

ВІСНИК КРИВОРІЗЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ІНСТИТУТУ КНЕУ

**2009
№4(20)**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ
ЗАСНОВАНИЙ У 2004 Р., ВИХОДИТЬ 4 РАЗИ НА РІК**

ЗМІСТ

Сторінка головного редактора

| | |
|---|----------|
| П.П.Мазурок, О.В.Плотніков, І.С.Паранько, Н.В.Віннік. ПРО ДОЦІЛЬНІСТЬ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНОЇ ГЕОЛОГІЇ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ..... | 3 |
|---|----------|

Економічна теорія та історія, механізми регулювання економіки

| | |
|--|-----------|
| П.П.Мазурок, А.Ю.Шахно. ВПЛИВ СВІТОВОЇ КРИЗИ НА СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ..... | 6 |
| Б.М.Одягайло. ДО ПИТАННЯ ПРО СВІТОВУ ФІНАНСОВУ КРИЗУ..... | 12 |
| О.А.Швиданенко. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ..... | 17 |
| Т.В.Дзядук. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ КОРПОРАЦІЇ: ПЕРЕХІД ВІД КОНЦЕПЦІЇ ФОРДИЗМА ДО ТОЙОТИЗМА..... | 20 |
| О.Ю.Діброва. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ..... | 23 |

Економіка підприємств та управління виробництвом, економіка галузей господарства

| | |
|---|-----------|
| В.В.Кулішов. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... | 27 |
| Т.Г.Васильців, О.А.Радіца. НАПРЯМИ ДЕПІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... | 29 |
| В.Д.Мусієнко, А.А.Ковтун, Н.А.Молозіна. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ БЮДЖЕТУВАННЯ..... | 32 |
| О.М.Гребенкова. ПРОЕКТИ РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ: СПЕЦИФІКА ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ..... | 38 |
| О.В.Криворучкіна, Г.Б.Климович. ДІАГНОСТИКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 44 |
| А.І.Дмитренко. СТРАТЕГІЇ АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 49 |
| В.М.Амбросова, Н.С.Приймак. ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО АДАПТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИВБАСУ..... | 54 |
| Л.Д.Костакова, А.Г.Костакова. СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЧИННИКІВ, ЩО НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ..... | 60 |
| Л.В.Кацагіна. БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ..... | 65 |
| А.М.Бортнік. ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО ПІДХОДУ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ МЕБЛЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ)..... | 69 |
| Л.С.Захаркіна. СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ..... | 73 |
| П.С.Вяткін. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ ПТАХІВНИЦТВА У БІОГАЗ..... | 77 |

Кількісні методи в економіці, економіко-математичне моделювання, економічна кібернетика

| | |
|--|-----------|
| І.М.Вагнер. SWOT-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ..... | 81 |
| І.В.Гурьева. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ТЕХНИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 85 |

Фінанси, грошовий обіг, кредит

| | |
|---|------------|
| Н.В.Ревуцька. КОНЦЕПЦІЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ КОМПАНІЇ: СТРАТЕГІЧНИЙ І ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ..... | 89 |
| В.О.Осмятченко. МІСЦЕ І РОЛЬ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ З БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ПРОЦЕСІ ЙОГО РОЗВИТКУ..... | 93 |
| О.В.Руденко. УПРАВЛІНСЬКА СПРЯМОВАНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ..... | 98 |
| Л.А.Свиствен. ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНОЇ ІПОТЕКИ ДЛЯ ІНВЕСТУВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ РЕГІОНІВ..... | 102 |
| Т.Є.Моїсєєнко. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... | 106 |

Економіка мінеральної сировини, економічна геологія, економіка природокористування і охорони навколишнього середовища

| | |
|---|------------|
| Н.В.Скринько, Я.С.Писаренко. НАСЛІДКИ НАРОЩУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО НЕБЕЗПЕЧНОГО ВИРОБНИЦТВА КРИВБАСУ..... | 111 |
| І.В.Салій. ПЕРСПЕКТИВНІ СПОСОБИ БОРОТЬБИ З ПИЛОУТВОРЕННЯМ ЯК ФАКТОР ПОКРАЩЕННЯ УМОВ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КРИВБАСУ ТА СТАНУ ДОВКІЛЛЯ..... | 114 |
| Г.О.Башук. ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛІЗОРУДНОЮ МІНЕРАЛЬНО-СИРОВИННОЮ БАЗОЮ УКРАЇНИ..... | 120 |
| Анотації..... | 125 |

До відома авторів

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МІНІСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА
КРИВОРІЗЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор -
Мазурок П.П., д-р екон. наук
Заступник головного редактора -
Плотніков О.В., д-р геол. наук
Відповідальний секретар -
Афанасьєв Є.В., д-р екон. наук
Бородюк В.М., член-кореспондент НАН України
Вітлінський В.В., д-р екон. наук
Зеленський О.С., д-р техн. наук
Каталенець А.І., д-р геол. наук
Кулиш Є.О., академік НАН України
Кулішов В.В., канд. екон. наук
Одягайло Б.М., д-р екон. наук
Осадець С.С., д-р екон. наук
Павленко А.Ф., академік АПН України
Паранько І.С., д-р геол. наук, професор
Савчук В.С., член-кореспондент НАН України
Сазонець І.Л., д-р екон. наук
Скидан С.О., д-р пед. наук
Федоров В.М., д-р екон. наук
Шкіря Н.Л., канд. екон. наук
Якубенко В.Д., д-р екон. наук

Науковий редактор - **Кучерявенко І.А.**, канд. техн. наук
Комп'ютерний набір, верстка і дизайн - **Віннік Н.В.**
Переклад англійською **Коржової Л.С.**

Засновник і видавець Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ №8683 від 23.04.2004 р.

*Рекомендовано до друку вченою радою
Криворізького економічного інституту
(протокол №5 від 17.12.2009 р.)*

Адреса редакції:
Україна, 50000, Кривий Ріг,
проспект К.Маркса, 64.

Тел. (0564) 90-14-88
(056) 407-15-88

E-mail: Kaf_rps@kneu.dp.ua

Оригінал-макет виготовлено в Криворізькому економічному інституті КНЕУ

Мови видання: українська, російська.
Підписано до друку 18.12.09.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Умов. друк. арк. 9,51. Умов. фарб.- відб. 9,65.
Наклад 300 прим. **Замовлення №** .

Надруковано на поліграфічній базі
ФОП Залозний В.В.
**Свідectво про внесення до Держреєстру
ДП № 133-р від 09.07.2007 р.**
50065 м.Кривий Ріг, вул. Дімітрова, 11
Тел. (0564) 92-10-23, (067) 569-01-35
E-mail: vald777@ukr.net

**Опубліковані матеріали відображають точку зору авторів,
яка може не збігатись з позицією редколегії збірника наукових праць**

© Криворізький економічний інститут Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
«Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ», 2009

ПРО ДОЦІЛЬНІСТЬ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНОЇ ГЕОЛОГІЇ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ

П.П.Мазурок, О.В.Плотніков, І.С.Паранько, Н.В.Віннік*, 2009

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Обґрунтована необхідність і доцільність підготовки фахівців зі спеціальності «Економічна геологія» для підприємств гірничо-металургійного комплексу України.

Ключові слова: економічна геологія, економіка, економічна доцільність.

Перехід промисловості України на ринкові умови господарювання суттєво підвищив вплив економіки в процесах планування та розвитку підприємств. Не залишилися поза увагою в цьому відношенні і гірничодобувна та переробна галузі, базою для яких є надра країни. Відомо, що вивчення останніх належать до компетенції геологічних служб, але як показує закордонний досвід і сьогодення практика формування мінерально-сировинної бази країни загалом та окремих галузей зокрема вимагає всебічного економічного обґрунтування. Першими на це звернули увагу вчені Національної Академії Наук України, на підставі клопотання яких постановою ВАК України від 13.06.2001 р. за № 33-07/6 запроваджено наукову спеціальність 04.00.19 – *економічна геологія* з правом присудження наукових ступенів як з *геологічної*, так і *економічної* галузі. Це знайшло своє відображення і в паспорті спеціальності [1], де серед основних напрямків досліджень чітко виокремлюються напрямки, які базуються на геологічній науці, і ті, що вимагають ґрунтовних економічних знань. До останніх відносяться такі, як:

- стан, динаміка, тенденції та прогноз мінерально-сировинних ресурсів: виробництва, потреб, споживання та цін в Україні, СНД і світі;
- геолого-економічна оцінка конкретних видів та їх груп традиційних, нетрадиційних, вторинних і синтетичних корисних копалин;
- економічно та соціально оптимальні напрями і методи геологічних досліджень, геологорозвідувальних робіт для розвитку та розширення мінерально-сировинної бази України;
- імпорتنний та експортний потенціал України, шляхи його підвищення та реалізації;
- геолого-економічний аналіз та оцінка вартості наявних у надрах запасів і прогнозних ресурсів;
- геолого-економічний аналіз конкретних родовищ корисних копалин і груп родовищ;
- геолого-економічне моделювання освоєння родовищ і використання мінеральної сировини;
- стратегія та економіка геологорозвідувальних робіт;
- геолого-економічні та інші рекомендації щодо безпеки гірничодобувних та збагачувальних робіт, а також мінеральних ресурсів та відходів їх переробки;
- економіка, планування й управління геологорозвідувальною галуззю та мінерально-сировинним потенціалом.

Сьогодні вже захищено не одну дисертацію на здобуття кандидата і доктора наук зі спеціальності «Економічна геологія», але всі вони виконувались у рамках напрямів досліджень геологічного спрямування. Тобто їм присуджувались наукові ступені кандидата (доктора) геологічних наук і, на жаль, практично відсутні роботи економічного напрямку. Причиною цього є, перш за все, відсутність у навчальних планах економічного профілю циклу геологічних дисциплін, але освітньо-професійні програми напряму «Геологія» також не передбачають ґрунтового вивчення економіки. З цього випливає, що якісна підготовка фахівців з економічної геології повинна б базуватися на навчальних програмах, які б забезпечили ґрунтовні знання студентів як з геології, так і з економіки.

***©П.П.Мазурок** – д-р екон. наук, професор, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

©О.В.Плотніков - д-р геол. наук, професор, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

©І.С.Паранько – д-р геол. наук, професор, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

©Н.В.Віннік – здобувач, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

При ринкових методах господарювання оптимізація витрат на проведення геологорозвідувальних, гірничодобувних чи переробних робіт є виключно прерогативою самих підприємств, і саме від якості економічного обґрунтування напрямів діяльності буде залежати їх успішний і стабільний розвиток. Для виконання таких операцій потрібні фахівці, які б володіли як економічними знаннями, так і специфікою методів проведення геологорозвідувальних робіт, результати яких лежать в основі планування розвитку підприємства. Такого фахівця можна підготувати на базовій економічній освіті, так як **об'єктом вивчення економіки є закони становлення, функціонування і розвитку господарських систем та притаманні їм відносини**. Об'єктом діяльності геологорозвідувальних і гірничодобувних підприємств є **геологічне середовище**, яке розвивається внаслідок взаємодії і взаємообумовленості геологічних процесів, що вивчаються геологією. Відповідно, економісти повинні володіти основними положеннями геології, яка вивчає об'єкти застосування економічних законів.

Ініціатори введення курсу «Економічна геологія» до навчальних програм підготовки фахівців геології в Київському національному університеті ім. Тараса Шевченка М.М. Коржнев, В.А. Михайлов та інші, визначаючи **предмет** вивчення економічної геології, зазначають: «... предметом вивчення економічної геології є теоретико-методологічні, методичні та прикладні питання, які слугують виявленню можливостей використання ресурсів літосфери (як мінерально-сировинних ресурсів, так і геологічного простору) для потреб людини і суспільства, виходячи із їх природних геологічних особливостей та економічних витрат від негативних змін геологічного середовища внаслідок його використання» [3].

Якщо з позиції геології прийняти, що об'єктом вивчення економічної геології є геологічне середовище, а предметом - питання, які сприяють виявленню можливостей використання цього геологічного середовища, відповідно і **методи** дослідження також повинні бути спрямовані на розв'язання цих питань. Серед останніх згадані вище дослідники виділяють три групи методів економічної геології [2,3]:

- комплекси узагальнюючих геологознімальних, прогнозно-металогенічних і пошуково-розвідувальних робіт з метою геолого-економічної оцінки мінерально-сировинних ресурсів літосфери або її складових, включаючи рудні райони, рудні поля, окремі родовища і прояви корисних копалин;

- інженерно-геологічне вивчення і геолого-економічна оцінка геологічного простору з ціллю його практичного використання (будівництво великих інженерних споруд, населених пунктів, окремих будинків тощо);

- еколого-геологічні дослідження та геолого-економічна оцінка екологічних збитків від використання надр як під час видобутку корисних копалин, так і за умови будь-якої діяльності людства, пов'язаної з використанням надр (наприклад, рекультивація териконів під час видобутку корисних копалин та ін.).

Ці три групи включають традиційні методи, які детально подаються студентам-геологам у курсах, передбачених нормативними документами галузевих державних стандартів, розроблених для напряму «Геологія», і забезпечують досягнення мети економічної геології з погляду геології.

Якщо звернути увагу на об'єкт економічної геології з позиції економіки, можна прийти до висновку, що це закони становлення, функціонування і розвитку господарських систем та притаманні їм відносини, а предмет визначити - всебічне економічне обґрунтування доцільності використання мінеральних ресурсів і геологічного простору для потреб людини і суспільства. Враховуючи зазначене, і методи дослідження економічної геології повинні носити поглиблене економічне спрямування, тобто це повинні бути методи, на яких базуються економічні дослідження, оволодіння ними можливе тільки при ґрунтовному вивченні базових економічних дисциплін.

Вище зазначалось, що об'єктом економічної геології з погляду економіки є закони становлення, функціонування і розвитку господарських систем, якими в першу чергу є геологорозвідувальні, гірничодобувні і переробні підприємства, що займаються безпосередньо вивченням геологічного середовища як з позиції формування мінерально-сировинної бази, так і дослідження геологічного простору. Відповідно, обґрунтування економічної доцільності функціонування цих підприємств і використання для потреб людини і суспільства геологічного середовища як об'єкта їх діяльності вимагає від фахівців ґрунтових знань з економічних законів, що забезпечується вивченням економічних дисциплін зі спеціальності «Економіка підприємств», і знань про будову, склад та закон розвитку геологічного середовища, а це вже прерогатива спеціальності «Геологія». Це можна вважати за один з аргументів на користь

підготовки фахівців з економічної геології в рамках освітньо-професійного напрямку «Економіка».

Сьогодні лівова частина родовищ корисних копалин України експлуатується приватними гірничодобувними компаніями і, відповідно, геологорозвідувальні роботи також здійснюються за рахунок коштів цих компаній, витрати яких повинні комплексуватися із прибутків від продажу мінеральної сировини. У зв'язку з цим провідне місце при визначенні перспектив розвитку гірничодобувних підприємств і рентабельності родовищ, з урахуванням витрат на вирішення екологічних задач, належить всебічній економічній оцінці функціонування системи «родовище – гірничодобувне підприємство», яке видобуває мінеральну сировину, переробляє і реалізує виготовлену продукцію. Для проведення такої оцінки необхідно задіяти геологічні (запаси копалин, їх якісні характеристики), технологічні (способи та системи відробки, масштаби виробництва, витрати під час видобутку, товарна продукція корисних копалин), екологічні (забруднення довкілля, наслідки та ефективність природоохоронних заходів) та економічні (затратні, збиткові, вартісні, фінансові тощо) показники. При цьому останні займають основне місце в процесі визначення доцільності розробки родовищ чи використання геологічного простору. Звідси випливає, що фахівці з економічної геології, які займаються економічною оцінкою використання надр і геологічного простору, повинні володіти законами і методами економіки, тобто вони повинні мати базову економічну освіту.

Таким чином, як випливає з наведеного вище, запровадження спеціалізації «Економічна геологія» як складової підготовки фахівців спеціальності «Економіка підприємства» освітньо-професійного напрямку «Економіка» є доцільним і необхідним в умовах переходу геологорозвідувальних і гірничодобувних підприємств на ринкові відносини господарювання. Впровадження фахівців з економічної геології у структурні підрозділи цих підприємств дозволить забезпечити їх економічну оцінку на вищому якісному рівні, що позначиться як на ефективності роботи підприємств, так і стабільності їх функціонування.

Література

1. Бюлетень Вищої Атестаційної Комісії України. – 2005. - №5. – С. 14.
2. Коржнев М.М., Михайлов В.А., Плотников О.В. Ця нова «стара наука» - економічна геологія // Геолог України. – 2004- № 4. – С. 18-23.
3. Коржнев М.М., Михайлов В.А., Міщенко В.С та інш. Основи економічної геології: Навчальний посібник – Київ: «Логос», 2006. – 223 с.

Економічна теорія та історія, механізми регулювання економіки

ВПЛИВ СВІТОВОЇ КРИЗИ НА СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

П.П.Мазурок, А.Ю.Шахно*, 2009

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

У статті розглянуто вплив світової фінансово-економічної кризи на ринок праці України, а саме на стан безробіття. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки досліджено, що проблема безробіття є дуже актуальною як на Україні, так і за її межами.

Ключові слова: безробіття, ринок праці, сфера зайнятості, звільнення, робоче місце, підприємницька діяльність, міграція, працевлаштування, функції держави, попит і пропозиція праці.

В Україні формується соціально орієнтована ринкова економіка. Світова практика свідчить про те, що в соціально - ринковій моделі розвитку господарства держава відіграє особливу роль, оскільки на неї покладено широкі функції. Соціальна політика у сфері зайнятості також є однією з функцій держави. Однак фінансово-економічна криза українського суспільства засвідчила неспроможність держави здійснювати ефективне соціальне управління. Виходячи з цього, ситуація на ринку праці залишає бажати кращого, а особливо - у сфері зайнятості. Тому в сучасних умовах розвитку ринкової економіки проблема безробіття є дуже актуальною як на Україні, так і за її межами.

Проблему безробіття в умовах кризи досліджує значна кількість науковців. Авторами наукових праць із указаної проблеми є: Близнюк В.В., Гнибіденко І., Васильченко В.С., Підлужна Н., Христенко О., Покришук В., Пономарева О., Фіонік Т., Хомяков В., Богиня Д.П., Куліков Г.Т., Шамота В.М., Лисогор Л.С., Яценко С., Філіпенко А.С., Рогач О.І., Шнирков О.І. та інші.

Мета дослідження – проаналізувати та дослідити ринок праці України, а саме рівень безробіття. Становище, що склалося в країні, об'єктивно вимагає розробки заходів щодо регулювання зайнятості в Україні в умовах світової фінансово-економічної кризи.

Ринок праці - найбільш складний і динамічний елемент ринкової економіки, який виконує наступні основні функції: оцінює корисність (споживну вартість) і цінність (вартість) робочої сили, тобто того чи іншого різновиду праці; регулює попит і пропозицію праці; розподіляє робочу силу між галузями економіки і регіонами України [1].

Безробіття пов'язують з ринком праці. На цьому ринку товаром виступає робоча сила, трудові ресурси. Попит на робочу силу пред'являють роботодавці, підприємства, які мають вільні робочі місця. Носіями пропозиції виступають працівники, які в даний час не мають роботи, але здатні приступити до неї. Саме до таких відносять безробітних.

З комплексу економічних проблем, характерних для будь-якої країни світу, безробіття відрізняється тим, що воно безпосередньо відбивається як на особі, яка не може знайти на ринку праці споживача власної робочої сили, так і на її родині. Досить зазначити, що наявність у домогосподарстві хоча б одного безробітного збільшує, за експертними оцінками, ймовірність бідності на половину, двох безробітних – у два-три рази, а трьох і більше – у шість разів (на жаль, в Україні, особливо в так званих «депресивних регіонах», є такі родини). Утрата роботи для більшості людей – це не лише втрата основного джерела доходів, а й гостра психологічна проблема [2].

Стан зайнятості і безробіття в Україні впродовж останніх п'яти років характеризується певними сталими тенденціями, але на жаль, негативні наслідки фінансово-економічної кризи унеможливають цей показник. Йдеться про суттєве підвищення рівня структурного безробіття в індустріальному та сільськогосподарському секторах економіки.

Структурне безробіття – це вивільнення робочої сили під впливом структурних зрушень в економіці, які змінюють попит на окремі професії і фахи та пропозицію робочої сили по ним.

Найбільший приріст незайнятих громадян спостерігається в індустріально розвинутих регіонах (Дніпропетровська і Запорізька області, м. Київ), а також в аграрних (Вінницька, Хмельницька та Черкаська області). Потрібно зазначити те, що за кордоном працює майже три

*©П.П.Мазурок – д-р екон. наук, професор, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

©А.Ю.Шахно - старш. викладач, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

мільйона трудових мігрантів з України. Повернення хоча б частки їх на Батьківщину може суттєво посилити навантаження на ринок праці [3].

За останні місяці 2008 року, кількість українців, які зареєструвалися у службі зайнятості, збільшилася на 60%. За даними Державного комітету статистики України, у грудні 2008 року офіційний рівень безробіття зріс до рекордних за останні роки 3% (844,9 тис. осіб), тоді як у жовтні 2008 року цей показник становив 1,9% (530,01 тис. осіб). Дані статистики враховують лише тих, хто став на облік у службі зайнятості. Реальна кількість безробітних, із незареєстрованими включно, зазвичай у 2,5 раза вища за офіційні дані.

За останні два десятиліття найвищий рівень безробіття в Україні було зафіксовано у 1999 році: кількість офіційно зареєстрованих безробітних досягла 4,3%, а з урахуванням незареєстрованих (за методикою Міжнародної організації праці) – 11,9% (2,699 млн осіб).

За річними даними ринку праці, представленими Державним комітетом статистики України за період 2000-2008 роки, можна детально прослідкувати тенденцію безробітного населення працездатного віку, зареєстрованого у державній службі зайнятості; кількість незайнятих громадян, які скористалися послугами державної служби зайнятості (в цілому за рік); потребу в робочій силі (на кінець року); навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду (на кінець року); середній розмір допомоги по безробіттю в грудні 2000-2008 рр. (табл.1) [4].

Масові звільнення – загальносвітова тенденція. У листопаді 2008 року рівень безробіття у 15 країнах Єврозони підвищився до 7,8% - максимального значення за останні півтора року (у липні 2008 року було 7,4%). Якщо у 2007 році Україна займала непогане становище серед країн Євросоюзу, де найвищий рівень безробіття був у Польщі (13, 8%), то на сьогоднішній день відсоток безробіття зріс у всіх країнах [5].

На прикладі багатьох розвинутих країн можна побачити вплив світової фінансово-економічної кризи на масове безробіття:

1. У Великобританії кількість безробітних у період з травня по серпень 2008 року виросла на 164 тисячі осіб. Це найбільший стрибок за останніх 17 років. Рівень безробіття досяг 5,7%, а загальна кількість людей, що не мають роботи, становить на даний момент трохи менше 1,8 млн людей.

2. Лише з 1 вересня 2008 року роботу в Сполучених Штатах втратили майже 470 тисяч людей. З них майже половина - у фінансовій сфері. Найбільші скорочення провели банківські групи "Сітігруп" і "Бенк оф Америка". У виробничій сфері - компанії, які займаються інформаційними технологіями, телекомунікаціями і будівництвом. Порівняно з минулим роком безробіття підскочило майже вдвічі, вимушено байдикують зараз 4 мільйони 800 тисяч американців. Масові скорочення вже відбилися на економіці - валовий внутрішній продукт пірнув униз на пів відсотка.

3. Безробіття в Азії. Третя за розмірами економіки країна світу - Японія має відносно невисокий рівень безробіття. Незайняті складають 2 мільйони 700 тисяч. Натомість, через падіння попиту на свої товари і відповідно експорту, економіка країни вже півроку прямує вниз. А в регіонального лідера Китаю лише за останні місяці звільнено 20 мільйонів робітників-мігрантів. Офіційна кількість безробітних у містах перевищує 52 мільйони. Про стан села ніхто напевно не знає [6].

4. Безробіття в Росії у січні 2009 року досягло 6,1 мільйона осіб. Загальна кількість безробітних росіян за січень виросла більш як на 23% порівняно з січнем минулого року, йдеться у доповіді Росстату. У зв'язку з глобальною кризою експерти чекають зростання числа безробітних у Росії. За прогнозом Мінздравсоцразвитку, кількість офіційно зареєстрованих непрацюючих у Росії у 2009 році може скласти щонайменше 2,2 мільйона осіб [7].

5. Кількість безробітних у Польщі в січні 2009 року, порівняно з груднем 2008 року, зросла на 1% - до 1,63 мільйонів чоловік, що становить 10,5% працездатного населення країни. Про це повідомило Міністерство праці та соціальної політики Польщі. Як передає кореспондент УНІАН, за даними міністерства, найбільше безробітних зареєстровано на північному сході країни в Подляському воєводстві та промисловому регіоні в Лодзькому воєводстві. Роботу найчастіше втрачали працівники металургійних компаній та виробників автомобілів. Міністерство також повідомило, що в січні вдвічі зросла кількість людей, які закрили одноособову підприємницьку діяльність.

Міністерство праці, яке раніше прогнозувало, що рівень безробіття не перевищить 10%, тепер не виключає збільшення безробітних навіть до 12% [6].

За оцінками МОП, які були зроблені у жовтні 2008 року, до кінця 2009 року кількість безробітних на планеті досягне 210 млн осіб – рекорд за 10 років [5].

Таблиця 1

Основні показники ринку праці (річні дані)*

| Рік | Безробітне населення працездатного віку, зареєстроване у державній службі зайнятості | | | Кількість незайнятих громадян, які скористалися послугами державної служби зайнятості, в цілому за рік | | | | Потреба в робочій силі, на кінець року | Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду, на кінець року | Середній розмір допомоги по безробіттю у грудні | | |
|---|--|------------------------------|--------------------------------------|--|--------------------------------------|-----------|-----------|--|---|---|------|-------|
| | | | | Усього, тис.осіб | з них | | | | | | | |
| | працевлаштовано | | перебували на обліку, на кінець року | | | | | | | | | |
| | | | | | у % до тих, які перебували на обліку | | | | | | | |
| | в середньому, тис. осіб | у % до | | | | тис. осіб | тис. осіб | тис. осіб | осіб | гривень | у % | |
| економічно активного населення працездатного віку | | населення працездатного віку | тис. осіб | до мінімальної заробітної плати | до попереднього року | | | | | | | |
| 2000 | 1178,7 | 5,6 | 4,2 | 2 744,1 | 597,0 | 21,8 | 1 188,0 | 68,2 | 17 | 59,39 | 50,3 | 119,2 |
| 2001 | 1063,2 | 5,1 | 3,8 | 2 760,2 | 772,7 | 28,0 | 1 028,8 | 96,9 | 11 | 85,23 | 72,2 | 143,5 |
| 2002 | 1028,1 | 5,0 | 3,7 | 2 799,2 | 831,8 | 29,7 | 1 055,2 | 123,9 | 9 | 105,98 | 64,2 | 124,3 |
| 2003 | 1024,2 | 5,0 | 3,6 | 2 835,2 | 877,3 | 30,9 | 1 003,7 | 138,8 | 7 | 118,32 | 57,7 | 111,6 |
| 2004 | 975,5 | 4,7 | 3,5 | 2 900,6 | 984,2 | 33,9 | 998,9 | 166,5 | 6 | 146,37 | 61,8 | 123,7 |
| 2005 | 891,9 | 4,4 | 3,2 | 2 887,7 | 1 049,8 | 36,4 | 903,5 | 186,6 | 5 | 192,89 | 58,1 | 131,8 |
| 2006 | 784,5 | 3,8 | 2,8 | 2 700,4 | 1 070,8 | 39,7 | 780,9 | 170,5 | 5 | 251,48 | 62,9 | 130,4 |
| 2007 | 673,1 | 3,3 | 2,4 | 2 419,7 | 1 098,6 | 45,4 | 660,3 | 169,7 | 4 | 339,27 | 73,8 | 134,9 |
| 2008 | 596,0 | 2,9 | 2,1 | 2500,7 | 1084,0 | 43,3 | 876,2 | 91,1 | 10 | 571,07 | 94,4 | 168,3 |

*Джерело: Офіційний сайт Державного комітету статистики України

Одним із важливих чинників, які зумовлюють тенденцію до зменшення у сфері зайнятості, є міграція населення. Міграції – це переміщення людей із зміною місця проживання. Вони мають різну інтенсивність, спрямованість, тривалість залежно від багатьох причин. За причинами міграції бувають соціально-економічні або трудові (в пошуках заробітків), екологічні (вимушені переселення із забрудненої території), політичні, сімейно-побутові (возз'єднання родин), релігійні, етнонаціональні. За напрямом переміщення людей міграції поділяють на зовнішні (за межі країни) та внутрішні (всередині країни).

Зовнішні міграції, що спрямовані за межі країни, називаються еміграцією, а протилежного напрямку – іміграцією. Внутрішні міграції – це переміщення населення між різними регіонами, населеними пунктами, вони не впливають на зміну чисельності населення країни взагалі, а тільки на його перерозподіл у її межах. На сьогодні в Україні зменшується інтенсивність міграції населення. У січні-березні 2009 року відносно січня-березня 2008 року кількість прибулих у країну на постійне проживання та вибулих зменшилась відповідно на 1,2 тис. осіб і 0,7 тис. осіб [8].

Слід зазначити, що світова фінансова криза виникла водночас з негативними процесами на світовому ринку, що боляче позначилось передусім на українській металургії. За обсягами виробництва чорна металургія України посідає перше місце серед усіх видів економічної діяльності (в тому числі промислових), обсяг їх виробництва становить 30% ВВП країни і дає понад 40% валютних надходжень. У цій галузі зайнято близько 10% усіх працюючих.

Саме тут найяскравіше виявилися системні помилки, що їх припустилася влада за останні п'ять років в економічній політиці і що призвело до накопичення структурних диспропорцій у системі відтворення, спричинило зниження конкурентоспроможності продукції через її низьку якість, а також падіння рівня кваліфікації кадрів, скорочення привабливих робочих місць, формування наднизької продуктивності праці тощо.

Унаслідок кризи у лютому 2008 року скорочуються надходження продовольчих та паливних ресурсів, що створює певні проблеми для функціонування ключових систем життєзабезпечення. Через падіння промислового виробництва скорочується прошарок середнього класу, що суттєво погіршує соціальну структуру суспільства та посилює соціальну проблемну диференціацію за рівнем доходів, підвищує рівень бідності працюючих тощо [3].

За даними українського порталу з працевлаштування JOB(job.ukr.net), лише у вересні-листопаді 2008 року кількість вакансій у середньому зменшилася майже на 20%. Кількість резюме за той самий період зросла більш ніж на 40%. У підсумку на початок листопада на одне робоче місце за спеціальностями «бухгалтер», «фінансист» претендували більш ніж три особи; приблизно такий самий конкурс спостерігався серед маркетологів і PR-фахівців. Третє місце за кількістю здобувачів на одне робоче місце посіли інженери – більш ніж дві особи на одну вакансію (рис.1) [9].

Починаючи з 2009 року, за даними Державного комітету статистики України, на зареєстрованому ринку праці намітилися позитивні тенденції (табл.2, табл.3).

Число безробітних в Україні в цілому за перше півріччя 2009 року порівняно з I кварталом того ж року зменшилося на 86,5 тис. осіб, а рівень безробіття, визначений за методологією МОП, знизився з 9,5 до 9,1%.

У порівнянні з іншими країнами у першому півріччі 2009 року рівень безробіття в Україні був нижчим, ніж у середньому по таких країнах ЄС, як Франція (9,2%), Угорщина (10,0%), Словаччина (11,2%), Естонія (12,5%), Литва (13,1%), Латвія (15,3%) та Іспанія (17,7%).

Чисельність зайнятого населення, визначена за методологією МОП, за шість місяців 2009 року порівняно з I кварталом 2009 року, зросла на 171,7 тис. осіб, а рівень зайнятості підвищився з 57,2 до 57,7%. При цьому показники зайнятості покращилися як у містах, так і в сільській місцевості, і як серед жінок, так і серед чоловіків [10].

Середньомісячна чисельність економічно активного населення віком 15-70 років у першому півріччі 2009 року становила 22,2 млн осіб, із яких 20,2 млн були зайняті економічною діяльністю, а решта (2 млн) – були безробітними, але активно її шукали і самостійно, і за допомогою державних служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: віком 15-70 років – 57,7%, працездатного віку – 64,6%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15 – 70 років становив 9,1%, а працездатного віку – 9,9%.

Чисельність незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, скоротилася з 584,4 тис. осіб на 1 вересня 2009 року до 558,7 тис. осіб на 1 жовтня 2009 року.

Офіційного статусу безробітних на цю дату набули 97,1% незайнятих громадян, із них 78,6% одержували допомогу по безробіттю. Серед безробітних кожний другий раніше був

робітником, кожний третій – обіймав посаду службовця, а кожний шостий не мав професійної підготовки.

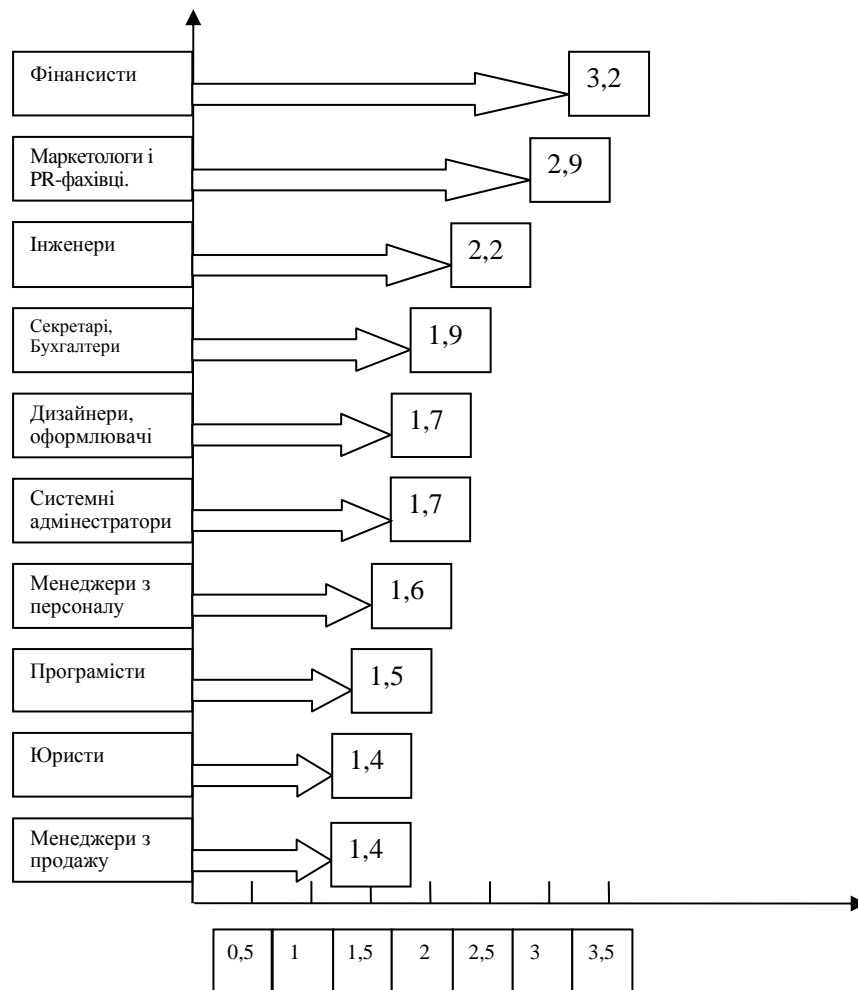


Рис.1. Співвідношення вакансій і резюме на порталі з працевлаштування JOB у першій половині листопада 2008 року, кількість здобувачів на одне робоче місце.

Таблиця 2

Зареєстроване безробіття у 2009 році* (на кінець звітного періоду)

| Місяць | Кількість зареєстрованих безробітних | | | Середній розмір допомоги за місяць, гривень |
|----------|--------------------------------------|--|-------------------------------------|---|
| | тис. осіб | | у % до населення працездатного віку | |
| | Усього | з них отримують допомогу по безробіттю | | |
| Січень | 900,6 | 670,9 | 3,2 | 604,42 |
| Лютий | 906,1 | 657,2 | 3,2 | 610,44 |
| Березень | 879,0 | 627,4 | 3,1 | 604,16 |
| Квітень | 808,8 | 579,3 | 2,9 | 612,22 |
| Травень | 736,3 | 544,7 | 2,6 | 619,68 |
| Червень | 658,5 | 500,7 | 2,4 | 622,44 |
| Липень | 606,9 | 483,4 | 2,2 | 632,10 |
| Серпень | 569,6 | 456,5 | 2,0 | 645,45 |
| Вересень | 542,7 | 426,4 | 1,9 | 651,84 |
| Жовтень | 508,4 | 399,4 | 1,8 | 651,68 |

*Джерело: Офіційний сайт Державного комітету статистики України

Таблиця 3

Кількість зареєстрованих безробітних за статтю та місцем проживання
у 2009 році * (на кінець звітного періоду; тис. осіб)

| | Січень | Лютий | Березень | Квітень | Травень | Червень | Липень | Серпень | Вересень | Жовтень |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Усього | 900,6 | 906,1 | 879,0 | 808,8 | 736,3 | 658,5 | 606,9 | 569,6 | 542,7 | 508,4 |
| жінки | 485,2 | 485,8 | 475,5 | 443,7 | 404,4 | 362,8 | 338,1 | 320,0 | 307,0 | 294,3 |
| чоловіки | 415,4 | 420,3 | 403,5 | 365,1 | 331,9 | 295,7 | 268,8 | 249,6 | 235,7 | 214,1 |
| міське населення | 463,9 | 487,9 | 488,7 | 466,5 | 436,4 | 404,1 | 383,5 | 363,7 | 350,7 | 333,1 |
| сільське населення | 436,7 | 418,2 | 390,3 | 342,3 | 299,9 | 254,4 | 223,4 | 205,9 | 192,0 | 175,3 |

*Джерело: Офіційний сайт Державного комітету статистики України

Рівень зареєстрованого безробіття загалом у країні за вересень 2009 року знизився на 0,7 відсоткового пункту (в.п.) і на 1 жовтня становив 1,9% населення працездатного віку. Зменшення показника відбулося за рахунок скорочення обсягів зареєстрованого безробіття в сільській місцевості, де рівень безробіття знизився на 0,2 в.п. і становив 2,3% населення працездатного віку. Серед міського населення він залишився на рівні попереднього місяця (1,8% населення працездатного віку).

Невідповідність попиту на робочу силу її пропозиції в професійно-кваліфікаційному та територіальному розрізі зумовлює значну міжрегіональну диференціацію зареєстрованого безробіття. Найвищий рівень зареєстрованого безробіття спостерігався в Житомирській та Черкаській областях (3,3%), а найнижчий – у м. Києві (0,4%).

Скорочення обсягів зареєстрованого безробіття у вересні 2009 року спостерігалось в усіх регіонах. Значне зменшення чисельності зареєстрованих безробітних відбулося у м. Києві.

Кількість вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених підприємствами, установами та організаціями у службі зайнятості, у вересні 2009 року зросла на 1,3 тис., або на 1,8%, і наприкінці місяця становила 74,2 тис. осіб.

Із зазначеної кількості вільних робочих місць (вакансій) майже половина передбачалася для робітників, більш як третина – для службовців та кожне шосте вільне місце – для осіб, які не мають професії.

Навантаження незайнятого населення, яке перебувало на обліку державної служби зайнятості, наприкінці вересня 2009 р. становило 75 осіб на 10 вільних місць (вакантних посад). У регіонах цей показник коливався від чотирьох осіб у м. Києві до 518 осіб у Черкаській області.

За сприяння державної служби зайнятості у вересні 2009 р. було працевлаштовано 56,8 тис. осіб, що на 24,2% більш, ніж у серпні 2009 року. Серед працевлаштованих незайнятих осіб жінки становили 54,6%, а молодь віком до 35 років – 53,7%.

Рівень працевлаштування незайнятих громадян у вересні 2009 року порівняно з серпнем 2009 року зріс на 1,8 в.п. і становив 8,3%. Зростання цього показника за названий період спостерігалось в усіх регіонах країни, крім Волинської області [11].

Висновки. Таким чином, наведені дані свідчать, що останнім часом ситуація на ринку праці України стосовно стану безробіття дещо поліпшилася, але в подальшому вирішення проблеми безробіття в нашій країні залежатиме від адекватних дій з боку органів державної влади.

Безробіття відповідає стану незайнятості працездатного населення та має негативні економічні й соціальні наслідки для всього світу. На економічний, суспільний та соціальний розвиток України вже вплинула світова фінансова криза, яка виникла у США, а зачепила майже всі країни світу.

Система заходів щодо регулювання безробіття в Україні, на нашу думку, включає: створення робочих місць за рахунок різних джерел фінансування, надання підприємцям субсидій, премій та податкових пільг для найму додаткової робочої сили або переведення частини працівників на скорочений робочий день; державну підтримку нетрадиційним сферам зайнятості; розвиток розгалуженої системи державної служби зайнятості, професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів; стимулювання підприємців до навчання, перекваліфікації й подальшого працевлаштування додаткової робочої сили; залучення приватного (як вітчизняного, так й іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття; стимулювання осіб, що отримують державну допомогу, до пошуку робочих місць; збільшення кількості стажистів у системі професійної освіти; організацію регіональними або місцевими органами влади у кооперації з окремими підприємствами або закладами соціальних (громадських) робіт; заходи щодо квотування робочих місць для представників

найуразливіших груп на ринку праці, безвідсоткові кредити, що надаються безробітним, які започатковують власний бізнес тощо.

Отже, незважаючи на те, що за даним Державного комітету статистики України у 2009 році на зареєстрованому ринку праці намітилися позитивні тенденції, але схоже, що ще невизначений час нам доведеться миритися з високим рівнем безробіття. Тому державі потрібно організувати систему заходів щодо регулювання безробіття в Україні, щоб поліпшити загальний стан ринку праці країни. Адже сьогодні основна мета - знизити безробіття вже якщо не в середньостроковому, то в довгостроковому періоді.

Література

1. Петюх В.М. Ринок праці.- К.: КНЕУ, 2000. - 128 с.
2. Покришук В., Пономарьова О. Про сучасний стан та проблеми розвитку ринку праці в Україні// Праця і зарплата.-2008. - №12(592) – С.3-5.
3. Гнибіденко І. Соціальний захист населення в умовах кризи// Праця і зарплата.-2009. - №3(631) – С.4-5.
4. Державний комітет статистики України//<http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Інформація Державного комітету статистики України // Контракти. – 2009. - №3-4 – С.7
6. http://k1.tv/uk/news/ukraine/2009/02/06/one_story
7. <http://www.nrcu.gov.ua/index.php?id=4&listid=85401>
8. http://stat6.stat.lviv.ua/PXWEB2007/ukr/press/2009/p200903_1.asp
9. Фіоник Т., Хомяков В. Терміново непотрібні //Контракти. – 2008. - №48 – С.24-25.
10. Ситуація на ринку праці України поліпшилася // Людина і праця. – 2009. - №10 – С.10.
11. Ринок праці // Праця і зарплата.-2009. - №40(668) – С.7.

ДО ПИТАННЯ ПРО СВІТОВУ ФІНАНСОВУ КРИЗУ

Б.М.Одягайло*, 2009

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Зроблено спробу проаналізувати глибинні та поверхневі причини світової фінансової кризи, з'ясувати динаміку та механізми її розвитку, визначитись із способами запобігання їй.

Ключові слова: *фінансова криза, об'єктивні та суб'єктивні причини кризи, архетипи, рутини, узагальнення, соціалізація, фіктивний капітал, симуляційні моделі реальності.*

Проблема економічної кризи в останні два роки постає перед людством щоденно і переростає в явище перманентних шоків. Задіває вона як світовий соціум у цілому, так і діяльних індивідів. А це означає, що теоретична наука не може залишитись осторонь ситуації, що загрожуює світовій спільності. Щоб визначитись із заходами щодо запобігання кризі, необхідно з'ясувати її причини, динаміку, сфери розповсюдження, наслідки тощо.

Коротко зупинившись на поставлених вище теоретичних задачах, спробуємо більш детально проаналізувати дію механізмів взаємовпливу окремих світогосподарських секторів та національних економік, а отже, показати можливі канали розповсюдження будь-якої економічної кризи: чи-то фінансової, чи-то іпотечної, чи-то виробничої.

Причини певних явищ, як правило, поділяють на об'єктивні та суб'єктивні. Якщо розглядати соціум як сукупність індивідів з їхніми суспільними зв'язками (економічними, політичними, правовими, культурними, етнічними, релігійними та іншими), то будь-яка ситуація є наслідком суб'єктивних чинників, тобто таких, які залежать від свідомої діяльності індивідів. Тоді причини, що лежать поза свідомістю людини, уже є об'єктивними. Але ми не в повній мірі поділяємо підхід інтелектуалів щодо об'єктивного як такого, що знаходиться поза матеріальною оболонкою людини (природні, соціальні, політичні та інші обставини). І ось чому.

У підсвідомості людини фіксуються колективні уявлення про умови її існування, що постійно повторюються. Ці знеособлені образи іменуються архетипами [5, с. 113].

Архетипи утворюють психічну структуру людини, і вона, точно так же як і її анатомічна структура, несе на собі позначки пройдених предками ступенів розвитку. Як і тіло, психіка є результатом еволюції. По-суті архетипи фіксують і нагромаджують у собі історично-генетичний досвід вирішення типових життєвих ситуацій, на які багаторазово і протягом багатьох поколінь реагував людський організм. Отже, вони є моделями підсвідомої поведінки людини, які включають також і мотивацію, та програмують її. Але не тільки елементарні поведінкові акти, на кшталт безумовних рефлексів, а також сприйняття, мислення, уявлення знаходяться під впливом природжених програм, універсальних зразків і здійснюються у той же спосіб, тільки спрощений у функціях і скорочений у часі.

***©Б.М.Одягайло** – д-р екон. наук, професор, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Дійсно, вхід у свідомість теж здійснюється шляхом формування певних стереотипів (через писані чи не писані символи), тобто мова йде про узагальнення. Змістова структура свідомості складається із різних рівнів узагальнень. Через них людина пізнає себе і вибудовує певну систему мотивацій.

Важливою особливістю мотивацій є їхня двомодальна, «позитивно-негативна» емоційна будова. Область мотивацій поділяється на дві частини – емоційно-ціннісну і активно-дійову. Перша здебільшого і пов'язана з імпульсивною, ірраціональною поведінкою, друга – з раціональною. Хоча тут можлива редукція однієї в іншу, але для цього необхідні великі зусилля вольової напруги. Прагнення людської психіки до усунення збуджуючих факторів викликає потяг до постійного нагромадження засобів протидії цим факторам [1].

Метод досягнення такого стану сприяє формуванню певного типу поведінки – опортуністичної. Остання проявляється у прагненні діяльного суб'єкта реалізувати власні інтереси поза нормами моралі та етичної поведінки. Інтерпретована на цій основі модель поведінки не може бути раціональною. Ілюзорність чи віртуальність потенційних відносин надає фальшивого характеру і реальним відносинам. Несправжні форми заповнюють і економічний простір. Тут мають домінувати процеси і форми, які мають видимість реальних. Вони є беззмстовними.

Свідоме не може опанувати беззмстовне і справитись з утрудненнями. Тоді на допомогу приходить підсвідоме, включає свою компенсаторну функцію, що непомірно зростає. Але коли відсутні відповідні типові образи, підсвідоме «заплескує» свідоме. Ліквідуються прийнятні життєві координати, порушується упорядкованість, виникають передумови індивідуального і колективного божевілля. Реальність гіпертрофується, і у свідомості виникають ілюзорні форми відображення реальної ситуації, формуються «симуляційні моделі реальності». Дана обставина викликає імпульсивну несвідому поведінку. Виникає хаос і криза. Постає проблема навмисного заміщення архетипів. У минулі епохи такими механізмами заміщення були релігійні вірування, міфи, традиції, культурні моделі поведінки, а у більш пізні часи – соціалізовані інституційні системи. В умовах глобалізації світовій спільноті притаманні культурний та релігійний плюралізм, популярна так звана «свобода совісті», відсутні дієві інституційні механізми, починають домінувати інтерпретативні концептуальні та ідеологічні доктрини (погоні за прибутками, побудови комунізму, соціальної чи національної виключності тощо). У будь-якому випадку вони далекі від упорядкування соціального (в тому числі і економічного) співжиття. Отже, об'єктивне і суб'єктивне тісно пов'язані. Компенсаторні механізми можуть і повинні бути результатом свідомих дій, але це не повинні бути технології маніпулювання, що ускладнюють вихід із хаосу.

Однією із найбільших економічних ілюзій є спекулятивний (фіктивний) капітал. Саме з ним пов'язують глобальні фінансові кризи. Особливого розвитку отримав ринок іпотек. Тут здійснюється обіг фіктивного капіталу: сертифікатів інвестиційних банків, акцій пенсійних фондів та страхових компаній, куksів (цінних паперів без номінальної вартості) тощо. Ринкова вартість цінних паперів значно випереджає їхню балансову вартість.

Проілюструємо даний факт на прикладі біржової торгівлі США. Основною формою біржових операцій на офіційних біржах країни є касові операції. При цій формі операцій дилери та магнати фінансового капіталу, що мають широкі можливості кредитування, можуть значно збільшувати обсяги своїх операцій, закладаючи акції в банки (піраміди) і отримуючи безстрокові позики в максимально можливому обсязі. Потім вони купують інші акції і також закладають їх у банки і т.д. Загальна сума закладених акцій постійно зростає. Її можна підрахувати за формулою спадної прогресії:

$$S = \frac{a}{1 - g},$$

де S – загальна сума розміщених у банках акцій;

a – обсяг асигнувань дилера;

g – максимальні розміри безстрокових позик банку.

При зростанні курсу акцій дилер викупляє акції, продає їх уже по вищому курсі і реалізує прибуток. Фіктивний капітал далеко виходить за межі наявної грошової маси. Іде фетишизація дійсних відносин і наростають інфляційні процеси, що знецінюють капітали. Якщо криза трапилась в одній великій країні, то немає ніяких гарантій, що вона не вразить інші країни. Особливо менші за розмірами та слабкіші за рівнем розвитку.

Реальність такого розвитку подій можна обґрунтувати при допомозі двокраїнової моделі загальної рівноваги (див. рис. 1). Тут наведена графічна форма одночасної загальної рівноваги на ринках благ, грошей і валюти двох країн, припустимо, світової (великої) і

національної (малої) економік. Її можна описати при допомозі системи із п'яти алгебраїчних рівнянь, які дають можливість визначити рівноважні національний дохід, відсоткову ставку та баланс платежів для обох економік одночасно і для міжнародної економіки в цілому [3, с. 549].

