ґрунтується на внутрішніх і зовнішніх факторах або на мотивах.

Сучасні економічні реалії свідчать про те, що без злагодженої командної роботи всього колективу навіть успішні підприємства не здатні витримати конкуренцію і динамічно розвиватися. Для організації ефективної роботи у колективі потрібно враховувати мотиви групи людей, а не кожного окремого індивіда. Мотиви колективної діяльності можна ранжувати за ступенем інтенсивності (рис.1).

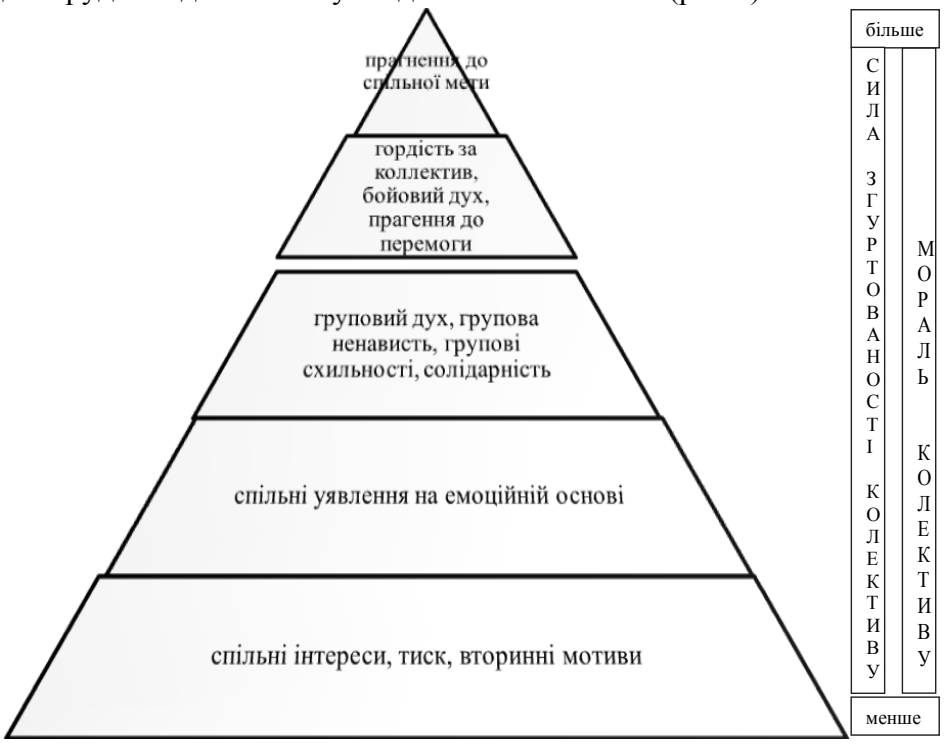

Рис. 1. Ієрархія мотивів колективу

Як показує піраміда мотивів у колективі, згуртованість посилюється від першої сходинки до п'ятої.

Таким чином, можна надати наступні рекомендації для формування згуртованого колективу:

– враховувати смаки, переваги та погляди, адже, люди із схожими характеристиками мають більше шансів знайти спільну мову;

– розвивати у колективі відчуття належності, активно залучати всіх до загальних заходів;

– створювати умови наближення робочих місць якомога ближче один до одного. Чим ближче розміщені робочі місця, тим вищою є ймовірність згуртованості. Існує така точка зору: ймовірність спілкування між людьми залежить від відстані, на якій вони працюють один від одного (рис.2).

Якщо люди працюють на відстані 10 м, то ймовірність спілкування між ними, хоча б один раз на тиждень, складає 8–9%, а якщо вони знаходяться на відстані 5 м – то тільки 25%.

Розглянемо більш детально основні складові нематеріальної мотивації. На рис. 3 в узагальненому вигляді представлено ті елементи мотивування, які частіше всього використовуються у практичній діяльності фірм, а саме: соціальний пакет (безкоштовні медич-

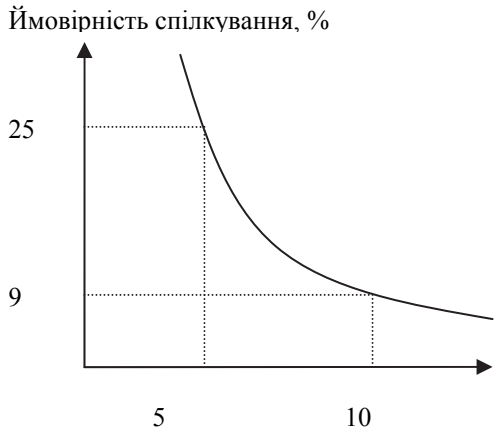

Рис.2. Відстань між робочими місцями, м

ні огляди, безкоштовний відпочинок під час відпустки, можливості для оздоровлення та зайнять спортом), відкритість і постійний діалог керівництва з персоналом, проведення спільних корпоративних святкувань, мотиваційне навчання, мотиваційні нагороди та подарунки.

Дослідження поведінки окремих працівників на підприємствах показали, що людині подобається відчувати повагу до себе і свою значимість. Саме тому мотиваційні подарунки, які є свого роду демонстрацією працівникові оцінки його досягнень з боку керівництва, мають велике значення. Інший вид мотивації – це соціальні вигоди такі, як безкоштовні медичні огляди, безкоштовний відпочинок, можливості для оздоровлення і заняття спортом. Такий вид мотивації підвищує статус компанії в очах персоналу, оскільки він бачить турботу про себе з боку керівництва.

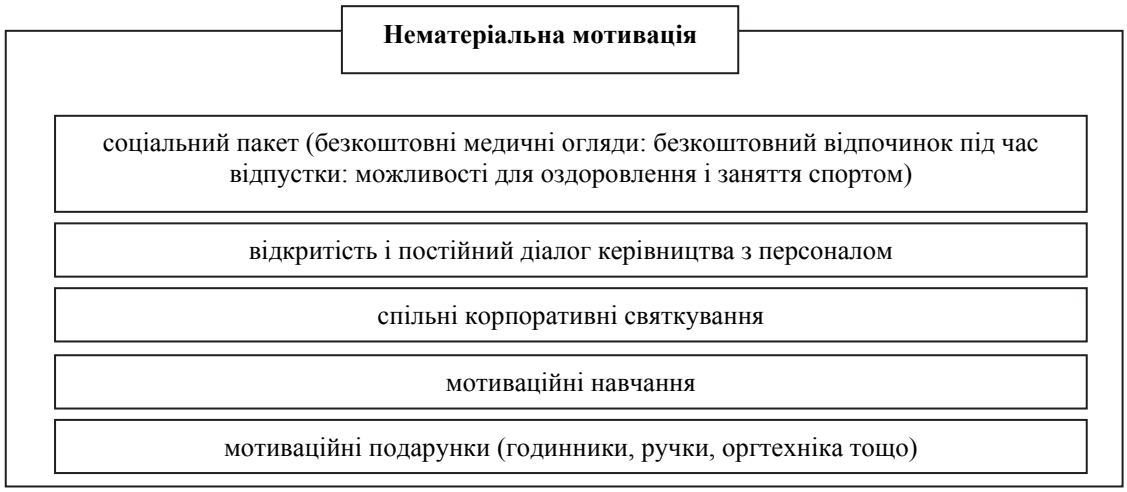

Рис. 3. Основні складові нематеріальної мотивації

Сьогодні часто практикується непряме фінансування працівника, якому підприємство протягом року сплачує певну суму на рахунок, але отримати її працівник може не одразу, а тільки через певний період (5–10 років). До такого виду стимулювання належать додаткові пенсійні програми для працівників. А підприємство у певній мірі «прив'язує» такого працівника до себе, витрачаючи менше коштів ніж, якщо було б потрібно підвищувати заробітну плату.

Навчання за кошти підприємства є одним з найважливіших моментів у мотивації працівників. Такі навчання часто пов'язують з відпочинком. Під час мотиваційних тренінгів працівники компанії більше спілкуються між собою неформально, що сприяє зближенню та формуванню відчуття командного духу.

Наступним видом мотивації є проведення спільних корпоративних святкувань, під час яких відбувається зближення трудового колективу. На таких святкуваннях обов'язкова присутність керівництва.

До найважливіших видів мотивації належить налагодження діалогу між керівництвом і персоналом. Тобто кабінет керівника компанії повинен бути завжди відкритим для ідей працівників. Ефективність праці персоналу зростає, коли працівники поважають керівника, як вмілого управлінця, а не відчувають перед ним страх. Керівник повинен не тільки ставити чіткі завдання, але й вміти використовувати їх креативний

потенціал для розвитку компаній, орієнтуватися у поточних потребах і побажаннях працівників. Для цього необхідним є встановлення діалогу між керівником і персоналом (рис. 4).

Слід зазначити, що існує безпосередній зв'язок між рівнем продуктивності праці і мотивацією.

Рис.4. Встановлення діалогу між персоналом і керівником

Згідно з дослідженням, яке проводилося серед людей з різним рівнем доходу з'ясовувалися фактори, які впливають на рівень продуктивності працівників та ті фактори, які найважливішими для забезпечення високого, середнього та низького рівня [12, с. 175].. Шкала оцінки від 1 до 10: «10» – «дуже важливий фактор для прийняття рішення залишатись на підприємстві», «1» – «зовсім не важливо». Отримані висновки представимо у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Значення факторів впливу на продуктивність робітників

Рівень продуктивності	1		2		3	
	фактор	значення	фактор	значення	фактор	значення
високий	цікава робота	8,0	належний рівень заробітної плати	6,5	кар'єрне зростання	6,3
середній	цікава робота	6,8	належний рівень заробітної	6,2	визнання	5,9
низький	належний рівень заробітної плати	7,0	умови праці	6,6	цікава робота	6,3

Отже, для забезпечення високого та середнього рівня продуктивності найвагомішим фактором є цікава робота, тоді як для низького рівня продуктивності вирішальне значення має матеріальна складова, тобто належний рівень заробітної плати, а цікава робота – на останньому місці. Це підтверджує провідну роль нематеріальної мотивації.

Прикладом ефективного використання мотиваційної системи є корпорація «Google». «Google». відкрила для персоналу великий спортивний комплекс на відкритому повітрі, куди входять: футбольне поле, баскетбольна і хокейна площадки і два тенісних корта. До послуг «гуглерів». є ще боулінг й танцювальна студія. Працівникам компанії також забезпечене безкоштовне харчування в кафе та ресторанах. Робітники також отримують як подарунок смартфони, можуть зробити безкоштовну зачіску чи

отримати консультацію лікаря безпосередньо в офісі. Батькам компанія пропонує відпустки за доглядом за дитиною (в додаток до існуючих норм) – 4,5 місяців для матерів та 3 місяця для татусів.

На сьогоднішній день вітчизняні компанії починають враховувати зарубіжний досвід і активно використовують нематеріальну мотивацію. Успішно побудована система мотивації ефективно діє в компанії «Global Logic Ukraine», де використовуються така важлива складова нематеріальної мотивації як гнучкий графік роботи. Працівники на даному підприємстві не обмежені «часовими рамками» – їм просто надається інформація і фіксується у трудовому договорі про кількість годин, які вони повинні відпрацювати в місяць. До послуг робітників є зручний офіс з сучасним дизайном, в якому розташувалися багато кімнат для роботи та проведення переговорів, тренажерний зал, безліч кімнат відпочинку з телевізорами, зручними диванами та маленькими кухнями, тераса з телескопом та зеленим кутком. Систематично для персоналу проводяться різні тренінги, реалізуються програми навчання, вручаються подарунки, премії тощо. Все перераховане є тільки невеликим переліком того, що робить компанія для своїх працівників та їх заохочення до продуктивної праці. Як показує практика, такі заходи роблять компанію неймовірно успішною і ще раз підтверджує правильно організовану систему мотивації. Досить активно нематеріальну мотивацію використовують в мережах гіпермаркетів та супермаркетів України (табл.2).

Таблиця 2

Методи мотивації в мережах гіпермаркетів та супермаркетів

Гіпермаркет «МЕТРО»
Гіпермаркет «МЕТРО» використовує наступні методи мотивації: – проведення конкурсів на кращого співробітника (переможці отримують дипломи, грошові ваучери, а також можливість пройти безкоштовно тренінги); – відкрите спілкування та обмін ідеями та пропозиціями між всіма співробітниками; – пільгове харчування; – медичне страхування; – можливість професійного та швидке просування кар’єрними сходинками; – подарунки та грошові премії на дні народження та визначні події (весілля, народження дитини); – знижка з нагоди новорічних та різдвяних свят для всіх співробітників.
Супермаркет «АМСТОР»
«Амстор» сформував свої закони, правила і вимоги до роботи кожного співробітника. Кожен працівник це частина єдиного цілого. Способи мотивації працівників мережі супермаркетів "Амстор": – заохочення; – можливість швидко піднятися за кар'єрними сходинками; – визнання заслуг кожного і заохочення грошовими преміями; – винесення окремих імен на дошку пошани; – можливість безкоштовного навчання та підвищення кваліфікації.
Гіпермаркет «АШАН»
Мережа гіпермаркетів «Ашан» пропонує працівникам наступні умови, які є мотиваторами ефективної праці: – досвід роботи згідно європейських технологій; – захоплений своєю справою колектив; – офіційне працевлаштування; – офіційний оклад та його регулярне підвищення; – систему індивідуальних премій; – перегляд зарплатні згідно росту професіоналізму; – добровільне медичне страхування; – пільгове харчування; – навчання; – можливість професійного та кар’єрного зростання. Крім цього: при відборі на роботу цікавляться усім: умовами проживання, наявністю дітей, місцем попередньої роботи, вимогами до нового роботодавця та ін. – нові співробітники проходять інтеграційні тренінги; – робітники навчаються новим спеціалізованим професіям; – працівники, які мають потенціал, можуть оволодіти новими професіями в Школі бригадирів чи Школі експертів; – менеджери підвищують рівень знань та удосконалюють професійні навички в Школі менеджерів.

Нами обрано для аналізу три торгівельні підприємства (гіпермаркет «МЕТРО», супермаркет «АМСТОР» та гіпермаркет «АШАН»), які є лідерами на українському ринку продовольчої продукції, а також доволі успішними підприємствами з огляду на

обсяги товарообігу і прибутковості.

Отже, як свідчить таблиця, широкий спектр застосування у практиці менеджменту нематеріальної мотивації дозволяє підприємствам успішно функціонувати на ринках. Виявляється, що тільки комплексна система мотивації з обов'язковим урахуванням емоційної і матеріальної складової дозволяє домогтися від співробітників повної самовіддачі на роботі, максимальної ефективності та продуктивності.

Висновки. Мотивація праці та професійного зростання є важливим фактором успішного розвитку. Сучасна мотиваційна система повинна ґрунтуватися не тільки на матеріальному стимулюванні, а й на моральному. Потрібно розвивати у працівників належність до підприємства, наближувати інтереси працівників до інтересів підприємства і навпаки, створювати умови для максимальної віддачі та самореалізації, налагоджувати сприятливі відносини з керівництвом, підтримувати дух єдності, одного цілого та найважливіше, створити умови, які будуть розвивати у працівників відчуття безпеки й стабільності, впевненості у майбутньому.

Завдання сучасного менеджменту підприємства полягає в тому, щоб мотиваційні цілі кожного з працівників у більшою мірою співпадали з інтересами фірми і сприяли успіху підприємства. Тільки тоді, коли працівник виконує свої посадові обов’язки із задоволенням і його власні цілі саморозвитку включають й розвиток підприємства, його коефіцієнт корисної дії зростає в декілька разів.

Не нівелюючи ролі матеріальної мотивації, слід зазначити, що вона має короткостроковий характер, дія ж нематеріальних мотивів є більш довготривалою та ефективною, оскільки ґрунтується на більш високих щаблях ієрархії потреб людини.

Тому при побудові ефективної мотиваційної системи на підприємстві необхідно керуватися принципом, що кожна людина – це індивідуальність. На своєму робочому місці вона прагне показати всі свої здібності й приховані таланти, визначити за їх потенціалом своє місце серед інших. З цих причин необхідно визнавати працю кожного окремого працівника та надавати йому можливість приймати рішення з питань, які знаходяться в його компетенції, консультувати інших працівників.

Ефективне управління виробничо-господарською діяльністю підприємств значною мірою залежить від використання вміло налагодженого мотиваційного механізму. Враховуючи світовий досвід мотивації праці, можна стверджувати, що теоретична основа для створення такого механізму існує, однак його слід удосконалити з урахуванням особливостей функціонування вітчизняних підприємств, напрямку їх діяльності та економічної ситуації в країні.