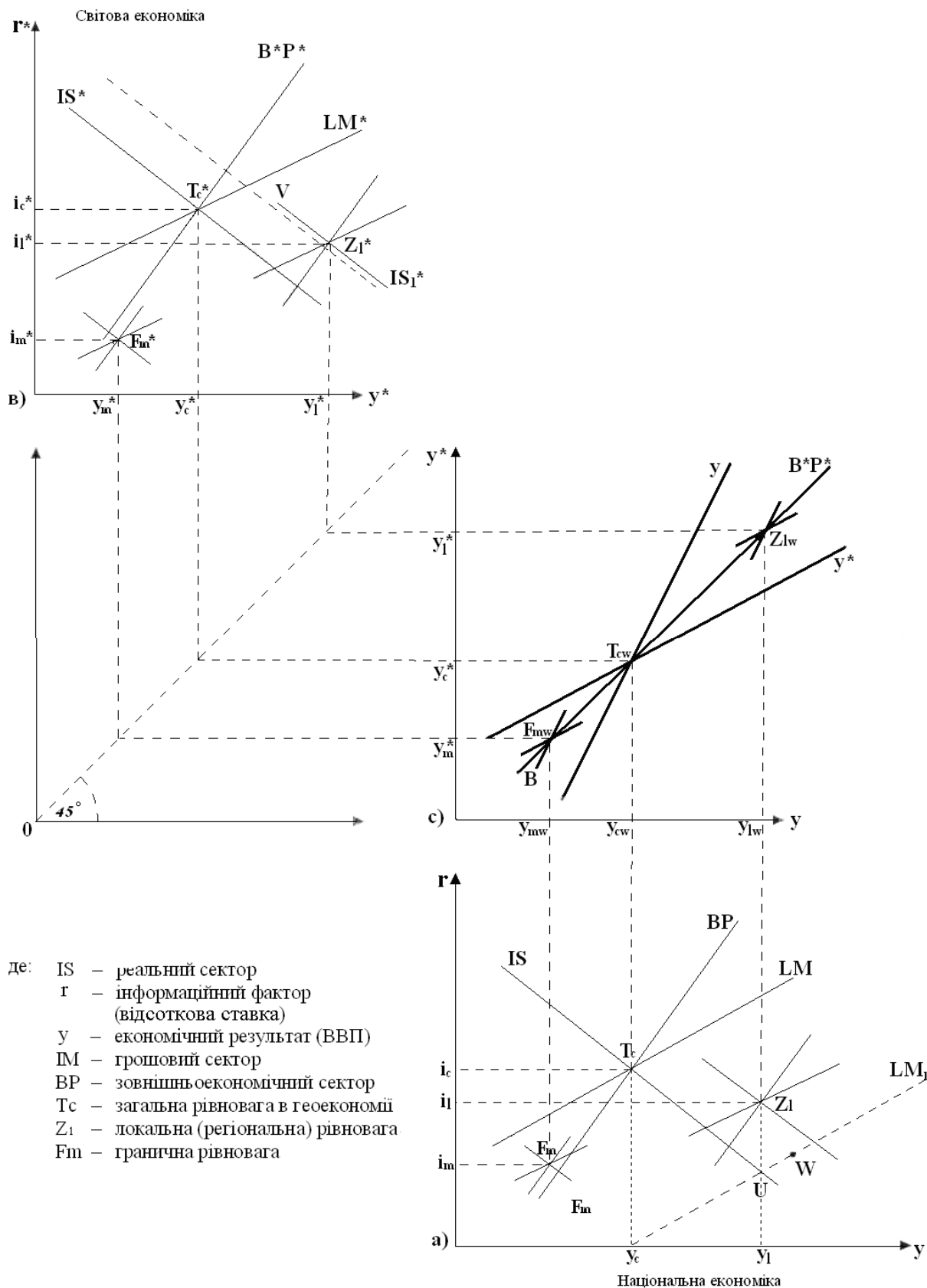


Рис. 1. Досягнення загальної рівноваги у світовій економіці.

Лінія (у)
рівноваги на
національних
ринках

$$\left\{ \begin{array}{ll} \text{Ринок благ (IS)} & S(r, y) + IM(y) = I(r) + IM^*(y^*) \\ \text{Ринок грошей (LM)} & \overline{PL}(r, y) = D + R \end{array} \right.$$

Лінія (у*)
рівноваги на
світових
ринках

$$\left\{ \begin{array}{ll} \text{Ринок благ (IS*)} & S^*(r^*, y^*) + IM^*(y^*) = I^*(r^*) + IM(y) \\ \text{Ринок грошей (LM*)} & P^*L^*(r^*, y^*) = D^* + R^* \end{array} \right.$$

Баланс
платежів

$$BP \equiv \Delta R \equiv -\Delta R^* \quad \text{або} \\ (BP, B^*P^*, BP^*) = IM^*(y^*) - IM(y) + KA(r, r^*), [= 0]$$

де S – заощадження;

I – інвестиції;

IM – імпорт;

PL – попит на гроші;

D – пропозиція грошей за рахунок внутрішніх кредитів;

R – міжнародні резерви країн (пропозиція грошей);

ΔR – зміни у міжнародних резервах країн (пропозиція грошей);

KA – баланс руху капіталів;

r – процентна ставка (інформаційний фактор);

* – позначення показників світової економіки.

Кожна з ліній U представляє множину рівноважних значень національного доходу, що створений у національній економіці, які відповідають різним рівноважним рівням національного доходу, що створений у світовій економіці. Ця відповідність у відкритих економіках досягається через логістичне вікно, яким є баланс платежів.

У кожній із економік національний дохід є величиною ендогенною по відношенню до норми відсотку. Адже в реальному секторі інвестиційний ресурс залежить саме від процентної ставки, а в грошовому секторі створюється платоспроможний попит, який теж залежить від ставки процента, що формує обсяг грошової маси і, в свою чергу, залежить від неї. Тому коли зростає грошова маса, а вона може бути фіктивною, то норма проценту падає і це буде червоний сигнал для припливу інвестицій і скорочення виробництва. Але в кожній із економік ситуація розкручується в протилежних напрямках (згідно з п'ятим рівнянням). Процес автоматичного узгодження внутрішньої і зовнішньої рівноваги відбувається при умові, що центральний (національний) банк автоматично збільшує грошову масу у випадку зростання міжнародних резервів і зменшує її, якщо резерви відпливають. Узагалі ж будь-яке порушення балансу платежів призводить до нового перерозподілу грошової маси між економіками. Це буде тривати доти, доки не буде досягнута нова загальна рівновага. І якщо у великій (світовій) економіці фіктивна грошова маса зростає, то в недалекому майбутньому вона зросте і у малій (національній) економіці, а тому знеціниться. Наступає інфляційний колапс, фінансові активи і грошові доходи знецінюються. Виникає дефіцит грошей, зростають неплатежі, скорочуються попит на товари і, відповідно, пропозиція їх. Як наслідок, відбувається тінізація економіки, а у «світлій» її частині – бартеризація та інші негативні явища. Економіка сповзає у стан граничної рівноваги або у стан найменш розвиненої економіки. Попередня рівновага обох економік досягалась при досить значному зростанні національного доходу, низькій процентній ставці та значній заборгованості країн. Але і такий стан буде тимчасовим, так як активні процеси на ринках спекулятивних капіталів дуже швидко порушують загальну рівновагу будь-якої відкритої економіки. Про це свідчать і реальні статистичні дані.

Як відомо, нинішня криза дала про себе знати ще у 2007 році, коли на світових фондових ринках катастрофічно впали фондові індекси провідних фінансових компаній та банків. Причина цього, як можна зробити висновок із викладеного вище, була банальною, оскільки випливала із суперечностей фіктивного капіталу, з нарощуванням якого великі корпорації формували свої статки.

На початку 2008 року падіння фондових ринків у світі зумовило переорієнтацію фінансових потоків з активів одних секторів економіки в інші. У даний час більш

привабливими стали активи енергетичних, сировинних та аграрних галузей. Це спричинило посилення загального інфляційного фону. Почався перерозподіл фінансових ресурсів на користь економік, що мали експортоорієнтований переробний та сировинний характер.

У таких умовах відкритість економіки України не могла не позначитись на її стані. Міжнародні економічні фактори почали впливати на неї саме через зовнішньоекономічні канали, які ми розглядали в теорії – через міжнародні потоки товарів та капіталів. Капітал почав заходити у привабливі виробництва: сільське господарство, виробництво коксу, нафтопереробну галузь. За оцінками фахівців, приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в українську економіку у I півріччі 2008 року майже у 3 рази перевищив аналогічний показник минулорічного періоду. Зростання експорту призвело до зростання позитивного сальдо торгового балансу. В результаті почало формуватись позитивне сальдо платіжного балансу України. Наслідком стала надлишкова пропозиція валюти. У травні почалась девальвація гривні по відношенню до долара. Влітку один долар на міжбанківському ринку коштував менше 5 гривень. Отже, в українській економіці пртікали типові ринкові процеси, суть яких полягала у пошуку надприбутків.

Починаючи з кінця серпня місяця 2008 року, у світі відбувся цілий ряд банкрутств світових фінансових компаній. Фінансова криза поширилась на реальний сектор світової економіки, де почався спад виробництва. У цей час в українській економіці теж почався спад виробництва: в металургії, хімічній та нафтопереробній галузях у першу чергу. Поступово почав "просідати" фондовий ринок України, який отримав негативні сигнали, в першу чергу від гірничо-металургійного комплексу. На валютному ринку розпочались девальваційні процеси. У другій половині 2009 року кризові явища, хоча дещо і пригальмували, але продовжуються і до цього часу. Так, реальний ВВП на серпень у порівнянні з відповідним періодом попереднього року знизився майже на 18 %, дефіцит сальдо торгового балансу склав близько 3758 млн дол. США, обмінний курс гривні до американського долару коливається біля відмітки 8 гривень за долар [2, с. 10, 12, 82]. Втеча капіталів з української економіки за кордон призвела до значного погіршення балансу платежів, але на сьогодні є же виборами Президента України не віщує відчутного поліпшення привабливості національної економіки для іноземних інвесторів. Адже, як показали попередні події у нашій країні, галасливі інформаційно-політичні компанії та застосування ідеологічно-інтерпретативних технологій викликають у населення лише паніку, негативно впливають на товарний та банківський сектори, сприяють реалізації спекулятивних мотивів опортуністично налаштованих індивідів від бізнесу та груп користолюбиво мотивованих інтересів. Дані обставини тісно пов'язані також і з глибиною та термінами протікання кризи.

Раніше ми розглядали появу передумов кризи у зв'язку з пофазним рухом економіки та вихровою формою її динаміки[4,с.26-46]. Ми стверджували, що *криза настає в тій фазі руху потреб, яка буде відповідати довжині дуги повного циклу потенційних(бажаних) потреб, поділений на показник співвідношення гвинтового ходу спіралі бажаних потреб і спіралі реальних (платоспроможних) потреб*. Весь розвиток тепер повинен початись із площини дотичної до деякої точки *M_n*, що відповідає маржинальному стану економіки. А це означає, що спіральна крива економічного зростання буде розірвана і початок наступного витка її буде перенесено в нову площину. За аналогією можна визначити фіктивний капітал як бажані потреби, а реальний капітал як дійсні потреби. Тоді циклічність глобальної фінансової кризи вписується у наведений механізм. А це означає, що траєкторія розвитку економіки де термінується суб'єктивним фактором.

Виходячи з викладеного, слід зробити ряд висновків: 1) глобальна економіка потребує створення чіткої інституційної системи запобігання фінансово-спекулятивному свавілля міжнародного капіталу; 2) світова спільнота повинна зробити використання «симуляційних моделей реальності» для реалізації спекулятивних мотивів опортуністично налаштованого бізнесу неможливим; 3) для порушників інституційних обмежень і заборон, а також тих, що ігнорують "правила гри", необхідно застосовувати дискримінаційні заходи.

Література

1. Guilford, J.P. General Psychology. – N4, 1946. – 222p.
2. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників: Випуск 10(114) – К.: Мінекономіки України, 2009, жовтень. – 97с.
3. Овчинников Г.П. Микроэкономика. Макроэкономика: В 2-х томах. – СПб.: Изд-во Михайлов В.А. – Т. 1. - 1997. – 752с.
4. Одягайло Б.М. Економіка: транзитивність від найпростішої до глобальної. – Дніпропетровськ: Пороги, 2003. – 313 с.
5. Юнг К.Г. Сознание и бессознательное: Сборник трудов / Пер. с англ. – СПб.: Университетская книга, 1997. – 544с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

О.А.Швиданенко*, 2009

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Досліджено ознаки трансформації системи міжнародних відносин, основні характеристики нового типу організації і тенденції становлення глобальної економічної системи та концепції “сумісного інтеграційного розвитку”.

Ключові слова: сумісний інтеграційний розвиток, глобальна економіка, глобалізація, інтеграція, моделі світового розвитку.

Реалії сьогодення характеризуються трансформаційними змінами, які мають загальносистемний характер і безпосередньо впливають на розвиток усього світового господарства.

Світ змінюється динамічно, нелінійно, допускаючи хаотичні процеси, тому стан розвитку кінця XX і початку XXI століть іменують “епоху бифуркацій” або періодом кризи сучасної цивілізації. Відомий американський дослідник І. Валлерстайн зазначає, що “соціум першої половини XXI ст. за своєю складністю, нестійкістю і водночас відкритістю набагато перевищить усе бачене нами в столітті XX. Сучасна світосистема, – підкреслює він, – як система історична вступила в стадію завершальної кризи і навряд чи буде існувати через п’ятдесят років” [1].

Сучасна парадигма становлення економічної системи формується під впливом нових глобальних рушійних сил економічного прогресу, яким притаманний переважно технологічний характер. Очевидним є те, що природні та інші традиційні ресурси, враховуючи їх обмеженість, вичерпуються. Тому вирішення проблем соціально-економічного розвитку цивілізації і, зокрема, національних господарств зумовлює об’єктивну необхідність створення і використання нетрадиційних ресурсів джерел, прирощення інноваційно-інтелектуального потенціалу та формування сучасної інформаційно-технологічної бази економічних систем різних рівнів. Це вимагає обґрунтування нових напрямків розвитку процесу формування економічної системи життєдіяльності людства вже глобального характеру.

Тому дослідження сучасних тенденцій становлення глобальної економічної системи з урахуванням наявних суперечностей впливу кризових явищ є особливо актуальними. Це безпосередньо стосується всіх національних господарств, які змушені адаптуватися до трансформаційних змін, здійснювати структурні та функціональні перетворення, щоб протидіяти руйнівним явищам економічного характеру і формувати адекватні ефективні моделі системної взаємодії на міжнародному та глобальному рівнях.

Сьогоднішні реалії – кардинальна зміна міжнародних економічних відносин, яка здійснюється у процесі формування багатополярного світу. Стає очевидним, що на параметри цього процесу безпосередньо впливає глобальна фінансово-економічна криза. На думку Дж.Сороса, результатом кризи буде суттєва перебудова світової фінансової системи та економіки в цілому, що зумовить значну трансформацію політико-економічної системи. Досліджуючи трансформацію системи міжнародних економічних відносин і поглиблення глобалізаційних процесів, слід виокремити окремі ознаки цього етапу, а саме:

- зміна позицій ведучих міжнародних гравців та переміщення центру економічного впливу із Заходу на Схід;
- збільшення розриву між багатими і бідними та посилення стратифікації розвитку країн світу;
- зростання потенціалу нових центрів „економічної сили”;
- загострення рівня глобальної конкуренції за енергетичні та продовольчі ресурси;
- ускладнення демографічної ситуації та загострення проблеми некерованої міграції робочої сили.

Трансформація у глобальному масштабі інтелектуального та ресурсно-технологічного потенціалу забезпечення функціонування національних економічних систем зумовлює необхідність пошуку нових моделей їх розвитку з урахуванням новітньої парадигми глобалізації. Сучасний економічний розвиток світового господарства та його складових по суті відображає глобальні радикальні зміни, на основі яких формується сучасна структура суб’єктної взаємодії та ієрархічності зв’язків усіх елементів цілісної системи глобального типу.

Дослідження процесів економічного розвитку у контексті формування світогосподарського простору найшли відображення у роботах таких відомих вчених, як

*©О.А.Швиданенко – д-р екон. наук, професор, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Д.Белл, П.Бурдє, Ф.Бродел, Е.Гіденс, Г.Гоббс, Е.Дюркгеймер, А.Мазруї, П.Сорокін, Г.Спенсер, Е.Тоффлер, А.Тойнбі, Ю.Хабермас, О.Шпенглер, К.Ясперс та ін..

Результатами проведених досліджень стали ряд обґрунтованих основних концепцій та моделей світового розвитку. Нові контури становлення світової економіки знайшли своє основне відображення у процесі розробки теоретико-дискриптивних моделей світоцілісності. До останніх можна віднести комунікаційну модель, модель «цивілізація третьої хвилі», «федерація культур», «соціальна модель модернізації», історико-економічна модель, організаційна модель та інші.

Ці моделі дають можливість проаналізувати генезис змін теоретичних підходів до проблем побудови та розвитку світового господарства, але в повній мірі не відображають усі якісні зміни глобального економічного розвитку, весь аспект суперечностей, притаманний процесу трансформації ресурсно-технологічного базису розвитку національних економік.

Результати авторського дослідження дозволили виокремити основні ознаки нового типу організації світової економіки як полісистеми:

- це, по-перше, констатуюча роль зв'язків, а не елементів, що дозволяє стверджувати тезу про посилення світогосподарської консолідації і гомогенності світової економіки;
- по-друге, розчленування глобальної спільноти на «центр» та «периферію» вже не означає жорсткого розмежування структурних рівнів;
- по-третє, формування рухливих і нестійких «проактивних зон» з нівелюванням таких властивостей, як повна залежність, відсталість та набуттям ознак периферійності без залежності та залежності без відсталості;
- по-четверте, пріоритетність у забезпеченні цілісності світової економіки набуває системна взаємодія її учасників на основі узгодження економічних інтересів глобалізованого характеру у співвідношенні до єдності фізичного простору життєдіяльності;
- по-п'яте, зміна вектору розбудови світової соціально-економічної системи, який унеможливує використання на сьогодні неокласичної парадигми розвитку.
- по-шосте, нерівномірність економічного розвитку, зумовлена періодичним процесом послідовного заміщення цілісних комплексів технологічно спряжених виробництв (технологічних укладів), у ході якого в період структурної кризи світової економіки змінюється спрямованість фінансових потоків.

Мова йде про те, що рух капіталу забезпечує формування нового технологічного укладу, що супроводжується відповідними змінами у міжнародному розподілі праці. Ключовими характеристиками нового укладу будуть формування біотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі, нові транспортні системи, космічні технології, воднево-ядерної енергетики.

Ураховуючи сутність визначених ознак, об'єктивний процес подальшого динамічного розвитку міжнародних економічних зв'язків, поглиблення інтеграції інтернаціональних процесів, можливість синхронного глобального економічного і соціального моніторингу подій у режимі реального часу, спроможність наднаціональних інституцій до оперативної різномірневої проєкції управлінських рішень, якісні зміни типу діяльності людини та характеру інтелектуального капіталу, поглиблення й розширення процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації, слід на сучасному етапі формувати об'єднуючу та узгоджуючу концепцію розвитку світової системи.

Цю концепцію можливо трактувати як «сумісний інтеграційний розвиток», який повинен ураховувати нову структуровану систему взаємодії та інтегрованості зв'язків у процесі формування нової цілісності світогосподарської системи.

Сутність «сумісного інтеграційного розвитку» висвітлюється через відображення об'єктивних інтеграційних реалій і прогресивних трендів економічного розвитку з урахуванням його асиметрії, суперечностей та становлення новітньої парадигми глобалізації.

Таким чином, пошук нових контурів та альтернативних моделей світового розвитку з урахуванням реалій процесу завершення передпарадигмального етапу створює передумову для «сумісного інтеграційного розвитку».

Це дає підстави характеризувати «сумісний інтеграційний розвиток» як об'єктивний економічний процес, який дозволяє забезпечити адаптацію національних економік та інших міждержавних суб'єктів до умов функціонування у глобальній економічній системі на визначених умовах, а саме:

- еквівалентності обміну в міжнародному розподілі ресурсів, факторів і результатів діяльності;
- гармонізації мотиваційно-функціональних механізмів інтеграції суб'єктів господарювання;

- нівелювання та запобігання міжкорпоративних, міждержавних суперечностей глобально інституціалізованими засобами.

«Сумісний економічний розвиток» як нова модель, особливо на сучасному кризовому етапі функціонування світової економіки, здійснюється за прогресивним трендом лише з урахуванням усіх суперечностей, які виникають у процесі боротьби старих і нових елементів світової економічної системи: по-перше, за контроль над інтелектуальними та матеріальними ресурсами; по-друге, між принциповими підходами до життєдіяльності національних і універсальних соціумів; між традиційною різноманітністю суб'єктів світової економіки та дисфункціональною гамою його глобальних компонентів та елементів; між універсальністю зв'язків компонентів глобальної економіки і тенденцією до розвитку через індивідуальність і рівнорізницю: між спільним і національним розвитком економічних систем країн.

Таким чином, нова модель має базуватися на функціонуванні механізму узгодженості інтересів з урахуванням індивідуальності розвитку національних економік і порядком, що формується у сучасній глобальній економічній системі.

Об'єктивний процес «втягування» національних економік у глобальну економічну систему на основі дії законів глобального ринку, глобального попиту і глобальної пропозиції з урахуванням дії деструктивних факторів повинен базуватися на таких рушійних силах, які задіяні у розвитку процесів інтеграції, інтернаціоналізації, підприємництва та конкуренції.

Формування кожної країнної економічної моделі проходить у протирічній гострій боротьбі за контроль над владними інституціями і ринком міжтранснаціональним капіталом

За результатами проведеного дослідження сформовано ряд тенденцій (рушійних сил), які будуть характерними для розвитку нової моделі світогосподарського розвитку.

Лідуючими є рушійні сили, які зумовлені критичністю взаємопов'язаної дії глобальних науково-технологічних, інтелектуально-інформаційних, економічних, соціокультурних і політичних факторів, що забезпечують безперервність процесу оновлення технологічних укладів світової економіки.

Процес взаємодії цих факторів базується на тому, що становлення нового технологічного укладу супроводжується відповідними зрушеннями в енергоспоживанні, якості конструктивних матеріалів, принципах виробництва та інше. Це в свою чергу зумовлює поглиблення індивідуалізації попиту, переходу до нових типів суспільного споживання, до зміни цінностей, споживчих уподобань, і, власне, «якості життя» людей.

По суті рівень економічного розвитку національних економік у значній мірі залежить від інтенсивності НДДКР¹. Так, результати наукових досліджень доводять, що у глобальній економічній конкуренції виграють ті країни, в яких приріст ВВП від 70% до 85% зумовили нові знання, втілені у технологіях, устаткуванні, освітньому цензі персоналу, організації виробництва і частка витрат на науку та освіту в яких сягає біля 3%, з них 1,2% державного фінансування ВВП [2]

Також міжнародний досвід свідчить про те, що найбільш успішні компанії базуються в країнах з ефективною державною науково-технічною політикою. Оприлюднені дані про те, що серед 500 найбільших успішних фірм – 203 є американськими, 105 – європейські, 109 – японські, 2 – російські².

Але сьогодні глобальна конкуренція ведеться не тільки між країнами, а насамперед між транснаціональними відновлюваними системами, кожна з яких об'єднує, з однієї сторони, національну систему освіти, інтелектуальний капітал країни, накопичені активи, науково-технічний потенціал, а з другої, – виробничо-підприємницькі та фінансові структури, які функціонують у масштабах світового ринку. Такі взаємопов'язані системи, які формують ядро світової економічної цивілізації, будуть у переважній мірі визначати глобальний вектор розвитку. Концентрація транснаціонального капіталу і виробництва досягла якісно нового рівня, який зумовлює формування нового світового порядку з визначальною роллю транснаціональних компаній і міжнародних організацій.

Імперативи існування єдиної економічно ефективної глобальної системи пов'язані з вирішенням ряду масштабних зрушень, а саме: створенням нової організаційної архітектури світової економічної системи; з пріоритетністю безпеки розвитку; з зміною форми і методів конкурентної боротьби і наслідків глобальної конкуренції; з становленням техносфери і нової економіки знань; з глобальною трансформацією бізнес-структур і міждержавних регулятивних механізмів [3].

¹ з усіх світових наукових розробок 39% припадає на США, 30% - на Японію, 16% - на Німеччину і тільки 15% на всі інші країни світу.

² <http://ekonomixfan.ru/index.php>

Сьогодні вже йде процес формування тих конкурентних переваг, які будуть визначальними у геополітичній конкуренції ХХІ століття. Для національних економік - це участь у становленні виробничо-технічних систем нового технологічного укладу, рівень розвитку науки та освіти, розвиненість інформаційної системи, якість навколишнього середовища, рівень життя.

Проведене дослідження дозволило сформулювати, з певною мірою умовності, ряд передумов, які об'єктивно необхідні для становлення нової моделі розвитку. Основні з них наступні:

- розмивання суб'єктно-об'єктного розмежування і центр-периферійної диференціації світового господарства;
- раціональні структурні зміни у світовій економічній системі;
- формування нового паритетного середовища економічних відносин;
- поглиблення інтелектуалізації виробництва;
- посилення світогосподарської консолідації;
- безконфліктного вирішення цивілізаційних суперечностей.

Подальше дослідження має бути спрямоване на подальшу розробку сутності процесу формування та механізму реалізації необхідних передумов розвитку нової парадигми становлення глобальної економічної системи.

Література

1. Валлерстайн І. Кінець знаомого мира. Соціології ХХІ века / Пер. с англ. - Москва, 2003. - С. 5.
2. Трушин А.В. Эволюция моделей экономического развития от индустриальных к инновационным. // Горный информационно-аналитический бюллетень. - 2007. - №3.
3. Чешков М. Развитие: философская идея и конкретные исследования // Мировая экономика и международные отношения. - 2004. - №8. - С. 70 – 81.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ КОРПОРАЦІЇ: ПЕРЕХІД ВІД КОНЦЕПЦІЇ ФОРДИЗМА ДО ТОЙОТИЗМА

Т.В.Дзядук*, 2009

Київський національний університет імені Т.Г.Шевченка

У статті проаналізовані трансформаційні зміни у суспільстві, зокрема трансформаційні зміни в організаційній структурі корпорації. Розглянуто підходи до організації та функціонування корпорації в сучасних умовах, висвітлено практику японських та американських підприємств.

Ключові слова: організаційна структура, тойотизм, фордизм, гнучке виробництво, масове виробництво.

Становлення мережевої економіки характеризується розвитком нової організаційної логіки, співвіднесеної з поточним процесом технологічних змін, але не залежною від нього. Дане явище обумовлює формування нових принципів організації та функціонування корпорації в сучасних умовах, які здебільшого зародилися на японських підприємствах.

Істотні успіхи в продуктивності і конкурентоспроможності, досягнуті японськими автомобільними компаніями, приписуються значною мірою саме новій концепції організаційної логіки господарської одиниці, яка отримала назву – тойотизм. Дана концепція протиставляється індустріальній, так званому фордизму, як більш сучасна формула, пристосована до глобальної економіки і гнучкої виробничої системи.

Дане питання належить до сфери наукових інтересів таких науковців, як М.Кастельс, І.Нонака, М.Аокі, М.Фрідман, які намагалися пояснити і сформулювати своє бачення подальшого розвитку організаційної структури корпорації.

Метою даної статті є аналіз нових підходів до організації сучасної корпорації, зокрема досвіду японських компаній, та спроба порівняти американську та японську практику організації діяльності корпорації.

Фордизм - система організації масового виробництва, що виникла у США у 20-х роках ХХ століття і вперше застосована на автомобільних заводах американського підприємця Г. Форда. Базовими складовими даної концепції виступають: раціоналізм, стандартизація, типізація, конвеєризація. Таким чином, основою фордизму і обумовлених ним нових методів організації виробництва і праці став конвеєр. Кожен з робітників, розміщений уздовж конвеєра, здійснював одну операцію, що складалася з декількох (а то і одного) трудових рухів (наприклад, поворот гайки ключем), для виконання яких практично не була потрібна висока кваліфікація. Запровадження конвеєрної збірки наряду з деякими іншими технічними

*©Т.В.Дзядук - аспірантка, Київський національний університет імені Т.Г.Шевченка

новаціями (типизація продукції, стандартизація та уніфікація деталей, їх взаємозамінність і т.д.) призвело до зниження собівартості продукції, мінімізації її різновидів, максимізації економії за рахунок великих обсягів виробництва та поклало початок масовому виробництву. Однак, у той же час, фордизм сприяв небувалому посиленню інтенсивності праці, її безмістовності, автоматизму, тобто спостерігалось використання низько кваліфікованої робочої сили при максимальному поділі праці.

Таким чином, індустріальна економіка, економіка XX століття, характеризується пануванням масового виробництва. Проте під впливом суспільних трансформаційних змін, коли попит зробився непередбачуваним ні за кількістю, ні за якістю, коли ринки в усьому світі диверсифікувалися і внаслідок цього стали насилу піддаватися контролю, коли темп технологічних змін зробив застарілим вузькоспеціалізоване виробниче устаткування, система масового виробництва стала дуже дорогою для нової економіки. Відповіддю на це стала гнучка виробнича система. Вона практикувалася і теоретично осмислювалася у двох різних формах: як гнучка спеціалізація, на базі досвіду індустріальних районів Північної Італії, де виробництво пристосовується до безперестанних змін, не претендуючи на контроль над ними; як виробництво на замовлення.

Нові технології дозволяють перебудувати комплектуючі лінії, характерні для крупної корпорації, в набір легко програмованих виробничих одиниць, які можуть швидко реагувати на варіації ринку (гнучкість продукції) і на зміни в технології (гнучкість процесів). Таким чином, розвиток інформаційних технологій та інноваційних розробок дозволяють індивідуалізувати виробництво. З'являється нове поняття – масове індивідуальне виробництво, тобто масове виробництво індивідуальних продуктів та послуг [3, с.39].

Ураховуючи потреби та вимоги сучасних трансформаційних процесів, японська модель слугує яскравим прикладом застосування нової логіки організації корпорації. Основні елементи цієї моделі можна охарактеризувати наступним чином: система постачання канбан («точно в строк»), при якій запаси ліквідовуються або істотно скорочуються шляхом доставки напівфабрикатів та матеріалів від постачальників до місця виробництва точно у призначений час і з характеристиками, необхідними для даної виробничої лінії; «тотальний контроль якості» продукції у виробничому процесі, націлений на зведення дефектів майже до нуля та найкраще використання ресурсів; зацікавленість робітників у виробничому процесі шляхом використання командної роботи, децентралізованої ініціативи, більшої автономії у прийнятті рішень безпосередньо в цехах, винагороди за результати командної роботи і, нарешті, плоску ієрархію менеджменту із зменшенням значення статусу в повсякденному житті підприємства.

Важливим чинником у зародженні тойотизма є культурний фактор, однак він не є визначальним. Деякі науковці вважають, що тойотизм не що інше, як сучасний «м'який» варіант азійської форми організації виробництва і тому непридатний у рамках західної культури. Історично азійський тип виробництва був заснований на позаекономічному примусі робітників і максимальній інтенсифікації їх праці. Він активно застосовувався у більшості східних країн для виробництва рису, оскільки був найбільш ефективний для вирощування цієї трудомісткої сільськогосподарської культури. Сьогодні азійський тип виробництва в первозданному вигляді зберігся лише в найбільш відсталих країнах регіону (Лаос, важкодоступні гірські райони Таїланду і т.д.), проте його особливості дійсно наклали істотний відбиток на японську націю, виховавши в ній величезну працьовитість [1, с.3].

Серед інших традиційних рис у тойотизмі можна виділити колективізацію праці, виражену у створенні робочих бригад, де існує колективна відповідальність за результат. Таким чином, тойотизм як форму організації праці можна представити у вигляді симбіозу традиційної працьовитості та колективної праці, помножених на високий інтелектуальний рівень персоналу, тісно пов'язаний з високим рівнем освіти японців.

Таким чином, постає питання - чи є концепція тойотизму настільки традиційною, що її принципи не зможуть ефективно застосовуватися на Заході? Характерним прикладом реалізації даної концепції стала французька автомобілебудівна компанія «Рено», яка завдяки структурній перебудові виробничого процесу згідно з принципами тойотизму у 90-х роках здолала гостру внутрішню кризу та вийшла на провідні позиції в європейському автомобілебудуванні. Впровадження традиційних японських принципів тойотизма у компаніях Західної Європи наочно демонструє універсалізм підходу до організаційної моделі компанії, запропонованою японськими підприємствами. Її ефективність відчули на собі і корпорації «Великої трійки» США («Форд», «Крайслер», «Дженерал Моторс»), реструктуризація яких у рамках постфордистських технологій у середині 90-х років дозволила їм сьогодні зберегти провідні позиції у світовому автомобілебудуванні [1, с.4].

Однак треба зазначити, що модель удосконалювалася інженерами Toyota протягом 20 років після першого, обмеженого впровадження її у 1948 р. Щоб розповсюдити метод на

заводську систему в цілому, японські інженери вивчили процедури контролю, що застосовуються в американських супермаркетах для оцінки запасів на полицях; отже, можна стверджувати, що метод «точно в строк» є у деякій мірі американським методом масового виробництва, пристосованого до гнучкого управління шляхом використання специфіки японських фірм, особливо стосунків співпраці між керівництвом та робітниками.

Для впровадження цієї моделі дуже важливими умовами є стабільність та взаємодоповнюваність стосунків між центральною фірмою і мережею постачальників: Toyota підтримує в Японії трьохрівневу мережу постачальників, що охоплює тисячі фірм різних розмірів. Таким чином, більшість ключових постачальників знаходяться під контролем або впливом фінансових, комерційних або технологічних підприємств, що належать або материнській компанії, або структурі кейрецу.

У сучасній моделі організації корпорації важлива вертикальна дезінтеграція виробництва в мережі фірм - процес, який замінює вертикальну інтеграцію підрозділів у межах однієї корпоративної структури. Мережа дозволяє здійснити велику диференціацію трудових ресурсів та компонентів капіталу виробничої одиниці, а також, імовірно, привносити в систему ініціативу і підвищену відповідальність, необов'язково змінюючи структуру концентрації індустріальної потужності та технологічних інновацій [4, с.15].

Результативність моделі передбачає також відсутність крупних збоїв у загальному процесі виробництва і розподілу. Або іншими словами, вона заснована на дотриманні «п'яти нульових величин»: нульовій дефектності деталей, нульовій несправності верстатів, нульових запасів, нульових затримок, нульової паперової роботи. Таких результатів можна досягти лише за відсутності збоїв у роботі, абсолютно надійних постачальників і адекватно передбачених ринках [2, с.358].

Деякі аналітики вважають, що тойотизм можна розглядати як продовження фордизму, що зберігає колишні принципи масового виробництва, проте організовує виробничий процес на базі людської ініціативи і зворотного зв'язку, покликаною скоротити втрати (часу, праці і ресурсів), однак дотримуючи в той же час характеристики продукції, близькі до бізнес-плану.

На практиці дійсний характер тойотизма, що відрізняє його від фордизму, пов'язаний не тільки з взаємовідносинами між фірмами, але й з відносинами між керівництвом та робітниками. Як стверджує японський економіст Корія фактично японська модель «тойотизм», це не дофордистський і не постфордистський, це оригінальний і новий спосіб управління господарським та трудовим процесом: центральна і відмінна риса якого полягає в деспеціалізації робітників-фахівців. Таким чином, замість розміщення їх на різних точках процесу підтримується перетворення їх у багатофункціональних фахівців.

Відомий японський економіст М. Аокі також підкреслює, що організація праці є ключ до успіху японських компаній. На його думку, головну відмінність між американською та японською компаніями можна резюмувати таким чином: американська фірма робить акцент на економічність, досягнуту шляхом дрібної спеціалізації і чіткого розмежування трудових завдань, тоді як японська фірма підкреслює здатність групи робітників справлятися з локальними неприємностями автономно, здатність, яка розвивається через навчання у процесі праці та обміну знаннями в цеху [2; с.374].

І справді, схоже, що деякі з найбільш важливих організаційних механізмів, що підтримують зростання продуктивності в японських фірмах, західні експерти недооцінили. Так, Ікудзіро Нонака на базі своїх досліджень крупних японських компаній запропонував досить просту модель зародження знань в компанії. Те, що він називає "компанією, що створює знання", засноване на організаційній взаємодії між "явним знанням" та "неявним знанням" у джерела інновації. Він доводить, що більшість знань, які накопичуються в компанії, винесено з досвіду і не може бути передано робітникам через надмірно формалізовані процедури управління. Крім того, джерела інновацій примножуються, коли організація здатна встановити мости для переведення неявного знання в явне, явного в неявне і т.д.

Таким чином, не лише досвід робітників передається і поширюється, збільшуючи формальну сукупність знань у компанії, але і знання, створене зовнішнім світом, може бути включено в неявні звички працівників, дозволяючи їм виробляти власні прийоми і покращувати стандартні процедури. В економічній системі, де інновації мають критичну значимість, організаційна здатність збільшувати джерела знань стає фундаментом новаторської фірми. Однак цей організаційний процес потребує повної участі робітників в інноваційному процесі, щоб вони не ховали свої неявні знання, не зберігали їх лише для власної вигоди. Це також вимагає стабільності робочої сили в компанії, бо лише тоді для індивіда стає раціональним передавати свої знання компанії, а для компанії – поширювати явні знання серед своїх робітників [2; с.389].

Таким чином, цей простий механізм, вражаючий ефект якого в підвищенні продуктивності й якості показаний у ряді конкретних досліджень, фактично включає глибоку трансформацію стосунків між керівництвом і робітниками. Крім того, комунікація on-line і комп'ютеризоване управління запасами стали потужними інструментами при розробці комплексності організаційних зв'язків між явним та неявним знанням. Проте ця форма інновації передувала розвитку інформаційних технологій і була в останні два десятиліття фактично «неявним знанням» японських менеджерів, прихованим від спостереження з боку іноземних експертів, але воістину вирішальним у поліпшенні роботи японських компаній.

Підсумовуючи все вищевикладене, можна дійти висновку, що під впливом трансформаційних змін господарської системи перехід від масового виробництва до гнучкого виробництва супроводжується переглядом підходів до організації корпорації – від концепції фортизму до концепції тойотизму.

Модель масового виробництва була заснована на підвищенні продуктивності за рахунок економії на масштабі виробництва в конвеєрному механізованому процесі виготовлення стандартизованої продукції, за умови контролю значної частини ринку з боку специфічної організації - крупної корпорації, побудованої на принципі вертикальної інтеграції та соціального й технічного розподілу праці.

В умовах переходу до інформаційного суспільства відбуваються зміни ринкових та конкурентних стратегій підприємств, які прагнуть більш ефективно пристосуватися до нових правил гри. Але найбільш виразно сліди нової економіки помітні на мікрорівні - у змінах структур виробництва, виникає потреба створити більш гнучку і ефективну, з огляду на сьогодення, організаційну структуру. Гнучкі виробничі системи з великим обсягом випуску, зазвичай пов'язані із зростаючим попитом на даний продукт, дозволяють забезпечити економію на масштабі виробництва за рахунок пристосування до роботи на конкретне замовлення, легко перепрограмованих виробничих систем, що дозволяють економити на розмаху операцій.

Яскравим прикладом застосування сучасних принципів організації господарського процесу є японські компанії, діяльність яких ґрунтується на використанні концепції тойотизму, яка передбачає створення густої мережі малих і середніх підприємств-субпідрядників, контроль за якістю продукції, перегляд взаємовідносин між керівництвом і робітниками, зміну статусу працівника, нову форму організації праці.

Література

1. Громов А.И. Тойотизм. Новая форма организации труда и производства // География: прил. к газете "Первое сентября". - 2000. - № 28. - С.3-4.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
3. Голобуцький О., Шевчук О. Е-Ukraine. Інформаційне Суспільство: бути чи не бути. — К., 2001. — 73 с.
4. Manuel Castells. Materials for an Exploratory Theory of the Network Society. - British Journal of Sociology.- vol. 51, nr 1. - Special Millennium Issue, 2000. - p. 15.

УДК 339.9:330.34

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

О.Ю.Діброва*, 2009

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Розглянуто види глобалізації та її вплив на світову економічну систему, позитивні та негативні наслідки діяльності суб'єктів глобального ринку, можливі підходи щодо розв'язання існуючих протиріч глобалізації.

Ключові слова: глобальний ринок, економічна глобалізація, глобальна економіка, глобальна корпорація, метакорпорація.

Глобалізаційні явища почали зароджуватися у другій половині ХХ століття і сьогодні набули небаченого розмаху та впливу на всі сфери життя людства, починаючи від економіки і закінчуючи культурою. Сьогодні ми відчуваємо їх вплив не тільки на ситуацію в економіці кожної країни в цілому, але й на поведінку господарюючих суб'єктів зокрема. Діяльність компаній, що раніше обмежувалася тільки тенденціями розвитку внутрішнього ринку, зараз у більшій мірі залежить від кон'юнктури міжнародних ринків та діяльності міжнародних конкурентів.

*О.Ю.Діброва – аспірант, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Феномен виникнення глобалізації, її процеси, вплив на ту чи іншу сферу діяльності людини досліджують як іноземні, так і вітчизняні науковці. Особливої уваги заслуговують праці фахівців з України - Ю.Пахомова, О.Білоруса, Д.Лук'яненка, В.Савчука, А.Гальчинського, Т.Кальченка; з Росії – Е.Азорцяна, В.Іноземцева, Е.Кочетова, А.Панаріна, Ю.Шишкова; із зарубіжних країн – У.Бека, Т.Левітта, Г.Терборна, Р.Робертсона, А.Гідденса, А.Сурвея, М.Еллмана, Ф.Броделя та інших.

Більшість сучасних досліджень спрямована на вивчення похідних результатів процесу глобалізації, а підґрунтя, причини та довготривалі наслідки глобалізації поки що висвітлюються недостатньо. Саме тому актуальними є дослідження впливу глобалізації на функціонування суб'єктів світового господарства та розробки відповідних інструментів управління їх діяльністю у глобальному середовищі.

Метою представленої роботи є дослідження сутності та проявів процесів глобалізації, обумовлених нею напрямків розвитку світової економіки, а також визначення альтернативних підходів до організації діяльності суб'єктів світового господарства.

Глобалізація – це процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції й уніфікації. Основними наслідками виникнення глобалізації можна вважати світовий поділ праці, не обмежений кордонами країн рух капіталу, людських та природних ресурсів, стандартизацію законодавства різних країн та навіть регіонів, економічних та технологічних процесів, а також зближення світових культур.

У сучасному світі процеси глобалізації впливають на всі без виключення сфери суспільного життя. Саме тому сучасні дослідники цього явища виокремлюють певні її види. До них можна віднести: політичну, соціокультурну, науково-технологічну та економічну глобалізацію. Детальніше зупинимось на кожному з видів глобалізації.

Політична глобалізація полягає у делегуванні державами власних повноважень міжнародним та наднаціональним організаціям, при цьому скорочується коло повноважень кожної країни. Разом з тим, тенденції розвитку економіки спрямовані на зниження впливу держави на регулювання економіки та ринків, що також скорочує її повноваження як суб'єкта міжнародних відносин. У зв'язку з цим зростає влада транснаціональних корпорацій та глобальних компаній.

Ще одним проявом політичної глобалізації можна вважати регіоналізацію. Вона характеризується об'єднанням країн чи регіонів у єдину структурну одиницю, що створюється з метою досягнення певних цілей у певному проміжку часу або для постійного існування.

Соціокультурна глобалізація характеризується зближенням країн у сфері культури, поступовим стиранням культурних відмінностей між націями та державами, що призводить до уніфікації існуючих культур. Причин у цього явища можуть бути декілька: по-перше, це утворення глобального ринку та дедалі більша уніфікація продукції, що пропонується виробниками; по-друге, масова трудова міграція не може не впливати на проникнення чужих культур всередину власної; по-третє, поширення комунікаційних технологій, Інтернет, туризму, розповсюдження приблизно однакових книжок, фільмів, музики також грають значну роль у створенні спільної глобальної культури. Негативним наслідком цього явища є втрата державами історично набутих традицій, знищення аутентичних стародавніх культур.

Науково-технологічна глобалізація полягає у швидкому розповсюдженні результатів наукових досліджень, що призводить до підвищення ефективності виробництва із застосуванням новітніх технологій. Глобалізація такого роду дозволяє також об'єднувати зусилля дослідників із великої кількості країн в єдиному напрямку для вирішення поставлених завдань.

Економічна глобалізація є найбільш об'ємною складовою процесу глобалізації. Вона посідає провідне місце у працях фахівців, оскільки ті економічні явища, що виникають у зв'язку з глобальними процесами розвитку, мають визначальний вплив на діяльність світової економічної системи, кожної окремо взятої країни та компанії тощо. Саме економічна складова глобалізаційних процесів є найбільш вагомою, оскільки від неї залежить розвиток не тільки однойменної сфери міжнародних відносин, але й промисловості, соціальної, юридичної, політичної та інших сфер суспільного життя всього світу [5, с.150-198].

Характерними рисами економічної глобалізації є вільна торгівля та обмін результатами виробництва по всьому світу, вільний рух капіталу, що дозволяє зосереджувати ресурси в тих регіонах, де вони будуть використовуватися найбільш ефективно, а компанії при цьому будуть отримувати найбільші прибутки.

Така глобалізація, в свою чергу, також має певну структуру, що являє собою комплекс взаємопов'язаних елементів, до яких відносять торгівельну, фінансову, інвестиційну та виробничу глобалізації. Саме збалансованість цих складових дозволяє перебувати світовій

економіці у стані рівноваги, проте незначне зміщення балансу загрожує наслідками, які ми можемо спостерігати сьогодні у більшості країн світу.

Наслідками економічної глобалізації можна вважати виникнення поняття «глобальна економіка» - мережа економік країн, міжнародних ринків, виробничих комплексів за межами однієї держави, які є взаємозалежними та координують свою діяльність з метою підвищення ефективності власного функціонування [3].

Існування глобальної економіки нерозривно пов'язане з існуванням глобального ринку, на якому глобальна пропозиція повинна задовольняти вже глобальний попит. І при цьому саме глобальний товар повинен відповідати всім вимогам для можливості його реалізації на глобальному ринку. Пороте з виникненням глобальних ринків, змінюються також і учасники цих ринкових відносин. Якщо зазвичай учасником внутрішнього ринку країни є компанія-виробник, діяльність якої обмежується територією країни, учасником міжнародного ринку є міжнародна компанія, діяльність якої розповсюджується на декілька країн, то в сучасній ситуації з існуванням глобального ринку на сцену виходять нові гравці в обличчі ТНК, глобальних компаній та метакорпорацій (корпораційна консолідація чи об'єднання корпорацій у вигляді стратегічних альянсів чи союзів). Саме вони і визначають тенденції розвитку світової економіки [1, с.79-134].

Визначаючи зміни, що відбулися в глобальній економіці через виникнення та поглиблення процесів глобалізації, варто відзначити наступне:

- рівень заробітної плати в країнах з економікою, що розвивається, значно підвищується з приходом іноземних роботодавців;
- з приходом у країну іноземних корпорацій, зростають надходження до державних та місцевих бюджетів цих країн (податки, соціальні виплати, можливі інвестиції в науку та освіту тощо);
- швидкий розподіл та обмін інформацією, що дозволяє приймати найменш ризикові інвестиційні та фінансові рішення;
- доступ до фондових бірж дозволяє компаніям більш ефективно залучати ресурси, а з іншого боку, вкладники, мають доступ до тих цінних паперів, що принесуть їм більші вигоди в майбутньому;
- доступ до результатів передових технологій для країн, що розвиваються, дозволяє зменшувати смертність при народженні, більш ефективно боротися з недугами, що були невиліковними раніше. Проте ця проблема вирішена ще не до кінця і потребує подальшого контролю.

З іншого боку, протиріччя, які виникають внаслідок діяльності ТНК та глобальних корпорацій, часто ставлять під загрозу розвиток не тільки окремих країн, а й цілих регіонів. Про це говорить і той факт, що сьогодні держави втрачають свої позиції як суб'єкти міжнародних відносин, поступаючись у цьому саме ТНК та глобальним компаніям. Роль урядів на міжнародній арені стає менш значною, вони втрачають можливість ефективно використовувати важелі макроекономічного регулювання; взаємопов'язаність економік та зростання впливу ТНК на глобальні економічні процеси змушує держави враховувати інтереси впливових ТНК, які власними діями можуть анулювати ефект, який досягається макроекономічним регулюванням [2, с.174-226]. Єдиним фактором, що міг регулювати діяльність міжнародних корпорацій, були наднаціональні організації. Проте вже сьогодні 60 000 ТНК поступово об'єднуються в мегадержаву, якій підпорядковуються країни і політично, і економічно, а також у деякій мірі і міжнародні організації. Основними проблемами диктату глобальних корпорацій можна вважати:

- заміщення і витіснення традиційної експлуатації робочої сили, заміна її експлуатацією інтелектуальних ресурсів світу, що є більш прибутковою;
- діяльність ТНК призводить до зубожіння цілих країн шляхом вивозу грошових коштів за межі країни, в якій вони здійснюють свою діяльність;
- неспроможність самостійно досягати ринкової рівноваги та забезпечувати відповідність пропозиції попиту;
- конкуренція в галузі технологій знижує ефективність діяльності міжнародних компаній;
- орієнтованість у першу чергу на розміри прибутків заважає приділяти увагу розвитку альтернативних способів виробництва із застосуванням більш «гуманних» технологій;
- глобальні фінансові спекуляції та віртуалізація світової економіки;
- фінансові кризи, що стають більш глобальними та глибокими;
- дестабілізація світової фінансової системи;
- викачування ресурсів з економік слаборозвинених країн світу (як природних, так і грошових), а також загроза їх подальшому розвитку;

- зосередження більшої кількості інвестиційних ресурсів у межах цієї мегадержави (до 90 % світових інвестицій);
- неефективність виробництва та витрачання занадто великої кількості ресурсів;
- Контроль за цінами, діяльністю урядів та міжнародних організацій з метою підлаштування їх під себе [3].

Для подолання негативних наслідків діяльності ТНК та уможливлення більш ефективного розвитку світової економіки необхідно дати можливість усім країнам незалежно від рівня їх економічного та технологічного розвитку вільно та без перешкод розвивати власні економіки, а також давати їм для цього пільгові ресурси. Одним з виходів із такої ситуації може бути кластеризація світової економіки. За умов глобалізації суспільства відбуваються значні зміни в організації виробництва як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вони викликають до життя новітні територіально-галузеві та інтеграційні об'єднання – кластери. Найважливішим показником їхньої діяльності є висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Крім того, кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших. Саме така форма організації діяльності може протидіяти перетворенню конкуренції в тотальну монополізацію та трансформувати протистояння в інтеграційну кооперацію, не руйнуючи при цьому конкуренцію як рушійну силу економічного розвитку.

Для підвищення ефективності діяльності міжнародних корпорацій та глобальних компаній, поглиблення їх співпраці з урядами окремих країн та міжнародних організацій, мінімізації негативних наслідків на темпи розвитку світової економіки, а також переходу на якісно новий рівень виробничих відносин необхідно розробити, обґрунтувати ефективність і втілити в життя нові підходи до міжнародного менеджменту [1, с.56-70].

Глобалізація є комплексним явищем, що охоплює всі складові суспільного життя людства; одним із найважливіших її видів є економічна глобалізація. Глобалізація світової економіки має як свої переваги, так і недоліки. Саме вона обумовлює появу нових форм організацій суб'єктів міжнародних відносин (ТНК, глобальних компаній, метакорпорацій, кластерних утворень, міжнародних організацій), стратегії їх поведінки та подальші напрямки розвитку. Це потребує формування нових підходів щодо управління діяльністю основних суб'єктів глобального ринку. Саме визначення нового змісту та інструментарію глобального менеджменту є наступним напрямком дослідження в обраній проблематиці.

Література

- 1.Бжежинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геополитические императивы. – М.: Международные отношения, 1999. – 256 с.
- 2.Білорус О.Г. Економічна система глобалізму: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 360 с.
- 3.Білорус О. Новий тоталітаризм глобальних корпорацій – зростаюча загроза безпеці розвитку у ХХ столітті // Економічний часопис ХХІ. – 2004. – №9. – С. 3-7.
- 4.Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. та ін. Глобалізація і безпека розвитку / За ред. О.Г.Білоруса. – К.: КНЕУ, 2001.
- 5.Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
- 6.Лук'яненко Д.Г. Інвестиційний глобалізм: сучасні проблеми економічних досліджень // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 5-6. – С. 17-21.

Економіка підприємств та управління виробництвом, економіка галузей господарства

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В.В.Кулішов*, 2009

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

У статті розглядаються деякі питання зовнішньоекономічної політики України, її можливі пріоритети на світовому аграрному та гірничо-металургійному ринках, проблеми та перспективи, залежність від міжнародної економіки, можливі результати довгострокової стратегії.

Ключові слова: міжнародна економіка, інтеграція, зовнішньоекономічні пріоритети, експорт, транспортна інфраструктура, попит, іноземні інвестиції, інновації, диверсифікація, глобалізація, стратегія.

Становлення в Україні ринкової економіки відкритого типу створює позитивні тенденції для її інтеграції в світову економіку та перетворення зовнішньоекономічних зв'язків у важливий самостійний фактор і зміцнення міжнародних позицій держави.

Залежність України від міжнародної економіки можна розглядати з різних позицій. Проте є аспекти, що визначають зовнішньоекономічні пріоритети в сучасних умовах. Перш за все треба відмітити, що економіка України є експортноорієнтованою, частка промислової продукції, яка експортується, коливається на рівні 50% від загального промислового виробництва і формує близько 55% ВВП. Частка аграрного сектора і харчової промисловості в українському експорті становить близько 12%. [1, с. 54].

Отже, зовнішньоекономічні пріоритети держави повинні орієнтуватися на дві важливі галузі аграрного господарства: аграрно-промислову та гірничо-металургійну.

При кваліфікованому підході міжнародний обмін у цих галузях дозволить державі, незважаючи на світову економічну кризу та глобалізацію економіки, збільшити ВВП у розмірах більших, ніж це можливо виключно на національній відтворювальній базі, що дозволить здійснити перехід їх на інноваційну траєкторію розвитку, засвоєння бізнесом передових методів ринкового господарювання та збільшити споживчий попит.

Але ці успіхи потребують розробки довгострокової стратегії в аграрному секторі, яка, на жаль, відсутня протягом усього часу незалежності України і яка матиме важливе значення для успішного функціонування українського суспільства, суверенності держави і внутрішнього ринку.

На сьогодні найбільш прибутковим і пріоритетним є експорт зерна, екологічно чистої сільськогосподарської продукції. При постійному зростанні цін на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку експортери для одержання максимального прибутку скуповують все зібране в Україні зерно за низькими (600 – 1000 грн. за тону) внутрішніми цінами і вивозять його на експорт для реалізації за світовими цінами. А щоб цей сценарій не мав право на життя, держава за рахунок бюджетних коштів повинна почати будівництво елеваторів для зберігання зерна, особливо біля морських портів, а також інших об'єктів експортної транспортної інфраструктури, відсутність якої є великою проблемою для національної економіки. При цьому показником економічного зростання та сталого розвитку аграрного сектора економіки повинен за будь-яких умов залишатися його внутрішній ринок.

За цих умов необхідно проведення на державному рівні науково-експертної дискусії з метою напрацювання національної доктрини щодо перспектив розвитку сільського господарства, агропромислового комплексу і всієї аграрної галузі. Це необхідно і тому, що сільське господарство – галузь, яка відрізняється масштабами пов'язаних між собою видів діяльності, функціями, включаючи вирішення завдань відтворювання фізично і духовно здорової нації.

Розробка національної доктрини розвитку агропромислового сектора економіки у взаємодії економічних та адміністративно-законодавчих методів дозволить забезпечити ринок високоякісними продуктами харчування вітчизняного виробника та вирішити проблеми продовольчої безпеки.

*©В.В.Кулішов – канд. екон. наук, професор, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Перші кроки уряд країни зробив, відтермінувавши до 2015 р. вимоги СОТУ щодо реалізації на колгоспних ринках сільськогосподарської продукції, безпосередньо виробленої в домашніх господарствах.

Ураховуючи досвід розвинених країн, необхідно законодавчо ввести кримінальну відповідальність за необґрунтоване підвищення цін на продовольчі товари посередниками, переробними підприємствами та торгівлею.

Розробка довгострокової загальнонаціональної стратегії аграрної галузі повинна включати національні проекти і довгострокові цільові програми з вирішення окремих проблем, що дозволить за 15-20 років створити такі виробничі потужності, які потім відтворювалися б у режимі інноваційного розвитку, підвищуючи таким чином і експортний потенціал.

Настав час розробки науково обґрунтованої промислової політики України, на базі якої можна було б свідомо вибудовувати національну і зовнішньоекономічну спеціалізацію, включаючи цільові залучення іноземного капіталу. В її основі повинна бути, поряд з оптимізацією експорту, послідовна індустріалізація експорту вітчизняними виробниками на основних світових ринках промислової продукції, і особливо гірничо-металургійної галузі, яка в докризовий період додавала до державного бюджету приблизно 40% валютних надходжень.

Також необхідно чітко визначити функції експорту у відтворювальному процесі, а саме: забезпечення адекватних митних доходів, резервів; підтримка стабільного платіжного балансу бюджету країни та її валюти; збільшення (за рахунок експорту) виробництва промислової продукції з урахуванням вимог міжнародної конкуренції.

Крім того, іноземні інвестиції повинні також підпорядковуватися промисловій політиці держави, залучивши їх у вигляді прямих інвестицій і лише у ті сфери, де національний інвестор не може самостійно вирішити проблему (наприклад, купівля Криворізького гірничо-збагачувального комбінату окислених руд).

Позитивним прикладом ролі національного інвестора є компанія «Метінвест – Україна», яка у кризовому 2009 році нарощувала реалізацію металопродукції на внутрішньому ринку України та у країнах ближнього зарубіжжя (близько 140 тисяч тонн, що на 18,5% перевищило продажі компанії за аналогічний період минулого року, при тому, що світове споживання цієї продукції скоротилося на 8,6%).

У розрізі зовнішньоекономічних пріоритетів промислова політика повинна звертати увагу не тільки на ринки розвинутих країн (Китай, Бразилія та інші), а також на ринки країн, які розвиваються, що може бути корисним для українського бізнесу.

За даними Всесвітньої асоціації виробників сталі (World Steel Association, WSA), відомо, що глобальне відновлення попиту на металопродукцію виявилось сильнішим, ніж прогнозувалося у квітні 2009 року, і складатиме у 2010 році його зростання приблизно до 15%, а зростання економіки цих галузей на 12% [2]. Це дозволить гірничо-металургійній галузі України знайти свою нішу та збільшити експорт своєї продукції.

Як для аграрного сектора економіки, так і для гірничо-металургійної галузі є важливим питання будівництва об'єктів транспортної інфраструктури, і особливо глибоководних портів в Україні, що дасть можливість у найближчому майбутньому експортувати продукцію в країни, що розвиваються, які будуть основним драйвером світового попиту на гірничо-металургійну продукцію.

Отже, якщо в Україні будуть вибудовані зовнішньоекономічні пріоритети розвитку аграрної та гірничо-металургійної галузей, доля готової продукції, яка складе 40-50%, то це дозволить досягти лідерських позицій країни у світовій економіці в умовах глобалізації.

Література

1. Савельєв Е. В. Міжнародна економіка. – К.: «Знання», 2008. – С. 54
2. Матеріали Всесвітньої асоціації виробників сталі (World Steel Association, WSA) за 2009 рік.

УДК 65.012.12:33+658.0(477)

НАПРЯМИ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Т.Г.Васильців, О.А.Радіца*, 2009

Національний інститут стратегічних досліджень

Виявлено причини та аспекти тінізації економіки малих міст України, обґрунтовано пріоритетні напрями детінізації економічної діяльності в малих містах України, зокрема в контексті удосконалення економіко-правового середовища підприємництва та зміцнення його економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, підприємництво, детінізація.

Тінізація економіки є вагомою перешкодою соціально-економічного розвитку малих міст та сільських територій України, оскільки призводить до зменшення обсягів надходжень до місцевих бюджетів, суттєво ускладнює доступ суб'єктів підприємництва до господарських ресурсів та створює перешкоди розвитку підприємницької ініціативи; деформує розвиток ринку праці та призводить до збільшення офіційного безробіття. У зв'язку з цим, актуалізується потреба в удосконаленні засобів державної політики, спрямованої на детінізацію економіки малих міст України, причому переважно економічного характеру, з метою одночасного стимулювання розвитку підприємництва.

Обґрунтування засобів сприяння розвитку підприємництва знайшли достатньо широке висвітлення у працях З.Варналія, Л.Воротіної, М.Козоріз, В.Мікловди, С.Реверчука, Н.Реверчук та ін. [2;3;4]. Дослідження тіньової економіки як соціально-економічного явища почали висвітлюватися у фаховій літературі відносно недавно – із середини минулого сторіччя і переважно у роботах зарубіжних дослідників. Перші публікації вітчизняних учених з'явилися лише наприкінці 70-х років ХХ ст. У пореформеній Україні першим, хто ґрунтовно дослідив питання тіньової економіки, був О.Турчинов [6]. Серед українських учених, які досліджують процеси тінізації та шляхи їх зменшення можна виділити А.Гальчинського, О.Власюка, В.Геєця, А.Базелюка, Т.Корягіна, О.Мандибуру, І.Мазур та ін. [1;5]. Проте, незважаючи на значну кількість робіт, де досліджується проблематика ілєгалізації економічних систем, актуалізується потреба у наукових розробках більш прикладного характеру, зокрема в аспекті субрегіонального характеру. Недостатньо вивчені у теоретичному плані шляхи зменшення тіньової економіки в малих містах України, особливо з урахуванням специфіки їх розвитку.

Метою статті є обґрунтування засобів детінізації економіки малих міст України з метою вдосконалення економіко-правового середовища підприємництва.

Рівень тінізації економічної активності в малих містах України залишається високим. До характеристик, які засвідчують посилення тінізації економіки малих міст (на прикладі Львівської області) та одночасно є її наслідком, можна віднести:

- зменшення кількості великих та середніх підприємств (середньорічні темпи зменшення кількості підприємств становлять в окремих містах до 8,9% (м. Самбір) та 11,3% (м. Борислав) при активному збільшенні кількості малих підприємств, зокрема фізичних осіб-суб'єктів підприємництва;

- великою залишається частка в загальних обсягах валового продукту торгівлі (від 27% (м. Моршин) до 48,8% (м. Самбір), де об'єктивно легше приховати частину доходу, порівняно зі сферою матеріального виробництва; натомість у торгівлі та сфері готельних послуг середньомісячна офіційна заробітна плата у малих містах залишається найнижчою;

- частка підприємств, які офіційно реалізовували продукцію у малих містах, є меншою порівняно як з обласним центром (від 4,2% до 14,3%), так і з середнім показником по області (від 4,1% до 14,2%); аналогічна ситуація спостерігається за показником обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції (надання послуг) у розрахунку на одне діюче підприємство (від 2-х до 3-х разів), причому цей показник є також меншим, ніж у практично всіх районах області.

Основними аспектами тінізації економіки малих міст України (на прикладі Львівської області) є:

1. Приховування частини виручки від реалізації продукції підприємств, зокрема у сфері торгівлі, в тому числі за рахунок реалізації продукції (надання послуг) фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності (частка яких у сфері торгівлі є найбільшою - близько 70%; при цьому обсяги виручки від реалізації продукції у розрахунку на одне торговельне підприємство - юридичну особу є більшими, ніж у фізичних осіб-суб'єктів підприємництва). Важливою причиною

*©Т.Г.Васильців - канд. екон. наук, заступник директора Регіонального філіалу, Національний інститут стратегічних досліджень, м. Львів.

©О.А.Радіца – аспірант, Національний інститут стратегічних досліджень.

цієї проблеми є те, що процедура обліку як надходження, так і збуту продукції фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності є значно простішою, що дозволяє приховувати частину доходу (виручки), зокрема ту, яка перевищує встановлені для платників єдиного податку обмеження.

2. Наявність необліковуваної так званої «човникової» торгівлі. Так, згідно з даними Львівської регіональної митниці у прикордонних районах Львівської області у дрібній та більш організованій «човниковій» торгівлі з Польщею зайнято близько 200 тисяч осіб [7], а торговий оборот становить понад 10 мільйонів доларів на рік.

3. Непрозорість, прояви корупції та хабарництва, ухилення від оподаткування у сфері земельних відносин (суть тінізації, як правило, зводиться до того, що органами місцевої влади незаконно змінюється цільове призначення земель, вилучаються землі сільськогосподарського та лісгосподарського призначення. За даними Міністерства внутрішніх справ України, у 2008 році було вчинено 1571 злочин у сфері земельних відносин, що на 36% більше, ніж попереднього року [8]. За результатами прокурорських перевірок у 2008 році, до відповідальності притягнуто 2,6 тис. посадових осіб, за прокурорського втручання відшкодовано понад 20 млн грн. За позовами прокурорів повернуто 3,9 тис. га земель.

4. Наявність порушень чинного законодавства у сфері користування господарськими ресурсами та надрами. Це стосується передусім навмисного ускладнення процедур отримання у користування комунального майна, земельних ділянок, дозволів на розміщення об'єктів торгівлі, будівництво та ін., а також розкрадання лісопродукції за рахунок зловживання службовим становищем, недбалого ставлення до охорони лісових ресурсів працівниками лісової охорони. Загалом у системі Мінагрополітики та Держкомлісгоспу у зв'язку із вчиненням службових злочинів працівниками лісової охорони лише у 2008 році порушено понад 150 кримінальних справ, з яких найбільше прокурорами Вінницької, Івано-Франківської, Львівської, Житомирської, Тернопільської, Рівненської та Хмельницької областей. За ініціативи прокурорів до різних видів відповідальності (дисциплінарної, матеріальної, адміністративної) притягнуто майже 2000 працівників лісової охорони, відшкодовано державі 3,2 млн грн завданих збитків). За результатами перевірок у Львівській області у 2008 році виявлено 12 злочинів у лісопереробній сфері, направлено 138 подань у райдержадміністрації на призупинення діяльності пилорам. У ході проведення спільних перевірок працівниками державної лісової охорони вилучено 469,18 м³ деревини. Зокрема, виявлено 33 посадові злочини, 13 фактів розкрадання, 2 факти контрабанди, 1 факт фіктивного підприємництва, 15 незаконних вирубок лісу, 13 фактів крадіжок лісу і 3 факти незаконного заняття земельних ділянок у лісах.

5. Значний неформальний сегмент на ринку праці та наявність зайнятості у тішовій економіці (що проявляється у зайнятості населення на підприємствах без реєстрації, на незареєстрованих підприємствах із найманими працівниками, в домашньому господарстві, виключаючи ті види діяльності, які переходять межі виробництва. Особливо негативним аспектом розвитку ринку праці у малих містах та на сільських територіях є наявність трудодефіцитної кон'юнктури, якою часто користуються роботодавці, наймаючи працівників фактично на повну ставку, проте номінально не на повну зайнятість, з неповним або низьким рівнем оплати праці (середньомісячна заробітна плата у малих містах уже зараз значно поступається середньому її показнику як у обласному центрі (від 13,8% до 47,7%), так і по області загалом (від 3,9% до 41,7%)).

6. Наявність тішового сектора у сфері туризму. Це стосується як діяльності без отримання ліцензій, так і неофіційного надання приміщень у користування туристів, інших послуг. При цьому ліцензовані туристичні підприємства недоотримують частину доходу (виручки) від надання послуг через недобросовісну конкуренцію, що значно ускладнює їх підприємницьку діяльність та суттєво деформує цивілізований розвиток вітчизняної туристичної сфери, вагома частка потенціалу якої знаходиться безпосередньо в малих містах України.

7. Наявність тішового сектора у сфері валютно-обмінних операцій.

Причинами, що зумовили тінізацію економіки малих міст України, передусім є: процес первісного нелегітимного накопичення капіталу; незбалансованість інтересів бізнесу і влади; наявність адміністративних бар'єрів для створення бізнесу; необізнаність підприємців про свої права, реальні обсяги обов'язкових платежів (часто регулярні хабарі є більшими за розмір податку); наявність проявів кримінальних стосунків у підприємницькій сфері; суттєва монополізація ринків.

Наявність тішового сектора ринку значно обмежує можливості надходження фінансових ресурсів до місцевих бюджетів та, як наслідок, фінансування заходів соціально-економічного розвитку територій, які здебільшого є депресивними, а також завдає суттєвих перешкод як формуванню, так і розвитку трудових ресурсів потенціалу малих міст та сільських територій України. Останнє підсилюється неналежним правовим та соціальним захистом працюючих неофіційно (що позбавляє їх права звертатися в судові інстанції з вимогою виконання контрактних обов'язків та дотримання працевластуваними норм соціального захисту), зростанням соціально-майнового розшарування населення (через посилення диференціації доходів громадян-мешканців обласних

центрів порівняно з районами, малими містами та сільськими поселеннями).

Незважаючи на існування в Україні Загальнодержавної програми розвитку малих міст, державна політика їх розвитку є недостатньою, зокрема через неналежне фінансування, нормативно-методичну підтримку, врахування специфіки малих міст, стану та особливостей розвитку їх економіки, ресурсного потенціалу і т. ін. У сукупності з системними перешкодами соціально-економічного розвитку територій нашої держави все це призводить до загострення соціально-трудових відносин, посилення безробіття, розвитку корупції та тіньової економіки. Крім того, визріла необхідність прийняття Закону України про легалізацію тіньових коштів, отриманих некримінальним шляхом, з метою запровадження на певний період політики амністії по відношенню до тіньового капіталу некримінального походження через відкриття йому шляхів для легального інвестування, в тому числі в економіку малих міст. Зазначимо, що у Польщі така система заходів вже існує давно і вона особливо ефективна у прикордонних регіонах.

Недоліком нормативно-правового регулювання досліджуваної проблеми є те, що розрахунок рівня тінізації на субрегіональному та місцевому рівнях в Україні обмежується відсутністю належної статичної бази та відповідної методики, яка б урахувала особливості існування тіньової економіки в малих містах. Необхідно відзначити, що бюрократична тяганина в ухваленні рішень місцевими органами виконавчої влади, нечіткість у визначенні прав і взаємних обов'язків держави та суб'єктів підприємницької діяльності, постійні зміни чинних законів та нормативних актів також призводять до неузгодженості регуляторно-правового механізму, що створює бар'єри для розвитку господарської діяльності.

Висновки. Для удосконалення державної політики протидії тінізації економічних відносин передусім необхідно є відмова від ситуативних підходів до вирішення проблем детінізації економіки. Для цього необхідно на центральному рівні державного управління прийняти рішення про обов'язкове включення розділу та відповідних заходів з детінізації економіки малих міст до регіональних та місцевих програм соціально-економічного розвитку.

Структура організаційних і правових заходів, у тому числі у малих містах і на сільських територіях, повинна розроблятися на основі комплексного підходу, тобто з урахуванням усіх аспектів прояву тіньової економіки і насамперед за допомогою стимулювання законної підприємницької діяльності. Крім того, зауважимо, що існує специфіка державної політики у реалізації заходів зі зниження рівня тінізації економіки на депресивних територіях, зумовлена, наприклад, обов'язковим одночасним дотриманням паритету принципів детінізації економіки та покращення (принаймні не порушення) стимулів ділової активності населення.

Об'єктивно, що напрями детінізації економіки в малих містах України повинні бути спрямовані на усунення (чи принаймні зниження рівня впливу) виявлених основних аспектів тінізації. Зокрема, видається необхідним здійснення таких заходів:

- посилення контролю за обсягами діяльності суб'єктів підприємництва, які здійснюють діяльність на пільгових умовах оподаткування, звітності та обліку. Цього можна досягнути через удосконалення правил торгівлі в малих містах та на сільських територіях. Наприклад, за рахунок посилення контролю за обов'язковим обліком реалізації продукції (надання послуг) такими суб'єктами, проведення просвітницької роботи серед населення про обов'язковість надання клієнту розрахункового чеку;

- зменшення обсягів «човникової» торгівлі за рахунок активізації державної політики її легалізації через створення у малих містах прикордонних територій спеціалізованих ринків для реалізації продукції іноземцям, посилення контролю та створення нових робочих місць; наближення внутрішніх цін на акцизні товари до рівня європейських;

- посилення контролю у сфері використання земельних ресурсів, звільнення від відповідальності суб'єктів господарювання за подання хабарів у попередні періоди в разі викриття з їх допомогою фактів хабарництва державних службовців, запровадження майнової люстрації доходів та видатків чиновників, а також підвищення міри покарання за вчинення корупційних дій та/чи хабарництва представниками місцевої влади та органів державного управління при здійсненні дозвільних та погоджувальних процедур, наданні комунального майна чи земельних ділянок у користування, виділенні землі тощо. Одним із найбільш очевидних засобів зниження цього аспекту тіньової економіки є ефективне використання сили закону. Проте на даний час покарання за прояви корупційних дій є незначним - згідно з Законом України «Про боротьбу з корупцією», «вчинення корупційних діянь, передбачених цим Законом, тягне за собою адміністративну відповідальність у вигляді штрафу від п'ятдесяти до ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян».

- здійснення програм інформування населення про умови започаткування і ведення бізнесу, зокрема шляхом соціальної реклами;

- спрощення погоджувальних та дозвільних процедур при здійсненні підприємницької діяльності. З метою підвищення мотивації працівників для переходу в офіційну економічну діяльність, необхідно зменшити кількість процедур для отримання ліцензій, дозволів, а також вжити

таких заходів з їх спрощення, як посилення контролю та відповідальності посадових осіб дозвільних органів, проведення ревізії переліку існуючих ліцензій та дозволів у всіх сферах підприємницької діяльності, вдосконалення роботи місцевих дозвільних органів, створення органу з контролю та моніторингу дозвільної системи, популяризація досвіду проходження дозвільних процедур та підвищення рівня обізнаності підприємців щодо прав і обов'язків дозвільних адміністраторів та посадових осіб дозвільних органів; впровадження відповідальності державних службовців за незаконні дії чи бездіяльність, які завдали збитків суб'єкту господарювання.

- реалізація заходів, спрямованих на нівелювання ризиків розвитку ринку праці на депресивних територіях. З метою покращення як окремих ознак відтворення, так і трудових ресурсного потенціалу потрібно розробити державну програму розвитку трудового потенціалу малих міст та районів, забезпечити техніко-економічне обґрунтування заходів підтримки відтворення трудових ресурсів, розробити пакет нормативних актів, що забезпечить виконання програми, організаційно-економічне забезпечення функціонування трудового потенціалу населення малих міст;

- запровадження податкових стимулів до інвестування коштів в економіку малих міст. Для цього місцевим органам влади необхідно розробити систему пільг підприємствам за диференційованим принципом, передусім, у залежності від розміру внеску інвестора у статутний фонд, галузі господарської діяльності та суми інвестованих коштів; рівня пріоритетності виду економічної діяльності, в який спрямовуються інвестиції; впливу на стимулювання зайнятості тощо.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі повинні стосуватися обґрунтування методичних рекомендацій щодо моніторингу рівня та оцінки узагальнюючого показника рівня тінізації економіки малих міст, районів та сільських територій.

Література

- 1.Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика. - К: ВПЦ "Київський університет", 2006. – 329 с.
- 2.Держава та тіньова економіка / Зінов'єв Ф.В. // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво.- 2004.- № 4. - С. 97-99.
- 3.Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: Монографія за ред. З.С.Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
- 4.Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур. – Л.: ЛБІ-НБУ, 2004. – 196 с.
- 5.Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку: наук. доповідь. – К.: Вид-во НІПМБ, 2008. – 48 с.
- 6.Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. - К.: Арткес, 1995.- 300 с.
- 7.Офіційний Інтернет-ресурс Державної митної служби у Львівській області (www.customs.lviv.ua).
- 8.Офіційний Інтернет-ресурс Міністерства внутрішніх справ (www.mvs.gov.ua).

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ БЮДЖЕТУВАННЯ

В.Д.Мусієнко, А.А.Ковтун, Н.А.Молозіна*, 2009

*Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
«Приватбанк», м. Дніпропетровськ*

За допомогою оцінки досягнутих показників діяльності ВАТ "Південний ГЗК", показано значення бюджетування у досягненні ефективності виробничо - господарських процесів.

Ключові слова: бюджетування, рух грошових потоків, економічність, витрати, прибуток, рентабельність, фінансовий стан.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки приділяється велика увага ролі та місцю бюджету в економічній системі країни. Функціонування бюджетних відносин в Україні здійснюється на основі законодавчих та нормативних актів, перелік яких визначений ст. 4 Бюджетного кодексу України, а саме: Конституція України, Бюджетний Кодекс України, Закон про державний бюджет України, інші закони, що регулюють бюджетні відносини, тощо [1]. Бюджет виступає як головний фінансовий план і являє собою кошторис доходів і видатків держави. На підставі законів органи виконавчої влади розробляють і приймають відповідні підзаконні акти. Це, зокрема, інструкції, положення, методичні вказівки, якими керуються суб'єкти фінансово-господарської та комерційної діяльності [2].

***В.Д.Мусієнко** – канд. техн. наук, доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

А.А.Ковтун - начальник бізнесу автокредитування, «Приватбанк», м. Дніпропетровськ

Н.А.Молозіна – старш. викладач, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

На підприємстві побудова ефективної системи управління фінансами вимагає визначення його фінансової політики. В умовах конкурентної боротьби бюджетування вирішує завдання розподілу ресурсів підприємства і дає змогу досягати кращих результатів при їх оптимальних видатках.

Бюджетування - це процес планування майбутньої діяльності підприємства, результати якого оформлюються системою бюджетів. У наукових теоріях не існує однозначних підходів до процесу бюджетування на підприємствах. Проблемам бюджетування були присвячені праці таких відомих вітчизняних вчених, як С.Голови, С.Ковтуна, В.Леня, С.Онищенко, З.Канурної, В.Пасічника та ін [3].

До основних завдань бюджетування належать:

- забезпечення поточного планування;
- забезпечення координації, кооперації та комунікацій підрозділів підприємства;
- обґрунтування витрат підприємства;
- створення бази для оцінки та контролю планів підприємства;
- виконання вимог законів та контрактів [6].

Із цілей та завдань системи бюджетування, як зовнішньої форми прояву властивостей системи, випливають функції:

- прогностна й управлінська (перетворення стратегічних цілей і тактичних завдань у конкретні показники бюджетів фінансово-господарської діяльності підприємства);
- контролю й аналізу (реалізація контролю діяльності підприємства та всіх його структурних підрозділів через механізм виконання бюджетів);
- стимулююча (створення мотиваційного механізму для менеджерів щодо виконання бюджетів центрів відповідальності);
- інтегруюча (формування ефективної взаємодії між структурними підрозділами у процесі формування та виконання бюджетів);
- бюджетне планування (прогнозування фінансової моделі функціонування підприємства через механізм центрів відповідальності) [7].

Упровадження бюджетування на підприємстві стикається з двома групами проблем: методичні та організаційні. Найскладнішим у бюджетуванні є етап його впровадження на підприємстві, основними складовими якого є:

- вивчення внутрішньої та зовнішньої документації підприємства, його структури і взаємодії підрозділів, механізмів управлінського обліку і т.д.;
- пошук найменш складних шляхів залучення управлінської команди підприємства у процес бюджетування;
- розробка плану впровадження бюджетування;
- перегляд старих і розробка нових внутрішніх стандартів;
- створення інформаційної бази для бюджетування, яка передбачає розробку нових звітів за підрозділами, наближених до специфіки діяльності підприємства;
- створення нових або реорганізація старих підрозділів для здійснення процесу бюджетування;
- розробка або придбання програмного забезпечення і його установка на внутрішній мережі підприємства;
- навчання персоналу [8].

Упровадження бюджетування у практику роботи підприємств спрямоване на забезпечення економії матеріальних і фінансових ресурсів, скорочення невиробничих витрат та зміцнення контролю за собівартістю продукції. Основними принципами бюджетування є:

- повнота, яка передбачає охоплення бюджетуванням усіх видів діяльності і підрозділів, об'єднуючи їх у зведеному бюджеті підприємства;
- реальність, що передбачає обґрунтування бюджетів прогнозами продаж, лімітами ресурсів, нормами і нормативами витрат, трудомісткості, фондоемкості тощо;
- інтегрованість, що передбачає тісний зв'язок між бюджетами вищого рівня і бюджетами нижчого рівня, між зведеним бюджетом і функціональними бюджетами;
- гнучкість, що передбачає наявність можливості постійного коригування бюджетів в умовах нестабільності ринкового середовища, створення ресурсів для компенсації додаткових витрат;
- економічність, що передбачає співвідношення доходів і витрат в процесі бюджетування [9].

Отже, бюджетна система не лише підвищує ефективність роботи підприємства, забезпечуючи систематичне отримання достовірної інформації про результати господарської діяльності, а й дозволяє виявляти та контролювати всі фінансові потоки підприємства; ефективно управляти витратами виробництва, оборотними засобами, запасами, дебіторською та

кредиторською заборгованостями; оптимізувати оподаткування; управляти документооборотом; здійснювати контроль діяльності підрозділів та їхніх керівників на усіх стадіях реалізації бюджетів.

Метою даного дослідження є оцінка підходів до бюджетування гірничо - збагачувального комбінату ВАТ "ПівдГЗК" та оцінка досягнутих результатів після його впровадження.

Головною специфічною особливістю бюджетування ВАТ "ПівдГЗК" є те, що цей процес здійснюється із залученням менеджерів банку і провідних спеціалістів комбінату. Банком, який здійснює і контролює систему бюджетування на підприємстві, є ПриватБанк" (м. Дніпропетровськ). Це обумовлено тим, що власники комбінату зацікавлені у централізованому контролі за діяльністю підприємства. Крім того, „ПриватБанк” надає послугу бюджетування підприємствам металургійної галузі з 1995 року, що свідчить про чималий досвід роботи менеджерів банку у цій сфері діяльності.

Банк здійснює бюджетування діяльності підприємства у трьох основних напрямках:

- бюджетування фінансових потоків;
- бюджетування закупівель;
- бюджетування продаж.

Головне у системі бюджетування, яка діє на підприємстві, це формування загального бюджету підприємства. У його підготовці беруть участь усі підрозділи комбінату. Так, маркетинговий відділ на основі укладених контрактів, а також даних про продаж продукції за останні 3 роки, кон'юнктури ринку та інших впливових факторів формує бюджет продажу і формує виробничий план для виробничих підрозділів. Бюджет продажу має просту форму надання, але при його підготовці відділ маркетингу проводить доволі серйозну роботу, щоб уявити, яку продукцію, за якою ціною і в якій кількості можна буде продати у наступному році металургійним комбінатам і трейдерам ринку металургійної сировини. Також фахівцями комбінату враховуються відсоток завантаження наявних виробничих потужностей, ступінь їх морального і фізичного зношення, придатність для виробництва більш якісної металургійної сировини. Також аналізуються макроекономічні фактори, які можуть впливати на формування обсягу продажу продукції.

Бюджет продажу комбінату відображає заплановані місячні обсяги продажу на наступний рік у натуральному і вартісному виразі. Бюджет продажу містить очікуваний грошовий потік, який у подальшому включається в доходну частину бюджету потоку грошових коштів. При прогнозуванні грошових коштів урахується коефіцієнт інкасації, котрий відображає, яка частина продукції комбінату буде сплачена у перший місяць (місяць відвантаження), у другий і т. д., з урахуванням безнадійних боргів. Данному процесу відводиться важливе значення фахівцями комбінату, тому що незначне відхилення запланованого обсягу продажу від фактичного може призвести до суттєвих відхилень в основному бюджеті.

Бюджетування закупок здійснюється шляхом складання бюджету прямих витрат на матеріали, бюджету прямих витрат на оплату праці, бюджету загальноновиробничих накладних витрат.

Бюджет прямих витрат на сировину і матеріали на ВАТ "ПівдГЗК складається з урахуванням виробничого завдання на наступний рік. Він складається з розбивкою за видами сировини та матеріалів і відображає, скільки сировини потрібно для виробництва і скільки потрібно закупити. Враховується також рівень запасу, який потрібно підтримувати на складах. При складанні бюджету прямих витрат на сировину і матеріали враховується порядок сплати кредиторської заборгованості по кожній позиції можливих закупівель. Цей показник у залежності від стратегічної важливості постачальника і видів продукції, що закуповується, коливається від 5 до 90 днів. Складається бюджет витрат на сировину та матеріали відділом технічного забезпечення, відділом обладнання.

Бюджет прямих витрат на оплату праці складається відділом наукової організації праці та заробітної плати. Вся заробітна плата поділяється на постійну та змінну частини. Постійна частина заробітної плати - гарантований мінімум, який працівник одержить без залежності працює він, чи вимушено не працює (простої обладнання). Прямі витрати на оплату праці складаються, виходячи з плану виробництва, продуктивності праці і тарифної ставки оплати праці основного виробничого персоналу. При складанні цього виду бюджету розраховується загальна кількість нормо-годин, необхідних для виконання виробничого завдання, а також прямі витрати на оплату праці з розбивкою по місяцям і номенклатурі. У загальному підсумку відображаються загальні витрати на оплату праці помісячно і в цілому за рік. Бюджет загальноновиробничих накладних видатків відображає обсяг усіх витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, за виключенням витрат на матеріали і прямих витрат на оплату праці.

Крім того, при формуванні бюджету враховуються стратегічні резолюції комбінату, а також бюджетний меморандум, який задає параметри бюджету на прогнозуємий рік.

Управління з матеріально-технічного забезпечення на основі замовлень, поданих окремими підрозділами, формує план закупівель. Також дані для створення бюджету подають планово-економічний відділ, відділ праці та ін. Усі подані дані зводяться у загальний бюджет підприємства фінансовим управлінням і подаються на розгляд правління ВАТ "ПівдГЗК".

Після затвердження узгоджений проект бюджету надається банку для здійснення контролю за його виконанням.

Контроль здійснює відповідальний менеджер бізнесу обслуговування корпоративних УІР -клієнтів „ПриватБанку”. До його функцій входять контроль за здійсненням платежів у рамках затвердженого бюджету, узгодження позабюджетних платежів, шляхом прямої заміни. Один платіж замінюється іншим на підставі узгоджувального листа підприємства. Крім того, у функції банку входить контролювання бюджету продажу і закупівель. Для цього у структурі банку існує тендерна група, яка виконує техніко-економічну експертизу угод господарського характеру. Експертиза проводиться з метою виявлення економічної доцільності продажу або купівлі. В ході експертизи здійснюється моніторинг існуючого сегмента ринку, визначається співвідношення запропонованої ціни продажу і рівня цін на ринку. При виявленні постачальників аналогічних продуктів чи послуг проводиться альтернативний тендер. Ця система дозволяє комбінату укласти угоди на більш прийнятних умовах.

Основними фінансовим документом, який дозволяє проаналізувати ефективність системи бюджетування на ВАТ "ПівдГЗК" є "Звіт про фінансові результати за 2006 рік, "Звіт про прибутки та збитки бюджету на 2006 рік" та "Бюджет грошових коштів ВАТ "ПівдГЗК" на 2006 рік". Обидва бюджетні документи були складені на основі даних бюджету ВАТ "ПівдГЗК" на 2006 рік і затверджених Правлінням комбінату у грудні 2005 року. Аналіз річного виконання показників (див. табл. 1), закладених у бюджет грошових коштів 2006 року показав, що план з надходження грошових коштів було виконано на 114,14%, перевиконання плану становить 141 674 тис. грн, насамперед це сталося за рахунок підвищення ціни реалізації на 1,04 грн порівняно з запланованою для товарного концентрату і на 9,1 грн. для агломерату над запланованим рівнем цін. Рівень цін збільшився за рахунок нестачі металургійної сировини на українському ринку в періоди збільшення обсягів виробництва продукції металургійними комбінатами.

Таблиця 1

Аналіз показників бюджету грошових коштів на 2006 рік

| Показники | Бюджет | Факт 2006 р. | Відхилення абс., % |
|-------------------------------------|-----------|--------------|--------------------|
| Грошові кошти на початок року | 4875 | 5 331 | 456 9,35% |
| <i>Надходження грошових коштів</i> | | | |
| від покупців | 1 001 890 | 1 143 564 | 141 674 14,14% |
| Грошові кошти у розпорядженні | 1 007 221 | 1 148 895 | 141 674 14,07% |
| <i>Витрати грошових коштів</i> | | | |
| на закупівлю сировини і матеріалів | 325 317 | 462 645 | 137 328 42,21% |
| на оплату праці основного персоналу | 80 964 | 86 792 | 5 828 7,20% |
| виробничі накладні витрати | 69 132 | 71 247 | 2 115 3,06% |
| Затрати на збут та керівництво | 85 500 | 91 247 | 5 747 6,72% |
| Виплати ПДВ | 81 243 | 115 356 | 34 113 41,99% |
| Податок на прибуток | 23 853 | 15 847 | -8 006 -33,56% |
| Податки і податкові платежі | 42 462 | 31 574 | -10 888 -25,64% |
| Закупівля обладнання | 200 909 | 198 654 | -2 255 -1,12% |
| Дивіденди | - | - | - |
| Усього | 909 380 | 1 073 362 | 163 982 18,03% |
| <i>Залишок грошових коштів</i> | 97 841 | 70 202 | -27 639 28,25% |
| <i>Обслуговування кредиту</i> | | | |
| Погашення кредиту | (60 000) | 49 621 | 109 621 182,70% |
| Виплати відсотків | (5 573) | (17 291) | -11 718 210,26% |
| Усього | (65 573) | (66 912) | -1 339 2,04% |
| Грошові кошти на кінець періоду | | | -9 085 73,41% |

Також слід зазначити збільшення витрат на закупівлю сировини та матеріалів на 137 228 тис. грн, або на 42,21%. Це сталося за рахунок збільшення цін на коксову дрібноту на 20%, на

штиб - на 18%, електроенергію - на 9%, аглоруду - на 13%, вапняк - на 29%, кулі - на 15%, паливо - на 13%.

Витрати на збут та управління збільшилися на 5 747 тис. грн, за рахунок залізничного тарифу на експортовану продукцію у зв'язку зі збільшенням відвантаження концентрату на експорт (у 2005 році 1728 тис. т, у 2006 році - 3 672 тис. т). Витрати на оплату праці збільшилися на 5 828 тис. грн за рахунок збільшення тарифних ставок і окладів у липні та грудні 2006 року.

Збільшення витратної частини в цілому не було компенсовано зростанням надходжень на рахунки комбінату. Тому у 2006 році підприємство неодноразово поповнювало обігові кошти[^] за рахунок кредитних коштів, це призвело до зростання відсотків по кредитах, які підприємство виплатило у 2003 році „ПриватБанку” на 11 718 тис. грн.

За рахунок непропорційного збільшення витрат у 2006 році понад запланованого бюджету була скорочена програма розвитку виробництва і закупівлі нового обладнання (її виконання склало 87,2%).

У цілому якість складення бюджету рухів грошових коштів на 2006 рік можна оцінити позитивно з урахуванням об'єктивних обставин, які призвели до його фактичного невиконання. Це ще раз підкреслює важливість вивчення не тільки чинників внутрішнього середовища підприємства, а і зовнішнього, що ще недостатньо чітко усвідомлюється фахівцями комбінату при складенні бюджету на наступні періоди.

Основним джерелом інформації при аналізі стану бюджетного процесу на підприємстві є програмний комплекс "РВІОС", який дозволяє контролювати поточні відхилення бюджетних показників від фактичних. Дані цього комплексу базуються на основі затвердженого бюджету і фактичних надходжень і витрат з поточного рахунку підприємства, який знаходиться у „ПриватБанку”.

Для більш якісного контролю за станом бюджетування підприємство має поточні рахунки тільки у ПриватБанку.

За дотримання бюджетних показників несе відповідальність заступник голови правління з фінансів від комбінату і менеджер бізнесу УІР клієнтів від „ПриватБанку”.

Графічний аналіз виконання бюджету за витратами наведений на рис 1, із якого видно, що практично у кожному місяці бюджет за витратами був перевиконаний, що призвело до нестачі фінансових ресурсів, що у свою чергу призвело до суттєвого збільшення витрат з виплати відсотків за банківськими кредитами.

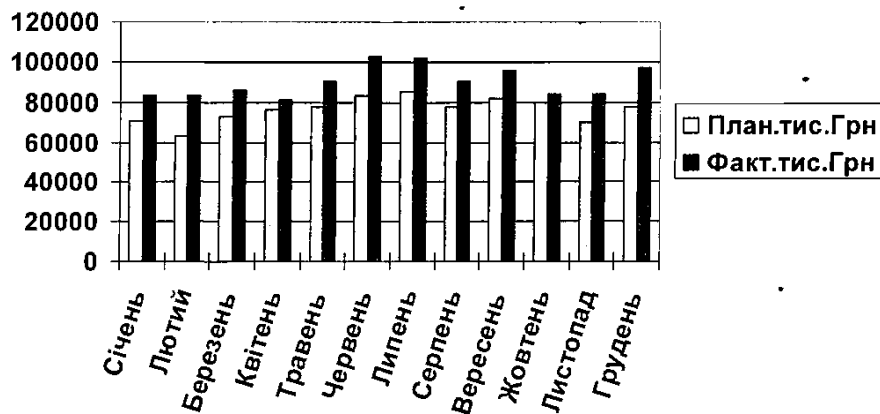


Рис.1. Аналіз виконання бюджету за витратами у 2006 році.

Для усвідомлення важливості чіткого планування і дотримання бюджету проведено аналіз додаткових витрат комбінату (відсотки по кредитах), які були пов'язані з перевитратами грошових коштів понад запланованого рівня.

Аналіз взаємозв'язку збільшення витрат понад бюджету зі збільшенням виплат відсотків по кредитах був виконаний на ЕОМ за допомогою програми "Побудова і аналіз парних регресійних моделей".

Була отримана наступна залежність: $AB_6 = 26,08 \text{ ДВк} - 112,91$, де ДВ₆ - збільшення витрат на виплату відсотків по кредитах, %; ДВк - збільшення витрат ВАТ "ПівдГЗК" понад запланованих у бюджеті 2006 року, %.

Таблиця 2

Аналіз виконання бюджету за витратами і рівня витрат на виплату відсотків банку у 2006 році

| Період | Витрати підприємства | | | | Відсотки по кредитах | | | |
|----------|----------------------|---------|------------|-------|----------------------|-------|------------|--------|
| | бюджет | факт | Відхилення | | бюджет | факт | Відхилення | |
| | | | абс. | •% | | | абс. | % |
| Січень | 72124 | 81574 | 9450 | 13,10 | 969 | 2345 | 1376 | 142,00 |
| Лютий | 63479 | 82365 | 18886 | 29,75 | 877 | 3564 | 2687 | 306,39 |
| Березень | 73166 | 85641 | 12475 | 17,05 | 785 | 2154 | 1369 | 174,39 |
| Квітень | 75405 | 81631 | 6226 | 8,26 | 694 | 1876 | 1182 | 170,32 |
| Травень | 79167 | 92354 | 13187 | 16,66 | 602 | 1756 | 1154 | 191,69 |
| Липень | 88446 | 95783 | 7337 | 8,30 | 510 | 1534 | 1024 | 200,78 |
| Червень | 87958 | 102654 | 14696 | 16,71 | 419 | 1235 | 816 | 194,75 |
| Серпень | 78822 | 89145 | 10323 | 13,10 | 327 | 954 | 627 | 191,74 |
| Вересень | 83844 | 92564 | 8720 | 10,40 | 235 | 651 | 416 | 177,02 |
| Жовтень | 81515 | 88354 | 6839 | 8,39 | 144 | 328 | 184 | 127,78 |
| Листопад | 68932 | 85654 | 16722 | 24,26 | 52 | 453 | 401 | 771,15 |
| Грудень | 75959 | 95643 | 19684 | 25,91 | 40 | 441 | 401 | 1002,5 |
| Усього | 909380 | 1073362 | 163982 | 18,03 | 5573 | 17291 | 11718 | 210,26 |

Коефіцієнт кореляції склав 67,83%, дисперсія - 46%, залежність визначена як значуща. Збільшення витрат виробництва понад бюджетного рівня на 1 відсоток призводить до зростання витрат на виплату відсотків на 26,08 відсотків. Звідси можна зробити висновки, що збільшення витрат виробництва у межах до 4,33 відсотки не призведе до збільшення виплат по банківських відсотках. Таким чином, визначено основне завдання контролю виконання бюджету ВАТ "ПівдГЗК" - це дотримання запланованих бюджетних показників у межах відхилення не більш як 4,33 відсотки від запланованого рівня, оперативний пошук і розгляд можливостей дотримання бюджету з урахуванням ринкової позиції комбінату і зміни макроекономічних показників, тобто необхідно здійснювати контроль усіх фінансових потоків підприємства та управління витратами виробництва, оборотними засобами, запасами, дебіторською та кредиторською заборгованостями; здійснювати контроль діяльності підрозділів та їхніх керівників на усіх стадіях реалізації бюджетів.

Таку задачу можна виконати тільки у тісній співпраці всіх економічних і виробничих підрозділів комбінату з органами, які здійснюють систему бюджетного контролю у „ПриватБанку”. Вдосконалити контроль за виконанням бюджету на підприємстві можна за рахунок наступних дій:

- перехід від простого аналізу відхилень бюджету до аналізу відхилень в умовах невизначеності, де задаються інтервали значення головних бюджетних показників;
- запровадження єдиної системи автоматизованого аналізу бюджету з використанням ЕОМ;
- організація системи закупівель стратегічної сировини, матеріалів та енергоносіїв з використанням форвардних і фьючерсних контрактів, що дозволить отримати більш прогнозовані витрати на виробництво з урахуванням фактору часу.

Література

- 1.Пасічник Ю.В. Бюджетна система України. - К.: Знання, 2008. - 670 с.
- 2.Закревський А., Кравченко Л. До питання про правову природу Закону про Державний бюджет // Право України. - 2008. - №3. - С.44
- 3.Дикарева Х. Принципи бюджетування в системі управлінського обліку // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2007. - №2. - С.90.
- 4.Шершньова З.Є. Стратегічне управління. - К.: КНЕУ, 2004, - 699 с.
- 5.Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку / Гончарова Н.П., Федонін О.С., Швиданенко Г.О. та ін. - К.: КНЕУ, 2006. - 228 с.
- 6.Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління. — К.: ЦУЛ, 2003. -395с.
- 7.Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент. -«Чернігів, 2001.- 455с.
- 8.Савчук В.П. Фінансовий менеджмент підприємств. - К. : Издательский дом «Максимум», 2001.- 592 с.
- 9.Ілляш Л. Принципи і методи Бюджетування// Головбух. - 2008. - №51. - С.13

УДК 65.012.23

ПРОЕКТИ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ: СПЕЦИФІКА ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

О.М.Гребешкова*, 2009

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

У статті сформульовано сутнісне наповнення поняття «проект розвитку компанії» та аргументовано доцільність виокремлення специфічних класифікаційних ознак таких проектів задля їх належної ідентифікації в межах портфелю проектів компанії, що зумовлює відповідне ставлення з боку власників і менеджменту компанії до їх ресурсного забезпечення та організаційного супроводження.

Ключові слова: *розвиток, проект розвитку, класифікація проектів, проектний менеджмент, життєвий цикл компанії.*

З ростом рівня нестабільності умов підприємницької діяльності, що відбувається останнім часом, зростає потреба компаній в орієнтації на стратегічне управління, яке призване забезпечити виживання організації та досягнення її цілей у довгостроковій перспективі. Якісно новий характер конкуренції зумовлює пошук нових методів ведення бізнес-діяльності, тому організація, що не здатна до змін, втрачатиме свої позиції на ринку.

Процес розвитку компанії як економічної організації може реалізовуватися як у рутинних операціях, так й у формі проектів. Організація досягає конкурентних переваг двома способами: або активуючи поточну діяльність за умови постійної орієнтації на підвищення ефективності шляхом поточних незначних удосконалень, або створюючи щось нове в обмежені терміни та з обмеженими ресурсами, тобто здійснюючи проект. До 1980-х рр. більш поширеним був перший варіант упровадження змін. Однак у результаті розробки більш досконалих методів корпоративного планування, бурхливого розвитку технічних новацій та засобів комунікації все більш затребуваним засобом упровадження незворотних якісних змін в організації та її діяльності стали саме проекти розвитку. Тому управління за допомогою проектів перетворюється в підхід, за допомогою якого організації виконують свої бізнес-плани та досягають стратегічних орієнтирів своєї діяльності.

Організації реалізують проекти, якщо завдяки їм можуть досягати цілей своєї підприємницької діяльності більш ефективно, ніж при виконанні рутинних операцій, та якщо можливі вигоди перебільшують ризики. Проекти розвитку можуть бути самим ефективним та іноді єдиним способом упровадження якісних незворотних змін в організації. До того ж діяльність з упровадження змін пов'язана зі змінами. Організація, яка зазвичай здійснювала стандартні операції, потребує суттєвої перебудови, щоб пристосуватися до нової культури проектів. Таким чином, поточна та проектна діяльність розмежовуються [1, с.13].