Література

1. Кошеленко В. Аналіз закордонного досвіду мотивації робочої сили як важливого чинника розвитку національної економіки / В. Кошеленко // Схід : аналітично-інформаційний журнал. – 2008. – № 3 (87). – С. 47–49.
2. Єськов А. Роль мотивации в улучшении организации труда / А. Єськов, В. Зайцев // Вісник економічної науки України : науковий журнал. – 2008. – № 3 (13). – С. 31–33.
3. Чухно А. А. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика / А. А. Чухно // Твори : у 3 т. – К. : КНУ, 2006. – Т. 2. – С. 124 – 145.
4. Маслоу А. Психология бытия / А. Маслоу – М. : «Рефл-бук», 1997. – 304 с.
5. Новый хозяйственный социетарный мир / Ф. Фурье; [пер. с франц.]. – М., 1939.
6. Замфир К. Удовлетворенность трудом: мнение социолога / К. Замфир ; [пер. с рум. ; вступ. ст. А. Д. Мазылу, И. Т. Левыкина]. – М : Политиздат, 1987. – 237 с.
7. Мак-Клелланд Д. Мотивация человека / Д. Мак-Клелланд. – СПб. : Питер, 2007. – 672 с.
8. Davenport Tomas O. Human capital: what it is and why people invest in / Thomas O. Davenport. – California: Jossey-Bass books, 1999. – 252 p.
9. Herzberg F. The Motivation to Work / F. Herzberg, B. Mausner, B. Snyderman. – N.Y : John Wiley, 1959. – 157 p.
10. Печчеи А. Человеческие качества / А. Печчеи. – М. : «Прогресс», 1985. – 312 с.
11. Саймон Г. Теории принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 54–72.
12. Пилипенко Г. М. Інституціональні чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності / Г. М. Пилипенко: монографія. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – 293 с.

В статье исследуется нематериальная мотивация и ее роль в системе современного ме-

неджмента. Обоснована взаимосвязь нематериальной мотивации и производительности труда. Проанализированы особенности использования основных составляющих нематериальной мотивации в современных условиях функционирования отечественных предприятий.

Ключевые слова: мотивация, менеджмент персонала, методы мотивации, нематериальная мотивация, предприятие, персонал, управление.

Nonfinancial incentives and their role in the system of modern management are researched. Interconnection of nonfinancial incentives and productivity is substantiated. The peculiarities of using basic components of nonfinancial incentives in modern conditions of domestic enterprises are analyzed.

Keywords: motivation, personnel management, motivation methods, nonfinancial incentives, enterprise, personnel, management.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Прушківським В. Г. *Надійшла до редакції 10.06.13.*

УДК 658

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Є. В. Протасова, асистент, ДВНЗ « Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», Lizvak@mail.ru

У статті розглядається показник оцінки вартості підприємства як критерій результативності прийняття управлінських рішень. Розраховані та проаналізовані показники ринкової, майнової та капіталізованої вартості підприємств. Запропоновано застосування вартісного результату оцінки підприємства як індикатора ефективності управлінських рішень.

Ключові слова: ринкова вартість, майнова вартість, капіталізована вартість, вартісний результат, факторний аналіз, управління вартістю.

Постановка проблеми. Проблема управління вартістю підприємства є відносно новою для вітчизняної практики господарювання, оскільки вона постала лише в той час, коли процеси формування приватної власності набули певного завершення – утворилися власники підприємств, які ставлять за мету зростання належного їм капіталу. Показник вартості підприємства та його динаміка характеризує не тільки ступінь інвестиційної привабливості підприємства, а й надає оцінку якості управлінських рішень, що приймаються його менеджерами. Необхідність управління вартістю підприємств в системі внутрішньогосподарського менеджменту вимагає особливого підходу до розробки методології управління вартістю підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методологічні та практичні засади вартісного менеджменту постійно знаходяться у полі зору іноземних науковців і фахівців – розвиненість корпоративних відносин і необхідність узгодження інтересів усіх заінтересованих у них осіб обумовили появу досліджень із пошуку методів збільшення капіталу акціонерів. Певна практична завершеність системи управління вартістю підприємств економічно розвинутих країн пов'язана з тим, що її наукове обґрунтування триває багато років. Рівень досліджень, виконаних А. Маршалом, Й. Шумпетером, Е. Чемберліном, Дж. Робінсон, Дж. Б. Кларком, Дж. Хіксом, Р. Коузом, Дж. Гелбрейтом, Г. Саймоном та ін. [1–9], дозволяє стверджувати, що склалася теорія управління вартістю підприємств (shareholder value concept, value-based management, value management). З огляду на сучасний стан національної системи управління вартістю підприємств, впровадження в ній розробок зарубіжних авторів без змін і додаткових досліджень є проблематичним, оскільки вони стосуються усталених корпоративних і фінансових відносин. Тому виникає потреба в осмисленні наукових і практичних засад управління вартістю підприємств в період їх адаптації до масштабних змін в умовах господарювання.

Аспекти управління вартістю підпри-

ємств розглядаються вітчизняними науковцями в межах досліджень проблематики: конкурентоспроможності – О. М. Алимовим, реформування власності – О. І. Амошею, структурних змін в економіці – Л. К. Безчасним, формування фондового ринку – В. М. Бордюком, інвестиційного розвитку – М. С. Герасимчуком, корпоративного управління – В. І. Голіковим, управління виробничим потенціалом – М. І. Івановим, розвитку промислових комплексів – М. Г. Чумаченком [10], теорії вартості – А. А. Чухном [11] та ін. Вагомий внесок у розвиток основ вартісного управління з урахуванням особливостей української економіки зробили О. Мендрул [12], Т. Момот [13], О. Терещенко [14].

Формулювання мети статті. Метою статті є обґрунтування і розробка показника вартісного результату управлінських рішень та формалізація процесу визначення факторів впливу на його динаміку.

Викладення основного матеріалу статті. Котирування акцій в економічно розвинених країнах вважаються найкращим індикатором ринкової вартості підприємств. Активно працюючими біржами в Україні є Перша фондова торгівельна система (ПФТС) та Українська Біржа (UX), але навіть на них переважно проводяться операції з невеликими міноритарними пакетами акцій. Угоди часто укладаються нерегулярно та в умовах недостатньої прозорості діяльності акціонерних товариств, тому не завжди можуть об'єктивно відображати ринкову вартість цих підприємств.

На котирування акцій як на вітчизняних, так і міжнародних фондових біржах поряд з мікроекономічними чинниками суттєво впливають також макроекономічні фактори, які проявляються у загальній тенденції ринку. Відомим економістом Н. Д. Кондратьєвим [15] доведено, що світова економіка в цілому та економіка окремих країн розвивається циклічно. З інтервалами 40–60 років період сприятливої економічної кон'юнктури змінюється періодом кризи. Так, до 2008р. в Україні і у світі в цілому мала місце сприятлива економічна кон'юнктура, що призвело до піку інвестиційної активності, внаслідок чого котирування акцій більшості підприємств на біржах постійно зростали. Зокрема, за період з 2003 р. по 2007 р. спостерігалось зростання майже у 10 разів біржового індексу ПФТС, який відображає середню вартість акцій групи найбільш активних підприємств (рис. 1).

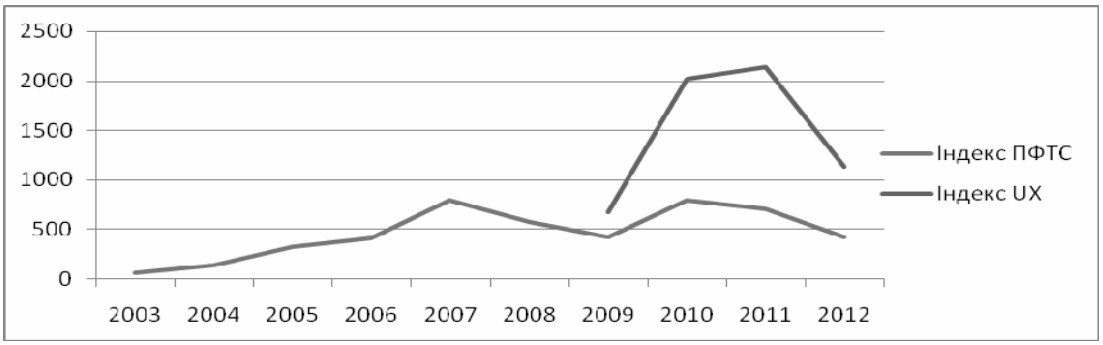

Рис. 1. Динаміка середньорічного значення індексу ПФТС та UX

Індекс ПФТС є ціновим індексом, зваженим за обсягом емісії (free float), а «індексний кошик» ПФТС складається з акцій 20 емітентів. З початком світової фінансової кризи 2008 року відбулося різке падіння індексу, зумовлене зниженням ділової активності та погіршенням фінансового стану вітчизняних підприємств, що відповідним чином вплинуло на котирування їх акцій. З 2009 року в Україні почала свою роботу Українська Біржа (UX), біржовий індекс якої розраховується, базуючись на цінах 10 акцій «блакитних фішок» – найбільш великих українських компаній, лідерів у своїх галузях. Після подолання кризового зниження відбувається стійке зростання як індексу ПФТС, так і UX, які досягли абсолютного максимуму у 2010 та 2011 рр. відповідно. Різке ж падіння обох біржових індексів у 2012 році може бути зумовлене погіршен-

ням економічної ситуації в Україні та потребує більш глибокого вивчення можливих факторів впливу як на котирування біржових індексів, так і на вартість акцій окремих підприємств. У зв'язку з суттєвими коливаннями котирувань акцій та значень біржових індексів протягом досліджуваного періоду, біржові котирування, індекси ПФТС та UX визначались як середні величини за кожен рік.

На основі біржових котирувань акцій з урахуванням обсягу їх загальної емісії була визначена ринкова вартість (РВ) вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів та проведений аналіз її динаміки (рис.2), який показав загальну тенденцію – вартість підприємств, що нарощувалась до світової кризи, різко впала (у 3,6 рази) та досягла мінімального значення 15 353 465 тис.грн у 2009 р. Відновилась позитивна тенденція зростання вартості у 2010–2011 рр., після чого, у 2012, знову відбулося її зниження майже у два рази.

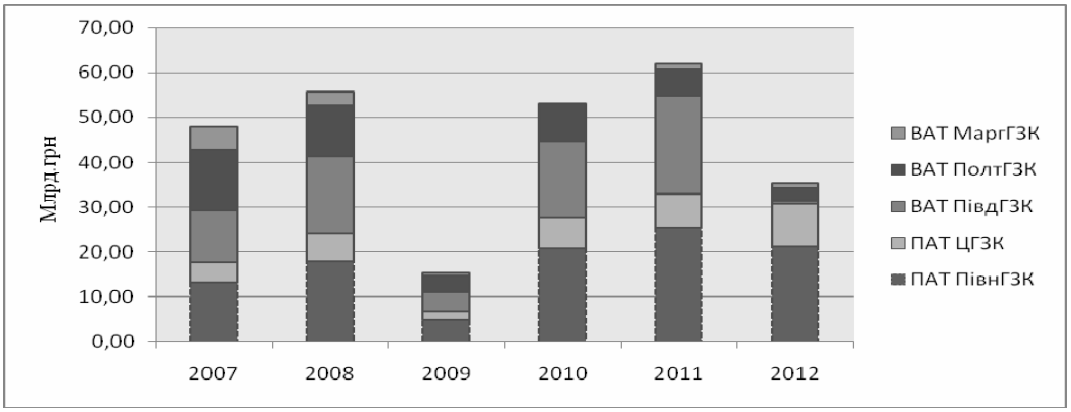

Рис. 2. Ринкова вартість групи гірничо-збагачувальних комбінатів, 2007–2012 рр.

На біржові котирування, крім макроекономічних факторів, впливають фінансово-економічні показники діяльності самого підприємства, які інвестори можуть визначити на підставі фінансової звітності, зокрема: чистий дохід; фінансовий результат від операційної діяльності; чистий прибуток; обсяг зобов'язань підприємства.

У результаті дослідження динаміки показників діяльності гірничо-збагачувальних підприємств (рис.3) можна зробити висновок, що величина чистого доходу та чистого прибутку є позитивними драйверами вартості підприємства, зростання яких призводить до збільшення біржових котирувань акцій та, відповідно, до нарощування ринкової вартості підприємств.

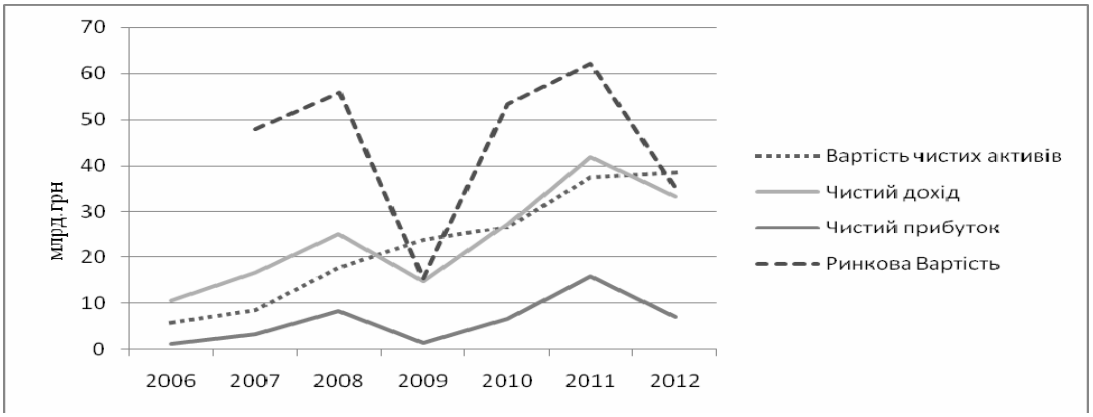

Рис. 3. Динаміка фінансово-економічних показників діяльності та ринкової вартості групи ГЗК

Щодо показника вартості чистих активів, який водночас характеризує майнову вартість підприємства, обчислену на основі витратного підходу, то його значення та ди-

наміка не мають прямого впливу на біржові котирування акцій підприємств на відміну від чистого доходу та чистого прибутку. За аналізований період спостерігається стійке зростання майнової вартості групи ГЗК, незважаючи на періоди економічної кризи чи підйому (табл.1; рис.4).

Відсутність стійкого прямого зв'язку між динамікою майнової вартості та динамікою ринкової вартості підприємства можна пояснити тим, що витратний підхід в оцінці вартості ґрунтується лише на історичних фактах, які вже відбулися, в той час, як на котирування акцій, та, як наслідок, на ринкову вартість, більшим чином впливають очікування щодо майбутньої вартості підприємства. Тому вважаємо доцільним розрахувати та проаналізувати динаміку вартості підприємств за допомогою дохідного підходу – капіталізованої вартості (КВ), та дослідити її зв'язок з ринковою вартістю. Результат розрахунків (табл.2) та оцінка динаміки капіталізованої вартості ГЗК (рис.5) дозволяє зробити висновки, що її динаміка практично відповідає зміні ринкової вартості підприємств (на відміну від чистих активів), але суттєві розбіжності у 2007 та 2011–2012 роках не дозволяють вважати цей показник достовірним індикатором ринкової вартості підприємств. Так, більш високі значення ринкової вартості у 2007 р. можна пояснити тривалим попереднім періодом зростання вартості, що призвело до «перегрітості» ринку та оптимістичних очікувань. Протилежне співвідношення аналізованих видів вартостей за даними 2011 та 2012 р.р. свідчить, навпаки, про поміркований підхід інвесторів і невпевненості щодо сталості та темпів розпочатого у 2010 р. зростання фінансових показників підприємств.