Дослідники визначають, що з погляду системного підходу все різноманіття поглядів на розвиток можна представити у вигляді чотирьох груп [2]. Перша група дослідників зв'язує розвиток з реалізацією нових цілей, цілеспрямованістю змін, що, в свою чергу, не є необхідною умовою розвитку. Представниками другої групи розвиток розглядається як процес адаптації до навколишнього середовища, що є лише його умовою — необхідною, але аж ніяк не достатньою. Третя група науковців підмінює розвиток його джерелом — протиріччями системи. Четверта — отожднює розвиток з однією з його ліній — прогресом або ускладненням систем, або однією з його форм — еволюцією. На наш погляд, доцільно погодитись з тим, що в економічному контексті під розвитком слід розуміти сукупність прогресивних та регресивних, керованих та некерованих процесів, які відбуваються в економіці на макро- та мікрорівнях, результатом яких є закономірні, якісні, незворотні зміни, що відбуваються в економічних системах та серед учасників таких систем.

Ураховуючи якісну різноманітність змін, що призводять до розвитку компанії, постає методологічна проблема визначення змістовного наповнення проектів розвитку та виокремлення можливих класифікаційних ознак їх ідентифікації в континуумі проектних рішень, що реалізуються сучасною компанією з метою формування нових або посилення набутих конкурентних переваг.

У контексті проблеми забезпечення успішного довгострокового розвитку підприємства на засадах проектного підходу необхідно виділити три групи аспектів, які активно обговорюються в наукових публікаціях.

По-перше, ураховуючи термінологічну невизначеність такого наукового напрямку, як розвиток підприємства, чимало публікацій присвячено уточненню сутності категорій

*О.М.Гребешкова – канд. екон. наук, доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

«розвиток» і «функціонування» [3], «процеси розвитку» [1] і «проекти розвитку» [4]. Відповідно, виходячи з прийнятої дефініції розвитку, дослідниками визначається змістовне наповнення відповідних проектів, за допомогою яких реалізуються ті чи інші зміни в організації.

По-друге, окрему групу наукових надбань у сфері дослідження проектів розвитку підприємства утворюють розробки з аналізу та управління проектами [5], в яких комплексно і системно висвітлюються різні аспекти (нормативно-правові, організаційні, фінансово-економічні, екологічні) ініціювання, обґрунтування та реалізації проектних рішень, у т.ч. спрямованих на забезпечення розвитку підприємства.

Нарешті, слід зазначити, що останнім часом у бізнес-практиці зарубіжних і вітчизняних підприємств і компаній активізувалися пошуки принципово нових способів набуття та зміцнення конкурентних переваг, зокрема у сфері формування й управління нематеріальними активами та іншими «м'якими» складовими відмінних характеристик підприємства, до яких відносять динамічні здатності, ключові компетенції, системи знань та інформаційної підтримки тощо. Відповідно, у спеціальній літературі зростає кількість публікацій, присвячених досвіду реалізації проектних рішень щодо впровадження систем інформаційної підтримки розвитку підприємства, навчання персоналу, покращення ділової репутації компаній. Саме такі напрацювання утворюють, на нашу думку, третю групу надбань, що віддзеркалюють емпіричні результати розробки та реалізації проектів розвитку підприємств.

Незважаючи на широкий спектр публікацій з проблем використання інструментарію та принципів проектного управління задля вирішення завдань розвитку компанії, залишаються теоретично неусталеними та дискусійними такі аспекти визначеної проблематики, як: термінологічна невизначеність самого поняття «проект розвитку»; притаманність проектам розвитку специфічних ознак (необмеженість у часі, розмитість фаз життєвого циклу, на чому наполягають окремі дослідники [6]); методологічна та практична доцільність їх виокремлення в специфічний вид проектів (наряду з інвестиційними та інноваційними); широта охоплення класифікаційних ознак проектів розвитку як специфічних проектів, призначених задовольнити потреби підприємства в реалізації окремих завдань розвитку в обмежені терміни та з чітко встановленим ресурсним забезпеченням.

З урахуванням окреслених вище меж обраної для дослідження предметної сфери у нашій статті маємо за мету сформулювати сутнісне наповнення поняття «проект розвитку компанії» та аргументувати доцільність виокремлення специфічних класифікаційних ознак таких проектів задля їх належної ідентифікації в межах портфелю проектів компанії, що зумовлює відповідне ставлення з боку власників і менеджменту компанії до їх ресурсного забезпечення та організаційного супроводження.

Ґрунтуючись на сутності розвитку як сукупності процесів з якісної зміни системи та класичному визначенні проекту, можна констатувати, що всі проекти розвитку компанії являють собою систему заходів з якісної зміни стану компанії, переводу її з вихідного стану, що не є задовільним для її власників та інших стейкхолдерів, до нового, бажаного стану, що відповідає стратегічним настановам компанії. Причому така трансформація здійснюватиметься протягом чітко визначеного періоду, в межах виділеного бюджету та з досягненням результатів, які прямо або опосередковано підлягають кількісній оцінці та вирішують унікальну (як мінімум - у межах компанії) проблему, що є невід'ємною характеристикою проекту.

Відповідно до теорії та практики проектного менеджменту всі проекти прийнято класифікувати за такими ознаками [7]: за складом і структурою проекту (моно-, мульти- та мегапроекти); за основними сферами діяльності, де здійснюється проект (технічні, економічні, організаційні, соціальні і змішані проекти); за характером предметної області (інвестиційні, науково-дослідні, учбово-освітні, змішані); за величиною проекту, чисельністю його учасників та впливу на середовище (дрібні, середні, великі); за тривалістю здійснення (короткострокові, середньострокові та тривалі); за ступенем складності (прості, складні).

Проте проекти розвитку організації мають свої специфічні особливості, внаслідок чого не завжди вкладаються у загальноприйняті класифікаційні схеми. По-перше, переважна більшість проектів розвитку є комплексними за характером, а отже, віднесення їх до однієї зі сфер діяльності або предметної галузі не уявляється можливим, і головне – доцільним з практичної точки зору. По-друге, в силу широкої сфери охоплення проектами розвитку різних підсистем компанії при впровадженні якісних змін, а також складності передбачення наслідків таких змін, ці проекти не підлягають класифікації за ступенем складності та масштабом.

Тому уявляється доцільним запропонувати класифікаційну схему для проектів розвитку компанії з урахуванням специфіки їх змістовного наповнення, місця й ролі в діяльності компанії та потреб сучасної практики їх реалізації (зокрема, ідентифікації вигід і витрат,

визначення оптимального складу учасників проекту, забезпечення необхідними для їх реалізації ресурсами та адекватної оцінки результатів їх упровадження). У такому контексті вважаємо за потрібне визначити наступні класифікаційні ознаки проектів розвитку компанії (табл. 1): за характером поведінки підприємства в оточенні; за концептуальними (генеричними) моделями розвитку підприємства; за сферою змін, що є результатом проекту; за життєвим циклом компанії та/або її продуктів; за типом потреби у ресурсах для забезпечення розвитку.

Наведемо кілька аргументів на користь такого підходу до виділення класифікаційних ознак проектів розвитку компанії.

В умовах гіпердинамічних змін середовища господарювання сучасних компаній різних типів та бізнес-профілів успіх у конкурентній боротьбі залежить перш за все від проактивного або адаптивного характеру поведінки компанії в ринковому оточенні. За визначенням В. А. Лапідуса, проактивною можна вважати компанію, яка спроможна вивчати зовнішнє оточення з метою забезпечення розвитку, що упереджує динаміку розвитку попиту споживачів та загрози з боку конкурентів на основі балансу інтересів зацікавлених груп [8]. Отже, *принцип проактивної поведінки* полягає у формуванні та дотриманні активної ринкової позиції, що проявляється в постійній орієнтації на досягнення та/або утримання положення лідера у відповідному ринковому сегменті, впровадження активних методів ведення конкурентної боротьби, клієнтоорієнтований характер діяльності тощо. Дотримання даного принципу створює необхідні передумови для можливості розвитку підприємства та утворює певні перепони (бар'єри) на шляху розвитку інших фірм, що є запорукою зміцнення конкурентної позиції. Компанії, які дотримуються принципу проактивної поведінки розробляють проекти проактивного розвитку та намагаються їх впроваджувати у свою діяльність. Для таких проектів характерним є залучення до їх розробки та реалізації креативних людей з нестандартним ринковим мисленням, які здатні генерувати «революційні» ідеї, готові ризикувати та брати відповідальність за їхнє впровадження. Такі проекти не завжди є високобюджетними, але результати їх реалізації завжди є неочікуваними для інших учасників ринку, а у разі успішної їхньої реалізації – для компанії забезпечується стратегічний розрив між її конкурсною позицією та позиціями її конкурентів, який важко подолати.

Таблиця 1

Класифікація проектів розвитку

| Класифікаційна ознака | Класифікаційні групи проектів |
|---|--|
| За характером поведінки підприємства в оточенні | Проекти адаптивного розвитку Проекти проактивного розвитку |
| За концептуальними (генеричними) моделями розвитку підприємства | Проекти бізнес-розвитку Проекти організаційного розвитку Проекти внутрішнього (органічного) розвитку Проекти зовнішнього розвитку |
| За сферою змін, що є результатом проекту | Продуктово-ринкові проекти Техніко-технологічні проекти Структурно-культурологічні проекти |
| За життєвим циклом підприємства | Проекти створення підприємства Проекти зростання підприємства Проекти стабілізації діяльності Проекти скорочення діяльності Проекти ліквідації підприємства (підрозділу) |
| За життєвим циклом продукту | Проекти розробки продуктів Проекти досліджень Проекти паралельного проектування Проекти виводу продукту на ринок |
| За типом потреби у ресурсах для забезпечення розвитку | Проекти залучення фінансових та інвестиційних ресурсів Проекти навчання персоналу та розвитку компетенцій Проекти інформаційного забезпечення розвитку підприємства (ІТ-проекти) |

В іншому випадку компанії *адаптуються* до ринкових умов, що відповідним чином позначається на характері проектів розвитку. В ході реалізації адаптивних проектів розвитку на перший план висуваються фахівці-аналітики, які здатні виявляти стійкі ринкові тенденції та розробляти сценарії розвитку подій. Орієнтація компанії на реалізацію проектів адаптивного розвитку нерідко зумовлює створення у структурі компанії відповідних аналітичних служб та підрозділів, які на засадах поточної діяльності постійно відстежують ринкові процеси, що призводить до збільшення накладних витрат. Результати впровадження адаптивних проектів, навіть за умови їх успішної реалізації, як правило не призводять до набуття лідируючих позицій, але здатні забезпечити ефективну реалізацію стратегії слідування за лідером.

Для потреб визначення стратегічної орієнтації в розвитку компанії та вибору адекватної управлінської технології її реалізації проекти розвитку доцільно класифікувати за концептуальними (генеричними) **моделями розвитку підприємства**. У роботі [9] пропонується визначати дві пари генеричних моделей розвитку економічної організації, а саме: «бізнес-розвиток – організаційний розвиток» та «внутрішній розвиток – зовнішній розвиток». Ґрунтуючись на цих позиціях, слід вести мову про проекти бізнес-розвитку, проекти організаційного розвитку, проекти внутрішнього та зовнішнього розвитку. Предметна сфера **проектів бізнес-розвитку компанії** зосереджена на продуктах та клієнтах, ресурсах і постачальниках, що реалізується у вигляді певного бізнес-напрямку. Це зумовлено тим, що стратегії розвитку організації повинні реалізовуватися у руслі стратегій розвитку бізнесу [10, с. 77-85]. Реалізацію бізнес-стратегій компанія може здійснювати у вигляді окремих проектів, спрямованих на забезпечення реалізації функцій підприємства як системи. Взаємозалежність ділової та організаційної моделей розвитку підприємства зумовлює забезпечення адекватного організаційного розвитку компанії, який узгоджується з бізнес-моделлю, що обрана та реалізується компанією. Основними питаннями, що вирішують **проекти організаційного розвитку**, є якісні зміни в організаційній структурі компанії, формування нових стандартів внутрішньо корпоративної діяльності, баз даних та систем документообігу тощо.

За ознакою збереження своєї стратегічної автономності компанія може розвиватися двома основними способами: органічно (або за рахунок розвинення та реалізації внутрішнього потенціалу компанії) та шляхом залучення підсистем та компетенцій сторонніх організацій, що описується в літературі як стратегія зовнішнього зростання компанії [11]. У такому контексті **проекти органічного або внутрішнього розвитку** передбачають впровадження якісних змін за рахунок накопичених підприємством матеріальних і нематеріальних активів, а також залучених ресурсів, що спрямовуються на вдосконалення його матеріально-технічної бази, створення нових продуктів, трансформацію внутрішніх систем і процесів, проникнення на нові ринки тощо. Основною перевагою внутрішнього розвитку є забезпечення підприємством своєї господарсько-правової, фінансової та організаційної незалежності. **Проекти зовнішнього розвитку** полягають у якісній зміні складу і взаємозв'язків системи підприємства через залучення та використання компетенцій і підсистем сторонніх організацій для здійснення певних видів діяльності або їх комбінування, результатом чого може бути створення нової бізнес-системи. Основна причина зовнішнього розвитку криється у прагненні отримати синергійний ефект. Класичними прикладами цих проектів є злиття і поглинання компаній, створення стратегічних партнерств різних форм, вертикальна та горизонтальна інтеграція компаній тощо.

Для потреб ідентифікації **сфери прояву результатів** проекту розвитку та подальшої оцінки їхньої ефективності такі проекти доцільно поділяти на продуктово-ринкові, техніко-технологічні та структурно-культурологічні. Результатом **продуктово-ринкових проектів** розвитку є якісні незворотні зміни у продуктовому портфелі компанії, що може позначатися також на зміні її ринкової позиції. Як правило, проекти розвитку продуктово-ринкової сфери діяльності компаній є одними з найпоширеніших, тому що щільно пов'язані з маркетинговою функцією підприємства, їх результати проявляються в короткі терміни та порівняно легко та оперативно можуть бути скореговані шляхом різноманітних маркетингових технологій (PR-акцій, рекламних компаній тощо). Однак і відповідальність за результати таких проектів є високою. Яскравим прикладом сфери, в якій активно впроваджується продуктово-ринкові проекти розвитку, можна вважати виробництво засобів телекомунікації та мобільного зв'язку.

Специфіка **техніко-технологічних проектів розвитку** полягає в тому, що їх результатами є зміни в техніко-технологічному або матеріальному середовищах організації. Вони можуть бути наслідком інжинірингової діяльності (будівельних, механічних, електричних, хімічних та інших розробок) або діяльності в області інформаційних технологій, обчислювальної техніки, програмного забезпечення, мережевої комунікаційної взаємодії тощо. Отже ефект від реалізації таких проектів часто віддалений у часі від моменту початку реалізації проекту. У той же час проекти технологічного оновлення є найперспективнішими з точки зору створення стратегічних компетенцій для виробничих компаній. Підтвердженням цьому є стратегічні завдання розвитку вітчизняних підприємств металургійної та вугільної промисловості. Перші потребують впровадження енергозберігаючих технологій, які мусять забезпечити економічну ефективність стратегічної для держави галузі. Для українських вугледобувних компаній першочерговим завданням є підвищення безпеки виробництва шляхом їх технічного переозброєння. На наше переконання, основними учасниками техніко-технологічних проектів розвитку мають бути інженерно-технічні фахівці відповідних сфер діяльності, а предметна сфера цих проектів окреслена питаннями техніко-технологічних інновацій на підприємстві. Найчастіше такі проекти мають інноваційно-інвестиційний характер, вимагають значних

фінансових ресурсів для їх здійснення та дозволяють окупити вкладені інвестиції в період, що значно перевищує один рік.

На сучасному етапі розвитку економічної системи активно зростає популярність структурно-культурологічних проектів розвитку. Причин тому чимало. По-перше, глобалізація економічних, соціальних, політичних відносин між різними економічними системами (як на макро-, так і на мезо- та макрорівнях світового господарства) змушує компанії шукати нові способи виживання, в тому числі з урахуванням культурних розбіжностей між різними учасниками бізнес-середовища. По-друге, для країн, що знаходяться у процесі трансформації своєї економічної системи у напрямку розвинення ринкових відносин (у т.ч. це стосується країн пострадянського простору), актуальною залишається проблема зміни соціально-економічної парадигми, щоб дозволило ефективно сприйняти ринкові принципи та методи співіснування з так званими розвинутими країнами. По-третє, навіть у межах окремих компаній та підприємств поступово усвідомлюється необхідність, а головне – практична цінність змін організаційної культури та впровадження стратегічного мислення, а в окремих випадках – формування принципово нового підходу до створення та підтримання соціально-психологічного клімату в трудовому колективі, що є запорукою вдалої реалізації стратегічних настанов компанії.

Група структурно-культурологічних проектів розвитку є, можливо, однією з найбільш невизначених у концепції управління розвитком компанії. Такі проекти можуть спрямовуватися на впровадження змін в області стратегії розвитку персоналу організації (його компетенцій, цінностей та знань, а також взаємовідносин між співробітниками); процесів та систем управління (змін прийнятих методів організації та технології роботи); структури самої організації. Специфікою таких проектів є порівняно невисока бюджетна ємність, проте надмірна потреба в трудових ресурсах, яка внаслідок своєї латентності, може виявитися критичною для остаточної оцінки ефективності проекту розвитку. Необхідно також урахувати, що культурна діяльність оцінюється лише в абстрактних показниках. До того ж проекти цієї класифікаційної групи є одними з найбільш тривалих за періодом їх реалізації. Успіх або невдачу проекту визначають користувачі або учасники — ті люди, на яких культурні зміни здійснюють найбільший вплив. У межах цих проектів увага зосереджується на соціально-психологічних та когнітивних аспектах діяльності персоналу компанії, тому основне навантаження у ході їхньої реалізації приходить саме на фахівців-психологів та соціологів, а також професійних управлінців (керівників різних рівнів), які здатні виявляти осередки напруження в колективі компанії, ідентифікувати мотиви поведінки різних груп працівників, оцінювати ефективність методів управління тощо.

Окрему класифікаційну групу проектів розвитку визначає **концепція життєвого циклу**. Існує чимало моделей життєвого циклу економічної організації. Майже кожна з них містить такі основні стадії, як: становлення (ранні інновації, формування ніші, креативність), накопичення досвіду або колективності (висока єдність, зобов'язання), зрілості або формалізації та контролю (стабільність та інституціоналізація), а також диверсифікації або розробки структури адаптації (розширення ринків та децентралізація). Деякі моделі враховують стадію занепаду, яка може бути перетворена в стадію оновлення.

Для потреб класифікації проектів розвитку організації використаємо п'ятиетапну модель, синтезовану на основі багаточисельних досліджень [12]. Класифікація проектів розвитку відповідно до життєвого циклу підприємства включає: 1) проекти створення організації; 2) проекти, спрямовані на забезпечення зростання підприємства (експансія, диверсифікація, інтеграція, глобалізація); 3) проекти підтримки/стабілізації ринкового становища підприємства (захист набутої частки ринку, підтримки виробничого потенціалу на досягнутому рівні, модифікація базової продукції); 4) проекти скорочення діяльності (скорочення частки ринку, закриття напрямку діяльності); 5) проекти ліквідації підприємства.

У контексті концепції життєвого циклу також доречно виділяти проекти розвитку відповідно до життєвого циклу продукції. З одного боку, проекти розвитку підприємства через призму його продукції підпадають у вже описану вище групу ринково-продуктових проектів розвитку. Зокрема, І. Ансофф [13] запропонував чотири основні стратегії росту організації в межах її продуктового портфелю та ринків: 1) розширення спектру існуючої продукції і ринків; 2) проникнення на нові ринки з наявною продукцією; 3) розробка нової продукції для існуючих ринків; 4) диверсифікація для абсолютно нових територій шляхом розробки нової продукції для нових ринків. З іншого боку, такі проекти можуть утворювати самостійну класифікаційну групу, внаслідок специфічності вирішуваних в їхніх межах завдань та отримуваних результатів. Тому вважаємо за доцільне відокремити проекту розвитку відповідно до життєвого циклу продукції та охарактеризувати їх за такими видами: проекти розробки нових продуктів; проекти досліджень; проекти паралельного проектування; проекти виводу продукту на ринок. Результатами таких проектів можуть бути не тільки матеріалізовані продукти, але й виробничі

ноу-хау, технологічні карти, маркетингові технології, підвищення кваліфікації працівників тощо. А отже знову таки спостерігаємо своєрідну «дифузію» проектів даної класифікаційної групи серед інших проектів розвитку. Проте практичний досвід проектної діяльності переконує нас у доцільності розгляду групи проектів створення та виводу нових продуктів на ринок як окремої групи проектів розвитку підприємства.

За типом потреби у ресурсах для забезпечення розвитку пропонуємо відрізняти: проекти залучення фінансових та інвестиційних ресурсів, проекти навчання персоналу та розвитку компетенцій організації, проекти інформаційного забезпечення розвитку підприємства (ІТ-проекти).

Проекти залучення фінансових та інвестиційних ресурсів сьогодні виходять на новий рівень та стають актуальними для компаній, що досягли певних світових стандартів. Прикладами подібних проектів можна вважати проекти виходу на IPO, внаслідок чого компанії отримують доступ до якісно нових джерел фінансування свого розвитку, а крім того, набувають нових конкурентних переваг у вигляді позитивної ділової репутації на міжнародних ринках.

Серед українських підприємств та компаній проекти навчання персоналу та розвитку компетенцій організації є одними з найпопулярніших інструментів набуття іміджу сучасної компанії та покращення своєї репутації на ринку. Як свідчать результати роботи консалтингових фірм в Україні, попит на послуги з навчання персоналу та розвитку компетенцій постійно зростає.

Домінуючою часткою проектів інформаційного забезпечення розвитку підприємства (більш поширеною залишається назва «ІТ-проекти») до 2000 року залишалося впровадження на підприємстві різноманітних інформаційних систем. Еволюція таких проектів починалася з простіших систем для підтримки бухгалтерського обліку. Однак поступово у бізнес-середовищі фокус ІТ-інтересів зміщується у напрямку розробки, інсталяції та результативного використання складних інтегрованих інформаційних продуктів (наприклад, таких як ERP-системи). Основні проблеми, які намагаються вирішити підприємства шляхом реалізації подібних проектів, зводяться до наступного [14]: а) підвищення оперативності в управлінні підприємством; б) долання непрозорості витрат (особливо у виробництвах з великою номенклатурою виробів, наприклад, у машинобудуванні); в) формування адекватної реальним потребам виробництва системи забезпечення ресурсами.

Вирішуючи проблему визначення змістовного наповнення проектів розвитку та виокремлення можливих класифікаційних ознак їх ідентифікації в континуумі проектних рішень, що реалізуються сучасною компанією з метою формування нових або посилення набутих конкурентних переваг, вважаємо за необхідне зробити такі **висновки**.

По-перше, вивчення опублікованих у зарубіжній та вітчизняній літературі результатів дослідження використання інструментарію та принципів проектного управління задля вирішення завдань розвитку компаній підтверджує наше припущення про неусталеність понятійно-категоріального апарату досліджуваної предметної сфери та зумовлює подальший пошук адекватної дефініції проектів розвитку. З урахуванням трактування розвитку як сукупності процесів з якісної зміни системи та класичного визначення проекту запропоновано під проектом розвитку розуміти систему обмежених за тривалістю та ресурсним забезпеченням заходів з якісної зміни стану компанії, переводу її з вихідного стану, що не є задовільним для її власників та інших стейкхолдерів, до нового, бажаного стану, що відповідає стратегічним настановам компанії.

По-друге, ґрунтуючись на визнанні специфічних особливостей проектів розвитку організації, що зумовлені комплексним характером проектних заходів, висунуто гіпотезу про недоцільність застосування загальноприйнятих у проектному менеджменті класифікаційних схем по відношенню до проектів розвитку.

По-третє, з урахуванням специфіки їх змістовного наповнення, місця й ролі в діяльності компанії та потреб сучасної практики їх реалізації (зокрема, ідентифікації вигід і витрат, визначення оптимального складу учасників проекту, забезпечення необхідними для їх реалізації ресурсами та адекватної оцінки результатів їх впровадження) запропоновано визначити наступні класифікаційні ознаки проектів розвитку компанії: за характером поведінки підприємства в оточенні; за концептуальними (генеричними) моделями розвитку підприємства; за сферою змін, що є результатом проекту; за життєвим циклом компанії та/або її продуктів; за типом потреби у ресурсах для забезпечення розвитку. Виокремлення зазначених класифікаційних ознак, які є специфічними для проектів розвитку, дозволяє здійснювати їх належну ідентифікацію у межах портфелю проектів компанії, що зумовлює відповідне ставлення з боку власників і менеджменту компанії до їх ресурсного забезпечення та організаційного супроводження.

Література

1. Тернер Д. Родни. Руководство по проектно-ориентированному управлению/Пер. с англ. Под общ. ред. Воропаева В.И.—М.: Издательский дом Гребенникова, 2007. — 552с.
2. Гребешкова О.М. Моделі й управлінські технології розвитку економічної організації: системний підхід // Економіка і підприємництво: Зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. Вип. 19. — К.: Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. — С.74-80.
3. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход // Сайт в Інтернеті: <http://ek-lit.agava.ru/eroh>
4. Ципес Г. Л., Товб А. С. Менеджмент проектов в практике современной компании/—М.: Изд-во Олимп-бизнес, 2006. — 304 с.
5. Управление проектами. Основы проектного менеджмента: Учебник/кол. авт. под ред. проф. М.Л.Разу. —М.: КНОРУС, 2006. —768 с.
6. Верба В.А. Проекти розвитку компанії: проблеми та ознаки ідентифікації // Збірник наукових праць ДонДУУ, 2009 (рукопис подано до друку).
7. Управление проектами: Основы профессиональных знаний, национальные требования к компетенции специалистов. - М.: "Консалтинговое агентство "КУБС Групп – Кооперация, Бизнес-Сервис", 2001-265 с.
8. Лапидус В.А. Проактивная компания. Модели менеджмента // Сервер «Центр «Приоритет» в Интернете: <http://www.centerprioritet.ru>
9. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. — М.: Издательство «Финпресс», 2001. — 240 с.
10. Доленко Л.Х. Теория стратегии предприятия: Монография. — Одесса: «Астропринт», 1998. — 158 с.
11. Широкова Г. В., Меркурьева И. С., Серова О.Ю. Особенности формирования жизненных циклов российских компаний (эмпирический анализ) // Российский журнал менеджмента. - 2006. - Том 4. - № 3, С. 3–26.
12. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Изд-во «Питер», 1999. — 416 с.
13. Капустин В.Н. Внедрение ERP в России: как избежать ошибок: Тезисы доклада на конференции "Управление в России: менеджмент роста" // Адрес документа в Интернет: ИКФ "Альт"

ДІАГНОСТИКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.В.Криворучкіна, Г.Б.Климович*, 2009

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Криворізький інститут «Кременчуцький університет економіки,
інформаційних технологій і управління»*

Визначено місце провідних гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу на ринку залізничної продукції; проаналізовано динаміку основних показників ділової активності та темпи їх зміни; здійснено рейтингове ранжирування гірничо-збагачувальних комбінатів за показниками ділової активності.

Ключові слова: гірничо-збагачувальний комбінат, ділова активність, капіталовіддача, коефіцієнт стійкості росту.

Ефективність функціонування підприємств значною мірою залежить від об'єктивної, своєчасної та всебічної оцінки фінансового стану підприємства загалом і ділової активності зокрема, діагностика якої завжди характеризувалася актуальністю і посідала помітне місце серед напрямів економічних досліджень. Становлення ринкових відносин в Україні підвищило її значимість у зв'язку з розширенням кола споживачів подібної інформації, до якого приєдналися комерційні банки, зацікавлені у ретельному вивченні кредитоспроможності потенційного позикоодержувача; акціонери підприємств, що бажають впевнитись у компетентності управління вкладеними коштами; аудиторські фірми; податкові служби, тощо. Результати своєчасного та якісного аналізу ділової активності слугують підґрунтям для прийняття оптимальних управлінських рішень про обсяги майна підприємства та раціональність його використання. Тому очевидними є вимоги щодо підвищення якості аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, вдосконалення методів його проведення, охоплення перевіркою максимальної кількості аспектів діяльності суб'єкта господарювання.

Узагальнення наукових підходів до визначення економічної сутності «ділової активності» дає змогу зробити висновок про відсутність однозначного трактування цього терміну. В загальних рисах ділова активність визначається як мотивований макро- і мікроекономічним рівнем управління процес стійкої господарської діяльності організації, направлений на забезпечення її позитивної динаміки, збільшення трудової зайнятості та

***О.В.Криворучкіна** - канд. геол. наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Г.Б.Климович - канд. техн. наук, доцент, Криворізький інститут «Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління»

ефективне використання ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності [1]. І.Бланк, А.Шеремет [2, 3] ототожнюють дослідження ділової активності, насамперед, з аналізом показників оборотності. Натомість А.Поддєрьогін [1] виокремлює два рівні ділової активності: перший виражає ефективність використання матеріальних, трудових, фінансових й інших ресурсів за всіма бізнес-лініями діяльності і характеризує якість управління, можливості економічного зростання; другий - відображає ефективність роботи підприємства відносно величини авансованих ресурсів і проявляється насамперед у швидкості обороту його коштів.

Незважаючи на відсутність єдиних критеріїв та системи показників оцінювання ділової активності підприємства, майже всі дослідники цієї проблематики наголошують на тому, що ділова активність комерційної організації виявляється у динаміці її розвитку, досягненні цілей, які відображають натуральні та вартісні показники, в ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту продукції.

На думку В.В.Ковальова [4], кількісна оцінка ділової активності повинна здійснюватися у двох напрямках: ступінь виконання планових показників та забезпечення заданих темпів їх росту. Натомість О.В.Павловська [5] визначає, що цими напрямками повинні бути ступінь виконання плану за основними показниками та рівень ефективності використання ресурсів.

Таким чином, ділова активність – доволі широке поняття й охоплює майже всі аспекти роботи підприємства. За економічним змістом ділову активність підприємств можна розглядати як у широкому, так і вузькому значенні. У широкому розумінні вона означає весь спектр зусиль підприємства, спрямованих на просування на ринках продукції, праці, капіталу. У більш вузькому розумінні, тобто при аналізі фінансово-господарської діяльності, ділова активність підприємства характеризує його виробничу й комерційну діяльність.

На нашу думку, в сучасних умовах господарювання необхідною є порівняльна оцінка показників ділової активності, що може бути отримана в результаті порівняння діяльності певної компанії з однотипними за сферою застосування капіталу підприємствами. Оцінювання рівня ділової активності в галузевому аспекті з можливістю виведення наприкінці інтегрованого показника, за яким можна присвоїти суб'єкту господарської діяльності певний рейтинг та порівнювати підприємства між собою, підвищить результативність аналізу та слугуватиме підґрунтям для прийняття виважених управлінських рішень з урахуванням розвитку галузі.

В Україні видобувається біля 5 % світового обсягу мінеральної сировини, в той час як територія складає лише 0,4 % світової. За питомою вартістю запасів, що приходить на один квадратний кілометр території, Україна знаходиться на 12 місці (3,2 млн доларів/км²) та на 15 місці з питомою вартістю запасів, що приходяться на душу населення (37,8 тис. доларів/чол.). Провідне місце гірничо-збагачувальних підприємств в економіці України обумовило доцільність використання динамічно-галузевого підходу до оцінювання ділової активності.

На відміну від США, Росії та багатьох інших країн-експортерів залізорудної сировини, Україна знаходиться на початку етапу виснаження надр, що вимагає обґрунтування пріоритетних заходів державної підтримки видобувної галузі та напрямів раціонального використання мінеральної сировини. Перспектива розвитку вітчизняної залізорудної галузі зумовлюється перспективою розвитку металургійного виробництва і експорту сировини. Вперше в 2007 році на світовому ринку зафіксований дефіцит залізорудної сировини, результатом якого стало безпрецедентне підвищення цін. Наявність розвиненої інфраструктури, виробничих потужностей та залишку запасів більше 800 млн т. багатих руд; залізорудних кварцитів - близько 12 млрд т. обумовлюють об'єктивну необхідність діагностики резервів підвищення ділової активності гірничо-збагачувальних підприємств.

Діагностику ділової активності гірничо-збагачувальних підприємств, як провідних експортерів вітчизняної продукції доцільно розпочати з аналізу таких показників, як широта ринків збуту продукції, частка підприємств на ринку, обсяг реалізації продукції та обсяг експортних поставок, розмір отриманого прибутку.

За даними 2007 р., всіма гірничодобувними підприємствами України вироблено 77,4 млн т руди і залізорудного концентрату (73,1 млн т в 2006 р.), у тому числі: залізної руди неагломерованої – 16,5 млн т (16,3 млн т), концентрату – 70,0 млн т (56,8 млн т), 42,1 млн т залізорудного агломерату (68,3 млн т); 22,4 млн т залізорудних окатишів (30,9 млн т). Незважаючи на темпи зростання обсягів виробництва, вітчизняний гірничо-металургійний комплекс відчуває дефіцит у власній залізорудній сировини, що задовольняється за рахунок імпорту. Географія експорту залізорудної продукції з України охоплює 19 країн. Головними експортними ринками залишаються традиційні ринки – Словаччина, Чехія, Польща і Австрія, на частку яких припадає понад 66% усіх поставок. У 2000-2007 рр. обсяги експорту залізорудної продукції з України перевищили 154,0 млн т, у тому числі у 2007 р. обсяг експорту залізорудної продукції з України склав 20,7 млн т. (рис. 1).

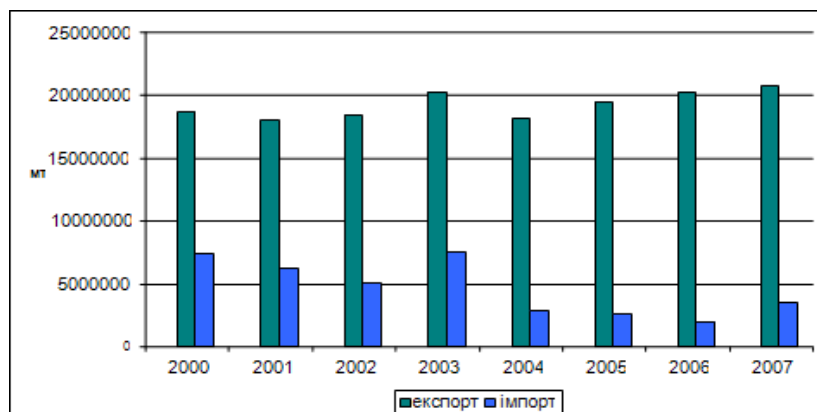


Рис. 1. Динаміка вітчизняного експорту/імпорту залізорудної продукції, т

Частка гірничо-збагачувальних комбінатів на вітчизняному ринку залізорудної продукції представлена на рис. 2, 3.

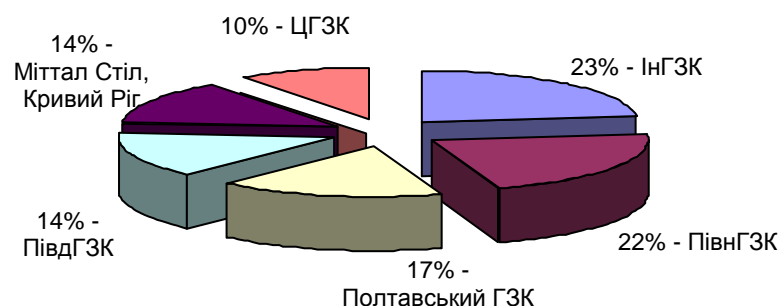


Рис. 2. Частка гірничо-збагачувальних комбінатів на вітчизняному ринку залізорудного концентрату (за результатами 2007 р.)

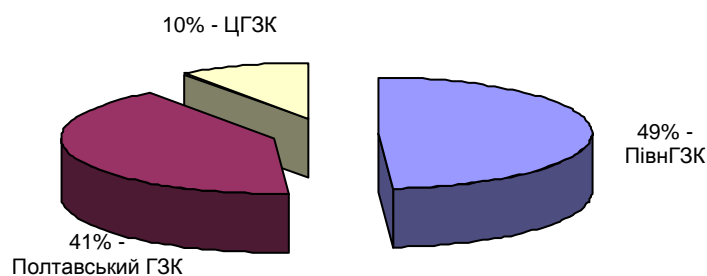


Рис. 3. Частка гірничо-збагачувальних комбінатів на вітчизняному ринку залізорудних окатишів (за результатами 2007 р.)

На вітчизняному ринку залізорудного концентрату найбільшу частку займають Інгулецький та Північний гірничо-збагачувальні комбінати: 23 та 22% відповідно. На ринку залізорудного агломерату безпрецедентним лідером є Південний комбінат. Північний комбінат займає найбільшу частку на ринку залізорудних окатишів. Статистичні дані, що характеризують темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції та розміру прибутку узагальнено у табл. 1. Аналіз статистичних даних свідчить про суттєве зниження ділової активності підприємств у 2006 році, що обумовлене зменшенням обсягів реалізації та підвищенням собівартості продукції. Вищезазначене відбувалося на фоні щорічного зростання цін на залізорудну сировину у світі майже у 3 рази, у тому числі у 2005 р. – на 72%, у 2006 р. – на 19%, у 2007 р. – на 9,5%. Підвищення цін на залізорудну продукцію стимулювало ділову активність підприємств, що позначилося на переважанні темпів зростання чистого прибутку над темпами зростання обсягу реалізації у 2007 році.

Таблиця 1

Динаміка обсягу реалізації та розміру чистого прибутку гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу за 2005-2007 рр., тис. грн

| Назва ГЗК | Значення за роками | | | Темп росту, % | |
|---|--------------------|---------|---------|---------------|-----------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2006/2005 | 2007/2006 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції | | | | | |
| ІнГЗК | 2053653 | 2084934 | 2998135 | 1,5 | 43,8 |
| ЦГЗК | 2332504 | 1899487 | 2706498 | -18,6 | 42,5 |
| ПівнГЗК | 4929059 | 4091597 | 7407417 | -17,0 | 81,0 |
| ПівдГЗК | 1364835 | 1542933 | 2883701 | 13,0 | 86,9 |
| Чистий прибуток | | | | | |
| ІнГЗК | 288119 | 187588 | 723733 | -34,9 | 285,8 |
| ЦГЗК | 499692 | 281949 | 586149 | -43,6 | 107,9 |
| ПівнГЗК | 1351370 | 788361 | 1838090 | -41,7 | 133,2 |
| ПівдГЗК | 25829 | 5564 | 603889 | -78,5 | 10753,5 |

Для більш детального аналізу ефективності використання ресурсів підприємства доцільно використати показник капіталовіддачі, що відображає швидкість обороту активів підприємства (рис. 4).

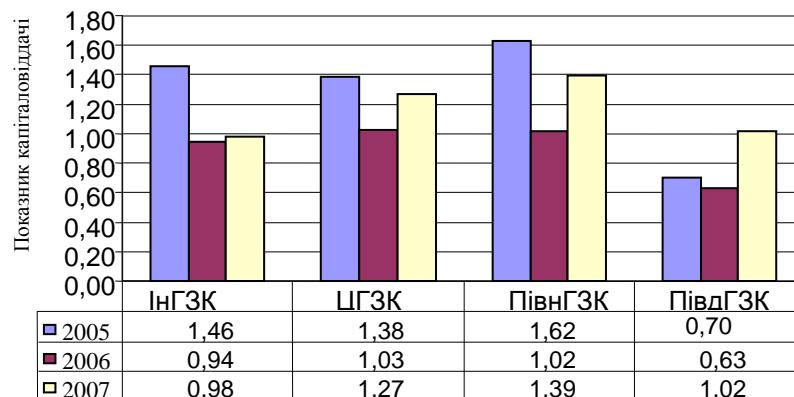


Рис. 4. Динаміка показника капіталовіддачі на гірничо-збагачувальних комбінатах за 2005-2007 рр.

Найбільш високі значення показника капіталовіддачі мають Інгuleцький, Центральний та Північний гірничо-збагачувальні комбінати. Однак найбільші темпи зростання цього показника у 2007 році спостерігаються на Південному ГЗК. Перевищення темпів зростання середньорічної вартості активів гірничо-збагачувальних комбінатів над темпами зростання обсягу реалізації призвело до зниження показника капіталовіддачі на всіх, без винятку, гірничо-збагачувальних підприємствах.

Оцінюючи динаміку основних показників ділової активності, необхідно зіставити темпи їх зміни (табл. 2).

Таблиця 2

| Темпи зростання показників ділової активності гірничо-збагачувальних комбінатів | | | | | | | |
|---|----------------------------------|---|-------------------------------|---|--------------------------|---|------|
| Період \ Оптимальні умови | Темпи зміни балансового прибутку | > | Темпи зміни обсягу реалізації | > | Темпи зміни суми активів | > | 100% |
| ВАТ «ІнГЗК» | | | | | | | |
| 2006/2005 | 76,6 | < | 101,5 | < | 156,8 | > | 100% |
| 2007/2006 | 345,3 | > | 143,8 | > | 137,6 | > | 100% |
| ВАТ «ЦГЗК» | | | | | | | |
| 2006/2005 | -48,8 | < | 81,4 | < | 109,4 | > | 100% |
| 2007/2006 | 227,1 | > | 142,5 | > | 115,6 | > | 100% |
| ВАТ «ПівнГЗК» | | | | | | | |
| 2006/2005 | -59,8 | < | 83,0 | < | 132,8 | > | 100% |
| 2007/2006 | 226,5 | > | 181,0 | > | 131,9 | > | 100% |
| ВАТ «ПівдГЗК» | | | | | | | |
| 2006/2005 | 107,5 | < | 113,0 | < | 124,9 | > | 100% |
| 2007/2006 | 1002,2 | > | 186,9 | > | 116,3 | > | 100% |

Оптимальним є наступне співвідношення: темпи зміни балансового прибутку > темпи зміни обсягу реалізації > темпи зміни суми активів (капіталу) > 100%. У світовій практиці розглянуте співвідношення одержало назву «золоте правило економіки підприємства».

Варто відзначити, що у 2006 році жодне підприємство не відповідало оптимальним умовам темпів зростання балансового прибутку, обсягу реалізації та суми активів. Незважаючи на збільшення вищезазначених показників, темпи зростання суми активів перевищували темпи зміни обсягу реалізації, які в свою чергу перевищували темпи змін показників балансового прибутку. Однак, у 2007 році співвідношення темпів зростання вищезазначених показників відповідало оптимальним умовам, що свідчить про зростання економічного потенціалу підприємств. Переважання темпів зростання прибутку над темпами зростання обсягів продажу дає підстави зробити висновок про відносне зниження витрат виробництва і обігу, про більш ефективне використання ресурсів підприємства.

У світовій практиці ділова активність акціонерних підприємств характеризується темпами економічного розвитку, що визначаються темпами збільшення реінвестованих власних засобів. В обліково-аналітичній практиці можливості підприємства з розширення основної діяльності за рахунок реінвестування власних засобів визначаються за допомогою коефіцієнта стійкості росту, який характеризує темпи збільшення економічного потенціалу підприємства (рис. 5).

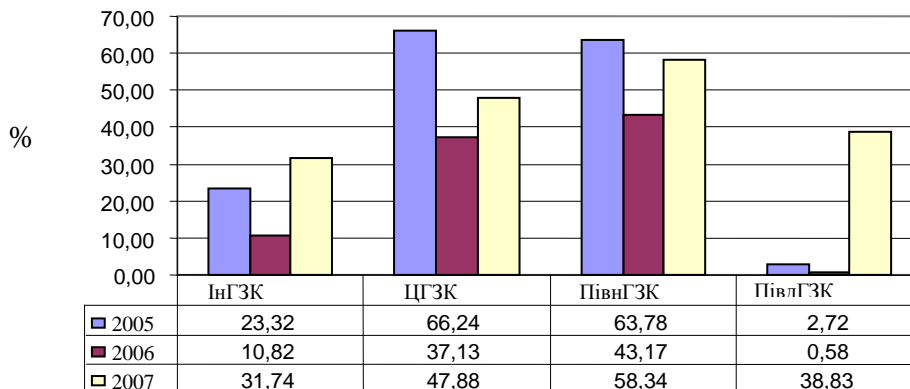


Рис. 5. Динаміка коефіцієнтів стійкості росту гірничо-збагачувальних комбінатів за 2005 – 2007 рр.

Динаміка змін коефіцієнта стійкості росту свідчить про нарощування економічного потенціалу всіма гірничо-збагачувальними комбінатами за період 2005-2007 рр., однак темпи зростання різні. Високі значення показника характерні для ВАТ «ЦГЗК» та ВАТ «ПівнГЗК», у 2007 році вони становили 47,9 та 58,3% відповідно. Найбільш стрімкими темпами цей показник зростає на ВАТ «ПівдГЗК»: з 2,7% у 2005 році до 38,8% у 2007 році.

Отримані результати можна представити у вигляді узагальнюючої рейтингової таблиці, принцип побудови якої полягає в оцінюванні найвищого значення за кожним показником у 4 бали, найнижчого – у 1 бал (табл. 3).

Таблиця 3

Рейтинг гірничо-збагачувальних комбінатів за показниками ділової активності у 2007 році

| Показник ділової активності | Рейтингова оцінка | | | |
|--|-------------------|------------|---------------|---------------|
| | ВАТ «ІнГЗК» | ВАТ «ЦГЗК» | ВАТ «ПівнГЗК» | ВАТ «ПівдГЗК» |
| Частка підприємства на ринку залізорудної продукції, % | 3 | 1 | 4 | 2 |
| Чистий прибуток, тис.грн | 3 | 1 | 4 | 2 |
| Капіталовіддача | 1 | 3 | 4 | 2 |
| Коефіцієнт стійкості росту | 4 | 2 | 1 | 3 |
| Загальна сума балів | 11 | 7 | 13 | 9 |

Висновки. В якості основних індикаторів оцінювання ділової активності гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу (Центрального, Інгuleцького, Північного, Південного) було обрано наступні: частка підприємства на ринку залізорудної продукції, розмір чистого прибутку, капіталовіддача – як узагальнюючий показник часткових показників оборотності та коефіцієнт стійкості росту. Безперечним лідером за підсумками 2007 року став Північний ГЗК (загальна сума балів 13), друге місце посів Інгuleцький ГЗК (11 балів), аутсайдером серед підприємств виявився Центральний ГЗК (7 балів).

В умовах збільшення попиту на залізорудну сировину та ускладнення умов видобутку залізної руди, підвищення ділової активності та, як наслідок, результативності діяльності гірничо-

збагачувальних комбінатів можливо досягти за рахунок переробки техногенних родовищ Кривбасу. За попередніми оцінками фахівців Інституту геологічних наук НАН України, на 8 хвостосховищах можна переробити близько 300 млн т хвостів збагачення із вмістом у них $Fe_{\text{маг.}} = 8-13\%$ і отримати 60 млн т концентрату з вмістом $Fe_{\text{маг.}} 65\%$. При цьому собівартість вторинної переробки залізовмісних хвостів на 30-40% дешевша за видобуток і переробку залізних руд, про що свідчать статистичні дані ВАТ «ЦГЗК», де розпочато комплексне використання сировини. Використання альтернативних видів сировини дозволить підприємствам збільшити обсяги реалізації продукції в умовах дефіциту залізорудної сировини на вітчизняному та світовому ринках. Зменшення витрат на отримання продукції з одночасним зростанням ціни її реалізації дозволить гірничо-збагачувальним підприємствам більш ефективно використовувати наявний капітал, що позитивно відобразиться на показниках ділової активності.

Література

1. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2002. - 437 с.
2. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу. - М.: ИНФРА, 2001. - 286 с.
3. Бланк И.А. Управление капиталом предприятия. - М, 2003. - 482 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: ФИС, 2000. - 512 с.
5. Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 2002. - 388с.

СТРАТЕГІЇ АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

А.І.Дмитренко*, 2009

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

У статті викладено сутність та значення, доповнено характерні риси та уточнено зміст основних стратегій антикризової діяльності промислового підприємства.

Ключові слова: антикризовий менеджмент, стратегія антикризової діяльності, збалансована система показників.

Антикризовий менеджмент – це сукупність керованих процесів, спрямованих на попередження або долавання кризи підприємства, що відповідають цілям організації та об'єктивним тенденціям її розвитку. Антикризове управління, як і будь-яка інша діяльність, є успішним, якщо при його здійсненні орієнтуються не на досягнення тимчасових ефектів, а ставлять за мету формування стійкого позитивного положення підприємства на ринку. Своєчасно розроблена та реалізована за допомогою антикризової програми концепція сприяє припиненню розвитку кризових процесів, відновленню потенціалу підприємства та формування ним сукупності конкурентних переваг. Особливо гостро постає проблема розробки стратегії антикризової діяльності суб'єкта господарювання в умовах розвитку національної та глобальної фінансової кризи.

Незважаючи на накопичений у науці та практиці господарювання досвід здійснення антикризової діяльності на промислових підприємствах, у цій царині залишаються спірними ряд питань, пов'язаних із тлумаченням сутності антикризових стратегій, виділенням їх видів та ідентифікацією їх змісту. Упорядкуванню доробку вітчизняних і зарубіжних учених у вказаній області антикризового менеджменту і присвячена ця стаття.

Загалом стратегію можна визначити як концептуальну модель функціонування організації з метою досягнення її довгострокових цілей. На думку В.А.Барінова [2, с. 202], стратегія організації передбачає ідентифікацію наступних інформаційних блоків:

- 1) розподіл ресурсів;
- 2) адаптація до зовнішнього середовища;
- 3) внутрішня координація;
- 4) організаційно-стратегічне передбачення.

Відмінності стратегії антикризової діяльності від загальнокорпоративної зумовлюються специфікою та цільовою спрямованістю антикризового менеджменту. Так, на нашу думку, основною метою антикризового управління є забезпечення стійкого розвитку підприємства у ресурсному, організаційному та економічному аспектах. У випадку визнання недоцільності

*©А.І.Дмитренко - канд. екон. наук, доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

подальшого існування суб'єкта господарювання, основним завданням антикризового менеджменту слід вважати задоволення претензій кредиторів підприємства та максимально повне відшкодування інвестицій його власникам.

Характерними рисами стратегії антикризової діяльності як особливого виду управління, є:

- Обмеженість за строками здійснення (1-3 роки). Така стратегія вважається реалізованою, в той момент, коли стає зрозуміло, що підприємство почало збалансовано функціонувати і сформувалася стійка тенденція покращення фінансово-майнового стану та підвищення ефективності діяльності.

- Пріоритет антикризової стратегії. Протягом часу виходу підприємства з кризового стану загальнокорпоративна, а також функціональні та ділові стратегії зазнають суттєвого коригування і підпорядковуються основній меті антикризового менеджменту.

- Метою антикризової стратегії є припинення розвитку кризових процесів на підприємстві та формування основ для наступного відновлення його потенціалу.

- Підвищена результативність реалізації, що зумовлюється масштабністю наслідків від успішного (відновлення потенціалу підприємства) або незадовільного (крах суб'єкта господарювання, втрата інвестицій власниками) втілення стратегії.

- Звужена функціонально-цільова спрямованість, що передбачає визначення обмеженого кола об'єктів впливу внаслідок недостатності ресурсної бази кризової фірми.

- Орієнтація на ретельний пошук і максимальне використання внутрішніх резервів ресурсів підприємства.

Яскраво виражений адаптивний характер. Антикризова стратегія передбачає реалізацію великої кількості реорганізаційних заходів та організаційно-технологічних новацій, що передбачають пристосування підприємства до параметрів зовнішнього середовища господарювання.

Р.А. Попов [7, с. 188] вказує на існування наступних відмінностей між антикризовими та загальними стратегіями підприємства (таблиця 1).

Таблиця 1

Відмінності між загальними та антикризовими стратегіями підприємства

| Показники | Стратегії | |
|---------------|---|--|
| | Загальні | Антикризові |
| Цілі | Збалансоване функціонування, прогрес | Швидкий вихід з нестабільного стану |
| Основна увага | Довгостроковим програмам | Секторам та етапам робіт для долання їх недоліків |
| Ресурси | В основному з зовнішніх джерел | В основному з внутрішніх джерел |
| Бізнес | Магістральне виробництво, орієнтоване на великі сегменти ринку | Диверсифікація, створення дрібносерійних виробництв для багатьох дрібних сегментів ринку |
| НДДКР | Фундаментальні дослідження і розробки | Швидка віддача за малих додаткових витрат |
| Виробництво | Розширення масовості і великосерійності, лідерство за витратами | Диверсифікація, підвищення якості традиційних виробів, орієнтація на товарно-диференційний маркетинг |

Місце та роль визначення стратегії антикризової діяльності можна прослідкувати з рисунку 1.

У науковій економічній літературі запропоновано чимало думок щодо різновидів стратегій антикризової діяльності. Так, Л.О.Лігоненко [6, с.89] класифікує концепції здійснення антикризового управління за п'ятьма ознаками. Колектив авторів під керівництвом Шершньової З.Є [11, с.552] розрізняють сім видів антикризових стратегій (превентивна, пасивної оборони, активної оборони, стратегія стабілізації ситуації на підприємстві, стратегія розрахованого ризику, стратегія послідовного виходу з кризи, стратегія створення умов для усунення наслідків кризи). Скібіцький О.М. [8, с.59] виділяє чотири види: попередження кризи, вичікування, стратегію протидії всім явищам кризового характеру та стратегію розрахованого ризику. На нашу думку, означені підходи мають або вади нечіткості, недостатнього розкриття основного змісту стратегій, або суттєвого обмеження концепцій подолання кризового стану.

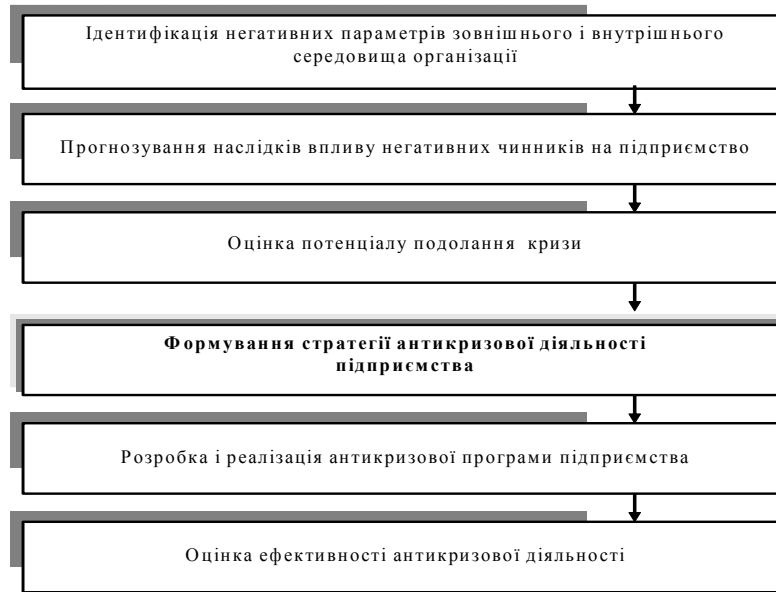


Рис. 1. Основні етапи антикризової діяльності підприємства

Стратегія антикризової діяльності промислового підприємства повинна містити ключові інформаційні орієнтири, що визначатимуть специфіку його функціонування у плановому періоді. В концепції антикризового менеджменту обов'язково мають бути ідентифіковані:

- мета антикризового управління;
 - сфери, напрямки та масштаби діяльності;
 - структура власників;
 - система управління та ієрархія її елементів;
 - продуктивний портфель підприємства;
 - джерела формування фінансових ресурсів та основні параметри цього процесу;
 - правила і стандарти бізнес-процесів діяльності;
- відносини з кредиторами та параметри погашення зобов'язань перед ними.

Найближче, на нашу думку, до правильного формулювання стратегій антикризового управління підійшов О.О.Терещенко [9, с. 40-41], однак і його розуміння сутності цих концепцій потребує певного коригування. Зважаючи на необхідний зміст антикризової концепції, а також здобутки вітчизняних та зарубіжних учених, слід виділити п'ять різновидів стратегій антикризової діяльності (рис. 2).



Рис. 2. Види стратегій антикризової діяльності та їх взаємозв'язок з тактикою здійснення антикризового менеджменту

Наступальна стратегія передбачає активну експлуатацію наявного потенціалу підприємства та його нарощування, розширення сфер, напрямків і масштабів діяльності, в тому числі її диверсифікація (горизонтальна, вертикальна, конгломератна), експансію на нові ринки збуту продукції. Такий вид стратегії передбачає енергійні дії підприємства щодо модернізації виробничих потужностей, запровадження нових технологій, здійснення бізнес-процесів у менеджменті, маркетингу, виробництві, фінансах, оновлення продуктового портфелю, пошук нових ринків збуту продукції, поглинання інших підприємств тощо. Розробка і реалізація такої стратегії вимагає планового типу управління, який дозволяє спроектувати і втілити в життя достатню кількість антикризових заходів, що упередять формування кризотвірних факторів.

Захисна стратегія передбачає скорочення сфер і масштабів діяльності, вихід з окремих ринків або їх сегментів, ліквідацію і продаж окремих активів (представництв, філій, підрозділів, консервацію або продаж виробничих потужностей), звільнення персоналу та інші рецесійні заходи з метою суттєвого зменшення витрат та мінімізації впливу кризотвірних чинників. Як і наступальна, захисна стратегія передбачає здійснення самостійного антикризового менеджменту.

Стратегія компромісів та консенсусів. Стратегія компромісу (Jiu-Jitsu) передбачає альянс між кількома учасниками ринку з метою блокування дій потужнішого конкурента. Стратегія консенсусу (Tai-Chi) полягає у злитті кількох підприємств в одне для повнішого використання ефекту синергізму та взаємодоповнення сильних і подолання слабких сторін партнерів.

Стратегія делегування повноважень передбачає, внаслідок визнання поточними власниками підприємства неспроможності вирішити фінансові проблеми своїми силами, передачу повноважень щодо розв'язання конфлікту третім особам: додатковим новим співвласникам (санаторам), кредиторам, арбітражним керуючим, державним органам. Залучення до фінансового оздоровлення третіх осіб призводить до тимчасової втрати контролю над підприємством з боку його поточних власників (у випадку розробки плану санації, що затверджується комітетом кредиторів та господарським судом, і його подальшої реалізації арбітражним керуючим), а у випадку здійснення санатором-інвестором - і до трансформації організаційно-правової форми ведення бізнесу й суттєвого перерозподілу прав власності.

Стратегія ліквідації бізнесу передбачає повний продаж (поглинання іншим підприємством, роздільний повний розпродаж активів) або ліквідацію бізнесу поточними його власниками з метою повернення інвестованих у підприємство коштів. Результатом реалізації такої стратегії є припинення діяльності суб'єкта господарювання у рамках процедур банкрутства чи добровільної ліквідації або повна зміна власника. Суб'єкт господарювання погоджується на добровільне банкрутство (ліквідацію) з однієї із двох причин: коли досягнуто мети його існування, або коли власники (керівництво) вважають подальше функціонування підприємства недоцільним. Яскравою ілюстрацією останнього є приклади шкідливих та небезпечних для здоров'я людини видів діяльності (виробництво азбесту, тютюнових виробів, хімічні підприємства тощо), коли власники і керівництво цих підприємств, передбачаючи багатомільйонні позови з боку постраждалих, з метою повернення своїх капіталовкладень ініціювали власне банкрутство, здобуваючи таким чином захист від подальших позовів.

Важливим чинником успішної реалізації антикризової стратегії діяльності є інформування персоналу підприємства, особливо його кадрового ядра про її сутність та основні параметри. З цією метою з успіхом можна застосувати концепцію збалансованої системи показників (Balanced Scorecard – BSC), що може стати своєрідним каркасом для переведення стратегії антикризової діяльності підприємства у набір операційних цілей, що визначають діяльність організації та її елементів.

Технологія формування BSC для унаочнення передбачає складання спеціальної таблиці, в якій за кожною з проекцій оцінювання показано причинно-наслідкові зв'язки між необхідними ефектами, сформульовано завдання, вимірник виконання такого завдання, цільова кількісна оцінка цього вимірника, а також розроблені для досягнення вказаних цілей заходи. Приклад використання концепції збалансованої системи показників для ілюстрації стратегії антикризової діяльності подано на рис. 3.

| Сфера | Причинно-наслідкові зв'язки | Завдання | Вимірник | Мета | Ініціативи |
|-------------------|---|--|--|--|--|
| Фінанси | <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Інвестиційна привабливість</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Покращення фінансово-майнового стану</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Підвищення прибутковості</div> </div> | Прибуткове зростання бізнесу | Дивідендна віддача на акцію | 20 % зі щорічним приростом у 1 % | Програма зростання |
| | | | Рентабельність активів | × 3 % у рік x1 × 8 % у рік x2 × 14 % у рік x3 | |
| Клієнти | <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Збільшення обсягів реалізації</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Конкурентоспроможність продукції</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Підвищення задоволеності клієнтів</div> </div> | Виробляти якісну і популярну продукцію | Обсяг чистої виручки | 15 млн грн з щорічним приростом у 10 % | Програма розширення ринку |
| | | | Сума повернень продукції | Не більше 0,5 % виручки | Програма підвищення лояльності клієнта Упровадження системи контролю якості |
| Внутрішні процеси | <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Оптимізація продуктового портфелю</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Вдосконалення управління запасами</div> </div> | Сконцентруватися на виробництві прибуткової продукції. Знизити непродуктивні витрати | Рентабельність продукції (сукупна) | Не менше 15 % | Удосконалення номенклатури і асортименту продукції |
| | | | Питомі витрати на утримання запасів | Скорочення до 5 % | Удосконалення планування закупівель і продажу |
| Персонал | <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Висока корпоративна культура</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Кваліфікований персонал</div> </div> | Навчити і "перезброїти" персонал | Продуктивність праці | 35 тис. грн./ос. у році X1 зі щорічним приростом у 5 % | Програма оптимізації чисельності персоналу |
| | | | Частка висококваліфікованого персоналу | За три роки досягти рівня 75 % | Удосконалення розпорядчо-нормативної документації Програма навчання та розвитку персоналу |

Рис. 3. Приклад застосування концепції BSC для унаочнення змісту стратегії антикризової діяльності

Висновки. Антикризова стратегія являє собою концептуальну модель керованого припинення кризових процесів на підприємстві та формування основ для наступного відновлення його потенціалу. Своєчасно розроблена і реалізована у рамках антикризової програми концепція дозволяє суб'єктам господарювання та їх власникам уникати значних втрат капіталу та суттєво знизити ризик фінансового краху.

Подальші дослідження у даній області пов'язуються нами з необхідністю детального опрацювання прогресивних технологій розробки таких стратегій, проектування та реалізації програм антикризових заходів та оцінки ефективності їх виконання.

Література

1. Антикризисное управление: Учебное пособие / Под ред. К.В. Балдина. – М.: Гардарики, 2005. – 271 с.
2. Баринов В.А. Антикризисное управление: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2005. – 488 с.
3. Зятковський І.В. Фінансове оздоровлення підприємств: теорія і практика: Монографія. - Тернопіль: Терноп. акад. народ. госп-ва, 2003. - 344 с.
4. Іванюта С.М. Антикризове управління. – К.: ЦНЛ, 2007. – 288 с.
5. Копилук О.І., Штангрет А.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 168 с.
6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Підручник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.
7. Попов Р.А. Антикризисное управление: Учебник. – М.: Высш.шк, 2004. – 429 с.
8. Скібіцький О.М. Антикризове управління. – К.: ЦНЛ, 2009. – 568 с.
9. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К. КНЕУ, 2000. – 412 с.
10. Салига С.Я., Даций О.І., Нестеренко Н.В. Управління фінансовою санацією підприємства: Навч. Посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 240 с.
11. Шершньова З.Є., Багацький В.М. та ін. Антикризове управління підприємством: Навч. Посібник / За заг. ред. Шершньової З.Є. - К.: КНЕУ, 2007. - 680 с.

УДК 338.22.405

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО АДАПТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИВБАСУ

В.М.Амбросова, Н.С.Приймак*, 2009

Криворізький економічний інститут ДВНЗ „КНЕУ імені Вадима Гетьмана”

У статті розглянуто об'єктивні умови формування механізму стратегічного управління підприємством, визначено сутність порогових та унікальних стратегічних можливостей підприємства, окреслено їхній взаємозв'язок з компетенцією підприємства, узагальнено методологію оцінки і формування стратегічних можливостей підприємства, здійснено її адаптацію до умов діяльності гірничо-збагачувальних підприємств Криворізького регіону, застосовано стратегічний та вартісний підходи для ідентифікації стратегічних можливостей аналізованих підприємств.

Ключові слова: *стратегічне управління, стратегічні можливості, порогові можливості, унікальні можливості, ресурси, компетенція, стратегічна прогалина.*

Перехід України від командної до ринкової економіки супроводжувався високим ступенем мінливості та невизначеності умов зовнішнього середовища. Непідготовленість більшості керівників підприємств до управління у динамічних умовах ринку стала однією з головних причин існуючої сьогодні фінансової кризи більшості промислових підприємств України. За таких умов існує гостра необхідність в обґрунтуванні механізмів забезпечення стійкої роботи підприємств у нинішній період функціонування ринкових відносин.

Значне місце в управлінні підприємствами у таких умовах належить стратегічному управлінню як ключовому фактору забезпечення ритмічної роботи підприємства. У даному контексті стратегічне управління необхідно розуміти як систему вибору перспектив і скоординованих рішень, які здатні забезпечити динамічний розвиток підприємства.

Чільне місце у системі стратегічного управління належить формуванню та використанню стратегічних можливостей підприємства. В умовах економічної кризи особливо актуальним є питання визначення стратегічних можливостей для гірничо-збагачувального підприємства України. Несприятливі зміни ринкової кон'юнктури (скорочення у 2006 році на 12% обсягу попиту на продукцію вітчизняними металургійними підприємствами), посилення конкуренції на ринку (особливо з боку підприємств, розташованих у країнах близького Сходу), зростання вартості енергоресурсів (у 2006 році на 30%) стали основними причинами скорочення реалізації металопродукції та втрати ринкових конкурентних позицій гірничо-збагачувальних підприємств України. У 2006 році, в умовах зростання світового виробництва сталі лише на 4,9%, а обсягів випуску металопродукції в Україні - лише на 0,8%, визначення стратегічних можливостей розвитку та посилення конкурентних позицій українських гірничо-збагачувальних комбінатів на світовому ринку, де лідерство належать підприємствам Південної Америки (12,7%), Близького Сходу та Азії (11,2%), а також Китаю (7,3%), постають дуже гостро.

Питання щодо діагностики та моделювання стратегічних можливостей підприємств для українського та пострадянського наукового простору є відносно новим та розглядається як складова стратегічного аналізу середовища діяльності, що в умовах ринку обмежує виявлення потенційних можливостей підприємства щодо забезпечення конкурентних переваг. Формуванню концептуальних підходів до розуміння сутності, ролі та методів діагностики стратегічних можливостей підприємств присвячені праці таких економістів, як: Дж. Джонсон, К.Шоулз, Р.Уїтгінгтон, Грюгінг Р., Хекнекр Ф., Цейс А., а також українських економістів Галушка З.І., Комарницького І.Ф., Кіткіна В.П., Белозерцева О.В., Суценка О.А. та ін., але на сьогодні актуальним є питання систематизації альтернативних підходів щодо визначення стратегічних можливостей підприємств та їх адаптація до умов функціонування вітчизняних підприємств.

Метою даного наукового дослідження є вдосконалення механізму стратегічного управління гірничо-збагачувальними комбінатами (ГЗК) України за рахунок адаптивного моделювання їхніх стратегічних можливостей задля підвищення довгострокових конкурентних переваг на галузевому ринку.

При розробці загальної стратегії розвитку підприємства, а також функціональних і підтримуючих стратегій необхідно враховувати, що підприємство є відкритою виробничою системою, яка активно взаємодіє із зовнішнім середовищем. Причому вплив середовища

*©В.М.Амбросова – старш. викладач, Криворізький економічний інститут ДВНЗ „КНЕУ імені Вадима Гетьмана”

©Н.С.Приймак - старш. викладач, Криворізький економічний інститут ДВНЗ „КНЕУ імені Вадима Гетьмана”

проявляється перш за все в тому, що воно створює для підприємства стратегічні ринкові можливості та потенційні загрози. Успішність стратегії залежить від того, чи є у підприємства стратегічні можливості, необхідні для виживання на ринку.

Розробка стратегії з урахуванням динамічних умов зовнішнього середовища отримала назву „стратегічна підгонка”. Даний підхід до розробки стратегії полягає в корегуванні стратегічних можливостей таким чином, щоб вони найбільш точно відповідали ринковим шансам, які виникають у зовнішньому середовищі.

Окрім даного підходу, досягнути додаткових конкурентних переваг на ринку та використати ринкові шанси можна за рахунок більш широкого використання стратегічних можливостей підприємства.

У будь-якому випадку, незалежно від існуючого підходу (стратегічна підгонка, або більш широке використання стратегічних можливостей), слід пам'ятати про ключову концепцію: якщо компанія прагне отримати додаткові конкурентні переваги, то досягнути цього можна тільки через наявність у неї стратегічних можливостей, які в інших підприємств ринку (конкурентів) відсутні, або які вони можуть створити тільки зі значними витратами [2, с 160].

Узагальнивши існуючі підходи, під стратегічними можливостями нами пропонується розуміти сукупність динамічних внутрішніх ресурсів підприємства, які повністю здатні відповідати вимогам зовнішніх ринкових умов та забезпечувати стабільну конкурентну позицію на ринку в коротко- та довгостроковій перспективі діяльності.

За нашим глибоким переконанням, стратегічної дієвості внутрішні ресурси підприємства набувають лише за умови їхнього ефективного використання. Діяльність та процеси, за допомогою яких підприємство ефективно використовує наявні ресурси, являють собою його компетенцію. Компетенція підприємства є властивістю чи сукупністю властивостей, які притаманні більшості підприємств галузі та ринку, і які дозволяють даним підприємствам включатися в конкурентну боротьбу.

Деякими авторами пропонується розрізняти порогові та унікальні стратегічні можливості. На основі узагальнення існуючих підходів до розуміння порогових та унікальних можливостей підприємства під пороговими можливостями нами пропонується розуміти мінімально необхідні можливості для конкурування на обраному ринку, а під унікальними - можливості, які здатні забезпечити підприємству стійку конкурентну перевагу.

Для забезпечення порогових можливостей на підприємстві необхідно сформувати порогові ресурси та порогову компетенцію, а для забезпечення унікальних можливостей необхідно сформувати унікальні ресурси та ключову компетенцію. Порогові ресурси – це ресурси, необхідні для задоволення мінімальних вимог споживачів, завдяки чому підприємство продовжує існування. Порогова компетенція – це діяльність та процеси, необхідні для задоволення мінімальних вимог споживачів. Дослідження порогових можливостей дозволило виокремити наступні чинники, які необхідно врахувати при їх формуванні:

- порогові можливості є динамічними та постійно змінюються;
- для поліпродуктових підприємств важливо досягти компромісу, щоб сформувати порогові можливості, необхідні для різних споживачів;
- необхідність своєчасного позбавлення від надлишкових, застарілих можливостей щоб мати здатність фінансувати нові можливості;
- пороговий рівень ресурсів та порогова компетенція повинні взаємно доповнювати одна одну.

Унікальні ресурси – це ресурси, на яких базується конкурентна перевага підприємства, яку іншим підприємствам неможливо скопіювати або отримати. Ключова компетенція – це діяльність та процеси, за допомогою яких підприємство використовує унікальні ресурси і на якій засновано його конкурентну перевагу, яку неможливо скопіювати іншим підприємствам.

На основі порівняння унікальних та порогових можливостей підприємства можна визначити, на думку одних авторів, „коридор його стратегічних можливостей”, а на думку інших авторів, – „стратегічні прогалини підприємства” (рис. 1).

На думку авторів, результатом порівняння унікальних та порогових можливостей є формування (отримання) невикористаних (резервних) стратегічних можливостей, які дозволять підприємству підвищити свій конкурентний статус. Для ідентифікації резервних стратегічних можливостей підприємства виключно важливого значення набуває систематизація методів оцінки та формування стратегічних можливостей. Дослідження літературних джерел із питань оцінки та формування стратегічних можливостей дозволило виокремити два підходи до їх діагностики:

- стратегічний, заснований на аналізі ринкової ситуації (виокремлюють Ареф'єва О., Коренков О. [1], Галушка З.І., Комарницька І.Ф. [4], Клівець П.Г. [5], Макаренко М.В. [6], Таряник О.М. [7] та інші;

- вартісний, заснований на оцінці виробничого потенціалу ресурсів підприємства (виокремлюють Бородин А. [3], Донець Ю.Ю., Дроботова М.В., Опікунова Н.В., Лаврова С.С., Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексик О.І. [8] та інші.

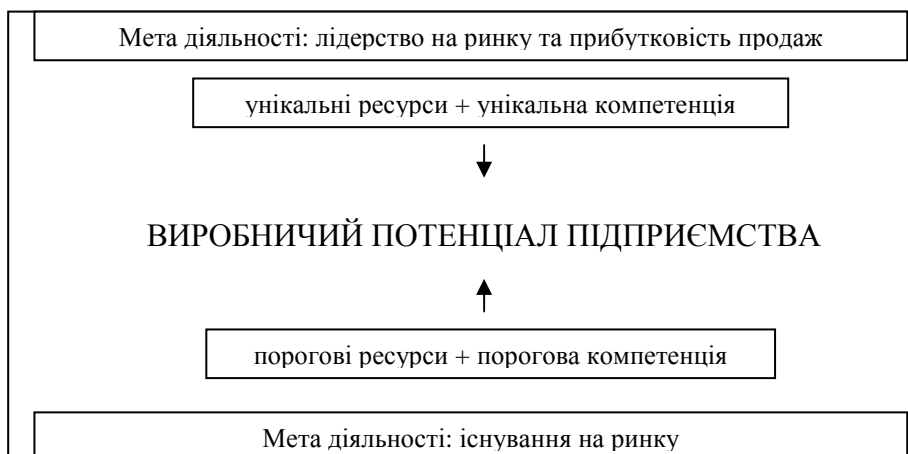


Рис 1. Коридор стратегічних можливостей підприємства

Для аналізу стратегічних можливостей деяких підприємств доцільно використовувати змішану методику діагностики можливостей, що дозволить більш повно врахувати фактори зовнішнього та внутрішнього впливу. Такий підхід нами було апробовано на прикладі оцінки стратегічних можливостей ГЗК Криворізького регіону.

Аналіз конкурентного середовища, до якого можна віднести такі гірничо - збагачувальні комбінати нашого міста, як ВАТ „ПівнГЗК”, ВАТ „ЦГЗК”, ВАТ „ПівдГЗК” та ВАТ „ІнГЗК”, розпочинається з аналізу концентрації підприємств на даному ринку, що дасть можливість з’ясувати інтенсивність конкуренції на ринку. Основними показниками концентрації виступають: коефіцієнт концентрації (CR), індекс Херфіндала-Хіршмана (ННІ), індекс ентропії (Е) та індекс Джині, який базується на побудові кривої Лоренца. Якщо за базу оцінки брати показник товарної продукції в натуральному виразі, то значення коефіцієнту концентрації становить 0,547, значення індексу Херфіндала-Хіршмана становить 0,225, тобто ринок даної галузі є концентрованим. Якщо брати за оціночний показник обсяг товарної продукції у вартісному виразі, то ці показники також свідчать про високий рівень конкуренції в галузі (CR = 0,845 та ННІ = 0,2652). На нашу думку, чим вищим є рівень конкуренції в галузі, тим більший наголос у стратегічному управлінні підприємством слід робити на формуванні його ключових компетенцій.

Для аналізу ринкової ситуації можна використати адаптовану до гірничо-збагачувальної галузі матрицю конкурентного профілю (табл. 1). Вихідну інформацію для побудови матриці наведено у табл. 2. Критерієм для визначення ключових факторів успіху (КФУ) ГЗК Кривбасу є досягнутий рівень їхньої технологічної диверсифікації. Оскільки основною продукцією цих підприємств є товарний концентрат, то такі КФУ, як якість продукції, ціна 1 т, частка ринку, а також вартість 1% вмісту заліза оцінювалися для даного виду продукції.

Таблиця 1

Матриця конкурентного профілю ГЗК Криворізького регіону (за станом у 2006 р.)

| Назва показника | Рейтингова оцінка | ВАТ „ПівнГЗК” | | ВАТ „ПівдГЗК” | | ВАТ „ЦГЗК” | | ВАТ „ІнГЗК” | |
|---|-------------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|------------|-----------------|-------------|-----------------|
| | | Рейтинг | Загальна оцінка | Рейтинг | Загальна оцінка | Рейтинг | Загальна оцінка | Рейтинг | Загальна оцінка |
| Ринкова частка | 0,15 | 4 | 0,6 | 4 | 0,6 | 3 | 0,45 | 5 | 0,75 |
| Якість продукції | 0,25 | 4 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1,25 | 3 | 0,75 |
| Вартість 1% вмісту заліза в концентраті | 0,25 | 4 | 1 | 4 | 1 | 3 | 0,75 | 5 | 1,25 |
| Витрати на виготовлення продукції | 0,2 | 5 | 1 | 3 | 0,6 | 4 | 0,8 | 3 | 0,6 |
| Наявність виробничих потужностей та їх розвиток | 0,15 | 4 | 0,6 | 4 | 0,6 | 4 | 0,6 | 3 | 0,45 |
| Разом | 1 | | 4,2 | | 3,8 | | 3,85 | | 3,8 |

Таблиця 2

Вихідні дані для побудови матриці конкурентного профілю ГЗК Криворізького регіону

| БАТ „ІнГЗК” | | | | | БАТ „ПівнГЗК” | | | | | БАТ „ЦГЗК” | | | | | БАТ „ПівдГЗК” | | | | |
|--|-------|--------|--------|--------|---------------|-------|-------|--------|--------|------------|--------|--------|--------|--------|---------------|-------|-------|--------|--------|
| 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Обсяги виробництва концентрату, тис т | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10400 | 12446 | 13728 | 14140 | 13815 | 6565 | 7061 | 7555 | 8812 | 10678 | 4116 | 4200 | 4814 | 5325 | 5572 | 8299 | 7629 | 7773 | 8252 | 8144 |
| Ціна 1 т концентрату, грн | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 74,41 | 82,55 | 104,19 | 154,13 | 209,36 | 83,19 | 87,58 | 98,16 | 152,67 | 217,14 | 89,74 | 111,96 | 184,26 | 211,76 | 241,93 | 80 | 78 | 96,22 | 149,1 | 216,15 |
| Якість, % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 64,24 | 63,94 | 63,81 | 63,73 | 63,89 | 65,03 | 65,14 | 65,23 | 65,30 | 65,64 | 65,91 | 66,00 | 66,86 | 67,35 | 67,92 | 65,00 | 65,37 | 65,21 | 65,21 | 65,36 |
| Вартість 1% вмісту заліза в концентраті, грн | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1,16 | 1,16 | 1,29 | 1,63 | 3,28 | 1,28 | 1,34 | 1,50 | 2,34 | 3,31 | 1,36 | 1,70 | 2,76 | 3,14 | 3,56 | 1,23 | 1,19 | 1,48 | 2,29 | 3,31 |
| Витрати на 1 грн. товарної продукції, коп./грн | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 89,60 | 88,66 | 88,17 | 78,11 | 85,39 | 98,96 | 91,99 | 93,70 | 57,21 | 44,11 | 64 | 63 | 63,13 | 55,84 | 75,0 | 85,47 | 82,76 | 83,90 | 119,32 | 85,41 |
| Рентабельність товарної продукції, % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11,61 | 12,79 | 13,42 | 28,02 | 17,11 | 1,00 | 8,7 | 6,7 | 74,8 | 126,8 | 17,70 | 33,60 | 58,40 | 69,50 | 33,3 | 17,00 | 20,80 | 19,20 | -16,20 | 17,50 |

Таблиця 3

Оцінка ресурсних можливостей БАТ „ІнГЗК” у 2002-2006 рр.

| Показник | Од виміру | 2002 рік | 2003 рік | 2004 рік | 2005 рік | 2006 рік |
|---|----------------|-----------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Фондовий аналог трудового потенціалу | тис. грн/чол | 136,90 | 147,06 | 139,64 | 152,31 | 175,17 |
| Середньооблікова чисельність ПВП | чол | 8879 | 9606 | 10041 | 10327 | 10584 |
| Коефіцієнт реалізації трудового потенціалу | | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Можливості трудових ресурсів | тис грн | 243103,2 | 282538,6 | 280434,6 | 314585,4 | 370791,1 |
| Середньорічна вартість основних засобів | тис грн | 1544779 | 1706078 | 1762449 | 1939362 | 2225569 |
| Нормативний коефіцієнт капіталовкладень | | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 |
| Можливості основних засобів | тис грн | 231716,9 | 255911,7 | 264367,4 | 290904,3 | 333835,4 |
| Можливості матеріальних ресурсів | тис грн | 356341,1 | 443277,52 | 886730,14 | 1132084,48 | 1199662,26 |
| Середньорічна вартість нематеріальних активів | тис грн | 1244,5 | 3559,5 | 4256 | 3935 | 5329 |
| Коефіцієнт ефективності нематеріальних активів | | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 |
| Можливості нематеріальних активів | тис грн | 311,13 | 889,88 | 1064,00 | 983,75 | 1332,25 |
| Грошовий потік | тис грн | 88370 | 84004,9 | 113703,2 | 292316,1 | 201480,28 |
| Нормативний коефіцієнт капіталовкладень | | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 |
| Фінансові можливості | тис грн | 13255,5 | 12600,74 | 17055,48 | 43847,42 | 30222,04 |
| Ресурсні можливості | тис грн | 844727,8 | 995218,4 | 1449651,6 | 1782405,3 | 1935843,0 |
| Вартість товарної продукції у порівняльних цінах | тис грн | 983647,2 | 1190456,6 | 1218580,7 | 1467358,7 | 2041612,6 |
| Коефіцієнт реалізації ресурсних можливостей підприємства | | 0,86 | 0,84 | 1,19 | 1,21 | 0,95 |

Стратегічний підхід до оцінки та формування стратегічних можливостей ГЗК Кривбасу, здійснений на основі табл. 1 та табл.2, дозволив з'ясувати, що найбільш високий показник конкурентоспроможності на регіональному ринку Кривбасу належить ВАТ „ПівнГЗК” (рейтингова оцінка 4,2), який випускає концентрат із вмістом заліза 65,64% та ринковою часткою 27,95%. Друге місце посідає ВАТ „ЦГЗК (рейтингова оцінка 3,85) із вмістом заліза у продукції 67,92% та ринковою часткою 14,5%. ВАТ „ІнГЗК” та ВАТ „ПівдГЗК” мають однакові загальні позиції, але за вмістом заліза та сірки ВАТ „ІнГЗК” - найгірший серед ГЗК (63,89%). На нашу думку, даний підхід до оцінки стратегічних можливостей дозволяє ідентифікувати рівень досягнутих компетенцій підприємства, але для остаточного підтвердження цієї думки необхідно застосувати вартісний підхід до оцінки стратегічних можливостей даного підприємства.

Вартісний підхід до оцінки та формування стратегічних можливостей базується на ресурсній оцінці виробничого потенціалу підприємства, основними складовими якого є основний капітал, матеріальні ресурси (фізичні активи), трудові ресурси та нематеріальних активи, фінансові ресурси (грошовий потік). Розрахунок ресурсних можливостей нами здійснено на прикладі ВАТ „ІнГЗК” із використанням концепції оцінки виробничого потенціалу [2, с 189-192] (табл. 3), а їх узагальнення представлено у табл. 4.

Таблиця 4

Ресурсна оцінка стратегічних можливостей ВАТ «ІнГЗК», тис. грн

| Показник | 2002 р. | | 2003 р. | | 2004 р. | | 2005 р. | | 2006 р. | |
|---|-----------------|------------|-----------------|------------|----------------|------------|----------------|--------------|----------------|------------|
| | тис. грн | % | тис. грн | % | тис. грн | % | тис. грн | % | тис. грн | % |
| Можливості трудових ресурсів | 243103,2 | 28,78 | 282538,6 | 28,78 | 280434,6 | 19,34 | 314585,4 | 17,65 | 370791,1 | 19,15 |
| Можливості основних засобів | 231716,9 | 27,43 | 255911,7 | 26,07 | 264367,4 | 18,24 | 290904,3 | 16,32 | 333835,4 | 17,24 |
| Можливості матеріальних ресурсів | 356341,1 | 42,18 | 443277,5 | 45,15 | 886730,1 | 61,17 | 1132084 | 63,51 | 1199662 | 61,97 |
| Можливості нематеріальних активів | 311,13 | 0,04 | 889,88 | 0,09 | 1064,00 | 0,07 | 983,75 | 0,06 | 1332,25 | 0,07 |
| Фінансові можливості | 13255,5 | 1,57 | 12600,74 | 1,28 | 17055,48 | 1,18 | 43847,42 | 2,46 | 30222,04 | 1,56 |
| Стратегічні можливості разом | 844727,8 | 100 | 981727,8 | 100 | 1449652 | 100 | 1782405 | 100,0 | 1935843 | 100 |
| Коефіцієнт реалізації стратегічних можливостей підприємства | 0,86 | - | 0,84 | - | 1,19 | - | 1,21 | - | 0,95 | - |

При розрахунках прийнято, що реалізація можливостей трудового потенціалу в галузях матеріального виробництва становить 20% [7, с 101], реалізація можливостей основних засобів відбувається на величину нормативного коефіцієнта ефективності (0,15). Реалізація можливостей нематеріальних активів становить 25%, що пояснюється середнім терміном окупності авторських та суміжних прав 4 роки.

Для забезпечення співставності показників ресурсних можливостей ГЗК в якості можливостей використання певних ресурсів прийнято показники ефективності їхнього використання (табл. 5).

Таблиця 5

Ресурсні можливості ГЗК Криворізького регіону (станом на 2006 р.)

| Показник | ВАТ „ІнГЗК” | ВАТ „ПівнГЗК” | ВАТ „ЦГЗК” | ВАТ „ПівдГЗК” |
|------------------------------------|-------------|---------------|------------|---------------|
| Продуктивність праці, тис. грн/чол | 192,9 | 400,27 | 158,3 | 174,54 |
| Фондовіддача, коп./грн | 91,73 | 178,29 | 104,09 | 81,48 |
| Матеріаломісткість, коп./грн | 65,8 | 58,91 | 54,03 | 78,01 |
| Приріст грошового потоку, % | -24,18 | 234,91 | -35,11 | -14,61 |
| Якість, % | 63,89 | 65,64 | 67,92 | 65,36 |
| Вартість 1% якості, грн | 3,28 | 3,31 | 3,56 | 3,31 |
| Приріст товарної продукції, % | 39,14 | 340,48 | 4,71 | 25,95 |
| Витрати на 1 грн ТП, коп./грн | 85,39 | 44,1 | 75,0 | 85,41 |

За даними табл. 5, для кожного із аналізованих підприємств можна визначити рівень порогових можливостей у галузі, як мінімальне значення ефективності використання певних ресурсів, а також рівень унікальних ресурсів, як максимальне їх значення. Порівняння показників дозволить виявити існуючі резерви підвищення стратегічних можливостей або стратегічні прогалини у розрізі окремих факторів (табл. 6). Так, із табл. 6 видно, що для досягнення довгострокових конкурентних переваг ВАТ „ІнГЗК” та забезпечення позицій лідерства на ринку необхідно реалізувати такі заходи:

- підвищити продуктивність праці на 51,81%;
- збільшити фондовіддачу на 48,55%;
- знизити матеріаломісткість на 21,78%;
- забезпечити зростання грошового потоку у 1,1 раза;
- підвищити якість на 5,93%;
- забезпечити приріст товарної продукції на 88,5%;
- знизити рівень витрат на 1 грн товарної продукції на 93,63%.

Таблиця 6

Порогові та унікальні можливості ВАТ „ІнГЗК”

| Показник | Факт у ВАТ „ІнГЗК” | Стратегічна прогалина | | Відхилення від порогового рівня, % | Відхилення від унікального рівня, % |
|---|--------------------|-----------------------|----------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| | | Порогові можливості | Унікальні можливості | | |
| Продуктивність праці, тис. грн/чол. | 192,9 | 158,3 | 400,27 | 21,86 | -51,81 |
| Фондовіддача, коп./грн | 91,73 | 81,48 | 178,29 | 12,58 | -48,55 |
| Матеріаломісткість, коп./грн | 65,8 | 78,01 | 54,03 | -15,65 | 21,78 |
| Приріст грошового потоку, % | -24,18 | -35,11 | 234,91 | -31,13 | -110,29 |
| Якість, % | 63,89 | 63,89 | 67,92 | - | -5,93 |
| Вартість 1% якості, грн | 3,28 | 3,56 | 3,28 | -7,87 | - |
| Приріст товарної продукції, % | 39,14 | 4,71 | 340,48 | 731,00 | -88,50 |
| Витрати на 1 грн товарної продукції, коп./грн | 85,39 | 85,41 | 44,1 | -0,02 | 93,63 |

Таким чином, для ВАТ „ІнГЗК” на сучасному етапі функціонування унікальні стратегічні можливості підприємства пов’язані з низькими цінами при співвідношенні «ціна-якість», але при цьому показник якості продукції знаходиться на пороговому рівні. Зазначені напрямки реалізації стратегічних можливостей потребують розробки комплексної програми заходів з підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу та зовнішніх сприятливих можливостей.

Висновки. Функціонування підприємств у динамічних умовах ринку, що супроводжуються високим ступенем мінливості та невизначеності зовнішнього середовища, обумовлює необхідність формування механізму стратегічного управління ними. Стратегічне управління необхідно розуміти як систему вибору перспектив та скоординованих рішень, які забезпечать стійкий фінансовий стан та ритмічне виробництво продукції. Складовим елементом механізму стратегічного управління виступають стратегічні можливості підприємства. Результатом порівняння унікальних та порогових можливостей підприємства є формування (отримання) невикористаних (резервних) стратегічних можливостей, які дозволять підприємству підвищити свій конкурентний статус. Для оцінки стратегічних можливостей ГЗК Криворізького регіону нами застосовано комплексний підхід, який базується на поєднанні стратегічного та вартісного підходів. Для оцінки компетенцій ГЗК Криворізького регіону нами було сформовано систему наступних показників: продуктивність праці 1-го працівника, фондовіддача основних засобів, матеріаломісткість продукції, якість продукції, вартість одиниці якості продукції (вміст 1% Fe), приріст товарної продукції, витрати на 1 грн товарної продукції, приріст грошового потоку. На основі кількісної оцінки наведених показників нами було визначено рівень порогових можливостей у галузі, як мінімальне значення ефективності використання певних ресурсів, а також рівень унікальних ресурсів, як максимальне їх значення. Порівняння цих показників дозволило нам виявити існуючі резерви підвищення стратегічних можливостей ГЗК Криворізького регіону, використання яких дозволить забезпечити їхні довгострокові конкурентні переваги.

Література

- 1.Ареф'єва О., Коренков О. Методичний підхід до визначення резервів загального потенціалу розвитку підприємства та управління ним // Економіст. – 2003. – №9. – С. 45-47.
- 2.Джонсон Д, Шоулз К., Уиттингтон Р. Корпоративная стратегия: теория и практика. - 7-е издание / Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2007. – 800 с.
- 3.Бородин А. Этапы формирования стратегического потенциала предприятия// Проблемы теории и практики

управління. – 2003. - №6. – С.95-102.

4.Галушка З.І., Комарницька І.Ф. Стратегічний менеджмент. – Чернівці: Рута, 2006. – 248с.

5.Клівець П.Г. Стратегія підприємства. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.

6.Макаренко М.В. Процес створення моделі ефективного функціонування промислових підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4(34), – С.141-148.

7.Таряник О.М. Стратегічні інтереси і можливості підприємства як основні чинники формування стратегії // Праці Між нар. наук.-практ. конф. «Комунальне господарство міст». – Харків, 2006. – С. 69-72.

8.Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування і оцінка: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

УДК 339.944

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Л.Д.Костакова, А.Г.Костакова*, 2009

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

У статті проведено дослідження характеристик чинників, що впливають на систему управління витратами та собівартість продукції на основі сучасної економічної ситуації в Україні.

Ключові слова: собівартість, управління витратами, чинник, макроекономічний рівень, мікроекономічний рівень.

Світова фінансова криза негативно вплинула на діяльність вітчизняних підприємств. Сьогодні вони переживають нестачу всіх без винятку ресурсів і працюють на межі своїх можливостей. Результати роботи кожного суб'єкта господарювання прямо залежать від побудованої системи управління витратами, яка забезпечує ефективність їхньої діяльності та конкурентоспроможність продукції. Але на сьогоднішній день дія досить великої кількості чинників перешкоджає промисловим підприємствам бути економічно незалежними від їхнього впливу, і навіть побудована та ефективно діюча раніше система управління витратами не може забезпечити їм повного уникнення від ризику стати банкрутом. В умовах невизначеності, які на сьогоднішній день склалися в Україні, ситуація на багатьох підприємствах стала не керованою. Чинники, що діють на макрорівні стають дедалі результативнішими з негативної точки зору. Наслідком такої дії, є те, що не спрацьовують і ті важелі, які за кращих часів діяли на мікрорівні, у позитивному напрямку як на рівень витрат, так і на рівень ефективності підприємства в цілому.

Управління витратами – є засобом досягнення підприємством високого економічного результату. Воно зводиться не лише до зниження витрат, але розповсюджується на всі елементи управління. А систему управління витратами на підприємстві можна визначити як взаємопов'язаний комплекс робіт, які впливають на процес здійснення витрат під час господарської діяльності підприємства, а також як такий, що спрямований на досягнення оптимального рівня (в межах допустимих відхилень) витрат у всіх підсистемах підприємства за виконання в них будь-яких робіт [4].

Розглядаючи собівартість продукції в контексті системи управління витратами, слід зазначити, що достатньо велика кількість як зарубіжних, так вітчизняних науковців досліджували і продовжують досліджувати дану категорію. Серед них можна виділити таких, як — К.Друрі, Б.Ніцз, Т.Скоун, Ч.Т.Хорнгрен, Ю.С.Цал-Цалко, В.В.Сопко, В.Г.Лебедев, С.Ф.Покропивний, О.О.Орлов, І.М.Бойчик та інші. Так, наприклад, науковець Бойчик І.М. характеризує собівартість продукції як грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції [3]. Зрозуміло, що критерієм оптимізації зазначеного показника у такому разі є мінімальні витрати.

Ільєнко Н., Савкова С. зазначили що собівартість продукції – це вартісна оцінка використання в процесі виробництва природних ресурсів, засобів і предметів праці, послуг та оплати праці працівників [6].

Отже, опираючись на визначення провідних науковців щодо даного показника, на нашу думку під собівартістю слід розуміти вартісну оцінку витрат на виробництво продукції, його обслуговування та реалізацію.

Основними цілями статті є обґрунтування дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень собівартості продукції; дослідження взаємозв'язку між макроекономічними та мікроекономічними чинниками.

*©Л.Д.Костакова – старш. викладач, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

©А.Г.Костакова - студентка, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Оскільки витрати формують собівартість продукції, що виготовляється, можна стверджувати, що дана категорія прямо залежить від дієвості побудованої на підприємстві системи управління витратами.

Розглянемо характеристику чинників, що впливають на систему управління витратами та на собівартість продукції, яка за своєю суттю, є похідною цієї системи.

Перш ніж перейдемо до висвітлення сутності чинників, які справляють вплив на вже зазначені категорії, визначимо, що означає термін «чинник» взагалі. Чинник (або фактор; від лат. *factor* – той, що обумовлює) – це рушійна сила або причина будь-якого процесу чи явища, що визначає його характер або окремі риси. Звідси випливає, що чинниками є ті чи інші причини (суттєві обставини), що частково впливають на рівень та характер окремої категорії, а в нашому випадку, як на дієвість системи управління витратами, так і на формування собівартості продукції промислових підприємств.

У загальному вигляді науковці поділяють чинники як на такі, що діють на макроекономічному рівні (політична ситуація в країні, інфляційні процеси, попит на ринку, конкуренція товаровиробників тощо) та на ті, що діють на мікроекономічному рівні (технології виробництва, обсяги виробництва, величини змінних, постійних, середніх, граничних витрат тощо).

Зокрема науковець Покропивний С.Ф. зазначав, що динаміка змінних витрат, які він розглядав, як пропорційні та непропорційні (прогресуючі та дегресуючі) має прямий зв'язок з обсягом виробництва. Пропорційні витрати змінюються прямо пропорційно обсягу виробництва. Для них коефіцієнт пропорційності $k_n = 1$. Прогресуючі витрати зростають у більшій мірі, ніж обсяг виробництва, $k_n > 1$. Щодо дегресуючих витрат, то вони зростають повільніше, ніж обсяг виробництва, $k_n < 1$ [5].

Тобто Покропивний С.Ф. розглядав обсяг виробництва, як величину залежну від чинників, які тільки можуть на нього впливати (попит на ринку, технології виробництва тощо), у свою чергу справляючи вплив на рівень витрат, а отже, і на рівень собівартості продукції.

Авторка Савицька Г.В. зазначає, що на формування собівартості продукції впливають такі чинники, як зміна загального обсягу продукції, зміна структури продукції, зміна рівня цін на продукцію, зміна рівня питомих змінних витрат, зміна суми постійних витрат, зміна ресурсомісткості продукції, зміна цін на споживані ресурси, зміна цін у зв'язку з інфляцією, зміна якості продукції і т.д. [8]. У своїх роботах вона надає можливість за допомогою аналізу зазначених категорій простежити, яким чином вони впливають на показник собівартості продукції.

Слід відмітити, що у повному обсязі характеристика чинників та механізм їхнього впливу не завжди досліджуються науковцями, тому дане питання на сьогоднішній день залишається актуальним і ми спробуємо зробити свій посильний внесок у вирішення даної проблеми.

Отже, опираючись на теоретичну основу економічної думки, можна поділити чинники на дві групи: 1) чинники макроекономічного впливу; 2) чинники мікроекономічного впливу. У межах кожної групи відбувається їхня класифікація за різними ознаками. Так, до складу макрорівневих чинників, від яких залежить рівень собівартості, можна віднести наступні:

- законодавча база;
- облікова політика держави;
- інфляційні процеси;
- валютний курс національної грошової одиниці;
- структурні та циклічні зрушення в економіці країни;
- попит на ринку;
- конкуренція товаровиробників;
- місцезнаходження підприємства;
- місцезнаходження постачальників і споживачів та інші.

У той же час, відбувається вплив чинників, що діють на мікрорівні, серед них розглянемо такі:

- людський фактор;
- характер діяльності та галузева належність підприємства;
- обсяг виробництва;
- рівень змінних та постійних витрат;
- номенклатура продукції;
- організація виробничого процесу;
- технологія виробництва;
- кількість і різноманітність ресурсів, що використовуються;
- дотримання норм витрачання матеріальних та трудових ресурсів;
- якість продукції, що виробляється;
- рівень браку та інші.

Дана класифікація, на нашу думку, є найбільш оптимальною, так як ці два рівні надають можливість розробляти певні заходи щодо вдосконалення ефективності діяльності, як на рівні підприємства, так і на рівні держави. Розглянемо вплив чинників, що діють на макrorівні.

1. Нормативно - правова база відноситься до чинників, що діють на макrorівні. Керуючись відповідними законами, постановами та іншими нормативними документами, підприємства мають можливість працювати у правовому полі. Так, у відповідності до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку були затверджені Методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг), які були розроблені Державним комітетом промислової політики України, згідно з якими виробнича собівартість промислової продукції (робіт, послуг) – це поточні витрати підприємства на її виробництво, оцінені у грошовій формі [2].

2. Щодо облікової політики держави, то вона ґрунтується на основі Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]. Сутність зазначеного закону полягає в тому, що він надає право підприємству самостійно визначати і обирати облікову політику підприємства, а саме сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для узагальнення інформації про витрати підприємства та собівартість продукції. Найбільш суттєві аспекти економічної політики підприємства у сфері формування витрат – це амортизація, оцінка виробничих запасів, визначення об'єктів і статей калькуляції та центрів відповідальності, методика розподілу загально виробничих витрат тощо.

3. Вплив інфляції на формування собівартості несе за собою ряд негативних моментів таких, як зростання цін на матеріальні ресурси, зростання тарифів на енергоносії тощо. Підприємства здійснюючи виробничу діяльність, або погоджуються з новими цінами, що призводять до зростання витрат, які формують собівартість продукції підприємства, або припиняють свою діяльність взагалі. Заручниками такої ситуації за останній проміжок часу стала велика кількість підприємств в Україні.

4. Коливання валютного курсу національної грошової одиниці призводить до знецінення або девальвації гривні. Такі процеси можуть впливати на витрати (придбання ресурсів) як позитивно, так і негативно. Саме цей чинник на сьогоднішній день є майже некерованим. Оскільки економіка України залежить від іноземних валют, то на коливаннях валютного курсу певне коло осіб за інших рівних умов завжди буде проводити спекулятивну політику.