Таблиця 1

Вартість підприємств ГЗК за витратним підходом (майнова вартість)

Рік	Майнова вартість, млрд.грн*					
	ПАТ ПівнГЗК	ПАТ ЦГЗК	ВАТ ПівдГЗК	ВАТ ПолтГЗК	ВАТ МаргГЗК	Сумарна вартість
2007	3,131	1,209	1,550	1,827	0,789	8,507
2008	6,254	3,808	3,792	3,036	0,693	17,582
2009	11,374	4,596	3,718	3,329	0,601	23,617
2010	9,633	4,163	8,335	4,065	0,464	26,661
2011	12,506	5,180	13,128	6,206	0,371	37,391
2012	11,789	3,430	15,536	6,652	1,033	38,440

* Розраховано згідно Методичних рекомендацій щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств[16]

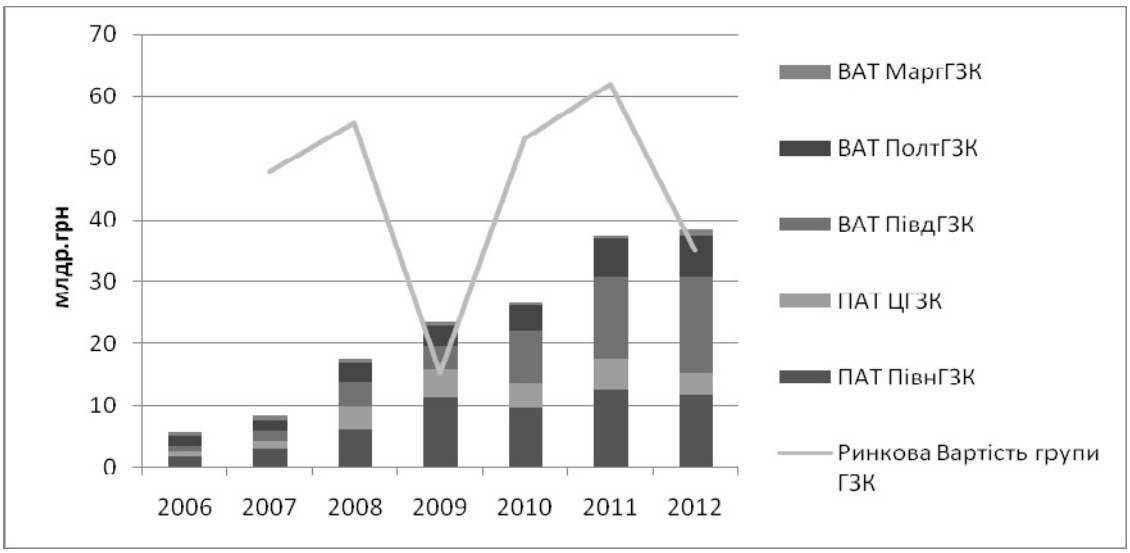

Рис. 4. Динаміка майнової та ринкової вартості підприємств ГЗК

Таблиця 2

Капіталізована вартість підприємств ГЗК

Рік	КВ, млрд.грн.					
	ПАТ ПівнГЗК	ПАТ ЦГЗК	ВАТ ПівдГЗК	ВАТ ПолтГЗК	ВАТ МаргГЗК	Сумарна вартість ГЗК
2007	12,252	4,178	4,397	2,898	0,096	23,821
2008	22,843	12,579	14,842	4,655	0,135	55,055
2009	11,309	2,913	0,182	2,435	-0,422	16,416
2010	23,031	10,681	13,963	6,113	-0,687	53,101
2011	44,881	19,244	35,337	15,730	-1,016	114,175
2012	27,799	8,270	19,607	5,011	0,217	60,903

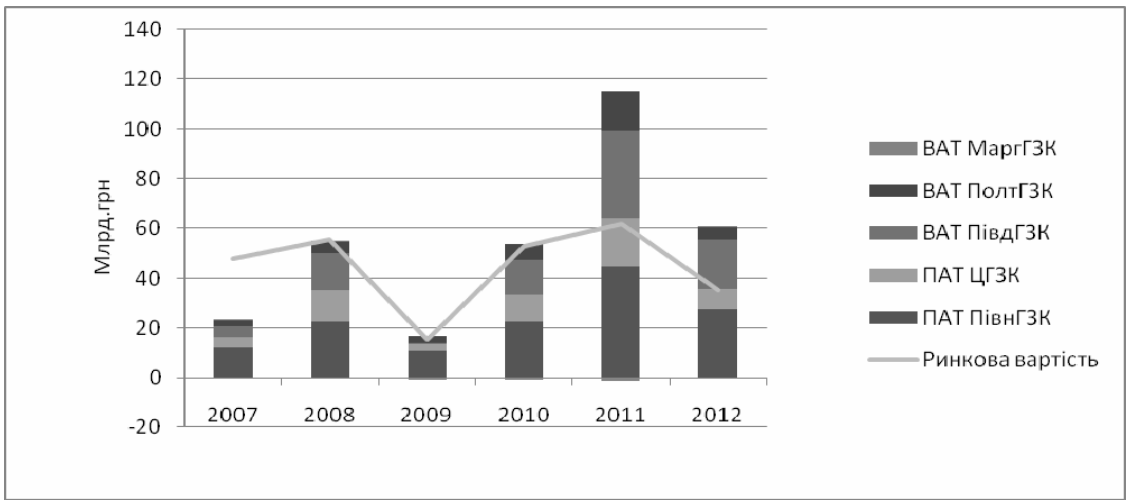

Рис. 5. Динаміка капіталізованої вартості та ринкової вартості групи ГЗК

Динаміка показника вартості підприємства характеризує не тільки ступінь інвестиційної привабливості підприємства, а й надає оцінку якості управлінських рішень, що приймаються його менеджерами. Традиційно результативність управлінських рішень вимірюється обсягом зростання прибутку, але при застосуванні у якості критерію результативності такого показника, як вартість підприємства, ми переходимо на якісно новий рівень оцінки – від оцінки поточних доходів та витрат до дослідження капіталізованих вартісних результатів діяльності підприємства. Для цього пропонує-мо застосовувати показник вартісного результату діяльності підприємства (ВР), який визначається як різниця між капіталізованою вартістю підприємства (КВ) та його майновою вартістю (МВ). Від'ємне значення цього показника означає перевищення суми активів над сумою отриманих капіталізованих грошових потоків, що є негативним явищем. Як видно з результатів розрахунків (табл.3) та динаміки вартісного результату діяльності групи ГЗК (рис.6), така тенденція спостерігалася на всіх аналізованих підприємствах у «кризовому» 2009 році, що зумовлено різким скороченням грошового потоку при подальшому зростанні вартості чистих активів підприємств. Постійні від'ємні значення показника ВР на ПАТ «Марганецький ГЗК» пов'язані з збитковою діяльністю та незадовільним фінансовим станом цього підприємства.

Розрахунок показника вартісного результату діяльності підприємства дає можливість подальшого дослідження та надання додаткової інформації для поглибленого аналізу на факторному та кількісному рівні. Це дозволить визначити фактори управлінських рішень першого порядку, що впливають на вартісний результат, та розрахувати розмір додаткової або втраченої величини вартісного результату внаслідок зміни рівня ефективності діяльності підприємства.

Факторний аналіз динаміки ефективності полягає у визначенні первинних факторів, що вплинули на виявлені відхилення поточних значень показників майнової та капіталізованої вартості від їх досягнутого

рівня у попередньому періоді. Як правило, самі фактори, які впливають на відхилення цих показників, вважаються загальновідомими, наперед заданими, а при аналізі змінюється тільки їх кількість та набір. На відміну від такого алгоритму, запропонований підхід до факторного аналізу спрямований на виявлення конкретних факторів, які мали місце безпосередньо у процесі: формування активів; виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг; здійснення поточних витрат.

Таблиця 3

Вартісний результат діяльності підприємств

Підприємство	ВР, млрд.грн					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ПАТ ПівнГЗК	9,121	16,590	-0,066	13,397	32,375	16,010
ПАТ ЦГЗК	2,969	8,771	-1,683	6,518	14,063	4,839
ПАТ ПівдГЗК	2,847	11,051	-3,536	5,627	22,209	4,071
ПАТ ПолтГЗК	1,071	1,620	-0,894	2,048	9,524	-1,641
ПАТ МаргГЗК	-0,694	-0,558	-1,023	-1,151	-1,387	-0,816
Разом	15,314	37,473	-7,201	26,440	76,784	22,463

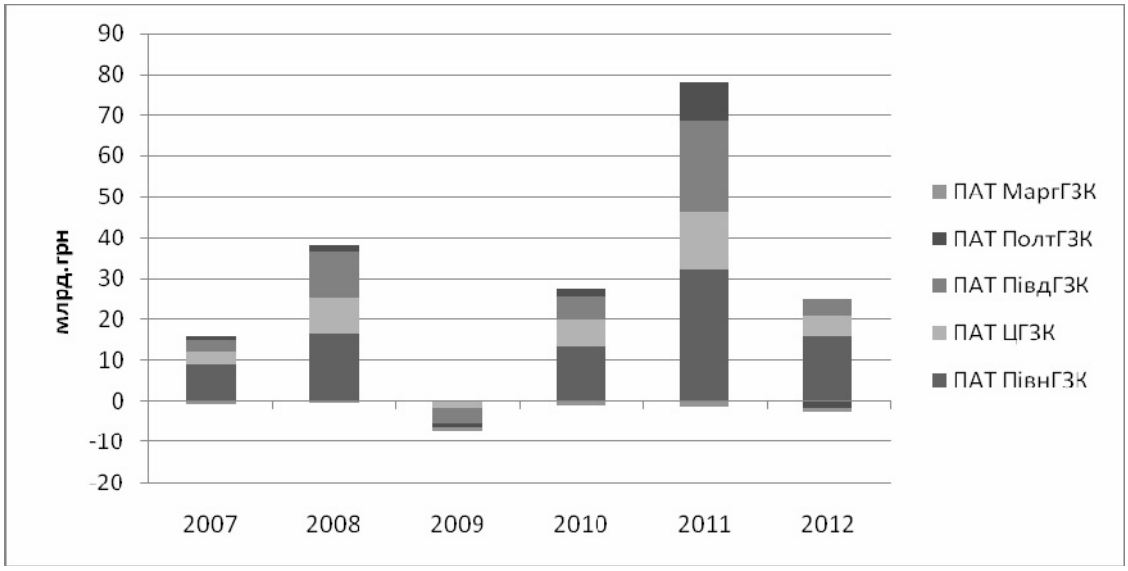

Рис. 6 Динаміка вартісного результату діяльності групи ГЗК

Факторний аналіз результативності управлінських рішень базується на подальшому дослідженні динаміки показника вартісного результату діяльності підприємства. Усі імовірні змінювання значення запропонованого показника результативності можливі при різноманітних варіантах різноспрямованих змін рівня капіталізованої вартості підприємства та його майнової вартості. Таким чином, аналіз та управління показником ВР на рівні підприємства повинні здійснюватись через аналіз та управління факторами першого порядку, що впливають на його значення – це зменшуване значення капіталізованої вартості (КВ) та від'ємне значення майнової вартості підприємства (МВ).

Динаміка величини капіталізованої вартості підприємства характеризується відхиленням показника за аналізований період t від його значення у попередній період часу t-1:

$$\Delta^t KB_i = KB_i^t - KB_i^{t-1}, \qquad (1)$$

де $\Delta^t KB_i$ – відхилення показника капіталізованої вартості i-го підприємства;

KB^t_i – значення показника в аналізованому періоді часу t, грн;

KB^{t-1}_i – значення показника в попер-

ньому періоді часу t-1, грн.

У свою чергу, динаміка майнової вартості підприємства характеризується відхиленням показника за аналізований період t від його значення у попередній період часу t-1:

$$\Delta^t MB_i = MB_i^t - MB_i^{t-1}, \qquad (2)$$

де $\Delta^t MB_i$ – відхилення показника майнової вартості і-го підприємства;

MB^t_i – значення показника в аналізованому періоді часу t, грн.;

MB^{t-1}_i – значення показника в попередньому періоді часу t-1, грн.

Усе різноманіття варіантів комбінацій динаміки показників КВ та МВ формалізовано на рис. 7.

Комбінації динамічних показників капіталізованої та майнової вартості підприємства сформували одинадцять квадратів у матриці факторного аналізу динаміки результативності управлінських рішень. По діагоналі матриці проходить межа між двома протилежними зонами – зоною зростання та зоною зниження рівня результативності.

Динаміка МВ / Динаміка КВ	$\Delta^t MB_j > 0$	$\Delta^t MB_j = 0$	$\Delta^t MB_j < 0$
$\Delta^t KB_j > 0$	1 + / 10 -	2 +	3 +
$\Delta^t KB_j = 0$	4 -	5	6 +
$\Delta^t KB_j < 0$	7 -	8 -	9 + / 11 -

Рис. 7. Матриця факторного аналізу динаміки результативності управлінських рішень

Так, квадрати 2, 3, 6 відповідають позитивній тенденції у зміні рівня результативності, який зростає у порівнянні із попереднім періодом часу через певні фактори, а саме: підвищення вартісного результату, що характеризується динамічними показниками квадрату 2, відбулося при зростанні капіталізованої вартості та незмінному рівні майнової вартості підприємства. Квадрату 3 відповідають такі фактори, що вплинули на зростання результативності – це зниження вартості чистих активів (МВ) та зростання капіталізованої вартості підприємства. Фактори, що формують квадрат 6, є такі: це зменшення витрат майнової вартості та незмінна величина капіталізованої вартості у порівняння із попереднім періодом часу.

Трикутники 1 та 9 характеризують зростання, а 10 і 11 – зниження рівня результативності. Так як тенденції зміни факторів у кожному квадраті є односпрямованими, то динаміка показника ВР залежатиме від співвідношення темпів росту (1 та 10) або зниження (9 та 11) показників КВ і МВ. При більш високих темпах збільшення капіталізованої вартості у порівнянні із ростом майнової вартості підприємства відбувається зростання показника ВР і, відповідно, зростання результативності управлінських рішень (1). Випередження темпів росту вартості чистих активів над зростанням капіталізованої вартості призводить до зниження результативності та відповідає негативній зоні (10) матриці факторного аналізу. У свою чергу, позитивній зоні (9) відповідають умови, за яких темпи зниження майно-

вої вартості випереджають темпи зниження капіталізованої вартості, а негативна зона (11) характеризується такими факторами: відбувається зниження як капіталізованої вартості так і майнової вартості майна підприємства, але при більш високих темпах зниження дохідної вартості у порівнянні із зниженням витрат на активи підприємства.

Квадрат 5 займає центральне місце матриці факторного аналізу та характеризує незмінний рівень результативності, що досягається при відсутності динаміки величини обох факторів першого порядку – майнової та капіталізованої вартості підприємства.

Негативна зона матриці факторного аналізу – це квадрати 4, 7, 8, які характеризуються такими факторами: квадрат 4 відповідає умовам, коли вартість чистих активів зростає, а розмір капіталізованої вартості залишається незмінним. Квадрат 7 характеризують фактори – зростання витрат та одночасне зменшення результату, що призводить до різкого зменшення рівня результативності. У квадраті 8 відбувається зниження показника капіталізованої вартості при незмінних витратах на формування чистих активів.

Діагональна лінія розділяє матрицю на дві рівні зони – позитивну та негативну, які характеризуються протилежною тенденцією у зміні рівня результативності. Однак, слід звернути увагу на особливості, що пов'язані з умовами, які характеризують трикутник 9, розташований у позитивній зоні. Незважаючи на зростання рівня результативності, аналіз факторів першого порядку свідчить про досягнення цього стану при зниженні абсолютного обсягу капіталізованої вартості, яка по-суті цікавить інвесторів і формує ліквідаційну вартість підприємства у випадку необхідності його продажу при зміні власника. Ця ситуація повинна бути під особливим контролем з боку органу управління акціонерного товариства.

На основі систематизації умов співвідношення динамічних характеристик показників капіталізованої і майнової вартості підприємства, яка представлена в матриці факторного аналізу, стає можливим одержати інформацію про фактори першого порядку, що вплинули на рівень результативності діяльності. Відповідно до визначених факторів орган управління підприємства розробляє напрямки впливу на фактори першого порядку та визначає перелік управлінських рішень щодо усунення їх негативного впливу.

Наступним етапом кількісної оцінки результативності прийняття управлінських рішень є розрахунок розміру додаткової або втраченої величини вартісного результату діяльності підприємства внаслідок зміни рівня ефективності. Останній є відносним показником, який розраховується як співвідношення майнової та капіталізованої вартості. Архітектура такого показника цілком відповідає загально прийнятій моделі побудови показників ефективності, де в ролі витрат виступає вартість чистих активів. Завдяки цим активам формується виручка, додана вартість, власне вартість підприємства, а в ролі результату – вартість підприємства, розрахована на основі капіталізації доходу. При зменшенні співвідношення майнової та капіталізованої вартості зростає частка вартісного результату, створеного підприємством. Така динаміка показників означає одержання підприємством додаткового обсягу вартісного результату. Таким чином, загальний додатковий вартісний результат, що створюється на підприємстві за рахунок підвищення ефективності діяльності, дорівнює:

$$ДВР_i^t = \left(\frac{МВ_i^{t-1}}{КВ_i^{t-1}} - \frac{МВ_i^t}{КВ_i^t}\right) * КВ_i^t \quad (3)$$

де $ДВР^t{}_i$ – додатковий вартісний результат діяльності, грн.;

$МВ^t{}_i$, $МВ^{t-1}{}_i$ — майнова вартість у періодах t та t -1, грн.;

$КВ^t{}_i$, $КВ^{t-1}{}_i$ — капіталізована вартість у періодах t та t –1, грн.

У свою чергу, при зростанні співвідношення майнової та капіталізованої вартості підприємства, за допомогою представленої формули є можливим також розрахувати обсяг втраченого вартісного результату за рахунок зниження рівня ефективності діяльності підприємства (ВВР).

Висновки. Показники вартості підприємства та їх динаміка характеризують не тільки ступінь інвестиційної привабливості підприємства, а й надають оцінку якості управлінських рішень. Запропонований по-

казник вартісного результату діяльності підприємства може використовуватись як індикатор ефективності управлінських рішень. Управління вартістю підприємства має здійснюватись через аналіз та управління факторами першого порядку, що впливають на значення вартісного результату діяльності підприємства, а саме – показниками його капіталізованої та майнової вартості. Матриця факторного аналізу на основі систематизації умов співвідношення динамічних характеристик показників капіталізованої та майнової вартості дозволяє одержати інформацію про фактори першого порядку, що вплинули на рівень ефективності. Відповідно до визначених факторів орган управління підприємства розробляє напрямки впливу на фактори першого порядку та визначає склад дій по усуненню їх негативного впливу. Розрахунок розміру додаткової або втраченої величини вартісного результату діяльності підприємства внаслідок зміни рівня її ефективності дозволяє кількісно оцінити вплив управлінських рішень на вартість підприємства та формувати інформаційно-аналітичне забезпечення управлінського процесу для визначення тенденцій розвитку ефективності і пошуку можливостей її зростання.

Література

1. Маршалл А. Принципи економічної науки: Реферат підручника / В. М. Фещенко (референт-уклад.). – К. : АДС «УМКЦентр», 2001. – 216 с.
2. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія. Пер.з англ. – К. : Основи, 1995. – 528 с.
3. Кларк Дж. Б. Распределение богатства: Пер. с англ. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 367 с.
4. Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1969. – 479 с.
5. Коуз Р. Г. Природа фирмы / Теория фирмы. Под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 11–32.
6. Хикс Дж. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. – М : Прогресс, 1993. – 487 с.
7. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реоориентация теории стоимости: Пер. с англ. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
8. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции : Пер. с англ. / Вступ. ст. и общ. ред. И. М. Осадчей. – М. : Прогресс, 1986. – 471 с.
9. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Теория фирмы. Под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 54–72.
10. Чумаченко М. Г. Управління вартістю компанії на основі ціннісного підходу / М. Г. Чумаченко , В. А. Панков. – Фінанси України. – 2004. – № 2. – С. 66–79.
11. Чухно А. А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку // Економіка України. – 2002. – № 12. – С. 60–61.
12. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств. [Текст] Монографія. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
13. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу:сучасні технології. [Текст] – Х. : Фактор, 2007. – 224 с.
14. Терещенко О. О. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / О. О. Терещенко, М. В. Стецько. – Фінанси України. – 2009. – №3. – С. 91–99
15. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Кондратьев, Ю. Яковец, Л. Абалкин. – Избранные труды. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
16. Методичні рекомендації щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств (рішення ДКЦБФР №485 від 17.11.2004 р.)

В статье рассматривается показатель оценки стоимости предприятия как критерий результативности принятия управленческих решений. Рассчитаны и проанализированы показатели рыночной, имущественной и капитализированной стоимости предприятий. Предложено применение стоимостного результата оценки предприятия как индикатора эффективности управленческих решений.

Ключевые слова: рыночная стоимость, имущественная стоимость, капитализированная стоимость, стоимостный результат, факторный анализ, управление стоимостью.

The index of enterprise value is discussed as criterion of administrative decisions effectiveness. Indexes of market, property and capitalized value of enterprises are calculated and analysed. Application of value result of enterprise is offered as an indicator of administrative decisions efficiency.

Keywords: market value, net assets value, capitalized value, value result, factor analysis, value based management.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вакульчик О. М. *Надійшла до редакції 18.09.13 р.*

УДК 339.138: 005.56: 005.8

МАРКЕТИНГОВА КООПЕРАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ДІЄВИХ МЕХАНІЗМІВ СКОРОЧЕННЯ ВИТРАТ НА ЕТАПІ ІНІЦІАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ

М. К. Вишневська, к.т.н., асистент, Національна металургійна академія України, vishnevskaya@i.ua

В роботі обґрунтовано вибір проектно-орієнтованого управління як базового інструменту розвитку організації та підвищення її конкурентоспроможності. Запропоновано механізм зниження маркетингових витрат під час проведення функціонального (маркетингового) аналізу проекту за рахунок стратегічного альянсу підприємств у сфері маркетингу на основі коопераційних взаємодій між ними. Наведено орієнтовний експрес-аналіз наслідків прийнятих управлінських рішень за допомогою методів фінансового менеджменту.

Ключові слова: проект, альянс, маркетингова кооперація, маркетингові дослідження, витрати, підприємство.

Постановка проблеми. Сучасне економічне середовище будується за принципом динамічного руху вперед. Щодня одні події змінюються іншими з колосальною швидкістю. Глобальна конкуренція на відкритих ринках, новітні технології, ускладнення продукції, що випускається, на фоні скорочення життєвого циклу виробів, збільшення обсягів знань та поява нових спеціальностей, сучасні моделі керування, широке розповсюдження клієнт-орієнтованого управління та віртуальних команд – це те, без чого не можна уявити сучасне світове бізнес-середовище. В таких умовах важливість вибору інноваційної моделі розвитку та проектно-орієнтованого управління як базових інструментів розвитку організації безсумнівна.

Відомо, що кожен проект у процесі розробки та реалізації проходить ряд послідовних етапів від ініціалізації до завершення. На жаль в українській дійсності формуванню бачення проектів на фазі їх підготовки, а також маркетинговому дослідженню обраної ідеї проекту приділяється недостатньо уваги. Наявність даної проблеми обумовлена як застосуванням адміністративно-командного управління на макрорівні економіки, так і порівняно невеликими фінансовими можливостями ряду малих та середніх підприємств. Як показує досвід, комплексна маркетингова діяльність на фазі розробки проекту є суттєвою статтею витрат, яку можуть собі дозволити, як правило, великі підприємства. Більш того, реалізація навіть окремих етапів такої діяльності не завжди доступна вітчизняним підприємствам і у ряді випадків призводить до погіршення фінансових показників їх діяльності. Це зумовлює необхідність розробки дієвого механізму зменшення витрат на маркетингові дослідження на етапі ініціалізації проекту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В роботах таких провідних вітчизняних науковців, як С. Д. Бушуєв, Н. С. Бушуєва [1], В. В. Малий [2], О. В. Пономаренко [3], П. І. Пономаренко [2], М. В. Фатєєв, С. К. Чернов [4], Ю. П. Шаров та ін. розглянуто ключові теоретичні та практичні питання управління проектами, проаналізовано сучасні методи та інструменти їхнім управлінням, визначено окремі елементи цього процесу на підприємстві [5], а також виділено функціональні аспекти проектного аналізу, в тому числі маркетингову складову [3].

Однак, незважаючи на наявність великого числа глибоких та ґрунтовних робіт провідних економістів з питань управління проектами, залишаються не достатньо висвітленими питання маркетингових досліджень в контексті прийняття управлінських рішень. Немає конкретних рекомендацій стосовно зниження витрат, і, як наслідок, розширення доступності маркетингових досліджень проектних рішень. Все це зумовило вибір теми, окреслення задач та постанову мети дослідження.

Формулювання мети статті. Мета даної роботи полягає у розробці дієвого механізму зниження витрат на маркетингові дослідження на етапі ініціалізації проекту для подальшого підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

Викладення основного матеріалу

дослідження. Важко уявити ситуацію успішної реалізації проекту, який не пройшов попередньо проектного аналізу в цілому, та функціонального, зокрема. Дійсно, незважаючи на розмаїтість проектів, їх функціональний аналіз включає ряд складових оцінки – маркетингову, технічну, екологічну, інституціональну (правову та соціальну), фінансову, економічну та інші аспекти, які дозволяють проектному менеджеру в кінцевому рахунку вирішити питання стосовно прийняття або відхилення проекту.

Маркетинговий аналіз, що передбачає багатостадійну процедуру аналізу ринку, безумовно, є важливим моментом на шляху прийняття коректного управлінського рішення та дозволяє оцінити конкурентоспроможність проектної продукції, а також можливості її реалізації на ринку, отримання доходу, обґрунтувати комерційну спроможність проекту. Однак, як зазначалось раніше, порівняно невеликі фінансові можливості малих та середніх підприємств не завжди дозволяють їм використовувати весь спектр засобів підвищення ефективності своєї діяльності, зокрема витрачати кошти на маркетингові дослідження. Ці підприємства, власне, й зустрічаються із проблемою доступності маркетингу, тобто саме для невеликих виробничих підприємств проблеми реалізації ефективного маркетингу є особливо гострими.

Проблема розширення доступності маркетингу може бути вирішена (або в значній мірі пом'якшена її гострота) за допомогою кооперації підприємств. Стратегічний альянс підприємств у сфері маркетингу на основі коопераційних взаємодій між ними дозволяє очікувати ряду таких позитивних зрушень, як створення конкурентних переваг на ринку, розширення каналів збуту, забезпечення успішного просування товару, збільшення обсягів продажів, покращення ключових фінансово-виробничих показників компаній у поєднанні з підвищенням стабільності свого функціонування.

Доцільність таких альянсів найбільш очевидна у випадках обмежень попиту, ускладнень в збуті, переповнення товарних ринків і, як наслідок, зростання товарних запасів. При цьому один з варіантів кооперації підприємств – це часткова компенсація витрат на маркетингові дослідження (їх пропорційний розподіл).

На рис. 1 запропоновано схему коопераційних взаємодій підприємств у сфері маркетингу.

Відповідно до запропонованої схеми передбачається розподіл затрат, пов'язаних із проведенням маркетингових досліджень одним із підприємств, між членами альянсу коопераційної структури, а також спільне використання маркетингової інформації всіма членами кооперації. При цьому власник інформації (*i*–те підприємство) знижує величину своїх затрат (M_{ari}) на суму виплат покупців інформації ($\sum z_j$) – підприємств-членів альянсу (j=1,n), а інформація отримана підприємствами трансформується в потенційні доходи, такі як:

– доходи від реалізації продукції за більш високими цінами (або придбання сировини за більш низькими цінами ($P^1_j - P^2_j$);

– доходи від збільшення обороту продажів) $(v^1_j + v^2_j)*P^1_j$;

– економія на відсутності необхідності проведення самостійних маркетингових досліджень, організації реклами та ін. ($M_{ari} - z_j$), що спричинило б більш високі витрати, ніж виплати в розмірі z_j.

Відповідно, вигода j-того члена кооперації відображається змінними w^1_j, w^2_j, w^3_j з урахуванням витрат на оплату інформації z_j:

$$w^0_j = w^1_j + w^2_j + w^3_j - z_j \qquad (1)$$

Зазвичай, кооперація такого характеру відбувається в декілька етапів на основі довгострокових угод між вітчизняними підприємствами або з участю закордонних партнерів. На першому етапі потенційні партнери досліджують можливість та зацікавленість сторін щодо спільної діяльності, аналізують економічну стійкість, виробничу базу, конкурентоспроможність, забезпеченість кваліфікованим персоналом.

У випадку взаємної задоволеності сторін результатами попереднього аналізу, виникає підстава для розробки проекту кооперації, який, зазвичай, являє собою скорочений план спільних дій, таких як: попередній розподіл зобов'язань сторін, окреслення принципів комерційних відносин членів альянсу, оцінка перспективних ємностей внутрішнього та/або зовнішнього ринків, визначення необхідних капіталовкладень,

обсягів фінансування та джерел отримання коштів, попередній фінансовий аналіз (розрахунок самоокупності проекту, очікуваної норми прибутку) для прийняття остаточного рішення про доцільність кооперації. Слід також зазначити, що у випадку кооперації сторін з різними валютними системами, в якості валюти для розрахунків доцільним є використання більш стабільної валюти та введення валютної обмовки (умови, що страхує експортера і кредитора від ризику знецінення (падіння) курсу валюти платежу з моменту укладення контракту до моменту його оплати). А також застосування ковзних цін (вихідний розмір яких визначається в момент виконання договору шляхом перегляду первісних договірних цін з урахуванням змін у вартості ціноутворюючих факторів) при укладанні довготермінової угоди за умови існування небезпеки інфляції в будь якій із країн учасників кооперації.

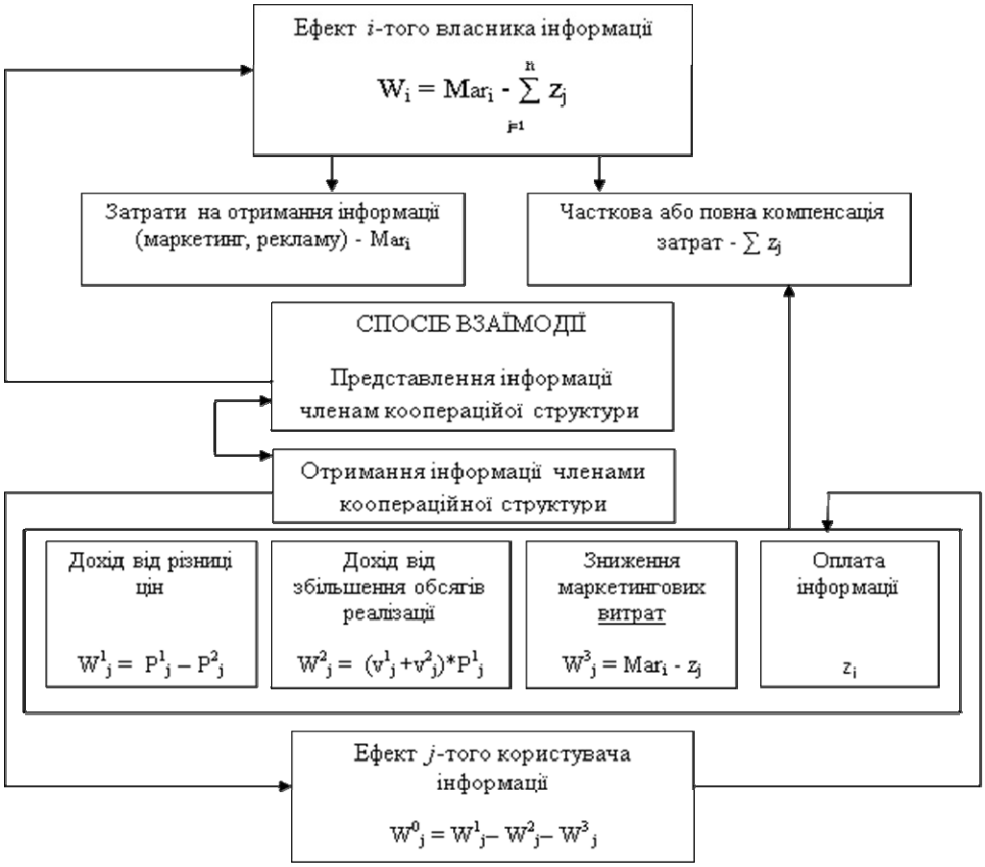

Рис. 1. Схема коопераційних взаємозв'язків підприємств у сфері маркетингу

Якщо приймається рішення про продовження процесу кооперації, розробляється остаточний план та порядок його поетапного здійснення, то необхідним є узгодження умов економічних відносин між сторонами, готується угода про кооперацію, яка містить чотири розділи (предмет, комерційний блок, юридичний блок та комплект додатків до угоди).

Разом з тим виникає питання оцінки ефективності запропонованих заходів, яка повинна враховувати як короткотерміновий, так і довготерміновий ефект від маркетингового проекту. На українських підприємствах часто спостерігається ситуація, коли відсутня єдина точка зору – маркетолог оцінює проект з точки зору продажів, а фінансист хоче бачити «негайний» ефект кожного маркетингового заходу у вигляді операційного прибутку. Дана позиція помилкова, тому що реальний внесок маркетингових програм (маркетингові дослідження, реклама та ін.) у підвищення короткотермінових прибутків – це скоріше виключення, ніж правило. Більш того, зростання поточних прибутків можна досягти зворотнім шляхом – скороченням безпосередньо маркетингових витрат.

Маркетингові дослідження на стадії ініціалізації проекту являють собою інвестиції, а отже, їх ефективність повинна визначатися виходячи із впливу на довготермінові грошові потоки й економічний прибуток. Аналіз цього процесу здійснюється шляхом порівняння нових інвестицій у маркетинг із тим результатом, який вони принесуть в майбутньому.

У якості критерію оцінки тут повинні виступати комплексні показники, які враховують тривалість отриманого результату. При цьому оцінка ефективності інноваційних маркетингових програм повинна базуватися на ключових показниках маркетингової діяльності, до яких можна віднести: витрати на маркетинг, виручку компанії за період часу, фінансовий результат у вигляді операційного прибутку або дисконтованого періоду окупності маркетингових інвестицій. У той же час, фінансовий результат у вигляді операційного прибутку слід розглядати раз на рік або на півроку. Це пов'язано з інтегральним характером даного показника, тож ефект від маркетингових витрат, як зазначалось раніше, швидше за все може позначитися не в тому місяці, коли були понесені витрати, а в наступних періодах.

Однак, якщо протягом півріччя ринок не відреагував на додаткові маркетингові витрати відповідним зростанням продажів або іншими ознаками, то можна визнати застосований маркетинговий проект неефективним.

Питанням кількісної оцінки ефективності маркетингу Value-Based-Marketing (VBM) присвячено чимало досліджень сучасних діячів менеджменту та маркетингу, провідних економістів, зокрема П. Дойля [6], Т. Амблера [7], Д. Аакера [8], К. Келлера [9], Б. Гейла [10] та інших. Одним з можливих дієвих способів оцінки ефективності маркетингової програми в цілому і маркетингової кооперації, зокрема, може виступати CVP-аналіз, який відображає важливість розуміння «поводження» витрат, їх реагування на різні фактори впливу з метою оцінки наслідків тих або інших управлінських рішень.

Розглянемо приклад проекту кооперації по лінії об’єднання двох малих виробничих структур на основі планування спільних маркетингових дій із використанням методів фінансового менеджменту, що дозволяють здійснювати наближений експрес-аналіз наслідків прийнятих рішень. Спочатку проводимо оцінку фінансового стану кожного з підприємств членів альянсу за допомогою загальновідомих показників. Спираючись на вихідні данні обох виробничих структур, такі як ціна одиниці продукції, обсяг виробництва, розмір ставки оподатковування та активів підприємств, розраховуємо змінні витрати, виторг та сумарні витрати. Обчислюємо валову маржу підприємства і чистий дохід, на який, в свою чергу, розраховуємо питомий прибуток. Далі – крапку беззбитковості та запас міцності, і наостанок – рентабельність загально економічну та власних коштів. Для більш наочного порівняння основних фінансово-виробничих показників сторін рекомендується після кожного з етапів розрахунків зводити їх вихідні й вже обчислені дані у таблицю.