5. Структурні зрушення в економіці країни пов'язані зі змінами в технологіях, а також з тим, що ринок товарів і послуг постійно змінюється: з'являються нові товари, які витісняють старі, що не користується попитом. Внаслідок цього підприємства переглядають структуру задіяних у процесі виробництва ресурсів. Як правило, впровадження нових технологій призводить до економії матеріальних витрат. Щодо робочої сили, вартість якої трансформується у витрати на оплату праці, то у даному випадку певну її частину можуть або звільнити (у такому разі витрати на оплату праці зменшаться), або запропонувати перенавчання (в такому разі витрати приростуть на величину коштів, що будуть спрямовані на перенавчання). Циклічні зрушення в економіці країни можуть бути викликані спадом, тобто фазою економічного циклу, яка характеризується падінням (дефіцитом) сукупного попиту на товари і послуги, недостатністю сукупних витрат. Зараз Україна знаходиться саме у цій фазі. Багато підприємств опинилися в ситуації, коли попит на їхню продукцію значно скоротився. Заручниками такої ситуації на сьогоднішній день є підприємства гірничо-металургійного комплексу. Підприємства даного комплексу вимушені зменшувати обсяги виробництва, що призводить до скорочення доходу від реалізації продукції, але ж відомо, що саме він, є тим джерелом, яке покриває всі витрати підприємства. За таких умов підприємства не можуть вчасно розраховуватися по своїм борговим зобов'язанням. Витрати зростають, а отже зростає і собівартість продукції.

6. Зміна попиту на продукцію може впливати як позитивно, так і негативно. За тих умов, коли попит на продукцію зростає, підприємство має можливість збільшувати обсяги виробництва. При зростанні обсягів з'являється можливість економити на умовно-постійних витратах. Якщо попит на продукцію зменшується, то це призводить до ситуації, коли товаровиробники працюють за кращих умов на межі виживання, а за гірших – отримують збитки, оскільки ті грошові потоки, що надходять від реалізації продукції не можуть покрити витрати підприємства.

7. Щодо конкуренції товаровиробників, то конкурентні переваги підприємства на ринку виникають за рахунок зниження витрат, а отже, і зниження такого показника як собівартість. Спроможність задовольняти певні потреби покупців краще, ніж це роблять конкуренти при відносно низьких витратах виробництва, це та формула, яка забезпечує підприємству успіх на ринку споживання.

8. Місцезположення підприємства - це географічне місце, в якому знаходяться його приміщення. Це можуть бути будівлі, споруди, виробничі підрозділи, склади тощо. Рішення про місцезположення відносяться до стратегічних рішень. Різниця у територіях обумовлює те, що різні місцевості по – різному впливають на витрати і результати фірми. З цього витікає, що кожне місцезположення специфічно впливає на підприємницький успіх. Підприємство з усіх можливих

варіантів обирає таке місцезположення, при якому залежні від нього результати у найбільшій мірі перевищують відповідні витрати [7].

9. Місцезнаходження постачальників і споживачів – це той чинник, який за різних часів ураховували і враховують підприємства. Слід зазначити, що в умовах кризи енергетичних ресурсів, витрати на транспортування займають значну частку у структурі собівартості продукції. Отже, географічна близькість до ринків споживання і ринків збуту продукції забезпечує значну економію на транспортних витратах та витратах часу.

Далі розглянемо вплив чинників, що діють на мікроекономічному рівні.

1. Якісне управління витратами прямо залежить від чинника, який забезпечує підбір професійної команди. Фраза «Кадри вирішують все», що раніше вважалася дещо банальною, сьогодні, як ніколи, набула своєї актуальності. Людський фактор завжди стоїть на першому місці як у разі раціональних та ефективних дій, так і в разі прямо протилежних. Виконання кожної функції на підприємстві забезпечується конкретними посадовими особами, які мають чітко усвідомлювати, що від їхніх дій залежить ефективність функціонування підприємства. Якщо кожний працівник буде на професійному рівні виконувати свої службові обов'язки, то негативний вплив зовнішнього і внутрішнього середовища можна буде звести до мінімуму.

2. Характер діяльності та галузева належність підприємства - це той чинник, який може визначити на скільки виробництво продукції може бути матеріаломістким або ж трудомістким. Від цих факторів буде залежати і рівень собівартості продукції в тому числі (на матеріаломістких виробництвах собівартість значно вища).

3. Зміна обсягу виробництва прямо пропорційно впливає на величину змінних витрат. При збільшенні обсягів виробництва змінні витрати будуть зростати, а умовно-постійні будуть зменшуватися у розрахунку на одиницю продукції. Отже, собівартість продукції буде зростати (зменшуватися) за рахунок зростання (зменшення) змінних витрат та зменшуватися при зростанні обсягів виробництва за рахунок економії на умовно-постійних витратах.

4. Рівень змінних та постійних витрат суттєво впливають на величину собівартості продукції. Відомо, що змінні витрати прямо пропорційно залежать від обсягів виробництва. В разі зростання обсягів – зростає і величина змінних витрат, і навпаки. Щодо постійних витрат, то це ті витрати, на величину яких у короткостроковому періоді обсяг виробництва не впливає. Отже, вони мають місце і тоді коли обсяг виробництва умовно дорівнює нулю. Враховуючи цей чинник, підприємства намагаються визначити такий обсяг виробництва продукції, при якому витрати як змінні, так і постійні у розрахунку на одиницю продукції були б мінімальними. Така величина витрат, яка в середньому припадає на одиницю продукції, отримала назву середніх витрат (категорія, якою оперують в мікроекономіці). В економіці підприємств середні витрати отримали назву «собівартість одиниці продукції». Метою кожного підприємства є мінімізація даного показника при збереженні якісних параметрів товару.

5. Під номенклатурою продукції розуміють перелік різних видів продукції із зазначеною їх кількістю. Отже, формування собівартості продукції при широкій номенклатурі значно ускладнюється.

6. Щодо організації виробничого процесу, то чим він досконаліше, тим меншими будуть витрати на виробництво. Під організацією виробництва розуміють процес координації і оптимізації всіх елементів виробництва з метою досягнення у визначенні терміни найбільшого виробничого результату з найменшими витратами. Сутність організації виробництва полягає в тому, що конкретні посадові особи спрямовують свою діяльність на узгодження і об'єднання у просторі і часі суспільних та індивідуальних інтересів для забезпечення ефективного використання матеріальних, трудових та інших видів ресурсів і отримання певного економічного результату. Можна сказати, що позитивні результати від дії окресленого чинника, прямо залежать від людського чинника.

7. Новітні технології виробництва дозволяють економити майже на всіх основних видах ресурсів (матеріальні, паливно-енергетичні, трудові), що задіяні у виробничому процесі. Але впровадження таких технологій потребує значних інвестиційних витрат. Це є негативним фактором для підприємств, оскільки не завжди можна вирішити таку проблему за власний рахунок. У багатьох випадках підприємства беруть у кредитних установах позики, а це призводить до зростання витрат.

8. Кількість і різноманітність ресурсів, що використовуються у виробництві і трансформуються у собівартість продукції, прямо впливають на її величину. Тому при закупівлі тих чи інших ресурсів виробники враховують їхні якісні параметри та ціну, оскільки показник якості сировини буде впливати на якість готового виробу, а рівень цін на ресурси, буде впливати на рівень витрат, від яких залежить і рівень собівартості продукції

9. Дотримання норм витрачання матеріальних та трудових ресурсів, а точніше їх недотримання їх негативно впливає на показник собівартості продукції. Визначення витрат під час планування діяльності підприємства — складне завдання. У розв'язанні його важливим фактором є

формування па підприємстві системи норм витрачання всіх ресурсів: основних, допоміжних, матеріалів, енергії, праці тощо. Норми мають бути обґрунтованими [4]. У процесі виробництва продукції можуть виникати відхилення від норм, тобто фактичні витрати можуть перевищувати заплановані норми, або навпаки підприємство може досягти економії (та ситуація, коли фактичне витрачання ресурсів, менше за заплановане). Такі відхилення від норм і в одному, і в другому випадках підлягають аналізу. Розробкою норм витрачання займаються на підприємстві нормувальники з праці, технологи, економісти та інші уповноважені посадові особи. Слід зазначити, що є не поодинокі випадки, коли посадові особи при плануванні норм витрачання на наступний період свідомо їх завищують. Таку тенденцію можна розглядати, як спрямування працівниками своїх зусиль не на виконання плану витрат і пошуку шляхів їх зниження, а на тому щоб охоронити себе від небажаних подій через завищення рівня витрат на стадії планування. У даному випадку буде спрацьовувати, так званий людський фактор, про який вже йшла мова раніше.

10. Якість продукції - це той параметр, за яким визначається рівень конкурентоспроможності продукції підприємства на ринках збуту. Зазначена категорія відноситься до найважливіших показників роботи підприємства. Покращуючи якісні характеристики продукції, виробники збільшують витрати, що призводить до зростання її собівартості, але ці витрати повернуться у вигляді додаткового прибутку. Придбавши якісну продукцію, споживач певний проміжок часу буде постійним у своєму виборі. Отже, якість продукції та величина витрат на її виробництво (собівартість), є одними із основних критеріїв та напрямків оцінки конкурентоспроможності підприємства.

11. Рівень браку суттєво впливає на рівень собівартості. Браком у виробництві вважається продукція, напівфабрикати, деталі, вузли й роботи, які не відповідають за своєю якістю установленим стандартам або технічним умовам і не можуть бути використані за своїм прямим призначенням, або можуть бути використані тільки після додаткових витрат на виправлення [9]. Виходячи з даного визначення, брак у виробництві буває такий, що підлягає виправленню, це випадок у якому забракована продукція за допомогою додаткових витрат може бути доведена до відповідного стандарту. Брак може бути і таким, що не підлягає виправленню, це випадок, коли забраковану продукцію з економічної точки зору немає сенсу виправляти, оскільки витрати будуть не виправданими. Розглянувши зазначені види забракованої продукції, очевидно, що і в першому випадку (додаткові витрати на виправлення браку), і в другому (вартість забракованої продукції, що не підлягає виправленню, відноситься на збитки) витрати матеріальних та інших видів ресурсів, будуть мати місце. Тож, рівень браку в усіх випадках негативно відбивається на величині собівартості продукції.

Висновки. Слід зауважити, що чинники завжди комплексно впливають на процес формування собівартості. Від макроекономічних чинників, залежить дія деяких мікроекономічних, або ж комплексно можуть діяти одразу декілька макроекономічних та мікроекономічних чинників. Відбувається так би мовити накладка одного чинника на інший і т. д. У таких умовах діяльність підприємств ускладнюється.

Отже, з огляду на ряд чинників, вплив яких ми намагалися проаналізувати, очевидним є те, що на сьогоднішній день підприємства працюють в умовах ризику та невизначеності. Ситуацію, яка панує в нашій країні, можна назвати кризовою. Криза політична та криза економічна – це ті чинники, які сміливо можна віднести до макрорівневих. І якщо вище розглянуті у роботі важелі можуть діяти як негативно, так і позитивно, то політична і економічна кризи призводять до руйнації не тільки економіку нашої країни, але і суспільств в цілому. Такий стан економічного і соціального розвитку є незадовільним та неприйнятним. Тому і перед керівництвом держави, і перед управлінським персоналом підприємств постає складне завдання відносно пошуку дієвих рішень, які мають бути спрямовані на подолання загальної кризи в нашому життєвому просторі.

Література

1. Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”
2. Методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості / Наказ Державного комітету промислової політики від 09.07.2007 р. №373.- К., 2007.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навч. посібник.- К.: Атіка, 2004 – 480 с.
4. Грещак М.Г. Управління витратами. – К. 2002 – 210 с.
5. Економіка підприємства / За ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2003.
6. Ільєнко Н., Савкова С. Собівартість продукції та її формування // Справочник економіста. - Апрель 2005. - 5-10 с.
7. Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г. Методы и модели управления фирмой. - СП б.: Питер, 2001.
8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: «Знання», 2005.
9. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.

УДК 336. 144

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Л.В.Качагіна*, 2009

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

У статті досліджується один із найбільш ефективних напрямків фінансового менеджменту – бюджетування. Розглянуто різні тлумачення вчених-економістів щодо категорії «бюджетування» та «бюджетне планування», запропоновано застосування різних методів розроблення бюджетів та визначено систему чинників, що зумовлюють конкретний вибір бюджетного планування.

Ключові слова: бюджетування, бюджетне планування, методи бюджетного планування, балансовий метод, бюджетні показники, бюджети.

На сучасному етапі трансформування і реформування економіки України рівень розвитку підприємницьких структур значною мірою залежить від використання сучасних управлінських технологій та побудови ефективних систем управління на підприємствах. Бюджетування представляє собою один із найбільш ефективних елементів фінансового менеджменту, який одночасно виконує роль інформаційного забезпечення контролю за діяльністю підприємств.

Сьогоднішнє інформаційне поле пропонує різні управлінські теорії, але на думку автора, лише збалансований підхід до управління підприємством сприяє розвитку одночасно всіх управлінських ланок підприємства, що дасть змогу швидко і за мінімальних витрат реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

Одна з найбільш важливих сфер підприємства – фінансова, оскільки фінансові ресурси є важливим чинником життєдіяльності підприємства. Фінансовий менеджмент є інструментом комплексного управління фінансовими коштами підприємств з метою отримання максимального прибутку.

Актуальність даної проблеми полягає в тому, що підвищення ефективності фінансового менеджменту стає сьогодні одним з важливих завдань управління. Цикл управління фінансами повинен включати постановку цілей, планування, виконання, контроль, аналіз, формування управлінського впливу, коректування, які сьогодні не реалізуються у повному обсязі.

На протязі останніх років теоретичним та практичним аспектам бюджетування присвячено багато публікацій, що дає змогу узагальнити основні поняття та запропонувати нові методичні підходи до впровадження бюджетування на підприємстві. Основи бюджетування розглядалися у багатьох працях таких вітчизняних учених, як Оніщенко С.В., Терещенко О.О., Ковтун С.А., Савчук В.П., Мельник О.Г., Кірейцев Г.Г., Василик О.Д. та ін.; російських учених - Хруцького В.Є., Лихачової О.Н., Бланка І.А., Партина Г.О., Пушкаревої Є.В., Гусева А. А. та інших; зарубіжних - Шим Дж., Бирхема Ю., Мейтленда І. У працях зарубіжних авторів говориться про значно більший досвід впровадження та проблеми функціонування бюджетування на іноземних підприємствах. У роботах наших та російських учених була спроба пристосувати зарубіжний досвід до діяльності вітчизняних підприємств. Розбіжності між вченими та практиками відносно поняття бюджетування та його категорій потребують поглиблення визначення цих понять. Більшість літературних джерел не має єдиного розуміння відмінностей понять «бюджетування» та «бюджетне планування».

Існуюча плутанина у визначенні сутності «бюджетування» ускладнює її розуміння і подальше ґрунтовне вивчення. Потрібно узагальнити доробок учених та практиків у визначенні понять «бюджетування» та «бюджетне планування».

Логічно впливає з указаних проблем те, що пошук ефективного інструментарію управління підприємством потребує звернути увагу на початковому етапі реалізації бюджетування на: уточнення трактування понять «бюджетування» та «бюджетне планування», його практичні аспекти, класифікацію методів бюджетного планування, розкриття їх сутності, визначення системи чинників, які впливають на вибір методів розроблення бюджетів, аналіз доцільності їхнього використання.

З'ясовуючи теоретичну сутність терміна «бюджетування» та його значення у фінансово-господарській діяльності, можна відмітити, що на думку таких авторів, як Мейтленд І. [5, с.3], Лихачова О.Н. [4, с.101] і Партина Г.О. [8, с 50], а також українських учених Терещенко О.О. [9, с.17] та Оніщенко С.В. [7, с.48] - це процес розробки та реалізації бюджетів. Ковтун С.А. [3, с.17] та Білобловський С.І. [1, с.20] вважають, що бюджетування – це управлінська технологія, призначена для підвищення фінансової обґрунтованості прийнятих управлінських рішень. Більшість учених вважають, що бюджетування – це процес регулярного планування, обліку,

*©Л.В.Качагіна – старш. викладач, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

контролю та аналізу фінансово-економічного стану підприємства [12, с 105].

На думку автора, бюджетування є значно ширшим поняттям і охоплює всі функції фінансового менеджменту: – це технологія фінансового планування, обліку і контролю доходів і витрат, як отримані у бізнесі на всіх рівнях управління, яка дозволяє аналізувати прогнози та отримані фінансові показники. Таке визначення дозволяє розглядати бюджетування не тільки як систему, а й як важливий інструмент фінансового менеджменту. В той же час система бюджетування має власну мету, об'єкт та суб'єкти, технологічні рівні, принципи системи бюджетування та контролю виконання бюджетів.

Але на вітчизняних підприємствах в основному бюджетування використовується, щоб контролювати окремі показники (розмір дебіторської або кредиторської заборгованостей, або встановити рівні витрат у структурних підрозділах), а не для того, щоб управляти активами підприємства, збільшенням капіталізації та визначати інвестиційну привабливість окремих напрямків господарської діяльності.

У роботах названих авторів такі поняття як «бюджетування» та «бюджетне планування» ототожнюються.

Вивчення літератури та проведення дослідження проблеми дали змогу стверджувати, що бюджетне планування – це процес формування бюджетів для конкретних об'єктів на нетривалий час з метою визначення на засадах багатоваріантного аналізу обсягу видатків та надходжень, оптимізації їхньої структури для досягнення цілей підприємства з урахуванням наявності певних обмежень і впливу чинників середовища функціонування. Тобто бюджетне планування як вид управлінської діяльності пов'язаний із розробленням бюджетів різних видів і для різних об'єктів, формуванням моделі їхньої консолідації для отримання зведених бюджетів.

Слід зауважити, що у межах системи бюджетування відбувається процес систематизації фінансово-економічної інформації, яка використовується під час прийняття управлінських рішень керівництвом підприємств. Головною перевагою бюджетування є надходження інформації в реальному режимі часу, що надзвичайно важливо для керівництва. Такий режим зберігається за умови своєчасної та злагодженої взаємодії ланок процесу бюджетування: планування, контролю та аналізу результатів діяльності структурних підрозділів та підприємства в цілому. На жаль, безперебійне функціонування управлінської системи трапляється рідко.

На думку автора, виконати на якісному рівні такий процес систематизації допоможе сформована система бюджетів, оскільки в кожному бюджеті міститься прогнозована інформація на початок визначеного періоду та поточна, яка вноситься під час функціонування цього підприємства протягом бюджетного періоду. На основі прогнозних і поточних даних може бути здійснено аналіз підсумків діяльності підприємства.

Для багатоваріантного аналізу з метою пошуку найоптимальнішого шляху досягнення намічених цілей та реалізації певних заходів визначення планових показників формування бюджетів повинно відбуватися за допомогою різних методів.

Методи бюджетного планування представляють собою способи і прийоми розроблення планових бюджетів підприємства. З практики бюджетування на вітчизняних та зарубіжних підприємствах, а також узагальнення літературних джерел можна зробити висновок, що бюджети – це розпис надходжень і видатків на певний період, який пов'язаний із функціонуванням конкретного об'єкта або сфери виробничо-господарської діяльності.

Для повного уявлення про методи розробки планових бюджетів необхідно їх класифікувати за істотними ознаками, сукупність яких дає комплексне уявлення про них. Проведені дослідження комплексної класифікації методів бюджетного планування дають змогу: визначити порядок розроблення бюджетів; рівень пристосування бюджетного планування до змін середовища функціонування підприємств; рівень централізації бюджетного планування; його вихідну базу; спосіб розрахунку планових бюджетних показників; вибір об'єктів бюджетного планування.

Отже, класифікація методів балансового планування може відбуватися за такими ознаками:

- порядком розроблення бюджетів – метод: синхронного і послідовного бюджетного планування;
- вибором об'єктів бюджетного планування – метод: поопераційного, за центрами відповідальності, видами бізнесу, проектно- та програмно-цільовий, змішаний;
- рівнем пристосування бюджетного планування до змін середовища функціонування підприємств – метод: стабільного, гнучкого, неперервного бюджетного планування;
- рівнем централізації - метод: централізований «згори вниз», децентралізований «знизу вгору», або метод бюджетних замовлень та комбінований;
- вихідною базою - метод бюджетного планування: «від нуля», від досягнутого (нарощування, пріоритетності, факторний, індексний);
- способом розрахунку планових бюджетних показників – метод: нормативний, екстраполяційний, оптимізаційно-варіантний, бюджетної еластичності та економіко-математичне моделювання.

В основі розроблення усіх бюджетів лежить балансовий метод, який допомагає узгодити потреби і ресурси залежно від виду балансу. Зміст такого методу полягає в тому, що балансуються не тільки підсумкові показники надходжень і видатків, а й для кожної статті витрат визначаються джерела покриття.

Метод синхронного (симуляційного) бюджетного планування полягає в одночасному розробленні і координуванні бюджетів на рівних рівнях та різного спрямування. Перевагами такого методу є забезпечення розроблення оптимальних бюджетів з урахуванням та узгодженням питань виробничої діяльності та усуненням протиріч між підрозділами, а також загрози, що керівники будуть враховувати тільки власні інтереси, які не відповідають загальноорганізаційним. Недоліками є трудомістка процедура формування бюджетів, оскільки передбачає координування і постійне узгодження, що спричиняє велику кількість операцій.

При високому рівні диверсифікації діяльності підприємства при розробленні бюджетів доцільно використовувати методи послідовного (сукцесійного) бюджетного планування, при якому в логічній послідовності розробляється розпис надходжень і видатків об'єктів бюджетного планування з метою формування зведених бюджетів організації. Планування починається з визначення обмежувального фактора – «вузького місця» на підприємстві; якщо таким є обсяг реалізації, то насамперед формується бюджет продажу; якщо це виробничі потужності, то це бюджет виробництва; якщо це закупівля певного виду матеріалів, то це бюджет матеріалів.

Метод централізованого бюджетного планування - «згори вниз» передбачає розроблення бюджетів підрозділів нижчого рівня, виходячи зі зведених бюджетів. Перевагою є те, що це дає змогу досить чітко координувати і збалансовувати розроблення бюджетів за вертикаллю й горизонталлю, спрямовуючи їх на досягнення цілей. Недоліком є те, що недостатньо враховуються реальні умови існування підрозділів, не використовуються мотиваційні механізми залучення тощо.

Метод децентралізованого бюджетного планування - «знизу вгору», або метод бюджетних замовлень, передбачає послідовну інтеграцію бюджетів підрозділів нижчого рівня у бюджети підрозділів вищого рівня і остаточно у зведені бюджети. Перевагами такого методу є забезпечення виконання принципу декомпозиції, де враховуються реальні можливості та потенціал підрозділів, залучаються мотиваційні механізми. Недоліками є те, що підрозділи при складанні своїх бюджетів ураховують власні інтереси, мінімально узгоджуючи і координуючи їх з іншими підрозділами підприємства.

Метод «зустрічного» бюджетного планування (комбінований) дозволяє ліквідувати недоліки попередніх методів і передбачає поєднання згори вниз орієнтованих бюджетів, їхнє опрацювання центрами відповідальності та передавання їх у зворотному порядку для формування зведених бюджетів.

Метод стабільного (фіксованого) бюджетного планування передбачає формування окремих бюджетів на бюджетний період при умові відсутності змін і коригувань протягом періоду виконання. Такий метод доцільно використовувати тільки у постійно стійких умовах функціонування (це в основному бюджети умовно-постійних витрат).

Метод гнучкого бюджетного планування забезпечує одночасне розроблення кількох варіантів бюджету для різних діапазонів ділової активності і враховують песимістичні й оптимістичні прогнози.

Метод неперервного бюджетного планування забезпечує розроблення ринково адекватних бюджетів, тому що дає змогу за результатами виконання бюджетів за певний мінімальний бюджетний період вносити корективи і зміни до бюджетів залишкового бюджетного періоду та розробляти бюджети на мінімальний бюджетний період. Такий метод рекомендується застосовувати у нестабільному середовищі функціонування. Недоліком цього методу є його трудомісткість, потреба постійної уваги, значних затрат часу, виділення спеціалізованих підрозділів для забезпечення процесу.

Метод бюджетного планування «з нуля» («нуль-базис») потребує обґрунтування бюджетних показників на основі ретельного аналізу і проведених розрахунків відповідно до встановлених на наступний бюджетний період цілей. Цей метод використовують при впровадженні системи бюджетування або в разі розширення наявних виробничих потужностей, а також у державних організаціях як основу для планування асигнувань на наступний період. Такий метод досить точний, але потребує значних затрат часу, зусиль, ефективного інформаційного забезпечення.

Метод бюджетного планування від досягнутого використовується на підприємствах, де бюджетні системи вже функціонують і бюджетні показники попереднього періоду розглядаються як база для розрахунків планових бюджетних показників. Таких методів існує декілька: метод нарощування (розрахунок бюджетних показників на підставі звітних показників попереднього бюджетного періоду з урахуванням перспектив діяльності у майбутньому бюджетному періоді); пріоритетний метод (формування бюджетних показників на основі даних попереднього бюджетного періоду з обґрунтуванням пріоритетних напрямків зміни відповідних бюджетних сум);

факторний метод (коригування базових бюджетних показників з урахуванням впливу факторів та зовнішнього середовища); коефіцієнтний (індексний) метод (базується на застосуванні системи коефіцієнтів, що дають змогу перетворити звітний бюджет у плановий шляхом здійснення відповідних корективів).

Найпростішим методом розрахунку планових бюджетних показників є нормативний метод, який базується на системі науково обґрунтованих ринково-адекватних норм формування та використання ресурсів. При формуванні бюджетів підприємства пропонується також використовувати екстраполяційний (динаміко-статистичний) метод розрахунку бюджетних показників, який передбачає аналіз динаміки бюджетних показників у попередніх бюджетних періодах і перенесення тенденцій зміни характеристик об'єкта, що кількісно склався в аналізованому періоді, на прогнозний період.

Метод економіко-математичного моделювання дозволяє кількісно оцінити вплив факторів середовища функціонування на бюджетні показники і дані залежності можуть базуватися на функціональних і кореляційних зв'язках. Розроблення кількох варіантів планових бюджетних показників та вибір найбільш оптимального з них за одним із критеріїв забезпечується оптимізаційно-варіантним методом.

На підприємствах, які використовують систему бюджетування, систематично формують бюджети для певних об'єктів, регламентують процес бюджетування. Якщо воно функціонує у сталому середовищі доцільно використовувати методи формування бюджетів, які спрощують процедуру бюджетного планування за наявної розвинутої системи бюджетування і дозволяють формувати обґрунтовані бюджети. Таким методом є метод бюджетної гнучкості (еластичності), який полягає в розрахунку залежності між змінами бюджетних показників від визначального показника та визначення планової зміни бюджетних показників на засадах обчислення коефіцієнтів гнучкості і прогнозу зміни визначального показника.

Метод поопераційного бюджетування зводиться до формування бюджетів за певними операціями. Бізнес-операції з метою бюджетного планування можна класифікувати за такими ознаками: стадіями кругообігу (постачальницько-заготівельні, основного виробництва тощо), місцем у ланцюгу вартості (основні: виробництво, маркетинг, збут та допоміжні: матеріально-технічне постачання, управління персоналом тощо).

Метод бюджетного планування за центрами відповідальності передбачає розробку бюджетів за визначеними центрами відповідальності (витрат, збуту, прибутку, інвестицій, тощо), особливістю якого є те, що враховувати в їхніх бюджетах будуть тільки ті витрати, які ними безпосередньо контролюються та регулюються.

Метод бюджетного планування за видами бізнесу дозволяє виокремити високорентабельні та нерентабельні види бізнесу, це дозволить прийняти управлінські рішення щодо доцільності розвитку окремих видів бізнесу, проведення гнучкої реструктуризації та реорганізації видів діяльності підприємства.

Проектно-програмно-цільовий метод бюджетного планування передбачає формування бюджетів підприємства за конкретними цільовими проектами або програмами, але фінансові показники цих бюджетів підлягатимуть консолідації в основні зведені бюджети.

Змішаний метод бюджетного планування дозволяє одночасно узгоджувати поопераційні бюджети, бюджети центрів відповідальності, видів бізнесу та проектів і програм, але його застосування можливе тільки у великих корпораціях із розвинутою системою інформаційного та програмного забезпечення, тому що показники бюджетів різних об'єктів характеризуються складністю та чисельністю.

Представлена вище класифікація методів бюджетного планування, на думку автора, допомагає вірно обрати методи бюджетного планування з урахуванням сфери застосування і способів формування бюджетів підприємства. При цьому вибір конкретних методів бюджетного планування залежить від сукупності чинників:

- розміру підприємства;
- етапу життєвого циклу підприємства;
- стабільності середовища функціонування;
- рівня розвитку бюджетної системи на підприємстві;
- особливості внутрішньо-організаційної побудови;
- рівня централізації управління на підприємстві;
- наявності розробленої внутрішньо-організаційної системи норм і нормативів;
- рівня диверсифікації діяльності;
- рівня кваліфікації працівників, залучених до бюджетного процесу;
- рівня застосування сучасних інформаційних технологій і програмного забезпечення.

Висновки. Отже, роль бюджетування у системі фінансового менеджменту полягає в тому, щоб своєчасно і повністю відобразити необхідну інформацію фінансово-економічного характеру, а саме: величину активів і зобов'язань підприємства, стан його розрахунків, напрямки руху

грошових коштів, розмір фінансових ресурсів, щоб показати відповідність прогнозних фінансових показників із фактичними.

На першому етапі реалізації бюджетування – бюджетному планування – важливу роль відіграє вибір відповідних методів розроблення бюджетів з урахуванням впливу системи чинників, які дозволяють сформулювати реалістичні, ринково адекватні та об'єктивні бюджети на підприємстві. Після цього необхідно визначити кількість, структуру та форми бюджетів, модель консолідації бюджетних показників, урахуваючи цілі бюджетного планування, особливості виробничо-господарської діяльності та середовища функціонування підприємства. Методи бюджетного планування повинні змінюватись в залежності від динамічного розвитку підприємства та його бюджетної системи.

Подальші дослідження цієї проблеми можуть стосуватися методів бюджетного планування для забезпечення оптимальної структури бюджетної системи.

Література

1. Білобловський С. Складові елементи процесу бюджетування // Економіка, Фінанси, Право. – 2002. - № 8. – С.20-25.
2. Биргхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. - В 2 т. / Пер. с англ. под ред. В.В.Ковалева. – СПб: Экономическая школа, 1998. – 365 с.
3. Ковтун С. Бюджетирование на современном предприятии или как эффективно управлять финансами. – Х.: Фактор, 2005. – 340 с.
4. Лихачова О.Н. Финансовое планирование на предприятии: Учеб. пос. – М.: - 2005. – 346 с.
5. Мейтленд И. Бюджетирование для нефинансовых менеджеров. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2002. – 204 с.
6. Мельник О.Г. Методи бюджетного планування // Фінанси України. – 2003. - № 12. – С. 66-76.
7. Онищенко С.В. Фінансове планування – основний елемент управління фінансами підприємств // Фінанси України. – 2000. - № 9. – С.58-62.
8. Партин Г.О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства // Фінанси України. – 2003. - № 5. – С.50-53.
9. Терещенко О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві // Фінанси України. – 2002. - № 11. – С. 17-20.
10. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
11. Шим. Дж., Сигел Дж.Г. Финансовый менеджмент / Пер. с англ. – М.: Филин, 1996. – 223 с.
12. Шумило Ю.О. Бюджетування як важливий елемент операційного планування // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - № 7. – С.105-111.

ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ МЕБЛЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ)

А.М.Бортнік*, 2009

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

У статті розглянуто сутність процесного управління бізнесом та його потенціал на підприємствах меблевої промисловості. Визначено основні характеристики, проведено класифікацію бізнес-процесів. Запропоновані основні підходи до підвищення ефективності діяльності підприємства в контексті процесного управління.

Ключові слова: процесний підхід, бізнес-процес, класифікація бізнес-процесів, реінжиніринг, оптимізація бізнес-процесів.

Мистецтво менеджменту при створенні ефективної структури управління полягає в тому, щоб знайти оптимальний баланс між різними підходами до побудови організації. І виміром цього балансу буде ефективність всієї системи управління.

Одним із методів інноваційного менеджменту є процесно-орієнтований підхід до управління підприємством. Діяльність компанії у рамках концепції процесного управління є сукупністю бізнес-процесів (БП). У результаті аналізу ключових принципів управління підприємством (стратегічного, проектного, бюджетного, системи менеджменту якості) можна зробити висновок, що всі вони тісно пов'язані з процесним управлінням, основою якого є бізнес-процеси.

Процесне управління бізнесом – це управління корпоративними бізнес-процесами з ціллю оптимізації витрат, збільшення вартості бізнесу і підвищення конкурентоспроможності компанії. Далі охарактеризуємо дане поняття більш детально. Перш за все слід з'ясувати, що ми розуміємо під терміном бізнес-процес. У перекладі з англійської – business – це діяльність, process – це процес.

*©А.М.Бортнік – асистент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Тобто бізнес-процес - це процес діяльності підприємства. Більш повно можна охарактеризувати як «хід діяльності», «просування діяльності» (з лат. мови *processus* – просування, хід). Таким чином можна зазначити, що частка «бізнес», яка входить у дане поняття, не має великого змістовного навантаження. Можливо саме тому існує досить велика кількість трактувань поняття бізнес-процес. Наведемо декілька з них.

1. Сукупність різних видів діяльності, у рамках якої на «вході» використовуються один чи більше ресурсів, а в результаті діяльності на «виході» створюється продукт, що має цінність для споживачів [1, 2].

2. Набір взаємозв'язаних дій, що виконується для досягнення відповідного виходу бізнес-діяльності [3].

3. Структурована сукупність дій, спроектованих для виробництва специфічного продукту чи послуги для конкретного споживача чи ринку. Або – специфічно впорядкована сукупність робіт, завдань у просторі та часі, з визначенням початку та кінця, точним визначенням входів та виходів. Чи – структурований набір дій, створений, щоб здійснити відповідний вихід для конкретного клієнта чи ринку [4].

4. Сутність, що визначається через точки входу та виходу, інтерфейси та організаційні пристрої, частково включаючи пристрої споживачів продуктів (послуг), у якій здійснюється нарощення вартості виготовленої продукції чи послуги [5].

5. Сукупність внутрішніх кроків (видів) діяльності, що починаються з одного і більше входів і закінчуються створенням продукції, що необхідна клієнту і задовольняє його по вартості, терміну дії, сервісу та якості. Або – повний потік подій у системі, що описує, як клієнт починає, проводить та закінчує використання бізнесу [6].

У літературі не має єдиного підходу до визначення поняття бізнес-процес підприємства. Автори розглядають бізнес-процес з різних сторін та визначають його ключові характеристики.

У найбільш загальному розумінні поняття **бізнес-процес можна визначити як стійку, цілеспрямовану сукупність взаємопов'язаних дій, яка за допомогою певних технологій та за оптимальний термін перетворює входи (ресурси) у виходи (результати), що мають цінність для внутрішніх і зовнішніх споживачів (клієнтів) і в кінцевому результаті сприяє зростанню вартості підприємства.**

На нашу думку, бізнес-процес - це процес діяльності підприємства, що має двосторонній характер. Під процесним управлінням бізнесом ми розуміємо – управління бізнес-процесами між підприємствами, тобто у межах структурних об'єднань управління корпоративними зв'язками. Процесне управління бізнесом можна зобразити графічно (рис. 1).



Рис. 1. Схема процесного управління бізнесом

У свою чергу процесне управління бізнесом має на меті об'єднання підприємств у рамках корпоративних інтересів для досягнення мультиплікативного ефекту. Розглянемо процесне управління бізнесом на прикладі меблевої промисловості України. Загальну схему процесного управління бізнесом можна визначити як сукупність взаємопов'язаних бізнес-процесів у рамках підприємств галузі. І можна побудувати дерево створення вартості бізнесу, в якому приймають участь підприємства у рамках процесного управління.

Слід також відмітити, що кожна структурна одиниця буде мати певний унікальний набір елементів у рамках ланцюжка створення вартості, який буде характеризуватися ресурсними потоками (матеріальними, інформаційними, фінансовими).

Але можна відмітити загальні підходи до побудови дерева бізнесів у контексті процесного управління. За умови значно деталізації у рамках ланцюжка створення бізнесу дерево бізнесів може мати досить великий розмір. Перш за все, під ланцюжком створення вартості розуміємо рух матеріальних потоків, на виході якого отримуємо готовий продукт. У даному ланцюжку

розкривається важливе значення підприємств - учасників у системі взаємовідносин із зовнішнім середовищем - перетворення потоку вхідних ресурсів у цінність для споживача, в готову продукцію.



Рис. 2. Дерево бізнесів процесного управління у межах меблевої галузі

Приклад етапів ланцюжка створення вартості в процесі виробництва меблів наведено на рис. 3.

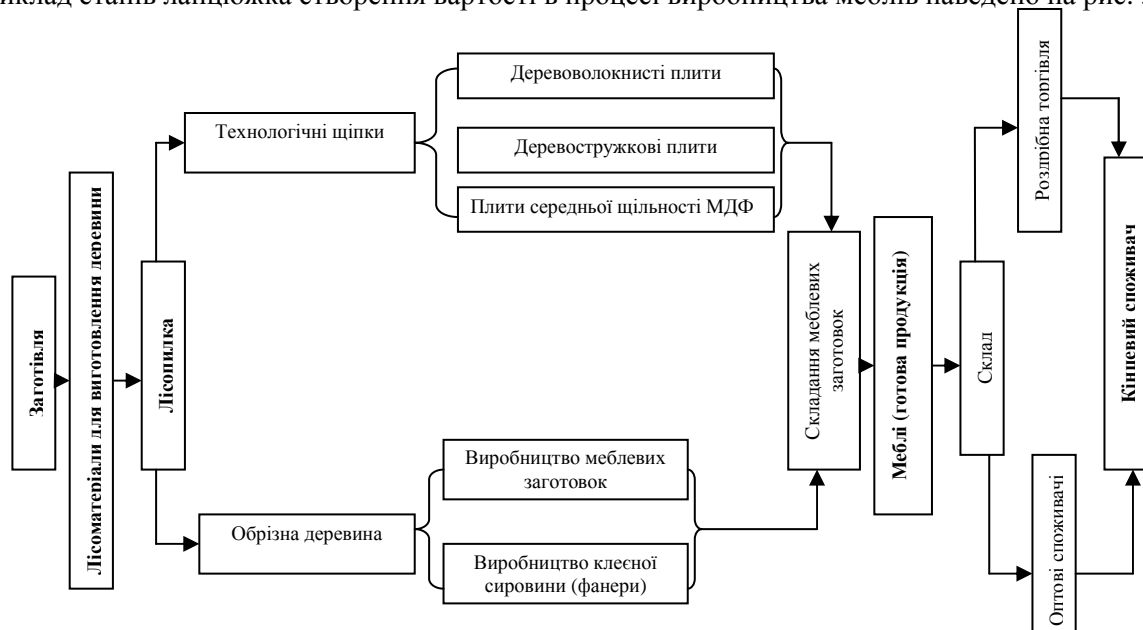


Рис. 3. Етапи ланцюжка створення вартості в процесі виробництва меблевих виробів.

Можна зробити висновок, якщо компанія ефективно перетворює вхідні ресурси і створює цінний продукт для споживача, вона отримує прибуток. Якщо розглядати процесне управління бізнесом на основі ланцюжка створення вартості, то можна визначити етапи створення доданої вартості, ключові бізнес-процеси та визначити бізнес-процеси, які підлягають оптимізації чи передачі на аутсорсінг.

Для того щоб визначити найбільш проблемні елементи в ланцюжку (бізнес-процеси) створення вартості, слід розглянути більш детально ланцюжок створення доданої вартості (на прикладі виробництва корпусних меблів (рис. 4).

Перш ніж перейти до аналізу ланцюжка створення доданої вартості в контексті меблевої промисловості, слід відмітити, що ланцюжок доданої вартості є двох типів: один – це той, що управляється виробником сировини (наприклад, металургія), а інший – споживачами (оптовими та роздрібними). Саме на даних етапах концентрується найбільша частка доданої вартості. Таким чином за умови застосування даного методу можна визначити причини, що не дають можливості для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Особливо це питання актуальне в умовах сучасної фінансової кризи. Враховуючи те, що меблева промисловість є імпортозамінюючою галуззю, досить ефективним буде застосування даного методу для пошуку резервів підвищення ефективності підприємств галузі.

Метод аналізу бізнес-процесів за ланцюжком створення вартості дозволяє більш глибоко дослідити аспекти взаємодії міжфірмових бізнес-процесів, визначити можливості та «слабкі місця» конкурентоспроможності підприємства в межах ланцюжка, визначити бар'єри розвитку компанії та розробити рекомендації щодо подальшої їх ліквідації.

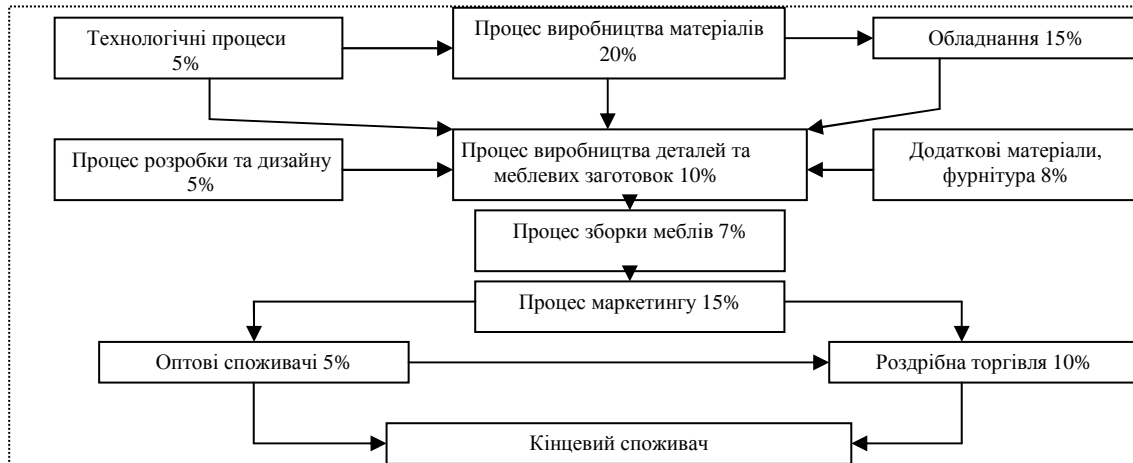


Рис. 4. Ланцюжок створення доданої вартості (на прикладі виробництва корпусних меблів)

Розрізняють два типи модернізації - в самому ланцюжку та модернізацію його взаємозв'язків.

Як вже зазначалося вище, підприємства меблевої галузі характеризуються ланцюжком, який управляється кінцевими споживачами. Тобто для підвищення конкурентоспроможності необхідно модернізувати перш за все процеси маркетингу, стимулювати НДТКР, розвивати дизайнерську школу, просувати та стимулювати просування на ринок продукції під власними брендами. У ланцюжку доданої вартості меблевої промисловості, який орієнтується на споживача, управління здійснюється агентами, що знаходяться на кінцевих етапах ланцюжка створення вартості. Роздрібна торгівля характеризується значними бар'єрами входу, в першу чергу пов'язаних наявністю бренду, наданням широкого спектра послуг для споживачів (після продажний сервіс) та організацією просування продукції. Тому значна частина доданої вартості зосереджується в компаніях, які здійснюють маркетинг як систему планування та розміщення виробництва, реклами, просування та реалізації продукції. Іншими сегментом з досить високими бар'єрами входу є виробництво ДВП, ДСП та особливо МДФ. Саме наявність власної сировинної бази є ключовою компетенцією компанії. Внутрішніми проблемами українських підприємств – виробників меблів є і залишається дизайн продукції та низька ефективність бізнес-процесів виробництва. Модернізація в галузі може бути направлена на створення власного бренду, що дасть можливість отримати націнку на рівні 20%, або на економію витрат за рахунок оптимізації виробничих бізнес-процесів.

Висновки. Основною пропозицією в умовах фінансової кризи та одним із антикризових заходів є створення холдингових об'єднань у межах галузі. Це в свою чергу призведе до економії витрат на всіх етапах створення та реалізації продукції, дозволить досягати синергійного ефекту, підвищить конкурентоспроможність підприємств галузі та дасть можливість створити бар'єри для входу на ринок такого великого конкурента, як фірма ІКЕА. Підвищення конкурентоспроможності продукції меблевої промисловості можливе при зниженні витрат на доступ до технологій та обладнання (зниження ввізного мита на обладнання), а також залучення інвестицій у дизайн та маркетинг. Одним із перспективних напрямків є відкриття та підтримка державою власної школи дизайнерів. Це б у свою чергу знизило б витрати на дизайнерські розробки та оновило продуктовий портфель меблевих підприємств. Також однією із можливих форм державної підтримки може стати (на конкурсній основі чи за умови самофінансування) створення національної торгової марки оптово-роздрібно-маркетингової та збутової мережі. Доцільним може бути фінансова та організаційна підтримка обміну досвідом в області технологій, організаційних інновацій (в області методів зниження витрат на виробництво і логістику, взаємодії дизайнерських та виробничих підрозділів, організація гнучкого виробництва).

Література

1. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдменов С.В., Киселев Д.А. Реинжиниринг бизнес-процессов. – М.: ЭКСМО, 2005.
2. Андерсон Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. – М.: Стандарты и качество, 2005.
3. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: регламентация и управление. – М.: ИНФРА, 2004.
4. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. – М.: Олимп – Бизнес, 2004.
5. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению и моделированию бизнес-процессов. – М.: Стандарты и качество, 2004.
6. Робсон М., Улах Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. – М.: ЮНИТИ, 2003.
7. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006.

УДК 330.341.1

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ¹

Л.С.Захаркіна*, 2009

Сумський державний університет

У статті розглядаються питання стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств, проаналізовано основні елементи, запропоновано систему та досліджено підходи до визначення горизонту стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств.

Ключові слова: *стратегічне планування, інноваційний розвиток, стратегічні цілі, плановий горизонт.*

Сучасний розвиток промисловості України має здійснюватися на інноваційній основі на всіх рівнях. При здійсненні інноваційних заходів дії підприємств не можуть зводитися до простого реагування на зміни, що відбуваються в економічному середовищі завдяки НТП. Усе ширше визнається необхідність свідомого управління інноваційним розвитком на основі науково обґрунтованого його планування та регулювання. Невизначеність факторів зовнішнього середовища та динамічність ринків України зумовлюють на сьогодні значну актуальність використання концепції управління в цілому та системи стратегічного планування зокрема.

Питанням планування інноваційного розвитку підприємств на рівні держави приділяється недостатньо уваги, хоча у цьому напрямі робляться певні кроки. Так, затверджено Державну програму розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки, що спрямована на створення конкурентоспроможного промислового комплексу [4]. У ключовому для економіки секторі машинобудування зараз виконується 22 програми. Найважливішими з них є: «Програма виробництва технологічних комплексів машин та обладнання для агропромислового комплексу», «Державна програма розвитку авіаційної промисловості на період до 2010 року», «Програма розвитку найбільш конкурентоспроможних напрямів мікроелектроніки в Україні», «Програма розвитку автомобілебудування». Розроблено «Державну програму розвитку машинобудування на 2006 - 2011 роки» [3]. Передбачено розроблення програм розвитку високотехнологічних і наукоємних галузей авіабудівної, суднобудівної, автомобілебудівної, енергетичного машинобудування, оборонно-промислового комплексу, машинобудування для агропромислового комплексу. Сьогодні в Україні на більшості промислових підприємств питанням планування приділяється недостатньо уваги. Як правило, основна увага фінансових менеджерів підприємств спрямована на розробку тактичних та оперативних планів, що мають горизонт планування не більше одного року. Реалізація цих планів дозволяє іноді досягти певних короточасних успіхів (збільшення обсягів продажу, зниження витрат тощо). У сучасних же умовах ключовою складовою розвитку підприємств має стати розробка стратегічних планів, які повинні комплексно та різно векторно враховувати внутрішні та зовнішні фактори, тенденції та особливості економічних процесів, що відбуваються в Україні та світі.

Проблемам стратегічного планування інноваційного розвитку присвячені роботи провідних вітчизняних учених, серед яких С.Ілляшенко [7], М.Йохна [8], В.Василенко [1], О.Волков [5], О.Орлов [9] та інші.

Упровадження та реалізація стратегічної системи планування стримується відсутністю чіткої науково-методологічної бази, слабким методичним забезпеченням. Незважаючи на досить велику кількість наукових напрацювань за даною тематикою, залишаються відкритими питання щодо розроблення загальної системи стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств та вибору горизонту стратегічного планування.

Цілі статті полягають у дослідженні теоретичних положень, удосконаленні методичних підходів та практичних рекомендацій щодо стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств.

Задачі дослідження: систематизувати елементи стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств; розробити систему стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств; розглянути питання щодо вибору горизонту стратегічного планування.

Стратегічне планування інноваційного розвитку підприємства – це адаптивний процес вибору збалансованих між собою напрямів його інноваційного розвитку у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності, а також обґрунтування обсягів, способів залучення та використання всіх видів ресурсів, необхідних для забезпечення ефективної реалізації цих напрямів, виходячи з виробничого та інноваційного потенціалу підприємства [6, с.1100]. На рисунку 1

¹ Друкується у рамках гранта Президента України за фінансової підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень України.

*©Л.С.Захаркіна – асистент, Сумський державний університет.

систематизовано та узагальнено основні елементи стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств.



Рис. 1. Елементи стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств (складено на основі [1, с. 224-229], [2, с. 27-32], [5, с. 289-294], [8, с. 146-157])

Виходячи з даного визначення, *системою стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств* є упорядкована множина підсистем, які мають власну структуру та організацію, пов'язані між собою численною кількістю взаємозв'язків, утворюють певну цілісність та забезпечують ефективне здійснення цього процесу. Система стратегічного планування визначає цілі та завдання діяльності для різних рівнів, розглядає стратегії, програми та пріоритети розподілу ресурсів, містить прогнози відносно зовнішніх факторів (ринки збуту, конкуренти та інші), можливі відхилення та внесення коректив, фінансовий прогноз, установлює стандарти для оцінки результату та забезпечує виконання стратегічних цілей. Система стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств подана на рисунку 2.

Розглянемо детальніше підсистеми стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств.

Однією з ключових умов успішного функціонування системи стратегічного планування інноваційного розвитку є створення відповідних систем забезпечення, які в свою чергу можна розділити на дві складові: ресурсне забезпечення і науково-методологічне, методичне забезпечення та інструментарій.