На наступному кроці додаємо як константу витрати на маркетинг і закладаємо у розрахунки припущення про зростання обсягів продажів на певну величину як реакцію на маркетингові заходи. Обчислюємо, як при цьому зміниться чистий дохід та інші фінансові показники підприємств. Будуємо таблицю, в якій відображаємо ключові фінансово-виробничі результати діяльності підприємств, які отримані без урахування кооперації в області маркетингу.

Далі досліджуємо економічний ефект коопераційної стратегії в сфері маркетингу із застосуванням методу CVP-аналізу. Так, пропонується розподіл затрат на маркетингові заходи між членами альянсу у певному розмірі – це може бути пропорційно 50% на 50%, 60% на 40%, 70% на 30% або інші варіанти та перерахунок для кожного з них зазначених раніше фінансово-виробничих показників. При цьому слід погоджувати інтереси кожного із підприємств, яке входять в альянс, і враховувати як можна більш повну компенсацію їх збитків, що супроводжує прийняте оптимальне рішення. Тому на даному етапі можливою є постанова задачі пошуку оптимальної пропорції розподілу витрат (із застосуванням методів оптимізації) таким чином, щоб загальна сума продажів для кожного з учасників була

максимальною. Для цього доцільно скористатися математичною моделлю Ричарда Белмана, яка передбачає проведення саме покрокового процесу оптимізації.

Заключним етапом аналізу ефекту від маркетингової кооперації виробничих одиниць є такий, при якому затрати на маркетинг вже не здійснюються на фоні збереження зростання обсягів продажів. Як відомо, найчастіше, затрати на маркетинг (маркетингові дослідження) на етапі ініціалізації проекту здійснюються одноразово, у той час як ефект від них носить інерційний характер. Тобто, перестаючи нести затрати, ми продовжуємо одержувати дохід як наслідок раніше вкладених коштів, так званий «хвіст».

Проводимо розрахунки для варіанта, при якому виторг, змінні затрати, валова маржа і постійні витрати залишаються незмінними. Не важко спрогнозувати, що в останньому випадку чистий дохід, показники рентабельності й запасу міцності будуть найкращі в обох компаніях. Це пов'язано із збільшенням виторгу при відсутності зростання затрат на маркетинг. При цьому найгірших результатів слід очікувати при окремому фінансуванні маркетингових досліджень кожним з підприємств стратегічного альянсу.

Таким чином, для аналізу ефективності маркетингової кооперації пропонується застосування CVP-аналізу для низки варіантів, а саме: вихідний стан підприємств кооперації при якому відсутня маркетингова складова; перехідний стан, при якому компанії несли самостійно затрати на маркетинг; кілька альтернативних варіантів співвідношення маркетингових затрат; підсумковий стан (найліпший варіант із безлічі можливих), отриманий за допомогою принципу оптимальності Р. Белмана, а також стан після завершення маркетингової компанії («хвіст» від маркетингових заходів, без затрат). Ефективність вище пропонованих варіантів може бути наочно представлена за допомогою графічних методів (наприклад, відображення динаміки рівня запасу міцності або чистого доходу).

Висновки. Глобальні тренди проектизації бізнесу на сьогодні є наслідком ускладнення технологій виробництва продуктів проектів на фоні сподівань відносно зниження їхньої вартості та скорочення циклу виробництва. Вдосконалення менеджменту на засадах проектно-орієнтованого управління організаціями створює потенційні можливості отримання конкурентних переваг у порівнянні з компаніями, які використовують адміністративно-командне управління.

Однак, для досягнення стійкого успіху, отримання інноваційного, високоприбуткового «продукту проекту» потрібно докласти чимало зусиль. Так на початкових стадіях, коли приймається рішення про доцільність та можливості реалізації того чи іншого проекту, важливо приділити максимальну увагу проектному аналізу в цілому та маркетинговому, зокрема. Але на жаль, маркетингові дослідження в силу їх високої вартості залишаються майже недоступними для безлічі невеликих вітчизняних виробничих структур, що в подальшому негативно впливає на якість прийняття управлінських рішень.

Одним із можливих варіантів подолання цієї проблеми може стати запропонований проект з кооперації по лінії об'єднання малих виробничих структур для організації загальної маркетингової служби і спільного фінансування витрат на проведення маркетингових досліджень.

Досвід застосування такого підходу показує, що при кооперації одночасно з поліпшенням показника стабільності, відбувається також покращення й інших фінансових показників (прибутку, рентабельності та ін.), що свідчить про позитивні зрушення в економіці підприємств-членів альянсу. Це є наслідком того, що ці підприємства не тільки збільшують власні ключові фінансово-виробничі показники, але й поєднують їх зростання з підвищенням стабільності свого функціонування. При цьому виникає нелінійний, так званий синергетичний ефект кооперації, при якому виграш отримує кожне з підприємств альянсу, а також стає можливим проведення комплексних маркетингових досліджень на стадії ініціалізації проекту.

Література

1. Управління проектами та програмами: підручник / С. Д. Бушуєв, Н. С. Бушуєва, А. Я. Казарєзов, К.

В. Кошкін та ін. – Миколаїв : Торубари О. С., 2010. – 352 с.
2. Управління проектами: національні особливості: монографія / В. В. Малий, О. І. Мазуркевич, В. М. Молоканова, С. В. Антоненко та ін. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2008. – 265 с.
3. Управління проектами: підручник / за заг. ред. О. В. Пономаренко. – Донецьк : Донбас, 2010. – 912 с.
4. Управління проектами: навч. пос. / за ред. С. К. Чернова, В. В. Малого. – Миколаїв : НУК, 2010. – 354 с.
5. Елементи управління проектами на підприємстві: підручник / В. В. Малий, О. І. Мазуркевич, С. К. Чернов, С. В. Антоненко та ін. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2011. – 159 с.
6. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.
7. Амблер Т. Маркетинг и финансовый результат: новые показатели и богатство корпорации / Т. Амблер. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 246 с.
8. Aaker D. Managing Brand Equity / D. Aaker. – N. Y. : Free Press, 1991.
9. Keller K. L. Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Management Brand Equity, Upper Saddle River / K. L. Keller. – N. Y: Prentice-Hall, 1998.
10. Gale B. Managing Customer Value / B. Gale. – N. Y. : Free Press, 1994.

В работе обоснован выбор проектно-ориентированного управления, как базового инструмента развития организации и повышения ее конкурентоспособности. Предложен механизм сокращения маркетинговых затрат во время проведения функционального (маркетингового) анализа проекта за счет стратегического альянса предприятий в сфере маркетинга на основе кооперационных взаимодействий между ними. Приведен ориентировочный экспресс-анализ последствий принятых управленческих решений с помощью методов финансового менеджмента.

Ключевые слова: проект, альянс, маркетинговая кооперация, маркетинговые исследования, затраты, предприятие.

The choice of project-oriented management as the basic instrument of company development and increase in its competitiveness is proved. The mechanism of decreasing marketing costs during functional (marketing) analysis of a project by means of strategic alliance of marketing companies. Approximate express analysis of consequence of management decisions with the help of financial management methods is presented.

Keywords: project, alliance, marketing cooperation, marketing research, costs, company.
Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ковальчуком К. Ф. *Надійшла до редакції 21.09.13 р.*

УДК 631. 157 : 338. 439.66 : 633

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ НА МЕТАЛУРГІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Ю. П. Синиціна, к. т. н, с. н. с., ДВНЗ «Національна металургійна академія України», ysynytsins@mail.ru

У статті проаналізовано сучасний стан виробництва залізорудної сировини в Україні та визначено її оптимальні запаси для металургійного виробництва. Обґрунтовано поняття стратегії логістичного управління запасами. Визначено напрями підвищення ефективності функціонування логістичної системи стратегічного управління запасами залізорудної сировини на металургійних підприємствах.

Ключові слова: стратегія, управління, планування, етапи, логістика, запаси, залізна руда, металургійне підприємство.

Постановка проблеми. Рішення проблеми підвищення ефективності управління надходженням виробничих запасів у ринкових умовах вимагає застосування як традиційних методів управління запасами, так і нових для вітчизняних підприємств, логістичних, що дозволяють включити управління забезпеченням виробничого процесу до складу основних напрямків стратегії підприємства на ринку. Особливу актуальність проблеми оптимізації управління надходженням виробничих запасів здобувають на підприємствах металургійного комплексу. По-перше, тому що виробничий і технологічний процеси на цих підприємствах вимагають використання величезної кількості різноманітної сировини й матеріалів, а по-друге, дуже важлива стабільність і ритміч-

ність їхніх поставок в умовах безперервного виробництва. Запаси є важливою складовою виробничого процесу та задоволення потреб споживачів, максимізації прибутків підприємства. Підвищити ефективність управління запасами можливо використовуючи логістичні підходи. Логістичне управління запаса-ми, як і будь-який управлінський процес, розпочинається із формування стратегії управління запасами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи організації матеріально-технічного постачання розкриті в працях, виконаних в умовах планово-централізованої економіки, таких учених як — Г. І. Варданяна [1, с. 8], К. В. Інютиной [2, с. 17], Є. А. Руцького и Г. П. Іванова [3, с. 203], А. М. Тевелєв, І. І. Касьян [4, с. 26] та ін. Але на даний період часу відбулися зміни економічної ситуації, що викликає необхідність проведення досліджень у цій області в рамках логістики постачання.

Деякі питання логістики постачання знайшли відображення в роботах таких вітчизняних учених: Є. В. Крикавський [5, с. 326], Р. Р. Ларіна [6, с. 57], М. А. Окландер [7, с. 234] і закордонних: Б. Л. Анікін [8, с. 116], І. І. Бажин [9, с. 116], Д. Д. Бауэрсокс [10, с. 245] і ряду інших.

Однак, теорія логістичного управління має певні прогалини. В розглянутих роботах висвітлюються лише окремі методологічні аспекти логістичного управління процесу постачання, наприклад: О. Ю. Варєс розкриває механізми управління закупівельно-збутовою діяльністю підприємства, побудовані на основі концепції маркетингової логістики [11, с. 159]. М. В. Афанасьєв та І. В. Рогожина розглядають управління виробничо-економічними системами в умовах ринкових відносин між постачальниками, виробниками і споживачами [12, с. 63]. О. О. Раденька та О. В. Трифонова аналізують теоретичні основи вдосконалення управління процесом формування логістичних витрат промислових підприємств [13, с. 175]. І. В. Федосова виявляє методи і моделі управління запасами в логістичних системах, що дозволяють підвищити якість управління [14, с. 205]. Між тим, важливе значення має всебічний комплексний аналіз логістичного управління процесу постачання в специфічних умовах окремих галузей промисловості, і, насамперед, на металургійних підприємствах, де роль оптимальних виробничих запасів надзвичайно велика.

Д. Дж. Бауерсокс вважає, що стратегії логістичного управління запасами є складовими стратегій логістики постачання, стратегій виробничої логістики та стратегій логістики розподілу. Стратегії управління запасами він поділяє на стратегії, зорієнтовані на пропозицію («точно в строк», планування потреб), та стратегії, зорієнтовані на попит (поповнення запасів згідно точки замовлення, швидке реагування, неперервне поповнення запасів, автоматичне поповнення запасів) [10, с. 440]. В. Г. Алькема, О. М. Сумець [15, с. 118–119], І. А. Леншин, Ю. І. Смоляков [16, с. 160–162] виділяють наступні стратегії управління запасами: обачності, додаткового резерву, проценту від попи-ту. Є. В. Крикавський [5, с. 136] виділяє стратегію «точно в строк». В. І. Ковальчук і Т. В. Косарєва [17, с. 88] пропонують здійснювати управління запасами на базі теорії обмежень. Однак питання формування системи стратегічного управління запасами залізорудної сировини на металургійних підприємствах залишається недостатньо дослідженим. Питання прийняття рішень про взаємодію з постачальником у закупівельній діяльності підприємств чорної металургії вимагають більш поглибленого й детального теоретичного вивчення, оскільки формування ефективної регламентованої системи постачання на підприємстві відноситься до розряду стратегічних рішень, від яких залежить успіх підприємства.

Невирішеними на сьогодні залишаються такі питання, як:

– організація системи управління постачанням залізорудної сировини як функціональної підсистеми логістики з урахуванням розробки логістичної стратегії;

– оцінка ефективності впровадження й застосування принципів закупівельної логістики на металургійних підприємствах.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є обґрунтування ефективної стратегії логістичного управління запасами залізорудної сировини на металургійних підприємствах, визначення напрямів підвищення ефективності функціонування логіс-

тичної системи стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах вітчизняної економіки одним із найбільш значимих факторів виникнення ситуацій невизначеності та непередбачуваності є раптове припинення діяльності одного з елементів логістичного ланцюга (банкрутство, відмова від співробітництва тощо). Це може викликати зменшення збуту (якщо це торговельний посередник або ринок збуту), припинення постачань товарів, сировини.

У сучасних умовах намітились основні тенденції управління запасами: інтегрований підхід до управління запасами; дослідження управління запасами в рамках логістичних систем; переважний розвиток стохастичних моделей та імовірнісних методів управління запасами; адаптивний підхід і методи управління при неповних даних; ігрові постановки задач управління запасами; дослідження багатономенклатурних систем управління запасами; дослідження ієрархічних систем управління запасами; дослідження замкнених за попитом систем управління запасами; дослідження систем управління запасами з попитом, що частково спостерігається. Тому об’єктивно необхідним є дослідження системи управління запасами в чорній металургії. Понаднормативні запаси призводять до виключення з обігу значних матеріальних засобів та значного збільшення витрат на зберігання, а наявність дефіциту матеріалів викликає порушення ходу виробництва, простої обладнання, скорочення обсягів виробництва, порушення графіків постачання продукції та збільшення її вартості.

Особливо великого значення удосконалення системи управління запасами набуває у металургії – галузі економіки, що відрізняється великою матеріалоємністю.

Першим кроком із стратегічного управління запасами залізорудної сировини на металургійному підприємстві виступає аналіз виробництва необхідної сировини в Україні. Залізорудна промисловість, яка постачає сировину металургійним підприємствам, є важливою базовою галуззю економіки України, здійснюючи відчутний вплив на функціонування національного господарства. Частка гірничо-металургійного комплексу (ГМК) у валовому внутрішньому продукті країни становить 27%. На початок 2012 року ГМК України забезпечував близько 40% валютних надходжень держави від експорту, понад 10% надходжень до державного бюджету та близько 500000 робочих місць у найбільш густонаселених регіонах України [18, с. 2]. Основна сировина, яка використовується в процесі виробництва сталі – це залізна руда, вугілля, вапняк та вторинна металева сировина.

Існує два базових способи виробництва сталі й пов'язані з ними потреби в сировині та матеріалах: плавлення сталі за допомогою кисневого конвертеру (КК) і виробництво сталі за допомогою електродугової печі (ЕДП). Технологічні процеси виробництва сталі за допомогою кисневого конвертеру та електродугової печі наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Технологічні процеси виробництва сталі за допомогою кисневого конвертеру та електродугової печі [18, с. 4]

Сировина I	Сировина II	Процес I/ обладнання	Сировина III	Процес II/ обладнання	Процес III/ обладнання	Процес IV	Продукція
Кисневе конвертерний							
Залізна руда	Окатиші	Виплавка чавуну/ доменна піч	Металолом	Виплавка сталі/ конвектор	Продувка/ Ківш піч	Безперервне лиття	Блюм Заготовка Сляб
	Агломерат						
	Вапняк		Чавун				
Вугілля	Кокс						
Електродугова піч							
Залізна руда	Окатиші	-	-	Виплавка сталі/ ЕДП	Продувка/ Ківш піч	Безперервне лиття	Блюм Заготовка Сляб
	Металолом						
Вугілля	Пряме відновлення						

Для отримання 1 тони сталі за допомогою кисневого конвертеру необхідно: 1,4 т. залізної руди, 0,77 т. вугілля, 0,15 т. вапняку і 0,12 т. вторинної сталі. У той же час, за допомогою ЕДП – використовується в першу чергу вторинна сталь (або гаряче брикетоване залізо) – 0,88 т.; вугілля – 0,15 т.; вапняк – 0,043 т.; електроенергію [18, с. 4].

Основна сировина, необхідна для виготовлення 1 т. сталі в залежності від способу виробництва, наведена на рис. 1.

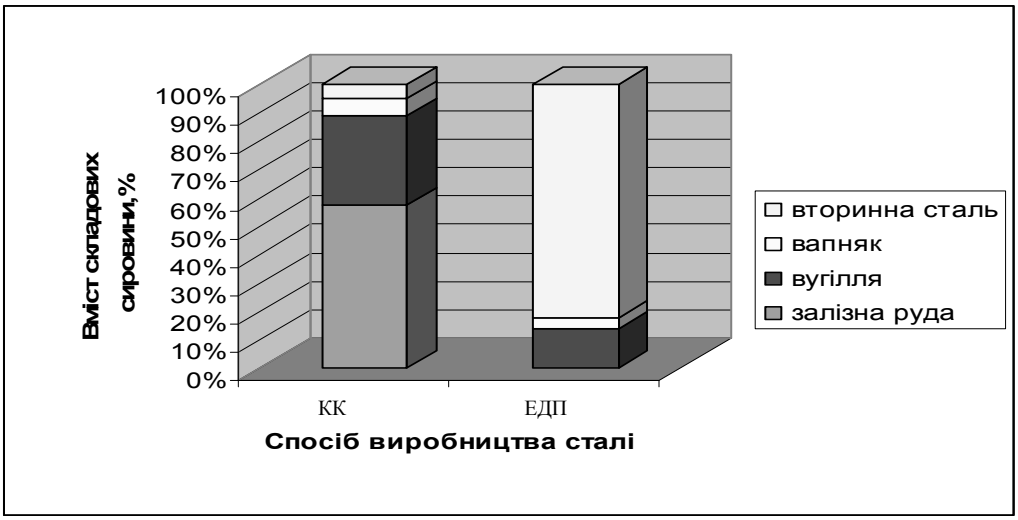

Рис. 1. Склад сировини, необхідної для отримання 1 т сталі в залежності від способу виробництва [18, с. 3]

Залізна руда є ключовою сировиною, необхідною для виробництва сталі. 98% залізної руди, що видобувається, використовується для виробництва сталі. Середній вміст заліза в збагачених рудах (з підвищеним вмістом залізних компонентів) становить від 60% до 65%. Залізна руда добувається в 50 країнах світу [18, с. 4].

Найбільшими виробниками залізної руди є Бразилія, Австралія, Китай, Індія, США і Росія. Найбільші експортери – це Австралія та Бразилія, які разом домінують у світі (частка кожної з країн становить приблизно третину від загального обсягу світового експорту залізної руди). Світові ресурси сирої (не збагаченої) залізної руди оцінюються в більш ніж 800 млрд. т. сирої руди, яка містить більше 230 млрд. т. заліза. Поточні запаси залізної руди з підвищеним вмістом залізних компонентів, тобто ті, які добуваються з використанням наявних технологій, оцінюються в 180 млрд. т. а потенційні резерви – в 370 млрд. т. Вторинна металева сировина є важливим ресурсом, необхідним для сталеплавильного процесу. Деякі вироби із сталі містять до 100% відновлювальних матеріалів. Сталь є одним з небагатьох магнітних металів, який легко відокремити від сукупності відходів. Близько 80% сталі, що міститься у готовій продукції, може бути використана повторно. За секторами промисловості показник повторного використання сталі складає: будівництво — 85%; автомобілебудування – 85%; машино-будування – 90%; електроприлади та побу-това техніка – 50% [18, с. 4].

Вторинна сталь (металолом) може бути отримана трьома шляхами: із надлишків сталі в сталеплавильному процесі (власний металолом); із сталі, що не використана у виробничому циклі підприємств (промисловий металолом); із сталі, що міститься у відпрацьованих товарах (амортизаційний металолом). Наявність власного металолому та промислового металолому тісно пов’язана із виробництвом сталі, у той час як наявність амортизаційного металолому – із використанням сталі в промисловості країни, строком служби продукції із сталі та ефективністю утилізаційних програм. У електродугову піч завантажується до 100% вторинної сталі, а у кисневий конвертер – до 30%.[18, с. 4].

Основними споживачами залізної руди в Україні є металургійні підприємства такі, як АрселорМіттал Кривий Ріг, ММК ім. Ілліча, Азовсталь, Алчевський МК, Запоріжсталь, ДМК ім. Дзержинського, Єнакіївський МЗ, ДМЗ ім. Петровського, Донецький ЕМЗ, Дніпроспецсталь, Донецький МЗ та інші. За результатами UGMK.INFO у 2012 р. металургійними підприємствами України було вироблено 32394 тис. т. сталі. В той же час основними гірничо-збагачувальними комбінатами за 2012 р. було виготовлено: концентрату 66379 тис. т.; окатишів 22313 тис. т. та аглоруди 13435 тис. т. збагачувальними комбінатами за 2011–2012 рр. наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Виробництво продукції
гірничо-збагачувальними комбінатами України за 2011–2012 рр., тис. т. [18, с. 12]

Підприємство	Концентрат		Окатиші		Аглоруда	
	2011 р.	2012 р.	2011 р.	2012 р.	2011 р.	2012 р.
Інгулецький ГЗК	14 118	13 554	–	–	–	–
Полтавський ГЗК	11 487	11 677	9 811	9 654	–	–
Південний ГЗК	10 144	10 324	–	–	–	–
Центральний ГЗК	6 184	6 347	2 213	2 291	–	–
Криворізький ЗРК	–	–	–	–	5 577	5 556
Запорізький ЗРК	–	–	–	–	4 500	4 503
Суха Балка	–	–	–	–	2 446	2 607
Всього:	56347	56505	22 355	22 313	12523	12666

За результатами аналізу діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів за 2011 – 2012 рр. можемо зазначити, що виробництво окатишів не зазнало суттєвого зменшення (всього на 0,2%). У той же час, виробництво концентратів та аглоруди збільшилось на 0,2% та 1,1% відповідно. Порівнявши виробництво сталі в Україні за 2012 р. з виробництвом залізорудної сировини можна зробити висновок, що гірничо-збагачувальні комбінати задовольняють потреби металургійних підприємств України у повному обсязі.

Основними ринками збуту для гірничо-збагачувальних комбінатів України є внутрішній ринок, ринки країн Східної Європи та Китаю. Проте останнім часом на європейському ринку відбувається посилення вимог до якості залізорудної сировини. Не останню роль відіграє у цьому процесі також і ціновий чинник. З огляду на це актуальним є утримання та посилення конкурентних позицій українських підприємств, збереження їхньої частки на традиційному Східноєвропейському цільовому ринку, на яку небезпідставно претендують конкуренти з більш якісною сировиною з Бразилії, Швеції, ПАР, Австралії і Росії. Для цього важливо оцінити конкурентні умови експортних поставок і запропонувати шляхи збереження існуючих та досягти додаткових конкурентних переваг української залізорудної продукції на ринках Східної Європи.

Для цього пропонуються посилення конкурентоспроможності українських виробників залізорудної сировини за рахунок отримання переваг у ціновій конкуренції з російськими виробниками через скорочення транспортних витрат та інвестування у впровадження технологій, що забезпечують ефективне енергоспоживання й зменшення енерговитрат, які беруть участь у формуванні ціни. Важливим є активне впровадження технічних рішень, спрямованих на підвищення якості залізорудної сировини через дозбагачення і більш глибоку переробку видобутої сировини. При цьому необхідно систематично оцінювати конкурентні умови для просування залізорудної продукції на привабливі цільові ринки.

За результатами проведеного аналізу наступним кроком зі стратегічного управління запасами сировини на металургійному підприємстві є організація робіт з управління її запасами.

Методологічною базою вивчення й управління складними процесами ринкової економіки є системний підхід. У термінах і поняттях такого підходу підприємство розглядається як складна динамічна відкрита

виробничо-економічна система, що володіє визначеною волею вибору форм діяльності і являє собою єдину організаційну структуру, елементи якої взаємозалежні і спільно функціонують для досягнення загальних цілей.

Нетрадиційним напрямком для управління підприємствами є логістика, яка здійснює інтеграцію в єдину систему процесів управління виробництвом, транспортно-складським господарством, запасами, фінансовими ресурсами, персоналом та інформаційними потоками. Тому логістика розглядається як системний підхід до формування та управління сукупністю потоків ресурсів, що має забезпечити оптимальне співвідношення вартості та якості обслуговування внутрішніх і зовнішніх споживачів в умовах ринкової конкуренції за рахунок динамічної стійкості інтегральних характеристик кожного потоку, синергізму їх сукупності й адаптації у зовнішньому середови-щі.

Проведені теоретичні дослідження та висновки показали, що при оцінці ефективності управління циркулюючими потоками на підприємстві необхідно використовувати таке поняття, як «логістичний потік», в якому мають визначатися причини логістичного руху потоку. Логістичний потік – це взаємообумовлений рух і трансформація матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів у процесі задоволення виявленого платоспроможного попиту на готову продукцію.

Для оцінки ефективності логістичної системи проведено дослідження показників її ефективності та визначено, що вони розбиваються на такі групи: витрати, якість обслуговування споживачів, продуктивність, якість управління активами, якість продукції. Кожна з цих груп показників оцінює окремий аспект ефективності логістичної системи, що може бути інтерпретована тільки у контексті його економічного змісту. У зв’язку з цим необхідно сформувати інтегральний критерій ефективності, який має базуватися на локальних показниках та наступних принципах: спостереження (інформаційної вірогідності); забезпечення узгодженості матеріальних, фінансових та інформаційних потоків; забезпечення інтегральності логістичного потоку; забезпечення ліквідності логістичної системи.

Таким чином, можна визначити, що управління логістичним процесом – це вплив учасників процесу на змінювані характеристики логістичного потоку для досягнення поставленої мети шляхом перерозподілу ресурсів. Об’єктом управління є логістичний процес як послідовна зміна станів логістичної системи у просторі і часі. У виробничо-економічних системах процеси розпадаються на повторювані цикли. Логістичний цикл – це цикл відтворення предметів праці, який визначає зміну форм капіталу у процесі його обігу. Суб’єктом управління в логістиці є сукупність взаємозалежних і взаємодіючих учасників логістичного процесу, об’єднаних спільністю цілей та економічних інтересів.

Управління запасами посідає центральне місце в структурі логістичної системи. Концепція управління запасами на основі логістичного підходу забезпечує організаційну, економічну, технологічну й інформаційну єдність потокових процесів та дозволяє поєднати економію витрат зі швидким відгуком на запити споживачів. Процес функціонування підприємств можна, у певному значенні, представити у вигляді обороту ресурсних потоків, розподілених у часі, тобто, логістичної структури, що дозволяє визначати динаміку взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.

Організація робіт з управління матеріальними запасами на промисловому підприємстві включає наступні етапи:

1. Класифікація споживаних на підприємстві товарно-матеріальних цінностей. Це дозволяє виявити особливості споживання матеріальних ресурсів у виробничих підрозділах для вироблення стратегії управління запасами.

2. Створення стратегії управління запасами. На цьому етапі виробляються правила визначення моменту й обсягу замовлення, а також поповнення запасів.

3. Визначення параметрів моделей управління запасами.

Логістична система дозволяє встановлювати тісні зв'язки і здійснювати моніторинг взаємодії між внутрішніми і зовнішніми функціональними підрозділами, споживачами готової продукції і постачальниками

ресурсів. Таке об'єднання різних структур (як підприємства, так і його партнерів) у єдину логістичну систему дозволяє підприємствам налагодити міцні відносини з постачальниками та споживачами на довгострокову перспективу.

Об'єднання постачальників та споживачів у єдину злагоджено функціонуючу систему забезпечить проявлення синергетичного ефекту.

Мета логістичної системи управління запасами – забезпечення безперебійного виробництва в потрібній кількості й у встановлений термін і досягнення на основі цього повної реалізації випуску при мінімальних видатках на утримання запасів, знаходження оптимального співвідношення між витратами й вигодами.

Методологічна цінність логістичного підходу полягає, насамперед, у тому, що він містить і в розгорнутій формі виражає вимогу нового (створення ланцюга цінності) порівняно з попередніми підходами до управління запасами. Дуже важливо підкреслити, що логістичний підхід сам по собі не дає рішення проблеми безпосередньо, він є знаряддям нової постановки проблеми. У цьому полягає принципова методологічна сторона логістики.

Тому методи й моделі теорії запасів, основним завданням яких є визначення найважливіших параметрів вхідного (вихідного) матеріального потоку системи, як і раніше залишаються затребуваними й входять у наукову основу логістичного менеджменту.

Логістика постачання, першої фази виробничого підприємства, охоплює сферу матеріально-технічного постачання підприємства і включає зовнішнє транспортування матеріалів, сировини, складових частин, їх складування на підприємстві й відповідне переміщення до першого місця виробничого складування в процесі виготовлення.

Управління матеріальними запасами в логістичній підсистемі постачання промислового підприємства повинне здійснюватися відповідно до виробленої стратегії й моделями управління запасами. Досягнення основної мети логістики постачання – забезпечення необхідними матеріальними ресурсами підприємство з мінімальними видатками – залежить від цілого ряду завдань: витримування обґрунтованих строків закупівлі сировини й комплектуючих виробів; забезпечення точної відповідності між кількістю й потребами в них; дотримання вимог виробництва щодо якості сировини й комплектуючих виробів.

У літературі наводяться різні підходи до тлумачення поняття «логістична стратегія». Є. В. Крикавський визначає поняття «логістичної стратегії» наступним чином: «Логістична стратегія – це одна з функціональних стратегій підприємства (поряд з виробничою, фінансовою, маркетинговою, стратегією розвитку та ін.), що ідентифікується в логістичних системах і ґрунтується на наступних цілях: оптимізація рівня запасів, мінімізація часу переміщення матеріалів і виробів, забезпечення високого рівня логістичного сервісу, мінімального акцептованого рівня загальних витрат у логістичному каналі » [19, с. 206]. У той же час у роботах С. В. Мочерного логістична стратегія – це довготерміновий план дій суб’єктів логістичної системи за певних економічних умов і мистецтво управління матеріальними та нематеріальними потоками в такій системі [20, с.437]. О. М. Сумець у своїх роботах дав ще одне визначення логістичної стратегії: «Логістична стратегія – комплекс рішень, планів і заходів, пов’язаних з ефективним управлінням матеріальними потоками» [21, с. 241].

У практичних задачах управління запасами принциповим питанням є вибір стратегії, що забезпечує найменші витрати. Множина стратегій управління запасами визначається специфікою товарної групи та умовами функціонування системи.

Концептуальний підхід при створенні системи управління запасами на основі логістичного підходу має бути прийнятий як домінуюча методологія. Концептуальна модель управління запасами в логістичних системах, яка відбиває систему наукознавчих поглядів. Концепція базується на таких методологічних принципах: системність, адаптивність, цілісність, оптимальність, надійність, гнучкість, ефективність, керованість, координація, науковість.

Реалізація цілей логістичного підходу до управління запасами можлива шляхом виконання логістичних функцій на макро- та

мікрорівні, що забезпечують реалізацію стратегічних та тактичних завдань функціонування підприємства.

Складовими загальної логістичної стратегії, на думку автора, є логістичні стратегії за фазовим поділом (стратегії логістики постачання, стратегії виробничої логістики, стратегії логістики розподілу) та за функціональним поділом (стратегії логістичного управління транспортом, стратегії логістичного управління складським господарством, стратегії логістичного управління запасами, стратегії логістичного управління реалізацією замовлення, стратегії логістичного управління обслуговуванням споживачів). При цьому кожна із стратегій за функціональним поділом є складовою стратегій за фазовим поділом.

У той же час, стратегія логістичного управління запасами, на думку автора, – це підсистема логістичної стратегії, яка спрямована на її підтримку та представлена у вигляді довгострокового напрямку дій з розробки загальної політики планування, використання, просування та зберігання запасів в логістичному ланцюгу з метою досягнення визначених цілей, що має за мету мінімізацію сукупних витрат.

Доцільно виділити наступні стратегії управління запасами:

– стратегії обачності, додаткового резерву та проценту від попиту, які втілені у «тягнучих» системах управління матеріальними потоками (MRP, MRP II, DRP, ERP, LRP, CALS), до яких можливе застосування систем управління запасами, побудованих на базі моделі EOQ, як інтегрованої системи управління запасами;

– стратегія «точно в строк», яка реалізується за допомогою систем управління матеріальними потоками і запасами (KANBAN, ZIPS, MAN, DOPS, NOT, LP, OPT);

– стратегія «визначення обмежуючих факторів», до якої при здійсненні тактичних цілей управління можливе застосування систем управління запасами, побудованих на базі моделі EOQ.

Як процес стратегічне управління запасами залізорудної сировини складається із п`яти взаємопов`язаних етапів (табл. 3).

Таблиця 3

Етапи стратегічного управління запасами залізорудної сировини на металургійних підприємствах [22, с. 40; 23, с.10, 24, с. 284; 25, с.138]

Етапи	Зміст етапу
1. Визначення мети та цілей стратегічного управління запасами залізорудної сировини.	1.1.Визначення мети стратегічного управління запасами залізорудної сировини. 1.2.Визначення цілей стратегічного управління запасами залізорудної сировини. 1.3.Визначення тактичних цілей з метою реалізації стратегічних цілей.
2. Аналіз та оцінка цілей на основі прогнозу обсягів виробництва та реалізації сталі та продукції із неї.	2.1. Формування прогнозу зберігання та реалізації залізорудної сировини. 2.2. Аналіз досягнення цілей стратегії логістичного управління запасами залізорудної сировини., зовнішнього та внутрішнього середовища, сильних і слабких сторін підприємства на основі прогнозних значень обсягів зберігання та реалізації сталі та продукції з неї.
3. Стратегічний аналіз запасів залізорудної сировини.	3.1. Дослідження сильних та слабких сторін, внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності металургійного підприємства на основі SWOT-аналізу. 3.2. Уточнення мети та цілей стратегічного управління запасами залізорудної сировини відповідно до прогнозу та SWOT-аналізу. 3.3. Коригування поставлених цілей.
4. Формування та реалізація стратегії управління запасами залізорудної сировини.	4.1.Розробка концепції стратегії управління запасами залізорудної сировини. 4.2. Розробка конкретного плану дій. 4.3. Контроль реалізації стратегії.
5. Оцінка результатів стратегічного управління запасами залізорудної сировини.	5.1. Оцінка досягнення мети та цілей стратегічного управління закупівлями залізорудної сировини. 5.2. Оцінка ефективності стратегії закупівель залізорудної сировини. 5.3. Визначення необхідності коригування стратегії закупівель залізорудної сировини.