Ресурсне забезпечення представляє собою комплексне залучення різноманітних ресурсів, необхідних для здійснення процесу планування. Наприклад, до кадрового забезпечення відносяться фахівці в області планування з необхідною кваліфікацією, підготовкою, тобто працівники, які безпосередньо займаються процесом планування. Інформаційне забезпечення представляє собою сукупність зовнішньої та внутрішньої інформації, яка необхідна для прийняття планових рішень. Технічне забезпечення – це технічні засоби, необхідні для здійснення процесу планування (ЕОМ, програмне забезпечення тощо). Фінансове забезпечення – це кошти, необхідні для здійснення процесу планування. Організаційне забезпечення – це керівники різних ланок, які координують здійснення процесу планування.

Науково-методологічне, методичне забезпечення та інструментарій – це сукупність різноманітних науково обґрунтованих підходів, методик, методів та інструментів обробки інформації (стратегічний аналіз тощо) та прийняття рішень.



Рис. 2. Система стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств

Системі стратегічного планування властивий ряд принципів, що встановлюють загальні правила проектування й ефективного функціонування цієї системи в управлінні інноваційним розвитком: цілеспрямованість; наукова та методична обґрунтованість; єдність науково-технічних, соціальних та економічних завдань розвитку; гнучкість та еластичність; безперервність та циклічність; бюджетна збалансованість та ін. (див. рис. 1).

Система стратегічного планування визначає основні завдання інноваційної діяльності з огляду на загальну стратегію підприємства та його інноваційні позиції. Вибір цілей розвитку залежить від інноваційного потенціалу підприємства та інноваційно-інвестиційного клімату в країні. Інноваційними цілями можуть бути створення нового продукту, впровадження нової технології, перехід на новий вид сировини, реструктуризація фірми тощо [22, с. 150]. Таким чином, дана підсистема формування цілей та напрямів інноваційного розвитку реалізує такі функції: формуються та обґрунтовуються цілі інноваційного розвитку, планується інноваційна стратегія відповідно до загальної стратегії; на основі прогностичних оцінок відповідно до обраних цілей вибирається множина потенційних продуктивних та процесних інновацій. Дана підсистема ґрунтується на наступних принципах: збалансованості, який полягає у відповідності рівня продукції, що планується випускати, та рівня технічної бази виробництва цієї продукції; синхронності, який полягає у взаємоузгодженості та паралельному плануванні напрямів інноваційного розвитку; цілісності, який полягає у неможливості зведення ефективності від впровадження множини потенційних інновацій до суми ефективностей від окремих інновацій; комплексності, який полягає в комплексному плануванні потенційної множини інновацій.

Підсистема прийняття рішень реалізує такі функції: оцінюється можливість реалізації та ефективність планованих заходів; вибираються стратегії фінансування інноваційних процесів; формується "гнучкий" портфель інновацій підприємства на плановий період. Критерії вибору оптимальних проектів інноваційного розвитку підприємства в нестабільному ринковому середовищі детально розглянуто у роботі [7, с. 246-259].

Результатом стратегічного планування є сукупність планової документації, яка повинна містити в собі плани освоєння нових видів продукції, плани виробництва, інвестиційні програми, фінансовий план тощо.

Стратегічне планування інноваційного розвитку є елементом загальної системи планів підприємства, тому ці плани повинні бути взаємоузгодженими та взаємодоповнюючими. Система контролю здійснює контроль за процесом стратегічного планування на всіх його етапах.

Одним із ключових елементів розробки стратегії інноваційного розвитку є вибір періоду стратегічного планування, тобто планового горизонту такого розвитку. Оскільки розробка стратегії інноваційного розвитку є частиною загальної стратегії підприємства і має підпорядкований характер, то горизонти її планування знаходяться у часових межах стратегічних планів підприємств. Як правило, для більшості українських підприємств стратегічне планування здійснюється на період не менше 3 років, у деяких випадках до 5 - 10 років. Практика діяльності

підприємств показує, що вибір стратегічного планового горизонту залежить від галузевої приналежності підприємства, його розміру, типу виробництва, типу споживача, тривалості життєвого циклу продукції, наявності досвіду розробки стратегічних планів розвитку, стану економіки в цілому.

Дослідження показали, що одним із ключових факторів, що впливає на горизонти стратегічного інноваційного планування є цикли зміни технологій і частота переходу на новий продукт. У галузях, що швидко розвиваються (електронній, комп'ютерній, фармацевтичній і т. п.), запланований період розробки стратегічних планів, як правило, менший, а в галузях, більш консервативних до технологічних змін, цей період може бути і більш тривалим (будівництво, сільське господарство й ін.) [1, с. 229].

У будь-якому випадку період стратегічного планування ($T_{СП}$) має не перевищувати період, на який можна отримати достатньо достовірні тенденції розвитку всіх факторів, що впливають на виконання плану:

$$T_{СП} \leq t_{i \min}, \quad (1)$$

де $t_{i \min}$ – мінімальна тривалість періоду, за який можна отримати тенденції розвитку i -го фактору, що впливає на виконання стратегічного плану, $i = 1, \dots, n$.

Як зазначається у роботі [11], горизонт стратегічного планування може визначатися тривалістю виробничого циклу і життєвим циклом продукції того чи іншого підприємства. Те, що є довгостроковим для одного підприємства, може бути короткостроковим для іншого, а часовий аспект, прийнятний для однієї сфери діяльності, може виявитися непридатним в іншій.

Таким чином, на наш погляд, для процесу планування інноваційного розвитку прогноз горизонту стратегічного планування необхідно здійснювати виходячи з теорій циклічного розвитку. Аналіз циклічного розвитку передбачає дослідження закономірностей циклів зміни поколінь техніки, котрі дозволяють виявити частоту появи нововведень, тривалість періоду їх економічного освоєння, дифузії та ліквідації.

Висновки. У сучасних мінливих умовах стратегічне планування інноваційного розвитку підприємств повинно стати одним із найбільш ефективних елементів системи управління таким розвитком та забезпечити підприємствам постійне зростання конкурентоспроможності на інноваційній основі.

Аналіз та узагальнення підходів до визначення поняття «стратегічне планування інноваційного розвитку підприємства» дозволив виділити його основні елементи.

У результаті аналізу та систематизації підходів різних учених до інноваційного планування на підприємстві розроблено загальну систему стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств.

Виявлено, що одним із ключових факторів, котрий впливає на горизонти стратегічного інноваційного планування, є цикли зміни технологій і частота переходу на новий продукт.

Визначено, що основною метою стратегічного планування інноваційного розвитку підприємства є моделювання певного числа сценаріїв майбутнього успішного інноваційного розвитку підприємства з певним стратегічним горизонтом. Предметом подальших досліджень буде обґрунтування використання сценарних та ситуативних методів при стратегічному плануванні інноваційного розвитку підприємств.

Література

1. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. - Видання 3-є, вип. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 440 с.
2. Володькіна М. В. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. - К.: Знання, 2004. – 149, [3] с.
3. Державна програма розвитку машинобудування на 2006 – 2011 роки [Електронний ресурс]: Новини порталу "ДТ-КТ" – Режим доступу до програми: <http://www.dtk.com.ua/show/0sid117.html?art=1572>. – Назва з екрану.
4. Державна програма розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки [Електронний ресурс] – офіційний веб-сайт Державного агентства з інвестицій та інновацій – Режим доступу до програми: http://www.in.gov.ua/files/content/dergavna_prog123.pdf. – Назва з екрану.
5. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник - Третє видання / [Волков О. І., Денисенко М. П., Гречан А. П., та ін.] – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
6. Захаркіна Л. С. Теоретико-методологічні основи стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств машинобудування // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 245: В 5 т. – Т. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – 1095–1103 с.
7. Ілляшенко С. М. Управління інноваційними розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
8. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
9. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства: Підручник – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
10. Тарасюк Г. М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: «Каравела», 2003. – 432 с.
11. Циба Т. Є. Особливості і механізми стратегічного планування // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2. – С. 159–172.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ ПТАХІВНИЦТВА У БІОГАЗ

П.С.Вяткін*, 2009

Черкаський державний технологічний університет

У статті розглянуто економічну ефективність переробки відходів птахівництва у біогаз. Вибрано оптимальні шляхи впровадження безвідходних технологій у сільському господарстві

Ключові слова: безвідходне виробництво, економічний механізм, біогазові технології, переробка відходів.

Існуюча в Україні система сільськогосподарського виробництва та неефективне ресурсовикористання призводять до того, що, незважаючи на зростаючі показники врожайності сільськогосподарських культур та збільшення поголів'я тварин та птиці, родючий потенціал землі зменшується через недостатню віддачу їй ресурсів для самовідновлення.

У сільськогосподарському виробництві утворюється велика кількість відходів, які являють собою частину сировини або продукти життєдіяльності, котрі за різних причин є не реалізованими у виробництві. Нераціональне використання природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, накопичення відходів стає проблемою всієї країни на шляху до економічного розвитку та зростання добробуту.

Вирішення цієї проблеми становить стратегічну мету для досягнення розвитку суспільства і становлення України як однієї з передових держав світу.

Проблемам дослідження та використання технологій безвідходного виробництва присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Хомяков В.І., Гелетуха Г.Г., Железна Т.А., Мельничук Д., Карл Тетцлав, у яких вони розглядають як теоретичні аспекти, так і практичні напрямки застосування безвідходного виробництва.

Головною проблемою економічної оцінки є переведення у грошовий еквівалент некомерційних видів енергії, які не мають встановленої ринкової ціни. В цьому випадку можливо встановлювати цінність біогазу, виходячи із порівняльних даних теплотворчої спроможності різних джерел енергії. Для цього необхідно розглянути всі види енергії, що використовуються на підприємстві, та встановити економію від використання біогазу замість них.

Необхідно провести економічну оцінку ефективності переробки відходів птахівництва у біогаз. При оцінці економічної вигідності важливо враховувати цілі впровадження біогазових технологій.

Упровадження біогазових технологій ставить перед собою наступні цілі: дешеве виробництво енергії; збільшення врожайності сільськогосподарських культур за допомогою застосування біодобрив; підвищення якості сільськогосподарської продукції; підвищення соціальних умов сільського населення; зменшення ерозії ґрунтів; покращення рівня життя сільського населення; економія за рахунок зниження імпорту енергоносіїв та добрив; зниження безробіття в сільських районах; зниження внутрішньої міграції з сільської місцевості.

Щоб наочно показати вигоди від упровадження безвідходних технологій, розробимо проект створення комплексу з переробки відходів на птахофабриці.

Розрахуємо грошові потоки зі створення комплексу з переробки посліду. Для цього розглянемо модель розрахунку ефективності переробки відходів птахівництва у біогаз. Необхідно порахувати чисту теперішню вартість інвестиційного проекту будівництва комплексу з переробки пташиного посліду.

$$ЧТВ = -I + \sum_{t=1}^n (P_{зовн.} + E_{в.г.} + E_{в.е} + A_m - B_{тр.} - B_e - B_{дост.} - B_{о.п.} - B_{тр.} - B_{зб.})(1+e)^{-t}, (1)$$

де I - інвестиції;

$B_{тр.}$ - витрати на транспортування та навантаження відходів;

B_e - витрати на електроенергію при переробці;

$B_{дост.}$ - витрати на генерацію теплової енергії;

$B_{о.п.}$ - витрати на оплату праці;

$B_{тр.}$ - витрати на транспортування та складування твердої частини;

$B_{зб.}$ - витрати на збут;

$P_{зовн.}$ - реалізація біогазу стороннім споживачам;

$E_{в.г.}$ - економія витрат внаслідок зменшення споживання природного газу;

*©П.С.Вяткін – аспірант, Черкаський державний технологічний університет

$E_{в.е.}$ - економія витрат внаслідок зменшення споживання сторонньої електроенергії;

A_m - амортизація основних фондів.

Інвестиції складаються з витрат на розробку проектної документації, монтажних робіт, вартості обладнання та будівництва самої установки.

Економія витрат внаслідок зменшення споживання природного газу розраховується наступним чином:

$$E_{в.г.} = B_g - B_o, \quad (2)$$

де B_g – витрати на закупівлю природного газу;

B_o – витрати на виробництво біогазу.

$$B_g = Q_g \cdot C_g, \quad (3)$$

де Q_g - обсяг споживання природного газу;

C_g - ціна природного газу.

Економія витрат внаслідок зменшення споживання електроенергії розраховується наступним чином (ураховується те, що електроенергія буде повністю вироблятися всередині підприємства):

$$E_{в.е.} = Q_e \cdot C_e, \quad (4)$$

де Q_e - обсяг споживання електроенергії;

C_e - ціна електроенергії.

$$P_{зовн.} = B_o + \Pi, \quad (5)$$

де Π – прибуток.

Розрахуємо дану модель для умови, коли птахофабрика продукує 100 т відходів щоденно.

Вартість будівництва та пусконаладочних робіт біогазової установки, здатної переробляти відходів у обсязі 100 т/добу становить 14,3 млн грн [1]. При цьому її технічні показники будуть наступними (таблиця 1):

Таблиця 1

Основні характеристики роботи біогазової установки [1]

| | Характеристики | Розмірності | Значення | | |
|---|-----------------------------------|-------------|----------|-------|-------|
| 1 | Продуктивність переробки сировини | т/добу | 20 | 100 | 200 |
| 2 | Вихід біогазу | м³/добу | 2600 | 13000 | 26000 |
| 3 | Споживана електроенергія | кВт·год | 16 | 60 | 100 |
| 4 | Споживана теплова енергія | кВт·год | 54 | 249 | 400 |
| 5 | Обслуговуючий персонал | осіб | 1 | 2 | 2 |
| 6 | Займаєма площа | га | 0,20 | 0,50 | 0,65 |
| 7 | Вихід твердих біодобрих | т/добу | 10 | 50 | 100 |
| 8 | Вихід рідких біодобрих | м³/добу | 7 | 35 | 70 |

Так як у біогазі міститься метану приблизно 70% [2], то чистий вихід газу, придатного до спалювання становить 9100 м³.

Розрахуємо собівартість виготовлення біогазу. Річні витрати на виробництво біогазу становитимуть 954 тис. грн щорічно з розрахунку експлуатації установки протягом 15 років. Протягом року установка може виробити 4745 тис. м³ метану, що становить 3321,5 тис м³ природного газу в тепловому еквіваленті (теплоутворююча спроможність 1 м³ природного газу становить 9 кВт, теплоутворююча спроможність 1 м³ біогазу – 7кВт).

На сьогоднішній день вартість природного газу становить 2080 грн за 1000 м³. Вартість виробленого біогазом тепла та енергії буде становити 6908,72 тис. грн Отже, собівартість біогазу становить 490 грн/1000 м³.

Проведемо оцінку ефективності переробки пташиного посліду на біогаз на прикладі ВАТ „Птахофабрика „Перше травня”.

Споживання газу птахофабрикою складає 1400 тис. м³ за рік або 3,83 тис. м³ біогазу щоденно. Споживання електроенергії становить 6255778 кВт·год щорічно або 17140 кВт·год за добу. Для виготовлення такого обсягу енергії необхідно затрачати 2,5 тис. м³ газу в когенераційній установці.

Решту біогазу (9,1-3,83-2,5=2,77 тис. м³) можна реалізувати споживачеві за ринковою ціною.

Розрахуємо витрати, які необхідні для переробки відходів у біогаз за добу.

I - інвестиції:

Інвестиції на будівництво та монтаж біогазової установки для ВАТ „Птахофабрика „Перше травня” становлять близько 14,3 млн грн; до цієї суми входить:

- проектна документація – 1212,5 тис. грн;
- монтажні роботи – 194 тис. грн;
- вартість обладнання – 7275 тис. грн;
- будівництво установки – 5626 тис. грн

$B_{тр.}$ - витрати на транспортування та навантаження відходів:

Витрати на перевезення становлять 11 грн/т (на відстань від 3 до 10 км) відходів за умови, що птахофабрика продукує 100 т за добу, річні затрати на транспортування становлять 401500 грн

B_e - витрати на електроенергію при переробці.

Для переробки відходів необхідно затрачати електроенергії в розмірі 60 кВт-год/добу або 21900 кВт-год за рік. 1 кВт-год електроенергії коштує 0,46 грн. Отже, витрати на електроенергію становлять 10074 грн

$B_{дост}$ - витрати на генерацію теплової енергії:

Кількість теплової енергії за добу, що необхідна для переробки відходів, дорівнює 249 кВт-год. Щоб виробити таку кількість енергії, необхідно спалити 26,7 м³ природного газу, що у грошовому еквіваленті становить 55,5 грн/добу або 20270 грн щорічно.

$B_{о.п.}$ - витрати на оплату праці:

Для роботи установки необхідно залучити 2 працівника. Оплата праці на одну людину складає 2000 грн/міс. або 48000 грн в рік.

$B_{тр.}$ - витрати на транспортування та складування твердої частини перероблених відходів, що утворилися внаслідок переробки посліду на газ (біодобри):

Вихід твердої та рідкої частини відходів після виокремлення з них біогазу становить 85% від завантаженого матеріалу. При потужності переробної установки у 100т/добу витрати на транспортування перероблених відходів становлять 935 грн/добу або 341275 грн в рік.

$B_{зб.}$ - витрати на збут:

Витрати на збут 2,77 тис м³ щоденних залишків біогазу містять у собі витрати на рекламу, на утримання апарату з заправки цистерн для транспортування газу. Орієнтовна сума цих витрат становить 50 тис. грн щороку.

Розрахуємо, які доходи буде отримувати птахофабрика після введення в експлуатацію комплексу з переробки відходів на біогаз

$P_{зовн.}$ - реалізація електроенергії або біогазу стороннім споживачам;

стороннім споживачам можна реалізувати 2,77 тис. м³ біогазу щоденно за ціною від 483 грн/ 1000 м³.

$E_{в.г.}$ - економія витрат внаслідок зменшення споживання стороннього газу:

економія витрат внаслідок зменшення споживання природного газу становить від 1597 до 1403 грн/1000м³. За рік, за умови споживання птахофабрикою 1400 тис. м³ газу, економія складе від 2230 до 1960 тис грн

$E_{в.е.}$ - економія витрат внаслідок зменшення споживання сторонньої електроенергії:

Економія від зменшення споживання сторонньої електроенергії становитиме від 2190 тис. грн

A_m - амортизація основних фондів.

Амортизаційні відрахування розподіляються рівномірно протягом усього терміну експлуатації і дорівнюють 873 тис. грн щороку. Ставка дисконту (e) розраховується з урахуванням прогнозного темпу інфляції та врахуванням можливих ризиків проекту. У даному прикладі e=30%.

Розрахуємо чисту теперішню вартість при зміні наступних факторів: вартість біогазу, вартість природного газу та електроенергії в цілому та по кожному з факторів окремо.

Із таблиці 2 видно, що при зростанні ціни на газ на 100%, проект упровадження безвідходних технологій виробництва стає вигідним уже з четвертого року експлуатації, при незмінній ціні енергоносія виробництво біогазу стає рентабельним лише з восьмого року реалізації проекту.

Таблиця 2

Значення ЧТВ при зростанні ціни на природний газ

| Зростання ціни на газ | Роки | | | | | | | |
|--------------------------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|---------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 0% | -10488629 | -7551036 | -5291349 | -3553128 | -2216035 | -1187502 | -396323 | 212277 |
| 50% | -9368629 | -5569497 | -2647088 | -399081 | 1330155 | 2660336 | 3683553 | 4470643 |
| 100% | -8248629 | -3587959 | -2828 | 2754965 | 4876344 | 6508174 | 7763428 | 8729008 |

Таблиця 3

Значення ЧТВ при зростанні ціни на електроенергію

| Зростання ціни на електроенергію | Роки | | | | | | | |
|----------------------------------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|---------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 0% | -10488629 | -7551036 | -5291349 | -3553128 | -2216035 | -1187502 | -396323 | 212277 |
| 50% | -9646505 | -6061124 | -3303139 | -1181612 | 450332 | 1705674 | 2671321 | 3414127 |
| 100% | -8804381 | -4571212 | -1314929 | 1189904 | 3116699 | 4598849 | 5738965 | 6615977 |

Таблиця 3 показує, що при зростанні вартості електроенергії ситуація є схожою, що і при зростанні вартості природного газу, тобто при зростанні ціни на електроенергію на 100% виробництво біогазу стає максимально вигідним.

Таблиця 4

Значення ЧТВ при зростанні вартості біопалива

| Зростання вартості біопалива | Роки | | | | | | | |
|------------------------------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|--------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 0% | -10488629 | -7551036 | -5291349 | -3553128 | -2216035 | -1187502 | -396323 | 212277 |
| 50% | -10441646 | -7467912 | -5180424 | -3420818 | -2067275 | -1026089 | -225176 | 390911 |
| 100% | -10394663 | -7384788 | -5069500 | -3288509 | -1918516 | -864675 | -54029 | 569546 |

Зростання вартості біогазу (таблиця 4) призводить до того, що для успішної реалізації проекту необхідно щонайменше сім років.

Таблиця 5

Значення ЧТВ при зростанні вартості всіх факторів одночасно, %

| Зростання всіх факторів на: | Роки | | | | | | | |
|-----------------------------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 0% | -10488629 | -7551036 | -5291349 | -3553128 | -2216035 | -1187502 | -396323 | 212277 |
| 50% | -9321646 | -5486374 | -2536164 | -266772 | 1478914 | 2821750 | 3854700 | 4649277 |
| 100% | -6470415 | -441888 | 4195440 | 7762616 | 10506597 | 12617352 | 14241010 | 15489977 |

Якщо графічно зобразити дані таблиці 5, то отримаємо наступний рисунок (рис. 1). Як видно з рисунку 1, найкращим варіантом запровадження безвідходних технологій виробництва біогазу на птахофабриці є ситуація, коли ціни на енергоносії зростають, що можна спостерігати на сьогоднішній день. Отже, існує можливість збільшувати вартість виробленого біогазу і отримувати прибуток починаючи від 4,2 млн грн.

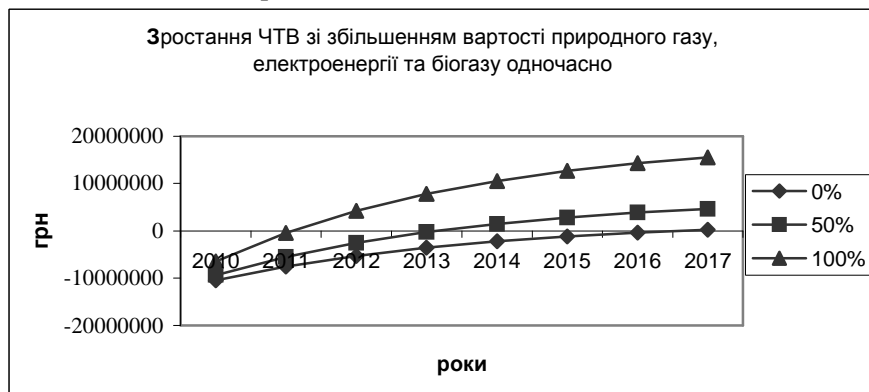


Рис. 1. Зростання ЧТВ зі збільшенням вартості природного газу, електроенергії та біогазу одночасно

Висновки. Розрахунки, наведені у статті показують, що існують резерви для підвищення використання виробничих можливостей на птахофабриках України, а саме – можливість переробки курячих відходів у біогаз, що є актуальною проблемою на сьогоднішній день. Використання біогазу дозволить скоротити споживання природного газу та електроенергії, позитивно відобразиться на економічному стані підприємства.

Література

1. Брошюра на биогазовые установки для птицекомплексов // <http://www.zorgbiogas.ru/bu/otraslevye-resheniya/biogazovaya-ustanovka-na-pomete>
2. Веденев А.Г., Веденева Т.А., ОФ «Флюид» Биогазовые технологии в Кыргызской Республике. — Б. Типография «Евро», 2006. — 90с.

Кількісні методи в економіці, економіко-математичне моделювання, економічна кібернетика

УДК: 65.012.12

SWOT-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

І.М.Вагнер*, 2009

Університет банківської справи НБУ

У статті розкрито природу і сутність SWOT-аналізу та порядок його проведення. Охарактеризовано матрицю SWOT-аналізу і відповідно до неї можливі чотири основні різновиди стратегії. Наведено принципи і правила, за допомогою яких проводиться повноцінний і якісний SWOT-аналіз.

Ключові слова: *інструмент стратегічного аналізу, стратегія, SWOT-аналіз, етапи проведення SWOT-аналізу, сильні та слабкі сторони підприємства, можливості та загрози, матриця SWOT-аналізу.*

Важливим аспектом стратегії розвитку підприємств у ринковій економіці є створення умов для випуску продукції, яка має конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках, оскільки кінцева ціль будь-якого підприємства – перемога на конкурентному ринку і, як наслідок, отримання прибутку. Виходячи з вище сказаного, стратегія розвитку підприємства має включати заходи, спрямовані як на випуск конкурентоспроможної продукції, так і на утримання досягнутого рівня конкурентоспроможності. Все це не можливе без певних зусиль підприємств з вивчення конкурентного середовища. Дослідивши світовий досвід, можна дійти висновку, що рішення щодо придбання певного товару пов'язано з його якістю лише на третину. Також слід зауважити, що кожний ринок характеризується «власним» покупцем, а це говорить про те, що абсолютна конкурентоспроможність, яка не пов'язана з певним ринком, не існує. Отже, всі підприємства під конкурентоспроможністю мають розглядати не певний показник, який має кількісний вимір, а стратегію розвитку підприємства, яка містить комплекс маркетингових заходів та прийомів менеджменту.

SWOT-аналіз є важливим інструментом стратегічного аналізу для вибору оптимальної стратегії і прийняття ефективних управлінських рішень, які забезпечили б сильну та надійну позицію, конкурентні переваги на ринку.

Питання SWOT-аналізу як одного із найважливіших елементів стратегічного аналізу знайшло відображення у публікаціях вітчизняних учених та фахівців, які розглядають окреслену проблему з різних позицій. Так, П.Л.Гордієнко, Л.Г.Дітковська, Н.В.Яшкіна розглядають SWOT-аналіз, як метод, за допомогою якого можна встановити взаємозв'язки між силою і слабкістю, що властиві підприємству, та зовнішніми загрозами і можливостями [1]. Г.І.Кіндрацька характеризує SWOT-аналіз як метод, який передбачає пошук можливостей і загроз, які містяться у зовнішньому середовищі організації; дослідження сильних і слабких сторін організації, визначення ланцюгових зв'язків між цими двома групами чинників [2]. За словами Івакіної І., SWOT-аналіз дозволяє лаконічно і точно визначити основні переваги і недоліки підприємства [3]. К.А.Мамонов, Б.Г.Скоков, О.О.Короп, Ю.І.Мізік визначають, що, застосовуючи метод SWOT, вдається встановити зв'язки між силою і слабкістю, які властиві організації, і зовнішніми загрозами і можливостями [4].

Одним з інструментів стратегічного аналізу, який дозволяє побудувати стратегію поведінки, стратегічний баланс і проаналізувати можливі стратегії поведінки підприємства ринковому середовищі є SWOT-аналіз (SWOT — strengths — сильні сторони, weakness — слабкі сторони, opportunities — можливості і threats — небезпеки, загрози). Стратегічний баланс, іншими словами, поєднання негативних і позитивних факторів, що впливають на діяльність компанії як і ззовні, так і з середини допомагає правильно оцінити можливості, які відкриваються перед компанією у майбутньому.

SWOT-аналіз спрямований на визначення корпоративної стратегії компанії з урахуванням впливу зовнішнього і внутрішнього середовища одночасно. Він дозволяє визначити негативні й позитивні фактори, що впливають на діяльність підприємства як і ззовні, так і з середини, допомагає правильно оцінити можливості, які відкриваються перед компанією у майбутньому.

SWOT-аналіз у порівнянні з іншими методами має як певні переваги, так і недоліки, які потрібно знати і враховувати (табл. 1)

*І.М.Вагнер – аспірант, Університет банківської справи НБУ

Таблиця 1

| Переваги та недоліки SWOT-аналізу, як інструмента стратегічного аналізу | |
|---|---|
| Переваги | Недоліки |
| Періодична діагностика ринку та ресурсів фірми | Досить погана адаптація до середовища, що постійно змінюється |
| Систематизація знань про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного планування | Суб'єктивність вибору та ранжування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища організації |
| Визначення конкурентних переваг підприємства та формування стратегічних пріоритетів | Слабка підтримка прийняття конкретних управлінських рішень |

Позитивні риси SWOT-аналізу у більшості випадків все ж таки переважають негативні, що обумовлює його популярність як інструмента стратегічного управління.

Для вибору оптимальної стратегії фірми аналітики використовують два підходи:

1) від внутрішніх факторів (сильні і слабкі сторони) до зовнішніх (можливості та загрози), це власне і є SWOT-аналіз;

2) від зовнішніх до внутрішніх факторів – TOWS.

Дані підходи доповнюють один одного, оскільки перший підхід дозволяє з'ясувати, яким чином фірма може вплинути на зовнішнє середовище, а другий підхід показує вплив зовнішніх факторів на перспективи діяльності фірми [5, с. 126 - 131].

Якісно виконаний SWOT-аналіз дає можливість виявити максимальну кількість проблем на підприємствах. Ці проблеми беруть за основу для розробки стратегії підприємств (рис.1).

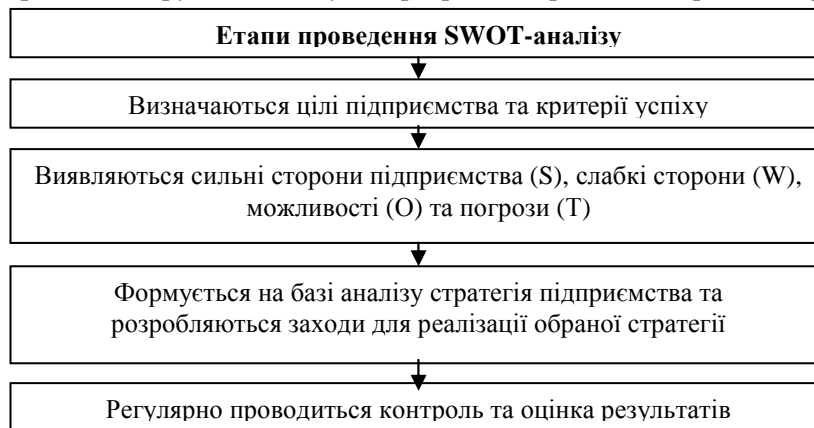


Рис. 1. Етапи проведення SWOT-аналізу

Ситуацію наявності сильних та слабких сторін підприємства, на наш погляд, треба розглядати за такими напрямками:

- виробництво;
- технології;
- наукові розробки;
- організація;
- фінанси.

Кожний обраний напрям має бути деталізований. Важливим етапом при проведенні SWOT-аналізу є конкретне оцінювання кожного обраного напрямку або показника експертним шляхом. При цьому треба обрати шкалу оцінювання. Для того щоб уникнути суб'єктивізму, треба отримати оцінки також і від експертів, які не пов'язані з діяльністю певного підприємства.

Для отримання повної інформації SWOT-аналіз підприємства, а точніше аналіз його переваг та слабких сторін буде доцільно проводити у порівнянні з конкурентами або підприємствами однієї галузі.

Можливості та загрози необхідно оцінювати за аналогічною методикою, поділяючи їх на окремі напрями. Під час вибору факторів потрібно стежити за тим, щоб вони не повторювалися, були віднесені до потрібного розділу, були суттєвими і мали реальне відношення до підприємства, яке досліджують. Необхідно також уникати помилок під час визначення того, що є можливістю, а що – загрозою.

Фактори, які досліджуються при використанні SWOT-аналізу, обов'язково мають бути перевірені на наявність взаємного впливу, внаслідок чого вони можуть бути або посилені, або послаблені.

Узагальнюючим елементом SWOT-аналізу, на якому базується формування стратегії фірми, є матриця сильних і слабких сторін, можливостей і загроз (рис. 2).

| | | |
|------------|-------------------------------|------------------------|
| | Сильні сторони Слабкі сторони | |
| Можливості | Сила і можливості | Слабкість і можливості |
| Загрози | Сила і загрози | Слабкість і загрози |

Рис. 2. Матриця SWOT-аналізу

Відповідно до матриці SWOT-аналізу можливі чотири основні різновиди стратегії (рис. 3):

| | | |
|---|-----------------------------------|----------------------------------|
| | $P > C$ | $C > P$ |
| $M > 3$ | Стратегія «Максі - Максі» 1 | Стратегія «Міні - Максі» 2 |
| $3 > M$ | Стратегія «Максі - Міні» 3 | Стратегія «Міні - Міні» 4 |
| $P > C$ – переваги організації домінують над її слабкими сторонами; $C > P$ – більше слабких сторін, ніж переваг; $M > 3$ – можливості переважають загрози; $3 > M$ – загроз більше, ніж можливостей | | |

Рис. 3. Стратегічні рекомендації SWOT-аналізу

1) стратегія, яка використовує сильні сторони фірми для реалізації своїх можливостей, - найбажаніша і найперспективніша стратегія (стратегія «Максі – Максі»);

2) стратегія, яка використовує сильні сторони фірми для знешкодження загроз (стратегія «Максі – Міні»);

3) стратегія, спрямована на мінімізацію слабких сторін фірми на основі використання зовнішніх можливостей (стратегія «Міні – Максі»);

4) стратегія, спрямована на мінімізацію слабкостей фірми та потенційних загроз (стратегія «Міні – Міні») [1, с.101 - 110].

Для того щоб визначити, який саме різновид стратегії необхідно вибрати, потрібно порівняти внутрішні переваги та слабкі сторони, а також зовнішні можливості та загрози. Якщо сильні сторони переважають слабкі і ринок надає суб'єкту підприємницької діяльності більше можливостей, ніж створює загроз (клітинка 1), рекомендується стратегія «Максі – Максі». У даній ситуації організації повинна вживати активні дії для зміцнення своєї позиції на ринку шляхом збільшення своєї частки, диверсифікації продуктів, виведення на ринок товарів – новинок. У такому випадку сприятлива фінансова ситуація дозволяє фірмі виділяти додаткові кошти на науково – дослідні роботи, збільшувати фінансовий портфель, поглинати дрібних конкурентів тощо.

Стратегія «Міні – Максі» (клітинка 2) рекомендується для фірм у тому випадку, коли слабкі сторони переважають, проте вони мають сприятливі ринкові можливості. Організація повинна прагнути посилити конкурентні позиції у тих галузях, де це можливо, з одночасною ліквідацією слабких господарських підрозділів.

Стратегію «Максі – Міні» застосовують ті фірми, які опинилися у досить поганій ситуації (клітинка 3). Тому вони повинні використовувати свої сильні сторони для знешкодження зовнішніх загроз, а не для зростання, тобто переходити до позиції оборони.

Стратегія «Міні – Міні» чекає фірму, яка повинна поступово згортати свою діяльність або перепрофільовуватися, чи реінвестувати свої кошти в іншу галузь. Лише в окремих випадках підприємство може ризикнути залишитися, наприклад, з допомогою об'єднання з іншою фірмою чи додатковим вкладенням коштів [5, с. 130 - 131].

Таким чином, для проведення SWOT-аналізу не потрібні ні великі бази даних, ні формальна підготовка. Будь-хто, хто хоч трохи знайомий з компанією й має уявлення про ринок, може скласти простий SWOT. З іншого боку, властива аналізу простота може призвести до поспішних і безглузвих висновків, повним таких невизначених і двозначних понять, як "експлуатаційна характеристика продукту", "сучасне устаткування", "ціни". До того ж, користувачі іноді забувають про об'єктивність і покладаються на застарілу або ненадійну інформацію. Щоб уникнути зазначених помилок і дістати максимум користі від SWOT-аналізу, необхідно дотримуватися певних принципів та правил.

Ретельно визначити сферу кожного SWOT-аналізу. Компанії часто проводять загальний аналіз, який охоплює весь їхній бізнес. Вірогідно, він буде занадто узагальненим і марним для менеджерів, яких цікавлять можливості на конкретних ринках або сегментах. Фокусування SWOT-аналізу, наприклад на конкретному сегменті, забезпечує виявлення найбільш важливих для нього сильних і слабих сторін, можливостей і загроз.

Необхідно зрозуміти розходження між елементами SWOT: силами, слабостями, можливостями й загрозами. Сильні й слабкі сторони - це внутрішні риси компанії, отже, їй підконтрольні. Можливості й загрози пов'язані з характеристиками ринкового середовища й невіддільні впливу організації.

Сильні й слабкі сторони можуть вважатися такими лише в тому випадку, якщо так їх сприймають покупці. Потрібно включати в аналіз тільки найбільш характерні для справи переваги й недоліки. Звернути увагу також потрібно на те, що вони повинні визначатися у світлі пропозицій конкурентів. Сильна сторона буде сильною тільки тоді, коли такою її бачить ринок. Наприклад, якість продукту буде сильною за умови, якщо він працює краще, ніж продукти конкурентів. І нарешті, таких сильних і слабих сторін може набратися дуже багато, так що й не зрозумієш, які з них головні. Щоб уникнути цього, переваги й недоліки повинні бути ранжировані відповідно до їх важливості в очах покупців.

Слід бути об'єктивним і використовувати різнобічну вхідну інформацію. Звичайно, не завжди вдається проводити аналіз за результатами великих маркетингових досліджень, але, з іншого боку, не можна доручати його одній людині, оскільки він не буде настільки точним і глибоким, як аналіз, проведений у формі групової дискусії й обміну ідеями. Важливо розуміти, що SWOT-аналіз - це не просто перерахування підозр менеджерів. Він повинен у якнайбільшому ступені ґрунтуватися на об'єктивних фактах і даних досліджень.

Уникати великих і двозначних заяв. Занадто часто SWOT-аналіз послаблюється саме через те, що в нього включають подібні твердження, які найімовірніше нічого не значать для більшості покупців. Чим точнішим є формулювання, тим кориснішим буде аналіз [6, с. 92 -97].

Висновки. Таким чином, у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства відбуваються динамічні процеси змін. Одні з цих процесів відкривають нові можливості для підприємства, створюють для нього сприятливі умови. Інші, навпаки, спричиняють додаткові труднощі. Для успішного виживання у довготерміновому періоді менеджери повинні вміти передбачати труднощі, з якими може зіткнутися підприємство у майбутньому, і нові можливості, що можуть для нього з'явитися. Тому в процесі стратегічного аналізу необхідно зосередити увагу на майбутніх загрозах і можливостях, пов'язаних зі станом зовнішнього середовища, а також урахувати сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища підприємства.

У зв'язку з цим можна сказати, що SWOT-аналіз є порівняно новим способом дослідження всіх сторін діяльності підприємства: як внутрішніх, так і зовнішніх, як сильних, так і слабких. В умовах ринкової економіки він набирає актуальності.

Література

- 1.Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз: Навч. Посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478с.
- 2.Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 366 с.
3. Ивакина И. Стратегический анализ. - Х. : Фактор, 2008. — 244с.
- 4.Мамонов К.А., Скоков Б.Г., Короп О.О., Мізік Ю.І. Методи стратегічного аналізу: Навч.-метод. посіб. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 208.
- 5.Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посіб. – Львів: «Новий – Світ – 2000». - 2003.
- 6.Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: Підручник. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
- 6.Головко Т. В., Сагова С. В. Стратегічний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / За ред. д-ра екон. наук, проф. М.В.Кужельного. — К.: КНЕУ, 2002. — 198 с.
- 7.Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.
- 8.Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. - Харків: КНЕУ, 2007. – 295с.
- 9.Парасій – Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика. - К.: КНЕУ, 2007. – 360с.
- 10.Мошенський С.З., Олійник О.В.Економічний аналіз: Підручник./ За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф.Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута»,2007.–704с.

УДК 658.14/15

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ТЕХНИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.В.Гурьева*, 2009

ХГУ «НУА», ООО «Глосса-Аудит»

В статье рассмотрены актуальные вопросы совершенствования теоретических принципов и подходов к исследованиям в процессе планирования и оценки эффективности технического развития предприятий, а также оптимизации выбора источников финансирования инвестиций. Обоснован вид и разработана экономико-математическая модель выбора источников финансирования инвестиций в техническое развитие предприятия.

Ключевые слова: *источник финансирования, инвестиции, техническое развитие, техническое перевооружение, моделирование, эффективность.*

Девальвация национальной валюты Украины в ходе мирового экономического кризиса крайне негативно сказывается на украинской экономике, поскольку Украина является импорто-ориентированным государством. В стране отсутствует полный цикл производства какого-либо вида продукции без использования импортного сырья или оборудования. В связи с этим, во избежание негативного влияния на экономику Украины колебаний валютных курсов, актуальным сегодня является вопрос о развитии отечественного производства, снижении объемов импорта сырья, товаров, оборудования. В настоящий момент материально-техническая база подавляющего большинства украинских заводов является морально устаревшей и физически изношенной [1, с. 379-390]. Так, износ значительной части используемых станков и оборудования достигает 80 %, а в некоторых отраслях даже 100 %. Указанные факты свидетельствуют о назревшей необходимости проведения полного и системного технического перевооружения действующих заводов Украины. Поэтому экономико-математическое моделирование процессов, связанных с техническим развитием украинских предприятий, сегодня является ключевым вопросом, который требует дальнейшего изучения отечественными учеными-экономистами и разработки ими научно-практических рекомендаций по решению проблем технического развития предприятий.

Методические и методологические вопросы организации, планирования, оценки эффективности технического развития предприятий изложены в работах Д.С.Львова, С.И.Касьянова, А.С.Кузнецова, А.И.Муравьева, Д.М.Палтеровича и др. [2–6]. Однако указанные исследования преимущественно относятся к 80-м годам прошлого столетия, а потому во многом являются несоответствующими современным условиям хозяйствования. В то же время вопросами оптимизации выбора источников финансирования занимается ряд современных ученых, таких как: И.Г.Бабук, В.В.Бочаров, Ю.В.Ерыгин, Г.Н.Калошина, В.И.Подолькин, Д.А.Синельников, В.Г.Хачатурова-Тавризян и др. [7–9]. В то же время необходимо отметить, что в современной экономической литературе отсутствует синтез указанных направлений исследований: при оценке эффективности мероприятий по техническому развитию в современных рыночных условиях хозяйствования и в процессе обоснования выбора источников финансирования инвестиций в такое развитие.

Цель статьи – изложить теоретические основы разработки экономико-математической модели, позволяющей осуществить оптимальный выбор источников финансирования инвестиций в техническое развитие предприятия при заданных экономических условиях.

Наличие или возможность привлечения достаточных финансовых ресурсов является обязательным условием осуществления любых инвестиций, в том числе в техническое развитие предприятия [10, с. 23-31]. Наиболее распространенными в украинской практике хозяйствования источниками финансирования инвестиций являются собственный капитал, банковский кредит и финансовый лизинг. Кроме того, при возникновении потребности в новых производственных площадях, машинах, оборудовании и др., предприятия наряду с приобретением за счет перечисленных источников финансирования рассматривают также вариант получения таких активов в операционную аренду. С точки зрения предприятий, приобретение и аренда решают одну и ту же производственную задачу, а поэтому рассматриваются ими как равноправные варианты привлечения основных средств.

Приобретение объектов новой техники и производственных площадей по своей сути является капитальными инвестициями, а операционная аренда – операционными расходами. В связи с этим экономической наукой данные варианты привлечения основных средств, которые включают приобретение за счет собственных средств предприятия, в кредит, финансовый лизинг и в операционную аренду, совместно не исследуются. Поэтому с целью решения изложенной

*©И.В.Гурьева – аспирант, ХГУ «НУА», аудитор ООО «Глосса-Аудит»

научно-прикладной задачи автором разработана экономико-математическая модель выбора источников финансирования инвестиций в техническое развитие предприятия. При этом для целей модели под термином «источник финансирования инвестиций» автор, наряду с собственными средствами предприятия, банковским кредитом и финансовым лизингом, также условно будет понимать и операционную аренду.

Допустим, предприятие планирует осуществить инвестиции в техническое развитие, например, в форме технического перевооружения действующего производства, для чего ему необходимо приобрести объекты новой техники стоимостью $I_{потр}$. Предприятие решает задачу обоснования объемов каждого источника финансирования инвестиций – собственные средства, приобретение в кредит, операционная аренда, финансовый лизинг.

Автор предлагает использовать в модели следующую систему ограничений:

1. Ограничение по размеру необходимого капитала. Суммарная величина инвестиций, осуществленных за счет каждого источника финансирования, должна быть равна общей потребности в капитале. Обозначим стоимость новой техники, производственных площадей, приобретение которых финансируется за счет собственных средств $I_{соб}$, заемных средств в форме банковского кредита $I_{кр}$, полученных в финансовый лизинг $I_{лиз}$, в операционную аренду $I_{ар}$. Следовательно, общая потребность в капитале $I_{потр}$ составит

$$I_{соб} + I_{кр} + I_{ар} + I_{лиз} = I_{потр}. \quad (1)$$

2. Ограничение по цене используемых источников финансирования. Средневзвешенная цена используемых источников финансирования $C_{фин}$ не должна превышать внутреннюю норму доходности в базовых условиях $ВНД_{баз}$, то есть до осуществления мероприятий в техническое развитие

$$C_{фин} \leq ВНД_{баз}. \quad (2)$$

Такое требование означает, что указанные источники финансирования инвестиций целесообразно использовать по ценам их привлечения $C_{соб}$, $C_{кр}$, $C_{лиз}$, $C_{ар}$ в объемах $I_{соб}$, $I_{кр}$, $I_{лиз}$, $I_{ар}$ при условии, если полученный показатель средней цены капитала, в качестве которого используется известная модель WACC, будет ниже внутренней нормы доходности $ВНД_{баз}$ в базовых условиях, то есть до осуществления инвестиций в техническое развитие. В развернутом виде изложенное ограничение может быть представлено следующим выражением:

$$\frac{C_{соб}}{I_{потр}} \cdot I_{соб} + \frac{C_{кр}}{I_{потр}} \cdot I_{кр} + \frac{C_{ар}}{I_{потр}} \cdot I_{ар} + \frac{C_{лиз}}{I_{потр}} \cdot I_{лиз} \leq ВНД_{баз}. \quad (3)$$

3. Ограничение по уровню доходности. Мероприятия по техническому развитию целесообразно осуществлять, если индекс доходности после ввода в эксплуатацию объектов новой техники и площадей $ИД_{фин}$ не ниже индекса доходности до такого ввода $ИД_{баз}$, то есть

$$ИД_{фин} \geq ИД_{баз}. \quad (4)$$

Данное ограничение следует из необходимости получения от инвестиций нормы прибыли не меньшей, чем в базовых условиях. Превышение $ИД_{фин}$ над $ИД_{баз}$ будет свидетельствовать о том, что производственная деятельность в базовых, существующих, условиях, то есть до проведения мероприятий по техническому развитию, обеспечивает более высокую доходность, чем после проведения таких мероприятий. В развернутом виде ограничение можно записать таким образом:

$$1 + \frac{ЧДП_{соб} + ЧДП_{кр} + ЧДП_{ар} + ЧДП_{лиз}}{I_{потр}} \geq ИД_{баз}, \quad (5)$$

где $ЧДП_{соб}$, $ЧДП_{кр}$, $ЧДП_{лиз}$, $ЧДП_{ар}$ – чистый денежный поток при приобретении новой техники и площадей за счет собственных средств, кредитных ресурсов, полученных в финансовый лизинг и в операционную аренду соответственно, грн.

4. Ограничение по уровню финансовой устойчивости. Выбранная структура источников финансирования должна обеспечивать требуемый уровень финансовой устойчивости. Предприятием может быть определен предельный максимальный уровень заемного капитала f в его общей дополнительной сумме. Следовательно, соотношение заемных средств, привлеченных в

форме кредита, $I_{кр}$ и общей величины требуемого капитала $I_{потр}$ не должно превышать значение f , то есть

$$\frac{I_{кр}}{I_{потр}} \leq f. \quad (6)$$

5. Ограничение по размеру объема доступного собственного капитала, который предприятие может позволить себе инвестировать в техническое развитие [11, с. 26-30]. В данном ограничении учитывается то обстоятельство, что реально объем доступного собственного капитала зачастую ограничен имеющимися в наличии денежными средствами и, как правило, это – фонд развития предприятия. Поэтому в модели установлено условие:

$$I_{соб} \leq K_{соб\delta}, \quad (7)$$

где $K_{соб\delta}$ – доступный для использования объем собственного капитала, грн.