Кожен наступний етап логістичної стратегії управління запасами розпочина-

ється після реалізації попереднього.

Стратегічне управління вважається результативним, якщо досягнуто мету та цілі управління.

План реалізації стратегії, визначення обмежуючих факторів та управління ними має включати: розрахунок потреби в залізорудній сировині; визначення максимально можливих обсягів зберігання залізної руди на власному складі; обґрунтування доцільності зберігання залізної руди на власному складі чи на складах суб'єктів господарювання, що надають відповідні послуги; планування закупівель залізної руди для мінімізації витрат (рис. 2).

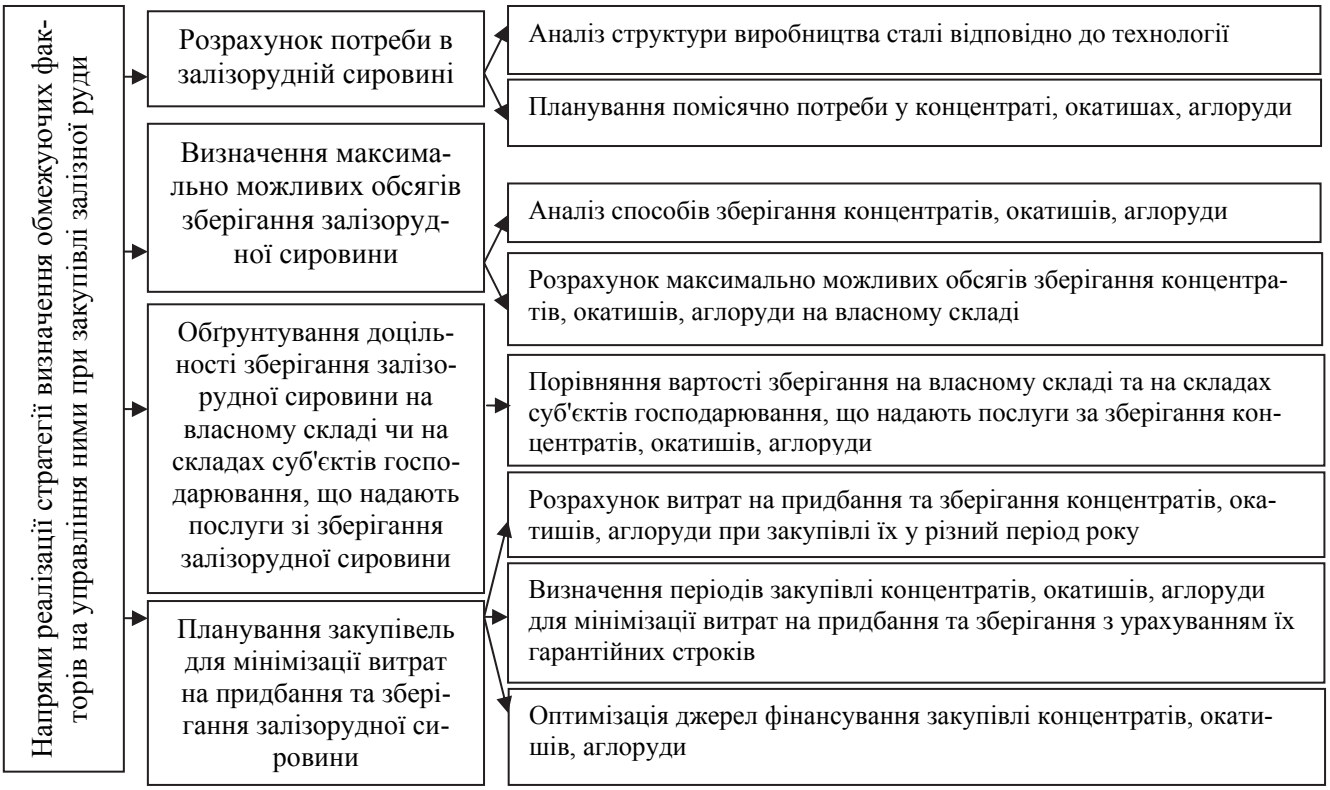

Рис. 2. Напрями реалізації стратегії визначення обмежуючих факторів та управління ними

Висновки. Політика управління запасами є частиною загальної політики управління оборотними активами підприємства, що є оптимізацією загального розміру й структури запасів товарно-матеріальних цінностей, мінімізацію витрат на обслуговування та забезпечення ефективного контролю за рухом запасів. У сучасних умовах оптимізація системи постачання й ефективне управління запасами є найважливішими факторами, які впливають на зниження собівартості продукції й підвищення конкурентоспроможності підприємства. Процеси, що відбуваються в логістичних системах, повинні бути спрямовані, головним чином, на забезпечення безперебійного процесу виробництва й зниження собівартості виробленої підприємствами продукції. Логістична стратегія управління запасами є частиною загальної логістичної стратегії металургійного підприємства, довгостроковим планом дій щодо розробки політики планування, використання, просування та зберігання запасів в логістичному ланцюгу.

Підвищення ефективності функціонування логістичної системи, що поєднує як підприємство, так і його партнерів (постачальників і посередників), можливість виконання зобов'язань з постачання з найменшими витратами, дозволяє скоротити обсяги запасів, і, відповідно, витрати, пов'язані з їхнім збереженням і поповненням.

Література.

1. Экономика снабжения предприятий сегодня и завтра / А. И. Баскин, Г. И. Варданян. – М. : Экономика, 1990. – 208 с.
2. Управління ресурсами і витратами / Іванюта П. В.,

Лугівська О. П. Навч. посіб. / За ред. д. е. н., проф. Іванюти С. М. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 320 с.
3. Економіка, організація та управління матеріально-технічним постачанням / Іванов Г. П., Філімонова Н. Н., Хруцький Є. А. – М. : Економіка, 2001. – 250 с.
4. Тевелєв А. М. Матеріально-технічне постачання та збут на промисловому підприємстві./ А. М. Тевелєв, І. І. Касьян. – К. : Техніка, 2003. – 304 с.
5. Крикавський Є. В. Логістичне управління : підруч. / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 683 с.
6. Ларина Р. Р. Логистика в управлении организационно-экономическими системами: монография / Р. Р. Ларина, В. Л. Пилюшенко, В. Н. Амитан. – Донецк : ВИК, 2003. – 239 с.
7. Окландер М. А. Логістика : навч. посіб. / М. А. Окландер. – К. : Зовнішня торгівля, 2005. – 234 с.
8. Логистика : учеб. пособ. для вузов / Под ред. Б. А. Аникина. – М. : Инфра-М, 1999. – 326 с.
9. Бажин И. И. Проектно-логистическое управление ресурсным обеспечением: [монография] / И. И. Бажин, В. В. Сысоев. – Нижний Новгород : Гладкова О. В., 2005. – 222 с.
10. Бауэрсокс Д. Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Бауэрсокс Д. Д., Клосс Д. Д. ; пер. с англ. Н. Н. Барышникова, Б. С. Пинскер. – 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
11. Варес А. Ю. Логистика в системе маркетингового управления. // Модели управления в рыночной экономике: Донецк, ДонНУ. – 2000. – С. 157–163.
12. Афанасьєв М. В. Структура динамічної моделі логістичного циклу / М. В. Афанасьєв, І. В. Рогожина // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2003. – № 1. – С. 62–67.
13. Радецька О. О. Управіння витратами виробництва та проблеми ціноутворення / О. О. Радецька, О. В. Трифонова // Розвиток соціально-економічних відносин в умовах трансформації економіки України: Хмельницький, ХНУ. – 2006. – С. 174–176.
14. Федосова И. В. Концепция управления запасами в логистических системах // Модели управления в рыночной экономике: Донецк : ДонНУ, 2004. – С. 201–209.
15. Алькема В. Г. Логістика. Теорія та практика: навч. посібник / В. Г. Алькема, О. М. Сумець. – К. : Професіонал, 2008. – 272 с.
16. Леншин И. А. Логистика. В 2 ч. : Ч.1 / И. А. Леншин, Ю. И. Смоляков. – М. : Машиностроение, 1996. – 246 с.
17. Ковальчук І. В. Управління запасами у забезпеченні конкуренто-спроможності підприємств / І. В. Ковальчук, Т. В. Косарєва // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 86 –94.
18. Ринок сталі 2012 та оцінка перспектив розвитку галузі [Електронний ресурс] // Компанія Baker Tilly Ukraine – Режим доступу: http:// www.bakertilly-ukraine.com
19. Економічна енциклопедія: у трьох томах / Відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – 2001. – 848 с.
20. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. Т.1 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
21. Сумець О. М. Стратегія підприємства. Теорія, ситуації, приклади : навч. посібник / О. М. Сумець. – К. : Професіонал, 2005. – 320 с.
22. Армстронг М. Менеджмент: методы и приемы / М. Армстронг ; перевод с 3-го англ. изд. – К. : Знання-Прес, 2006. – 876 с.
23. Баумэн К. Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
24. Мескон М. Х. Основы менеджмента : [учеб.] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1998. – 800 с.
25. Основи менеджменту / П. Робінс, С. ДеЧенцо, А. Девід ; пер. з англ. – К. : Основи, 2002. – 671 с.

В статье проанализировано современное состояние производства железорудного сырья в Украине и определены его оптимальные запасы для металлургического производства. Обосновано понятия стратегии логистического управления запасами. Определены направления повышения эффективности функционирования логистической системы стратегического управления запасами железорудного сырья на металлургических предприятиях.

Ключевые слова: стратегия, управление, планирование, этапы, логистика, запасы, железная руда, металлургическое предприятие.

Current state of iron-ore raw material production of Ukraine is analysed and optimum supplies for a metallurgical production are identified. The concept of strategy of logistic control of reserves is grounded. The ways of increasing the efficiency of the system of strategic management of iron-ore raw material at metallurgical enterprises are determined.

Keywords: strategy, management, planning, stages, logistic, supplies, iron ore, metallurgical enterprise.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ковальчуком К. Ф. *Надійшла до редакції 9.09.13.*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

УДК 330.46:368.02

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ДОВІРИ КЛІЄНТІВ ДО СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

К. Ф. Ковальчук, д. е. н., проф., Національна металургійна академія України, const1955@mail.ru
В. А. Полушенко, аспірант, Національна металургійна академія України, panivika@ua.fm

У статті побудовано модель оцінки довіри клієнтів до страхової компанії на основі нечіткої логіки. Досліджується рівень довіри до таких галузей страхування, як: страхування відповідальності, майнове та особисте страхування. Кількісно вимірюється рівень довіри до послуг, що надає страхова компанія. Наведено результати модельного дослідження.

Ключові слова: відношення довіри, страхування, нечітка логіка, система нечіткого логічного висновку.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах відносини між суб'єктами страхового бізнесу України та особливості їх функціонування мають свою специфіку. Страхові компанії підпорядковуються інституційним нормам ринкової економіки, основними постулатами якої є ринковий порядок, природна свобода та конкуренція, тому роль оцінки відношення довіри до страхових компаній суттєво зростає.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зарубіжними дослідниками було розглянуто категорію довіри із різних сторін: класифікацією видів міжорганізаційної довіри займалися Мейер Р. та Девіс І. [1], Сако М. [2]; вплив рівня довіри на економічні показники вивчали Бідаульт Ф. та Ярило С. [3], Вільямсон О. [4], Люман Н. [5]; сутність та складові відносини довіри між постачальниками та споживачами виділили Ейзенхарт К. та Мартін І. [6], Блумквіст К. [7] та ін.

Останні вітчизняні дослідження в економіці присвячені кількісній оцінці довіри. Так, Шмиголь Н. запропонувала модель оцінки рівня довіри споживачів до товару, як ефективний механізм маркетингової політики фірми. Модель включає коефіцієнти якості і ціни товару та коефіцієнт конкурентоздатності кожного товару. Коефіцієнт довіри споживача до товару визначає певний баланс між якістю товару та довірою споживачів, а також дозволяє ефективно керувати компанією із отриманням максимальних прибутків [8].

У своїх працях Бонецький О. О. вимірює довіру до товару за трьома рівнями [9]:

1) довіра лише до товару без врахування зв'язку з виробником (нижній рівень);

2) довіра до товару із врахування зв'язку з виробником (середній);

3) довіра пов'язується з товаром, виробником та суспільними інститутами, які взаємно впливають один на одного (верхній).

Для кожного рівня автор виводить формули показників довіри.

У той же час, потрібно відзначити, що представлені моделі дозволяють оцінити категорію довіри в економіці, але не враховують специфіку діяльності страхової компанії.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є розробка моделі оцінки відношення довіри клієнтів до послуг, що надає страхова компанія.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про страхування» об'єктом страхування можуть бути майнові інтереси, які не суперечать законодавству України. В Україні є три основних галузі страхування, які вказані в Законі про страхування [10]:

1) особисте страхування (об'єкти –

життя, здоров'я і працездатність страхувальників або застрахованих);

2) майнове страхування (об'єкти – майно в різних його видах: рухомі та нерухомі матеріальні цінності, грошові кошти, доходи);

3) страхування відповідальності (об'єкт – відповідальність за шкоду, заподіяну страхувальником життю, здоров'ю, майну третьої особи).

Особисте страхування виступає як механізм соціального захисту населення, зокрема у сфері пенсійного забезпечення, медичного обслуговування, страхування життя та захисту при настанні різного роду нещасних випадків [11]. Тому особливе значення у цьому сенсі має довіра громадян до захисту прав людини.

Успіх діяльності суб'єктів господарювання залежить від стану їхнього майна та пов'язаний із різного роду ризиками. Сучасні дослідники відмічають, що недовіра населення до страхових компаній зменшує величину валових страхових премій у галузі майнового страхування, і, як наслідок збільшується навантаження на економіку держави [12].

Економічний захист постраждалої третьої особи у випадку неплатоспроможності винної особи здійснюється за допомогою страхування відповідальності шляхом своєчасної компенсації заподіяних їй матеріальних збитків у повному розмірі [13]. Надійність, якість послуг та рівень обслуговування клієнтів страхової компанії виступають індикаторами формування довірливого ставлення населення до страхових компаній.

За даними Ліги страхових організацій [14] найпопулярнішими видами страхування в Україні 2012 року є обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) та страхування наземного транспорту (КАСКО, обов'язкове для кредитних автомобілів), менш популярними є добровільне майнове страхування, медичне страхування, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (за додатковими договорами «Зелена картка»), страхування життя, страхування від нещасних випадків. Всі вище наведені види страхування було обрано для оцінки відношення довіри клієнтів до страхової компанії.

Відношення довіри зручно формалізувати у вигляді системи нечітких логічних висловлювань. Такі висловлювання можна описати лінгвістичними змінними та оцінити нечітким ступенем істинності.

Побудова моделі починається із визначення вхідних і вихідних факторів моделі. За допомогою системи нечіткого логічного висновку (СНЛВ) описуються вихідні параметри із різних вхідних факторів. Далі визначаються набори лінгвістичних термів, функції належності, а також база правил. Останні два кроки – це оцінка розробленої моделі: аналіз на чутливість та оцінка нечіткої моделі експертами.

Методологічний підхід щодо визначення відношення довіри [15; с. 21] наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Методологічний підхід щодо визначення відношення довіри

Етапи підходу	Напрям виконання	Результуючі дані
Побудова	1. Визначення вхідних і вихідних факторів моделі.	Набір операційних вхідних і вихідних факторів.
	2. Ідентифікація структури системи нечіткого логічного висновку.	Структура концептуальної моделі.
	3. Визначення множини лінгвістичних термів.	Множина лінгвістичних термів для предметної області.
	4. Визначення функцій належності.	Параметризація функцій належності для всіх факторів.
	5. Визначення нечітких правил.	Правила, що відображають відношення клієнтів до послуг.
Оцінка	6.Аналіз на чутливість нечіткої моделі.	Оцінка функціонування нечіткої моделі.
	7.Оцінка нечіткої моделі експертами.	Оцінка нечіткої моделі у бізнес-середовищі.

Джерело: [15]

У моделі оцінки відношення довіри клієнтів до страхової компанії вхідними параметрами виступають оцінки видів страхування експертами.

Етап 1. Визначення вхідних і вихідних факторів моделі. Проводиться опитування експертів у галузі страхування за наступною схемою: «Оберіть інтервали довіри у відсотках від 0 до 100 до наведених видів страхування за трьома рівнями: низький, середній, високий. Експерт має право визначити один або два рівні довіри, і позначити прочерком ті рівні в яких він некомпетентний. Наприклад, інтервали довіри до недержавного обов'язкового страхування: низький – [0;80], середній – [80;95], високий [95;100]». В опитуванні прийняли участь 56 експертів у галузі страхування.

Види страхування групуються за об'єктами страхування та визначаються проміжні рівні довіри. Також експерти виставляють вагові коефіцієнти (ранги) для кожного виду страхування та до груп видів страхування від 1 до 3 (3 – це максимальна кількість підвидів у кожній галузі страхування).

Значення проміжних коефіцієнтів довіри виступають вхідними параметрами для СНЛВ при визначенні загального рівня довіри клієнтів до страхової компанії.

Для оцінки вихідних факторів використовується класична голландська система оцінювання [16], де межі показників знаходяться від 0 до 10: 1–4 – низька оцінка; 5–7 – середня; 8–10 – висока.

Етап 2. Ідентифікація структури системи нечіткого логічного висновку. Особливістю СНЛВ є сам механізм нечіткого висновку, який відбувається за допомогою бази правил, що складається із нечітких висловлювань виду «Якщо-то» та функції належності для відповідних лінгвістичних термів. У даній моделі використовується механізм нечіткого висновку Мамдані. За цим механізмом функція належності відповідного терму формується за мінімаксним методом нечіткої композиції. Дефазифікація вихідних змінних розглядається методом центру ваги для фігури висновку [17]. Крім того, СНЛВ Мамдані широко застосовується у моделюванні і має легку графічну інтерпретацію.

Етап 3. Визначення множини лінгвістичних термів. Рівень довіри визначається експертами за допомогою лінгвістичних термів, на базі яких визначається загальний рівень довіри. Значення термів змінної довіри надається за допомогою нечіткої множини: «низький», «середній», «високий». У табл. 2 наведено усереднена інформація експертів за видами страхування.

Таблиця 2

Усереднені значення опитування експертів

Рівні довіри	Довіра за видами страхування	низький	середній	високий	Ранг за видами	Ранг за гр.
Страхування відповідальності	обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ)	0-76,00	81,30-92,4	94,1-100	2	3
	«Зелена картка»	0-65,5	59,6-87,23	92,3-100	1	
Майнове страхування	добровільне майнове страхування	0-52,00	58,5-74,00	94,50-100	1	2
	страхування наземного транспорту (КАСКО)	0-68,25	75,00-80,7	85,33-100	2	
Особисте страхування	медичне страхування	0-50,6	61,5-72,00	91,3-100	3	1
	страхування життя	0-63,5	77,13-88,00	84,35-100	1	
	страхування від нещасних випадків	0-61,4	72,12-87,65	86,25-100	2	

Джерело: розроблено авторами.

Етап 4. Визначення функцій належності. Характеристикою нечіткої множини лінг-

вістичних термів для вхідних і вихідних параметрів виступає функція належності. У моделі пропонується використовувати трапецієподібні функції належності, адже є чіткі границі оцінки кожного виду страхування експертами, при яких деякі значення однозначно не можуть належати до певної нечіткої множини. Відповідно до цього, використання квазіколоколоподібних функцій належності не є коректним Діапазонами змінних функцій належності є усереднені значення показників експертів за кожним видом страхування (табл.2).

Етап 5. Визначення нечітких правил. Нечіткі правила якісно описують вплив певного виду страхування на вихідний показник довіри. Для побудови нечітких правил у редакторі бази знань вигляду «Якщо-то» використовуються вагові коефіцієнти експертів, які відображають значимість певних видів страхування. Вагові коефіцієнти за видами страхування проставляє кожен експерт, тому дані також усереднюються (табл.2). Правила у СНЛВ активуються, якщо істинність його умови більша за нуль. У групі страхування відповідальності пріоритетною послугою є ОСЦПВ, оскільки має вищий ранг (2) за інформацією експертів, ніж послуга за договорами «Зелена картка» (1); у групі майнового страхування пріоритетною є послуга КАСКО та у групі особистого страхування послуги за пріоритетами розташувалися наступним чином: медичне страхування, страхування від нещасних випадків та страхування життя. Експерти поставили найвищий ранг групі страхування відповідальності, далі йде майнове страхування та найнижчий ранг має група послуг особистого страхування. Нечіткі правила для кожної наведені у табл.3–6.

Таблиця 3

База нечітких правил (Страхування відповідальності)

№ комбінації	x_1	x_2	y
1,1	Н	–	Н
2,1	С	–	С
2,2	В	Н	
3,1	В	В	В
3,2	В	С	

Джерело: розроблено авторами.

У табл. 3 x_1, x_2 – це відповідно послуги ОСЦПВ та «Зелена картка»; y – група страхування відповідальності. Функція належності $\mu^{d_j}(x_1,x_2)$ до лінгвістичного терму $d_j \in \{\text{низький, середній, високий}\}$ має наступний вигляд [18, с.83–88]:

$$\mu^H(x_1,x_2) = \mu^H(x_1),$$
$$\mu^C(x_1,x_2) = \mu^C(x_1) \vee \left[\mu^B(x_1) \wedge \mu^H(x_2)\right],$$
$$\mu^B(x_1,x_2) = \left[\mu^B(x_1) \wedge \mu^B(x_2)\right] \vee \left[\mu^B(x_1) \wedge \mu^C(x_2)\right].$$

Таблиця 4

База нечітких правил (Майнове страхування)

№ комбінації	x_1	x_2	y
1,1	–	Н	Н
2,1	–	С	С
2,2	Н	В	
3,1	С	В	В
3,2	В	В	

Джерело: розроблено авторами.

У табл. 4 x_1, x_2 – це відповідно послуги добровільного майнового страхування та КАСКО; y – група майнове страхування. Функція належності $\mu^{d_j}(x_1,x_2)$ до лінгвістичного терму $d_j \in \{\text{низький, середній, високий}\}$ має наступний вигляд:

$$\mu^H(x_1,x_2) = \mu^H(x_2),$$
$$\mu^C(x_1,x_2) = \mu^C(x_2) \vee \left[\mu^H(x_1) \wedge \mu^B(x_2)\right],$$
$$\mu^B(x_1,x_2) = \left[\mu^B(x_1) \wedge \mu^B(x_2)\right] \vee \left[\mu^C(x_1) \wedge \mu^B(x_2)\right].$$

У табл. 5 x_1, x_2 та x_3 – це відповідно послуги добровільного медичного страхування, страхування життя та страхування від нещасних випадків; y – група особисте страхування.

Функція належності $\mu^{d_j}(x_1,x_2,x_3)$ до лінгвістичного терму $d_j \in \{\text{низький, середній, високий}\}$ має наступний вигляд:

Таблиця 5

База нечітких правил (Особисте страхування)

№ комбінації	x_1	x_2	x_3	y
1,1	Н	–	–	Н
1,2	С	Н	Н	
1,3	В	Н	Н	
1,4	С	С	Н	
2,1	С	С	С	С
2,2	С	Н	В	
2,3	В	Н	С	
2,4	В	Н	В	
2,5	В	С	Н	
2,6	В	С	С	
2,7	С	С	В	
2,8	С	В	Н	
2,9	В	В	Н	
2,10	В	С	С	
2,11	С	В	В	
3,1	В	С	В	В
3,2	В	В	С	
3,3	В	В	В	

Джерело: розроблено авторами.

$$\mu^H(x_1,x_2,x_3)=\mu^H(x_1)\vee\left[\mu^C(x_1)\wedge\mu^H(x_2)\wedge\mu^H(x_3)\right]\vee\left[\mu^B(x_1)\wedge\mu^H(x_2)\wedge\mu^H(x_3)\right],$$
$$\mu^C(x_1,x_2,x_3)=\left[\mu^C(x_1)\wedge\mu^C(x_2)\wedge\mu^C(x_3)\right]\vee\ldots\vee\left[\mu^C(x_1)\wedge\mu^B(x_2)\wedge\mu^B(x_3)\right],$$
$$\mu^B(x_1,x_2,x_3)=\left[\mu^B(x_1)\wedge\mu^C(x_2)\wedge\mu^B(x_3)\right]\vee\left[\mu^B(x_1)\wedge\mu^B(x_2)\wedge\mu^C(x_3)\right]\vee\left[\mu^B(x_1)\wedge\mu^B(x_2)\wedge\mu^B(x_3)\right].$$

У табл. 6 x_1, x_2 та x_3 – це відповідно групи страхування відповідальності, майнове страхування та особисте страхування; y - узагальнений показник довіри. Функція належності $\mu^{d_j}(x_1,x_2,x_3)$ до лінгвістичного терму $d_j\in\{\text{низький,середній,високий}\}$ має наступний вигляд: $\mu^H(x_1,x_2,x_3)=\mu^H(x_1)$,

$$\mu^C(x_1,x_2,x_3)=\left[\mu^B(x_1)\wedge\mu^C(x_2)\wedge\mu^H(x_3)\right]\vee\ldots\vee\left[\mu^C(x_1)\wedge\mu^B(x_2)\wedge\mu^B(x_3)\right],$$
$$\mu^B(x_1,x_2,x_3)=\left[\mu^B(x_1)\wedge\mu^C(x_2)\wedge\mu^B(x_3)\right]\vee\left[\mu^B(x_1)\wedge\mu^B(x_2)\wedge\mu^C(x_3)\right]\vee\left[\mu^B(x_1)\wedge\mu^B(x_2)\wedge\mu^B(x_3)\right].$$

Таблиця 6

База нечітких правил (Узагальнений показник довіри)

№ комбінації	x_1	x_2	x_3	y
1,1	Н	–	–	Н
2,1	В	С	Н	С
2,2	С	В	Н	
2,3	В	В	Н	
2,4	В	Н	С	
2,5	С	С	С	
2,6	В	С	С	
2,7	С	В	С	
2,8	С	Н	В	
2,9	В	Н	В	
2,10	С	С	В	
2,11	С	В	В	
2,1	В	В	С	В
3,2	В	С	В	
3,3	В	В	В	

Джерело: розроблено авторами.

Етап 6. Аналіз на чутливість нечіткої моделі. Аналіз чутливості проміжних показників довіри дозволяє виконати різні сценарії та оцінити, наскільки зміниться, значення узагальненого показника довіри внаслідок зміни одного з параметрів впливу при незмінності інших.

Етап 7. Оцінка нечіткої моделі експертами. Оцінка нечіткої моделі експертами здійснюється за рахунок формування діапазонів нечітких множин лінгвістичних термів, шляхом зміни вагових коефіцієнтів при побудові нечітких правил або значущості того чи іншого виду страхування, які лежать в основі нечітких правил. Такий аналіз дозволить вибрати правильну політику щодо клієнтів страхової компанії та оцінити вплив бізнес-середовища.

За побудованою моделлю було проведено дослідження оцінки відношення довіри клієнтів до послуг, що надаються страховою компанією (назва страхової компаній не вказується, оскільки експертні оцінки послуг є конфіденційною інформацією). Клієнтам пропонувалося оцінити власний рівень довіри до певного виду страхування від 0 до 10. В опитуванні прийняли участь 834 клієнта, усереднена інформація клієнтів відображена у табл.7. Згідно СНЛВ показники переводяться у шкалу від 0 до 100.

Таблиця 7

Усереднені значення опитування клієнтів страхової компанії

Рівні довіри	Довіра за видами страхування	Оцінка довіри
Страхування відповідальності	обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів(ОСЦПВ)	93,1
	«Зелена картка»	85,0
Майнове страхування	добровільне майнове страхування	86,7
	страхування наземного транспорту (КАСКО)	87,7
Особисте страхування	медичне страхування	77,7
	страхування життя	80,1
	страхування від нещасних випадків	84,9

Джерело: розроблено авторами.

Оцінки довіри клієнтів вводяться у СНЛВ за кожною групою страхування та знаходяться проміжні показники довіри: значення показника довіри до послуги страхування відповідальності дорівнює 7,48, майнове страхування – 8,67, особисте страхування – 6,5. Значення узагальненого показника довіри до всіх послуг, які надаються даною страховою компанією дорівнює 7,61, що свідчить про середній рівень довіри. Аналіз на чутливість показав, що при незмінних значеннях показників майнового та особистого страхування і при збільшенні показника страхування відповідальності значення узагальненого показника довіри зростає (табл.8).

Таблиця 8

Аналіз на чутливість моделі оцінки відношення довіри

Страхування відповідальності	Майнове страхування	Особисте страхування	Загальне значення довіри
7,48	8,67	6,5	7,61
8,01	8,67	6,5	8,76
8,25	8,67	6,5	
8,61	8,67	6,5	
8,61	8,98	6,5	
8,61	8,98	7,29	8,7
8,61	8,98	8,37	8,76
9	8,98	8,37	
9	9	8,37	
9	9	9,5	

Джерело: розроблено авторами.

Висновки. Побудована модель на основі систем нечіткого логічного висновку Мамдані дає змогу кількісно визначити рівень довіри до послуг, що надає страхова компанія. У ході дослідження було розраховано значення коефіцієнтів довіри до таких галузей страхування, як: страхування відповідальності, майнове та особисте страхування у страховій компанії, та значення узагальненого показник довіри, що включає всі ці три складові. Це дозволить керівництву страхової організації звернути увагу на прогалини у наявних послугах та покращити систему обслуговування клієнтів. Оскільки модель має можливість здійснювати оцінку відношення довіри із використанням експертної інформації у галузі страхування, то подальші дослідження можуть розвиватися у напрямку вдосконалення формування системи вхідних параметрів, значущості видів страхування та нечітких правил.

Література

1. Mayer R. C. An integrative model of organnizational trust / R. C. Mayer, J. H. Davis, F. D. Schoorman // Academy of Management Review. – 1995. – Vol. 20. – No. 3. – P. 709–734.
2. Sako M. Supplier relationship and innovation. In M. Dodgson, & R. Rothwell (Eds.) / M. Sako // The handbook of industrial innovation . Aldershot' Edward Elgar Publishing. – 1994. – P. 242–268.
3. Bidault F. Trust in economic transactions. In Trust: Firm and Society ed. by Francis Bidault, Pierre-Yves Gomez and Gilles / F. Bidault, C. Jarillo // Strategic Management Journal.– 1997.– v. 15.– P. 175–190.
4. Williamson O. E. Calculativeness, trust, and economic organization / O. E. Williamson // The Journal of Law and Economics. – 1993. – V.36. – P. 453–486.
5. Luhmann N. Trust and power. – Oxford: John Wiley and Sons, 1979. – 228 p.
6. Eisenhardt K. M. Dynamic capabilities: What are they? / K. M. Eisenhardt, J. A. Martin // Strategic Management Journal. –2000. – V. 21. – P.1105–1121
7. Blomqvist K. The many faces of trust / K. B-?omqvist // Scandinavian Journal of Management. – 1997. –V.13. – P. 271–286.
8. Шмиголь Н. Довіра споживачів як чинник оцінки ефективності соціальної відповідальності фірми [Електронний ресурс] / Н. Шмиголь // Економічний вісник університету. – 2009. – №12. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2009_12/Shmigol.pdf
9. Бонецький О. О. Довіра до товару як чинник успішної маркетингової діяльності / О. О. Бонецький // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – №12. – С. 14–21.
10. Про страхування: Закон України від 7 квітня 1996 р. // ВВР України. – 1996. – №18. – ст. 78.
11. Сержанов В. В. Проблеми особистого страхування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2012_36/statti/4_6.htm
12. Рубан С. О. Тенденції розвитку майнового страхування в Україні [Електронний ресурс] / С. О. Рубан // Вісник української академії банківської справи: науково-практичний журнал. – 2011. – №2(31). – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VUABS/2011_2/31_04_06.pdf
13. Терещенко Т. Є. Соціально-економічний зміст і значення страхування відповідальності, його місце у системі страхування [Електронний ресурс] / Т.Є. Терещенко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки (Вісник ДДФА : Економічні науки). – 2011. – №1.– С. 49–55. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2011_ 1/Tereshchenko.pdf
14. Ліга страхових організацій України: Інтернет – журнал про страховий ринок України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://uainsur.com
15. Vijfhuize J. Measuring trust in buyer-seller relationships: Design of a prototype fuzzy model / J. Vijfhuize. – Delft University of Technology, 2012. – 61 p.
16. Grading systems in the Netherlands, the United States and the United Kingdom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nuffic.nl/bestanden/documenten/over-de-nuffic/publicaties/gradingsystems.pdf
17. Дубчак Л. О. Спосіб обробки нечіткої інформації [Електронний ресурс] / Л. О. Дубчак // Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – 2012. – № 8 (179), Ч.1. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_8_1/title/48.pdf
18. Ковальчук К. Ф. Интеллектуальная поддержка принятия экономических решений / Под.ред. О. П. Суслова. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1996. – 224 с.

В статье построена модель оценки доверия клиентов к страховой компании на основе нечеткой логики. Исследуется уровень доверия к таким отраслям страхования, как: страхование ответственности, имущественное и личное страхование. Количественно измеряется уровень доверия к услугам, которые предоставляет страховая компания. Приведены результаты модельного исследования.

Ключевые слова: отношение доверия, страхование, нечеткая логика, система нечеткого логического вывода.

The model of evaluation of clients' trust to insurance company based on fuzzy logic is built. Trust level to such insurance branches as liability insurance, property and personal insurance is explored. Trust level to insurance services is measured. Findings of modeling investigation are presented.

Keywords: trust, insurance, fuzzy logic, fuzzy inference system.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Кочурою Є. В.. *Надійшла до редакції 9.10.13.*