В дополнение к рассмотренным ограничениям в качестве целевой функции предлагаемой модели принят максимум экономической эффективности использования рассматриваемых источников финансирования: $\mathcal{E}\phi_{фин} \rightarrow \max$ [11, с. 26-30]. Общая эффективность используемых источников финансирования $\mathcal{E}\phi_{фин}$ определяется суммарной эффективностью использования каждого источника финансирования – собственных средств $\mathcal{E}\phi_{соб}$, банковского кредита $\mathcal{E}\phi_{кр}$, операционной аренды $\mathcal{E}\phi_{ар}$ и финансового лизинга $\mathcal{E}\phi_{лиз}$. Следовательно, целевую функцию можно записать следующим образом:

$$\mathcal{E}\phi_{фин} = (\mathcal{E}\phi_{соб} + \mathcal{E}\phi_{кр} + \mathcal{E}\phi_{ар} + \mathcal{E}\phi_{лиз}) \rightarrow \max. \quad (8)$$

Определим показатели эффективности использования каждого источника финансирования. В общем виде показатель эффективности $\mathcal{E}\phi$ определяется как соотношение чистых выгод B и чистых затрат $З$. Общим для всех источников финансирования является выгода, получаемая предприятием от технического развития, то есть рентабельность инвестиций R_I . В случае, если в ходе использования определенного источника финансирования предприятие приобретает право собственности на приобретенные активы и начисляет амортизацию, автор считает обоснованным добавление к выгодам нормы амортизации Ha . Следует также принять во внимание, что затраты, понесенные предприятием в результате использования каждого источника финансирования инвестиций, представляют собой цену привлечения этих источников [11, с. 26-30]. Таким образом, формулы для расчета эффективности использования каждого источника финансирования будут иметь вид:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}\phi_{соб} &= \frac{R_I + Ha}{C_{соб}} \cdot I_{соб}; & \mathcal{E}\phi_{кр} &= \frac{R_I + Ha}{C_{кр}} \cdot I_{кр}; \\ \mathcal{E}\phi_{ар} &= \frac{R_I}{C_{ар}} \cdot I_{ар}; & \mathcal{E}\phi_{лиз} &= \frac{R_I + Ha}{C_{лиз}} \cdot I_{лиз}. \end{aligned} \quad (9)$$

Если с целью упрощения обозначить соотношение выгод и затрат от использования собственного капитала, банковского кредита, операционной аренды, финансового лизинга показателями $n_{соб}$, $n_{кр}$, $n_{ар}$, $n_{лиз}$ соответственно, то целевая функция может быть записана следующим образом:

$$\mathcal{E}\phi_{фин} = (n_{соб} \cdot I_{соб} + n_{кр} \cdot I_{кр} + n_{ар} \cdot I_{ар} + n_{лиз} \cdot I_{лиз}) \rightarrow \max. \quad (10)$$

Таким образом, предлагаемая модель оптимального выбора источников финансирования инвестиций в техническое развитие предприятия имеет вид (11). Задача, описываемая такой экономико-математической моделью, может быть решена методом решения задач линейного программирования.

$$\left\{ \begin{array}{l} I_{\text{соб}} \leq K_{\text{соб } \partial} ; \\ I_{\text{соб}} + I_{\text{кр}} + I_{\text{ар}} + I_{\text{лиз}} = I_{\text{потр}} ; \\ \frac{C_{\text{соб}}}{I_{\text{потр}}} \cdot I_{\text{соб}} + \frac{C_{\text{кр}}}{I_{\text{потр}}} \cdot I_{\text{кр}} + \frac{C_{\text{ар}}}{I_{\text{потр}}} \cdot I_{\text{ар}} + \frac{C_{\text{лиз}}}{I_{\text{потр}}} \cdot I_{\text{лиз}} \leq \text{ВНД}_{\text{баз}} ; \\ \frac{\text{ЧДП}_{\text{соб}} + \text{ЧДП}_{\text{кр}} + \text{ЧДП}_{\text{ар}} + \text{ЧДП}_{\text{лиз}}}{I_{\text{потр}}} \geq \text{ИД}_{\text{баз}} - 1 ; \\ \frac{I_{\text{кр}}}{I_{\text{потр}}} \leq f . \end{array} \right. \quad (11)$$

$$\text{Эф}_{\text{фин}} = (n_{\text{соб}} \cdot I_{\text{соб}} + n_{\text{кр}} \cdot I_{\text{кр}} + n_{\text{ар}} \cdot I_{\text{ар}} + n_{\text{лиз}} \cdot I_{\text{лиз}}) \rightarrow \max .$$

Выводы. Предложенная модель позволяет обосновать выбор источников финансирования инвестиций в техническое развитие предприятия, что, при учете ряда ограничений и требований, позволяет максимизировать общую эффективность использования таких источников. В модели учтен полный перечень наиболее часто используемых в Украине источников финансирования инвестиций. Кроме того, указанная модель отвечает требованиям современной практики хозяйствования посредством учета такого способа получения основных средств, как операционная аренда. Автором построена оригинальная система ограничений потребных ресурсов, предложен новый вид целевой функции. Модель является универсальной и может быть использована предприятиями всех форм собственности, независимо от отраслевой принадлежности и специфики производства.

Литература

1. Управління розвитком суб'єктів господарювання: Монографія / за заг. ред. О. Л. Яременка. – Х.: Вид-во НУА, 2008. – 500 с.
2. Львов Д. С. Эффективное управление техническим развитием. – М.: Экономика, 1990. – 255 с.
3. Касьянов С. И., Касьянов А. С. Реконструкция и техническое перевооружение действующих предприятий: планирование, организация, стимулирование. – М.: Экономика, 1984. – 72 с.
4. Кузнецов А. С. Планирование и организация технического развития производственного объединения. - М.: «Машиностроение», 1988. – 96 с.
5. Муравьев А. И. Планирование технического развития объединения. – М.: Экономика, 1986. – 64 с.
6. Палтерович Д. М. Планирование технического перевооружения производства. – М.: Экономика, 1982. – 232 с.
7. Бабук И. М. Инвестиции: финансирование и оценка экономической эффективности. – Минск: Вуз-ЮНИТИ, 1996. – 305с.
8. Бочаров В. В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. – М.: "Финансы и статистика", 1998. – 159с.
9. Синельников Д. А. Выбор способов и источников финансирования [Электронный ресурс] // Финансовый менеджмент. – 2001. – №4 – Режим доступа: <http://www.dis.ru/fm/arhiv/2001/4/6.html>. – Загл. с экрана.
10. Гур'єва І. В. Дослідження впливу обраного джерела фінансування інвестиційної діяльності на грошові потоки підприємства // Вестник НТУ «ХПИ» – 2008. – № 1, – С. 23-31.
11. Гурьева И. В. Оптимизация выбора источников финансирования инвестиций в техническое развитие предприятия // «Бизнес Информ». – 2008. – № 6 (352), – С. 26-30.

Фінанси, грошовий обіг, кредит

КОНЦЕПЦІЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ КОМПАНІЇ: СТРАТЕГІЧНИЙ І ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

Н.В.Ревуцька*, 2009

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті досліджуються основні аспекти концепції життєвого циклу компанії в контексті стратегічного та фінансового підходів. Визначено переваги та недоліки сучасних моделей життєвого циклу. Запропоновано комплексну інтерпретацію моделі життєвого циклу, що дозволить ідентифікувати конкретний етап розвитку бізнесу в залежності від комбінації різних груп чинників.

Ключові слова: *модель життєвого циклу компанії, організаційний розвиток, бізнес-модель компанії.*

Динамічний розвиток ринкового середовища, обтяжений проявами фінансово-економічної кризи, висуває нові вимоги до управління бізнесом. Ураховуючи певну закономірність у повторюваності економічних криз, питання, пов'язані з дослідженням етапів життєвого циклу підприємства, є досить актуальними та своєчасними.

Подолання негативного впливу економічної кризи на підприємство можливе на основі пошуку та втілення на практиці нових форм організаційного розвитку шляхом трансформації кривої життєвого циклу в контексті фінансових і стратегічних змін. Для забезпечення ефективної організаційної реконструкції бізнесу необхідно дослідити існуючі моделі життєвого циклу компанії та поглибити їх економічне трактування, що відповідатиме потребам і реаліям сучасного етапу розвитку бізнесу.

Метою цієї статті є дослідження основних підходів до обґрунтування моделі життєвого циклу підприємства та формування комплексної її інтерпретації на основі стратегічних і фінансових параметрів.

У науковій та економічній літературі теорія життєвого циклу є самостійною сферою досліджень з початку 60-х років XX століття. У більшості робіт автори намагались обґрунтувати власні моделі організаційного розвитку компанії, визначити характеристики їх окремих стадій і встановити взаємозв'язок із економічними, технологічними, соціальними та іншими процесами, а також описати особливості життєвого циклу підприємств певних галузей. Так, однією із фундаментальних є модель, запропонована німецьким ученим Л. Грейнером, в основі якої лежить теза: стратегічне управління визначає напрямок розвитку компанії, але періодично призводить до організаційних криз. Автор виділяє 5 стадій стратегічного розвитку підприємства, відокремлених одна від одної організаційними кризами: стадія розвитку, що базується на творчості; стадія розвитку, заснованого на управлінні; стадія розвитку, заснованого на делегуванні; стадія розвитку, заснованого на координації; стадія розвитку, заснованого на співробітництві.

Найбільший вплив на формування моделі життєвого циклу Л. Грейнера здійснюють такі фактори, як період функціонування компанії, її розміри, основні етапи еволюції, етапи революції, темпи росту галузі. Шлях компанії від однієї стадії свого розвитку до наступної полягає у подоланні кризи відповідного перехідного періоду.

До об'єктивних недоліків теорії організаційного розвитку Л.Грейнера слід віднести те, що всі зміни в компанії автор розглядає як запрограмовані. Тому ця модель є прийнятною для дослідження організаційного розвитку компанії у статичних ринкових умовах, які мали місце у 70-х роках. У сучасному непередбачуваному ринковому середовищі подолати кризову точку, вказану в моделі Л. Грейнера, лише за допомогою розроблених автором рекомендацій є неможливо. Крім цього, в моделі відсутнє ресурсне обґрунтування шляхів подолання криз на кожному етапі, а також немає їхньої чіткої часової інтерпретації, тобто нівелюється стратегічний аспект.

Науковою спробою мінімізувати недоліки моделі Л.Грейнера є робота російських бізнес-консультантів Ю.Д.Мироненка та А.К.Тереханова, що спирається на їхній багаторічний дослідницький досвід [1]. Запропонована цими авторами модель відображає залежність стадії життєвого циклу підприємства від затрат на його організаційний розвиток, під якими розуміються явні та неявні витрати на заходи для подолання кризових точок. Обсяг і види цих витрат відображаються у бюджетах на реорганізацію, реструктуризацію підприємства чи реінжиніринг системи його бізнес-процесів і повинні корелювати з масштабами самого бізнесу.

Уваги заслуговує також сучасна інтерпретація моделі Л.Грейнера, що була запропонована І. Адісесом, який припустив, що організаційний розвиток підприємства, як і будь-якої біологічної,

***Н.В.Ревуцька** - канд. екон. наук, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

фізичної чи соціальної системи, відбувається циклічно. На основі цього автор виділив 10 послідовних етапів у розвитку компанії: виношування, вік немовляти, дитинство («давай-давай»), юність, розквіт, стабілізація, аристократизм, рання бюрократія, пізня бюрократія, смерть.

Модель І.Адизеса описує зміну внутрішнього стану компанії, що дозволяє менеджменту вчасно виявляти «вузькі місця» і розробляти заходи для їх усунення. Однак суттєвим її недоліком є відсутність фінансової інтерпретації етапів життєвого циклу компанії, що ускладнює вартісну оцінку результативності її діяльності на конкретному етапі функціонування.

Продовженням соціального аспекту в концепції життєвого циклу є модель російських учених Є.Смельянова та С.Поварніцина, у якій автори розглядають розвиток компанії на основі чотирьох етапів, для кожного з яких характерна певна система відносин між персоналом, компанією та зовнішнім середовищем: етап неформальних відносин; етап «механізація»; етап «внутрішнє підприємництво»; етап «управління якістю» [4]. Кожен із цих макроетапів проходить шість стадій розвитку: формування, зростання, стабілізація, стагнація, криза, спад. Зміна етапів, як правило, супроводжується внутрішніми трансформаційними процесами в компанії. Даний підхід, на наш погляд, формує лише якісну характеристику існуючого рівня організаційного розвитку підприємства і, як і попередні концепції, не враховує фінансових параметрів його оцінки.

Автором ще однієї популярної моделі організаційного розвитку підприємства, в основі якої є ідея про непрогнозованість зовнішнього середовища, є американський психолог Міллер. Основна теза автора – підприємству немає сенсу прогнозувати напрямки й тенденції зміни ринкового середовища, оскільки вони є хаотичними. Таким чином, відсутність достовірної інформації про зовнішні тенденції розвитку робить неможливим виявлення ймовірних ризиків і загроз. У таких умовах компанії, як правило, зосереджують стратегічне управління бізнесом на розвитку своїх сильних сторін і виняткових можливостей. Цю ситуацію Міллер назвав «парадоксом Ікара»: причиною кризового стану підприємства є надмірна впевненість менеджерів у його корпоративних можливостях і сильних сторонах. Із часом орієнтація на фактори, що стали основою успіху в минулому, обумовлює поглиблення процесів спеціалізації, що є причиною появи догматичних корпоративних правил і процедур, а також відсутності стратегічного мислення у власників і менеджерів компанії.

Наведені моделі життєвого циклу компанії, як правило, були призначені для ідентифікації існуючого етапу її розвитку, на основі чого менеджери повинні були приймати відповідні управлінські рішення щодо розв'язання характерних для цього етапу організаційних проблем. Ефект від реалізації таких заходів носив, в основному, короткостроковий характер. Хоча у зміст наведених вище підходів авторами і закладався стратегічний аспект, однак під ним розумівся лише часовий горизонт організаційного розвитку, що на сьогодні є недостатнім і суттєво обмежує контекст сучасного стратегічного менеджменту.

Однією з перших спроб втілити стратегічний вимір у модель життєвого циклу став підхід консалтингової компанії McKinsey, консультанти якої дійшли висновку, що більшість менеджерів концентрують увагу на вирішенні поточних проблем господарської діяльності, тоді як перспективам розвитку бізнесу не приділяється достатньої уваги [2]. Натомість в умовах жорсткої конкурентної боротьби необхідно одночасно вирішувати існуючі завдання господарської діяльності, розвивати бізнес, що зароджується, а також визначати цілі і задачі створення віддалених бізнес-перспектив (опціонів).

Таким чином, в основу розробленої моделі McKinsey покладено ідею стійкого росту компанії впродовж різних етапів її життєвого циклу, який запропоновано розглядати в контексті трьох горизонтів: оперативного, тактичного та стратегічного. Для кожного з них характерні три класичні стадії – зародження, становлення та зрілість. Крім цього, суттєвою перевагою запропонованого каскадного підходу є спроба імплементувати фінансовий вимір у модель організаційного розвитку компанії (таблиця 1).

Запропонована модель McKinsey описує «ідеальну» траєкторію розвитку компанії, однак, на практиці більшість із них зіштовхуються з проблемами забезпечення стійкого росту на окремих горизонтах. Авторами сформовано шість «нестабільних» моделей і визначено їхні основні характеристики. Завдання забезпечення стійкого розвитку компанії полягає у встановленні балансу між різними напрямками бізнесу, тобто у формуванні необхідної кількості їх нових видів у межах кожного горизонту.

Для визначення стану рівноваги консультанти McKinsey пропонують ураховувати такі фактори: темпи розвитку галузі; рівень невизначеності; управлінські та фінансові можливості компанії; очікування акціонерів (власників). Крім цього, основою перспективного росту компанії є: досягнення високого рівня операційної ефективності господарської діяльності; продаж непрофільних активів; приріст ринкової вартості бізнесу в минулому, що формує довіру інвесторів у майбутньому; формування міцної корпоративної команди менеджерів; усунення організаційних бар'єрів; ідентифікація стратегічних точок трансформації кривої життєвого циклу.

Модель стійкого росту McKinsey підкріплена суттєвим стратегічним інструментарієм, що отримав практичну апробацію у процесі дослідження організаційного розвитку відомих світових виробників із різних галузей. Це підтверджує її цінність та універсальність.

Таблиця 1

Характеристика стратегічного та фінансового виміру в моделі організаційного розвитку McKinsey

| Горизонт 1 | Горизонт 2 | Горизонт 3 |
|--|---|--|
| Стратегічний вимір моделі організаційного розвитку McKinsey | | |
| Розвиток ключових бізнес-напрямоків та їх захист від загроз зі сторони конкурентів. | Створення нових напрямків бізнесу | Формування перспективних бізнес-опцій як трампліну для майбутнього зростання |
| Фінансовий вимір моделі організаційного розвитку McKinsey | | |
| Крива горизонту 1 описує існуючий бізнес компанії, що є генератором прибутку. Цей бізнес може мати певний потенціал розвитку, але крива прибутку тяжіє до спаду. Існуючий бізнес забезпечує ресурси та досвід для розвитку компанії у майбутньому. | Крива горизонту 2 описує нові перспективні види чи напрямки розвитку бізнесу, які мають потенціал генерування прибутку у середньостроковій перспективі. Це, наприклад, швидкозростаючі венчурні напрямки, для яких характерним є швидке зростання оборотів, значні обсяги інвестицій. | Крива горизонту 3 описує бізнес, що зароджується, який розглядається як реальний опціон перспективних напрямків розвитку, які будуть успішними та прибутковими в довгостроковій перспективі. |
| Задачі управління на кожному з етапів горизонту розвитку за моделлю McKinsey | | |
| Зміцнення позицій у конкурентній боротьбі та повне розкриття внутрішнього бізнес-потенціалу сьогоденних напрямків бізнесу. | Створення механізмів розвитку у нових сферах бізнесу. | Виявлення та підготовка реальних бізнес-опцій. |

Зупинимося ще на одному підході до дослідження життєвого циклу, який запропонував відомий на заході фахівець із практики підприємництва і стратегічного планування А.Сливоцький. Він відзначає важливу особливість сучасної доби: сама по собі технологія вже не головна рушійна сила розвитку компанії, оскільки може приносити й утримувати капітал доти, доки залишається рідкісною. Але в сучасних умовах життєві цикли наукомістких товарів обмежені появою нових розробок або імітацією існуючих у даній галузі. Інтенсивний рух капіталу у глобальному масштабі та загальне поширення інформації не сприяють тому, щоб інновації залишались актуальними тривалий час. У зв'язку з цим перед підприємством стоїть завдання своєчасної трансформації існуючої бізнес-моделі. Дослідник запровадив поняття «міграції капіталу» та обґрунтував проходження ділових моделей через певний цикл життєвих фаз. Бізнес-модель може знаходитися в одній із трьох стадій: у фазі притоку, стабільності або відтоку капіталу. Ці стадії відображають відносну потужність існуючої моделі бізнесу підприємства генерувати капітал інвесторів.

Дослідник вдало здійснив поєднання стратегічного та фінансового параметрів зміни окремих його етапів, а також запропонував розрахунок коефіцієнта потужності бізнес-моделі, на основі якого рекомендується ідентифікувати стадію її життєвого циклу. Однак цей показник носить узагальнюючий характер і не може бути використаний у практиці вітчизняних підприємств, оскільки нормативні значення розраховувались за емпіричними даними розвитку в основному транснаціональних компаній.

На практиці складність використання цього підходу полягатиме також у тому, що компанія, як правило, вже функціонує тривалий час і, можливо, має у своєму складі бізнес-одиниці чи напрямки, які знаходяться на різних стадіях руху капіталу. Вирішенням цієї проблеми зайнялись російські дослідники, які є представниками фінансового підходу до обґрунтування концепції життєвого циклу підприємства.

Так, з позиції сучасного фінансового менеджменту розвиток конкретної компанії пропонується розглядати у системі ключових фінансових координат: ліквідності, інвестиційного ризику і та реальної вартості [4]. Аналіз у цьому напрямку дозволяє вирішити проблему якості капіталу компанії та її зміни на різних етапах життєвого циклу. Так, із позицій руху по кривій життєвого циклу необхідним є підсилення фінансових параметрів, зокрема аналіз ліквідності капіталу для власників. При цьому, пропонується аналізувати потік грошових коштів, який є доступним для власників (*free cash flow to equity, FCFE*).

Незалежно від профілю діяльності будь-яка компанія отримує три типи грошових потоків: від основної діяльності, що є базою стійкості бізнесу; від інвестиційної діяльності, що відображає її здатність до змін у конкурентній боротьбі; від фінансування, що забезпечує компанії фінансову гнучкість у мінливих умовах. Сума цих видів потоків розглядається як чистий потік грошових засобів (*net cash flow*).

З точки зору фінансового підходу на різних етапах життєвого циклу співвідношення операційного, інвестиційного та фінансового грошових потоків є різним. Це залежить від того, яка величина чистого грошового потоку залишається у розпорядженні власників (інвесторів). При цьому наявність розривів у потоках і відтоках грошових коштів вказує на ймовірні точки фінансових криз на певному етапі життєвого циклу компанії.

Ураховуючи результати проведеного дослідження основних моделей життєвого циклу компанії в межах стратегічного та фінансового підходу, вважаємо за доцільне запропонувати комплексну її інтерпретацію, що дозволить ідентифікувати конкретний етап розвитку бізнесу в залежності від комбінації різних груп чинників. При цьому зміна етапу життєвого циклу компанії неодмінно повинна супроводжуватись трансформацією її організаційно-економічної (бізнес) моделі у відповідності до нової групи стратегічних і фінансових параметрів (рис.1).

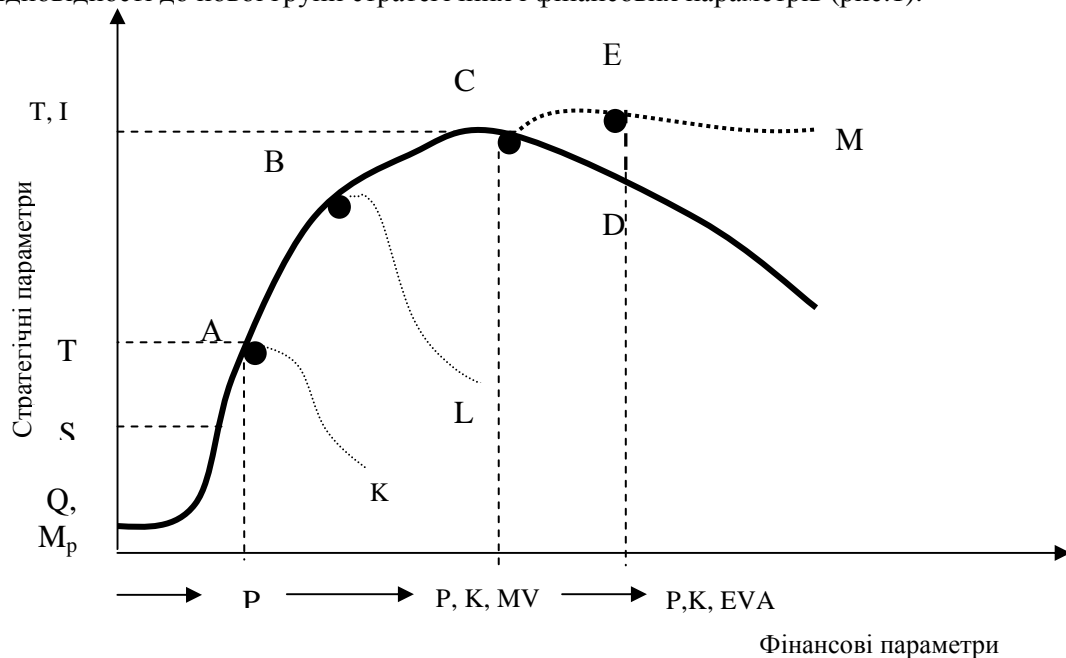


Рис. 1. Трансформація кривої життєвого циклу

На осях координат відображено дві групи параметрів (орієнтирів):

- стратегічні параметри: ринкова частка (Q), досягнення ефекту від масштабів виробництва (M_p), стратегія (S), інноваційна діяльність (I);
- фінансові параметри: збільшення прибутку (P), залучення капіталу (K), приріст ринкової вартості компанії (MV), зростання економічної доданої вартості окремих бізнес-одиниць (EVA).

На початковому етапі функціонування головними стратегічними орієнтирами компанії є досягнення ефекту від масштабів виробництва та збільшення ринкової частки. Дотримання їх забезпечує підприємству певний рівень прибутку, який є основним фінансовим критерієм ефективності діяльності на цьому проміжку. Зауважимо, що характер кривої на цьому етапі для всіх компаній є практично однаковим.

Компанія, яка розробляє ефективну організаційно-економічну модель, повинна виявляти стратегічні точки контролю над змінами у галузі (точки A та B), оцінити накопичений внутрішній потенціал і максимально використати його для захисту від перерозподілу чи відтоку генерованих потоків прибутку до існуючих чи потенційних конкурентів. Стратегічний контроль за рухом потоків капіталу у галузі дозволить компанії постійно перебувати в зоні інвестування (притоку капіталу). Особливо актуальним і важливим це завдання є в умовах, коли ринок наближається до насичення, що загрожує перерозподілом ринкових часток між уже існуючими конкурентами або стрімкою та непередбачуваною появою компаній-новачків. Спільною проблемою для всіх підприємств є вміння вчасно визначити можливу зміну в динаміці капіталоруху та, відповідно до власного стратегічного бачення, реорганізувати бізнес.

Подолати відрізок АВ можуть ті компанії, які стратегічним орієнтиром на даному етапі обрали трансформацію діючої організаційно-економічної моделі (Т) у відповідності до нових пріоритетів споживачів. Криві АК та BL відображають тенденцію розвитку тих підприємств, які не змогли вчасно трансформувати моделі свого бізнесу. Темп зростання прибутку та ринкової вартості цих компаній знижується, що зумовлює відтік капіталу до успішних суб'єктів господарювання у галузі.

Таким чином, компанії, що приймуть правильні рішення для визначення напрямку трансформації свого бізнесу, можуть успішно подолати відрізок СЕ. У протилежному випадку розвитку їх життєвому циклу буде відповідати відрізок СD, для якого характерне поступове зниження темпів росту прибутку, ринкової вартості та відтік капіталу до конкурентів.

Перспективним напрямком дослідження концепції життєвого циклу все ще залишається розробка та обґрунтування чітких фінансових параметрів зміни окремих етапів розвитку компанії. Особливого значення вирішення цього питання набуває у сучасних умовах економічної кризи, коли відсутність емпіричного досвіду подолання несприятливого етапу свого життєвого циклу є актуальною для багатьох вітчизняних компаній.

Література

- 1.Ю.Д. Мироненко, А.К. Тереханов, Роль стратегического направления компании в ее организационном развитии // Корпоративные системы, 2004. - №5.
- 2.Мердад Багхай, Стефен Коули, Дэвид Уайт. Алхимия роста. // Вестник McKinsey. <http://www.vestnikmckinsey.ru>
- 3.Глухова Е.В. Концепция жизненных циклов: необходимо ли ее понимание и применение финансистами на российском рынке? // Электронный журнал Корпоративные Финансы. – 2007. - № 4. - С. 11-117.
- 4.Ивашковская И.В., Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации / Российский журнал менеджмента. – 2004. - №4. - С.19—34.

УДК 657471

МІСЦЕ І РОЛЬ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ З БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ПРОЦЕСІ ЙОГО РОЗВИТКУ

В.О.Осмятченко*, 2009

ДВНЗ „Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”

У статті проаналізовано підходи до періодизації розвитку бухгалтерського обліку та розроблена класифікація програмного забезпечення автоматизації системи управління господарською діяльністю підприємства. На основі цього досліджено місце та роль програмного забезпечення з бухгалтерського обліку у процесі його розвитку.

Ключові слова: комп'ютерна техніка, господарська діяльність, періодизація, бухгалтерський облік, господарський облік, програмне забезпечення (ПЗ), автоматизована система управління (АСУ), автоматизована система бухгалтерського обліку (АСБО), ринкова економіка.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки повноцінну аналітичну обробку облікової та іншої економічної інформації не можна уявити без застосування засобів обчислювальної техніки. Виникнення та поширення використання комп'ютерної техніки вносить значні зміни у теорію та практику організації бухгалтерського обліку, причому з допоміжного засобу обчислювальна техніка перетворюється на визначальний фактор. Тому є необхідність дослідження етапів розвитку бухгалтерського обліку через узагальнення історичного досвіду.

Розроблена класифікація програмного забезпечення автоматизації системи управління господарською діяльністю підприємства дасть можливість сформулювати місце та роль програмного забезпечення з бухгалтерського обліку в процесі його розвитку.

При проведенні дослідження були використані діалектичний та системний підхід, а також методи порівняння, узагальнення, групування, аналізу та синтезу.

Метою цієї статті є осмислення та вдосконалення теоретико-методологічних підходів до автоматизації бухгалтерського обліку в умовах застосування комп'ютерної техніки та відповідного програмного забезпечення.

Необхідно відзначити, що узагальнення історичного досвіду будь-якого виду діяльності людства здійснюється, зокрема, за допомогою поділу цієї діяльності на періоди, що відрізняються один від одного певними ознаками чи принципами. Періодизація покликана забезпечувати реалізацію визначення «история есть систематическое изложение достопамятных событий» [1, с.30], будучи одним із головних інструментів процесу систематизації. В теорії для історика, як вважає відомий фахівець у галузі історії та її філософії Вільям А. Грін, «...важливими є два аспекти: рушійні сили та періодизація» [2, с.1]. При цьому рушійні сили, які, власне, спричиняють певні зміни і періодизацію (остання являє собою конструкцію історії, вписану в хронологічні рамки, кожний такт якої формується під впливом зазначених змін), слід розглядати у сталому взаємозв'язку відповідних теоретичних характеристик.

*©В.О.Осмятченко – канд. екон. наук, доцент, ДВНЗ „Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”

Світова історична думка свідчить про відсутність єдності в підходах до проблеми періодизації історії в цілому, оскільки виокремлення періодів залежить від вибору критеріїв, які надалі стають основою тієї чи іншої періодизації. На підтвердження цього слід навести основні підходи до періодизації світової історії бухгалтерського обліку, серед яких зустрічаються варіанти, що оперують як на індивідуальному рівні (концепції Ф.В.Єзерського, А.П.Рудановського, А.М.Галагана, Л.Сейя, А.Хаара, К.Лейера, Д.Б.Стернінсона, Л.Герберта та ін.), так і інституціональному (Дж.Чербоні, Н.Стекі, Н.А.Стасей, М.Р.Метьюса, М.Х.Б.Перера та ін.). Кожний із наведених варіантів у результаті критичного аналізу виявляється досить обмеженим як за якісними показниками, так і за кількісними [3, с. 11–21], і це зрозуміло, оскільки будь-яка періодизація є спробою класифікувати факти, за якої враховується тільки певна їх частина. Незважаючи на це, розгляд наведених варіантів періодизації дає можливість виокремити різні підходи до осмислення перебігу історичного розвитку [4, с.36–37], а саме:

- представниками філософського підходу слід вважати Ф.В.Єзерського, Я.М.Гальперина, А.Хаара, Р.Матесич, які намагались визначити історичний шлях розвитку бухгалтерського обліку на основі законів, будуючи відповідні схеми на підставі фактів із історії обліку;
- представниками документального підходу є В.А.Велш, Д.Г.Шорт, В.Я.Соколов, М.І.Кутер, які вважали преференційним просте викладення фактів;
- дослідження синтетичного підходу провели автори А.М.Галаган, М.Р.Метьюс, М.Х.Б.Перера, Е.С.Хендріксен, М.Ф.Бреда, викладення фактів з історії бухгалтерського обліку якими давалось на тлі історичного розвитку суспільства;
- послідовниками аналітичного підходу слід вважати І.Джінаї, Л.Герберта, Дж.Чербоні, Д.Б.Стернінсона, О.Канцані, В.Шу, Я.В.Соколова, вивчення історії бухгалтерського обліку якими пропонувалось через розгляд окремих категорій останнього.

Зазначена класифікація підходів до розгляду історії бухгалтерського обліку виявляє різні способи її періодизації, які відповідають концептуальному уявленню авторів щодо методів історичного аналізу розвитку облікової системи (табл. 1). Низка видатних учених, таких як Л.Герберт, В.Т.Бактер, В.Шу, П.Ласек, Р.Матесич, Я.В.Соколов, М.Ю.Медведєв, незалежно від використаних критеріїв, доводять що електронно-обчислювальна техніка - це основа побудови сучасних класифікаційних моделей. Це створює нові передумови для подальшого розвитку теорії, методології та організації бухгалтерського обліку.

Втім, намагання створити оптимальну модель періодизації розвитку бухгалтерського обліку, яка гіпотетично має враховувати максимальну кількість найвагоміших факторів впливу, змушує зупинитись на варіанті періодизації історії бухгалтерського обліку Я.В.Соколова, побудованій на засадах комплексного підходу. Цей підхід дає можливість уникнути двох головних проблем періодизації, які вчений сформулював так: «...нельзя построить периодизацию развития сложной системы, каковой является бухгалтерский учет, по какому-то одному основанию; нельзя представлять эту работу как процесс непрерывно возрастающего знания, каждодневного творчества человеческого разума» [3, с. 21].

Формування ефективно функціонуючої ринкової економіки диктує необхідність використання нових підходів до організації управління на підприємствах. Якість і обґрунтованість схвалюваних управлінських рішень в значній мірі визначається достовірністю, повнотою, доступністю та оперативністю отримання інформації. Вдосконалення технології аналітичної обробки економічної інформації є одним з ключових елементів підвищення всієї технології управління. Якісне інформаційне забезпечення процесу управління господарською діяльністю можливе тільки при використанні повною мірою всіх досягнень науково-технічного прогресу. В першу чергу це стосується застосування в практиці управління новітніх інформаційних технологій: засобів обчислювальної техніки, телекомунікацій та програмного забезпечення (ПЗ). У зв'язку з цим представляється актуальним широке використання в практиці управління господарською діяльністю організацій автоматизованих систем управління (АСУ).

Аналіз розроблених і використовуваних у даний час ПЗ АСУ господарською діяльністю підприємства, частіше відомих як ПЗ управління бізнесом, дозволяє встановити наступну структуру вказаних ПЗ (рис. 1).

Таким чином, ПЗ АСБО є однією з найважливіших складових ПЗ АСУ господарської діяльності підприємства.

Вивчення наукової літератури, яка стосується питань автоматизації управління господарською діяльністю, а також використовуваних програмних продуктів з управління бізнесом, дозволяє стверджувати, що основна увага в системі ПЗ АСУ приділяється розробці теоретичних основ побудови ПЗ АСБО. Вказана особливість характерна як для зарубіжних, так і для вітчизняних ПЗ АСУ господарської діяльності підприємства.

Таблиця 1

Підходи до періодизації розвитку бухгалтерського обліку

| Автори | Критерії | Визначені етапи розвитку бухгалтерського обліку |
|---------------------|---|---|
| Л. Герберт (1972) | управлінський | 1) проста бухгалтерія (1775–1820); 2) подвійна бухгалтерія, акцент з рахунків переноситься на баланс (1820–1835); 3) поява результативних рахунків (1835–1875); 4) контроль рахунків, поширення фінансових документів (1875–1920); 5) облік затрат і калькуляція собівартості готової продукції і послуг (1890–1950); 6) макрооблік або національне рахівництво (1902–1948); 7) вплив прибуткового (промислового) податку на бухгалтерський облік (1910–1950); 8) стандарт-кост, аналіз собівартості (1920–1948); 9) формування бухгалтерської професії; 10) план рахунків (1918–1948); 11) контроль управління (1922–1950); 12) планування виробництва і контроль (1925–1975); 13) виникнення інформаційних систем і науки про управління (1949–1975); 14) використання рахунково-перфорацийних машин (1947–1960); 15) контроль затрат за центрами відповідальності і використання ЕОМ (1950–1975); 16) виникнення соціального рахівництва (1955–1975) |
| В. Т. Бакер (1983) | комплексно-змішаний | 1) класичний (історія стародавнього світу та раннього середньовіччя); 2) з 1200 р. до 1850 р. — народження позиційної системи рахування (арабські числа), застосування якої сприяло утворенню подвійної бухгалтерії і забезпеченню визначення фінансових результатів обліковими методами; 3) з 1850 р. до 1950 р. — ускладнення економічного життя, поширення обліку затрат і калькуляції собівартості. Виникнення публічної звітності і аудиторства; 4) з 1950 — поширення ЕОТ, виникнення необхідності відображення інфляційних процесів і гармонізації облікових процедур |
| В. Шу (1987) | реєстраційний | 1) елементарний рахунок; 2) простий запис; 3) подвійний запис; 4) рахівництво; 5) комп'ютерна бухгалтерія |
| П. Ласек (1990) | економічного розвитку | 1) від моменту зародження бухгалтерського обліку до 1914 р. (облікова інформація розглядається як запис «на пам'ять» і не призначена для цілей управління); 2) 1914–1960 р. (бухгалтерський облік стає джерелом інформації для аналізу господарської діяльності, визначення рентабельності, платоспроможності, ліквідності, кредитоспроможності суб'єкта господарювання); 3) з 1960 р. (зміни в організації обліку, що пов'язані з поширенням ЕОТ; розширення кола об'єктів бухгалтерського обліку; формування національного рахівництва; гармонізація бухгалтерського обліку) |
| Р. Матесич (1994) | символьно-процедурний | 1) символічний етап (8000–3000 рр. до н. е.); 2) етап проектування поняття від'ємних чисел на сферу бухгалтерського обліку у зв'язку з концепцією визначення місця цінностей, переданих у борг, як вилучених з господарства індійських бухгалтерів (3000–1600 рр. до н. е.); 3) чітка система відстеження цінностей, що складалася у стародавньому Китаї (1600 — до моменту використання письменності); 4) етап загальних облікових процедур (від моменту використання письменності до кінця XIX ст.); 5) етап формування бухгалтерського обліку як науки (XX ст.); 6) етап виникнення і розповсюдження безпаперової бухгалтерії (XXI ст.) |
| Я.В.Соколов (1996) | за характером облікових носіїв | 1) етап первинних матеріальних носіїв облікової інформації (у Вавилоні — глиняні таблички; в Єгипті — папірус; в Греції — черепки; в Римі — воскові таблички; в імперії Інків — мотузки; в Європі — пергамент); 2) етап паперової бухгалтерії (II ст. до н. е. — Китай; VI ст. н. е. — Японія; IX ст. н. е. — Європа); 3) безпаперова бухгалтерія (XX ст.) |
| | за типом облікових реєстрів | 1) етап глиняних та воскових табличок, папірусів та пергаментів; 2) етап карток та зведених листів; 3) етап облікових книг; 4) етап табуляграм, машинограм, відеограм |
| | за видами рахункової техніки | 1) етап відсутності будь-якої техніки на допомогу в підрахунках; 2) етап використання абаку (500 р. до н. е. — XVIII ст. н. е.); 3) етап використання рахівниці (XIX ст.); 4) механізація обліку (початок XX ст.); 4) комп'ютеризація обліку (середина XX ст.) |
| | за організаційною структурою | 1) етап уособлення всієї бухгалтерської служби в особі самого суб'єкта господарювання; 2) етап централізації обліку; 3) етап децентралізації обліку; 4) повернення до централізації обліку |
| | за метою ведення обліку | 1) довідковий облік; 2) облік з метою контролю; 3) облік як інструмент визначення прибутків; 4) облік як інструмент управління |
| | за методологією обліку | 1) етап інвентарного обліку як першооснови бюджетного і комерційного обліку; 2) етап прирівнення грошового вимірювача до натурального; 3) виокремлення трьох парадигм бухгалтерського обліку: камеральної, уніграфічної та диграфічної |
| | за складом рахунків | 1) етап майнових та розрахункових рахунків; 2) етап введення рахунків власних коштів і результатних рахунків; 3) етап розповсюдження операційних рахунків |
| | за формами рахівництва | 1) виникнення хронологічного та систематичного записів; 2) стара італійська (Л. Пачолі); 3) нова італійська (Ф. Гараті); 4) німецька (Ф. Гельвіг); 5) французька (М. де ла Порт); 6) інтегральна (Ж. Б. Дюмарше); 7) журнально-ордерна (І. С. Резніченко) |
| | за галузями народного господарства | 1) етап відсутності загальної галузевої концепції — «скільки підприємств, стільки варіантів обліку»; 2) етап формування галузей і галузевих методик обліку; 3) етап подальшої галузевої диференціації обліку; 4) етап інтеграції облікових курсів у дві частини — фінансовий і управлінський облік |
| | за обліком затрат | 1) теорія калькулювання собівартості; 2) виникнення система обліку затрат стандарт-кост; 3) виникнення система обліку затрат директ-кост; 4) виникнення система обліку затрат за центрами відповідальності |
| | за інтересами осіб, зайнятих в господарському процесі | 1) облікові записи не мають юридичної сили; 2) облікові записи набувають юридичної сили; 3) здійснення вивірки взаємних зобов'язань; 4) поява законодавчої регламентації облікових записів; 5) введення жорсткої регламентації бухгалтерського обліку |
| | за зміною наукових доктрин | 1) бухгалтерський облік як вид практичної діяльності (від виникнення обліку до XIX ст.); 2) закладення основ бухгалтерської науки з превалюванням юридичної його інтерпретації (середина XIX ст.); 3) розвиток економічної інтерпретації бухгалтерського обліку (початок XX ст.); 4) розвиток процедурної та адміністративно-управлінської концепції бухгалтерського обліку (середина XX ст.); 5) розвиток управлінської концепції бухгалтерського обліку (друга половина XX ст.) |
| М.Ю.Медведєв (2001) | досягнень людства | 1) мова; 2) арифметика; 3) писемність; 4) папір; 5) гроші; 6) обчислювальна техніка |

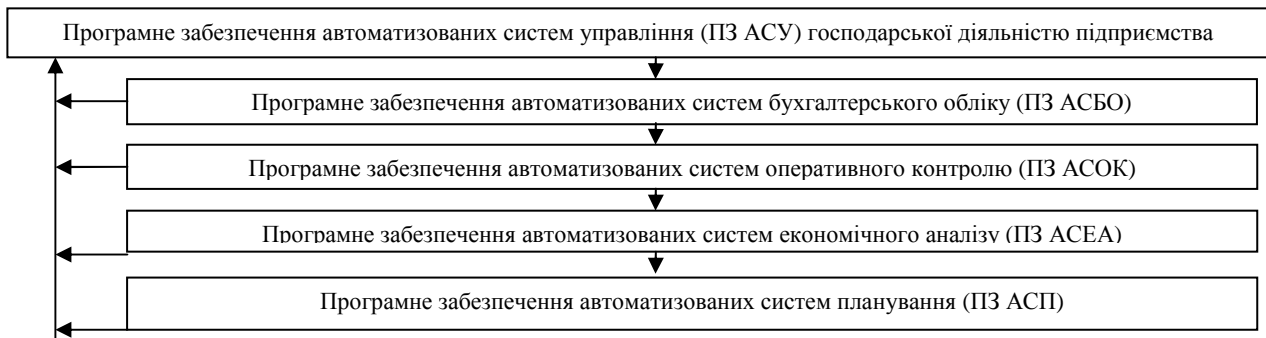


Рис. 1. Структура програмного забезпечення автоматизації системи управління господарською діяльністю підприємства (ПЗ АСУ)

Світовий досвід розвитку систем управління підприємством свідчить, що саме питанням ефективності збору, реєстрації і подальшої обробки економічної інформації з метою формування форм фінансової звітності приділяється достатньо велика увага. За даними International Data Corporation (IDC), у 2008 році на придбання тиражного спеціалізованого ПЗ для ведення бухгалтерського обліку в провідних промислових країнах було витрачено близько 15,5 млрд дол. Ця обставина доводить, що АСБО та спеціалізоване ПЗ бухгалтерського обліку є на сьогодні одними з найважливіших, пріоритетніших компонент систем автоматизації управління підприємством. Указана тенденція характерна і для розвитку вітчизняного ринку програмних продуктів. Так, з моменту початку економічних реформ склалися сприятливі умови для розвитку фірм, що спеціалізуються на розробці і впровадженні програмних продуктів по управлінню бізнесом, основними з яких є програми по бухгалтерському обліку.

Причини пріоритетного розвитку ПЗ АСБО полягають у наступному:

1. Збір, реєстрація й узагальнення інформації про наявність і рух майна та джерел його формування, що представляють основний зміст бухгалтерського обліку, є першою ланкою автоматизації управління підприємством. З цієї причини сам процес упровадження комп'ютерних технологій почався з автоматизації першої, найбільш трудомісткої ділянки роботи, пов'язаної зі збором і узагальненням інформації про господарську діяльність підприємства.

2. Цільова установка вітчизняного бухгалтерського обліку багато в чому пов'язана із завданням формування, а не аналізу форм бухгалтерської (фінансової) звітності, а також необхідністю періодичного представлення бухгалтерської звітності в контролюючі, в першу чергу, податкові органи. Умови недостатньо сформованої системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку, яке має певні прогалини і невідповідності в законодавчих актах різних відомств, зокрема Міністерства фінансів і Державної податкової інспекції, зумовлюють можливість багатоваріантного підходу до віддзеркалення тієї або іншої облікової інформації, її подальшому угрупованню при складанні форм бухгалтерської звітності. При складанні фінансової звітності підприємства, як правило, зацікавлені в розгляді різних варіантів формування підсумкових форм бухгалтерської звітності, що значно полегшується, а часом стає єдиною можливістю тільки в умовах автоматизованої обробки облікової інформації.

3. Складність господарської діяльності в умовах ринкової економіки пов'язана з достатньо широкими правами підприємства по формуванню власної облікової політики, можливістю її зміни, зміною форм власності, процесами реструктуризації, об'єднанням компаній і т.п., диктує необхідність обробки великого обсягу облікової інформації. Крім того, ускладнилися і самі розрахунки, що застосовується при віддзеркаленні тих або інших бухгалтерських проводок. Так, наприклад, досить широкі права, які є сьогодні у підприємств щодо вибору способів нарахування амортизації по об'єктах основних засобів (П(С) БО 7) роблять практично нездійсненним завдання розрахунку сум амортизаційних відрахувань в умовах ручної обробки інформації. Складність і динамізм макроекономічної ситуації в умовах ринкових відносин, відсутність «стабільності», застою, властивих адміністративно-господарській, командній економіці, пред'являють підвищені вимоги до динамізму і гнучкості управління підприємством. У цих умовах зростають вимоги до ступеня оперативності та достовірності інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

4. Саме організація бухгалтерського обліку в комп'ютерному середовищі дозволила значно підвищити оперативність збору і реєстрації облікової інформації, істотно знизити вірогідність допущення розрахункових помилок і, як наслідок, багато в чому понизити трудомісткість роботи бухгалтерської служби підприємства.

5. Однією з основних причин, які вплинули на розповсюдження програмних продуктів з бухгалтерського обліку, з'явилося широке впровадження персональних комп'ютерів у практику управління, а також відсутність реальної конкуренції з боку зарубіжних виробників ПЗ АСБО

через відмінності в українських і міжнародних стандартах фінансової звітності, високої вартості ліцензій і послуг, пов'язаних із впровадженням і адаптацією зарубіжного ПЗ.

6. Розвитку ринку програмних продуктів сприяла і та обставина, що на відміну від інших секторів ринку на ринку ПЗ АСБО в Україні висока питома вага легально використовуваних («непіратських» копій) програмних продуктів.

Це пояснюється тим, що первинна настройка і подальша підтримка коректної роботи бухгалтерських систем, як правило, вимагають професійного супроводу і обслуговування, що неможливо при нелегальній установці. В цілому ця обставина сприяє захисту інвестицій у створювані розробки в області автоматизації бухгалтерського обліку.

Указані вище причини зумовили появу великого числа програмних продуктів, що пропонуються незалежними виробниками. За даними обстежень фірми «Бізнес-програми-сервіс» і Асоціації розробників ПЗ в області економіки (АРЕП), на даний момент АСБО використовуються в практиці управління не менше чим 300 тис. підприємств і організацій, а ПЗ АСБО розробляється декількома сотнями фірм. Ще близько двох тисяч фірм зайнято розповсюдженням і адаптацією ПЗ АСБО для кінцевих користувачів. Більшість підприємств відмовляються від розробки власного ПЗ і вважає за краще використання тиражних пакетів програм, створених незалежними виробниками. Таким чином, у даний час існує масовий попит і достатньо широка пропозиція спеціалізованого ПЗ АСБО.

У цілому дослідження розвитку ПЗ АСУ, зокрема програмних продуктів по бухгалтерському обліку господарської діяльності підприємства, дозволило виділити декілька етапів такого розвитку (табл. 2). Ці етапи, що відображають послідовне розширення функціональних можливостей ПЗ АСУ, багато в чому визначалися можливостями обчислювальної техніки, засобів комунікацій і інших компонент інформаційних технологій.

Таблиця 2

Етапи розвитку ПЗ АСУ

| Період | Обчислювальна техніка | Завдання, які вирішуються | Тип автоматизованої інформаційної технології |
|---|--|--|--|
| Кінець 1910-х – початок 1940-х років | Друкуючі і рахунково-клавійні машини | Механізація окремих елементів процесів управлінської праці | Механізована |
| 1940-ві – початок 1950-х років | Комплекси взаємодоповнюючих машин – рахунково-перфораційних комплексів | Механізація окремих ділянок роботи в системі управління | Механізована |
| Кінець 1950-х – початок 1960-х років | Комп'ютери I, II поколінь | Використання комп'ютерів для вирішення окремих найбільш трудомістких завдань з нарахування заробітної плати, складського обліку тощо | Часткова електронна обробка даних |
| 1960-ті – початок 1970-х років | Комп'ютери II, III поколінь | Електронна обробка планової і поточної інформації, зберігання в пам'яті комп'ютерів нормативно-довідкових даних, друкування машинограм на паперових носіях | Електронна система обробка даних |
| 1970-ті роки | Комп'ютери III покоління | Комплексна обробка інформації на всіх рівнях управління підприємством, перехід до розробки підсистем АСУ: матеріально-технічне постачання, товарообіг, контроль запасів і транспортних перевезень, облік реалізації готової продукції | Централізована автоматизована обробка інформації в умовах обчислювальних центрів колективного використання |
| 1980-ті роки | Комп'ютери IV покоління | Розвиток АСУТП (АСУ технологічними процесами), САПР, тенденція до децентралізації обробки даних, вирішення завдань у багатокористувачькому режимі, перехід до безпаперової експлуатації обчислювальної техніки | Спеціалізація технологічних рішень на базі міні-комп'ютерів, персональних комп'ютерів і доступу до масивів даних з одночасною універсалізацією способів обробки інформації на базі потужних суперкомп'ютерів |
| з кінця 1980-х років по сьогоднішній день | Комп'ютери V покоління | Комплексне вирішення економічних завдань; об'єктно-орієнтований підхід залежно від системних характеристик предметної галузі; широкий спектр додатків; мережева організація інформаційних структур; інтерактивна взаємодія користувача під час експлуатації обчислювальної техніки. Реалізація інтелектуального людино-машинного інтерфейсу, систем підтримки прийняття рішень, інформаційно-довідкових систем | НІТ (нова інформаційна технологія) – поєднання засобів обчислювальної техніки та засобів зв'язку |

Таким чином, проаналізовано підходи до періодизації розвитку бухгалтерського обліку, розроблено класифікацію програмного забезпечення автоматизації системи управління

господарською діяльністю підприємства та етапи розвитку ПЗ АСУ. На основі цього досліджено місце та роль програмного забезпечення з бухгалтерського обліку в процесі його розвитку.

Література

1. Мещерский В. П. Воспоминания. — М.: Захаров, 2001. — 687 с.
2. Вильям А. Грин. Каркас истории // <http://www/nsu.ru/filf/rpha/papers/period/index.htm>.
3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учёт: от истоков до наших дней: Учебное пособие. - М.: Аудит, ЮНИТ, 1996. — 638 с.
4. Андреев В.Д. Основы научных исследований в бухгалтерской деятельности. — М.: Экономистъ, 2003. — 208 с.
5. Ивахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2003. — 349 с.
6. Бутинець Ф.Ф., Ивахненко С.В., Давидюк Т.В., Шахрайчук Т.В. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. - Житомир: ЖІТІ, 2002. - 543 с.
7. Писаревська Т.А. Інформаційні системи обліку та аудиту. — К.: КНЕУ, 2004. - 369 с.
8. Татарчук М.І. Корпоративні інформаційні системи: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 291 с.
9. Терещенко Л.О., Матієнко – Губенко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку. — К.: КНЕУ, 2005. - 187 с.
10. Шквір В.Д., Загородній А.Г., Височан О.С. Інформаційні системи і технології в обліку. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. — 267 с.
11. Сайт, присвячений ринку високих технологій України та світу. <http://www.itware.com.ua>

УДК 657.01

УПРАВЛІНСЬКА СПРЯМОВАНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

О.В.Руденко*, 2009

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Розглянуто облікову політику як інструмент перетворення екологічно направленої інформації в облікові показники згідно з потребами фінансової звітності і управління виробничим процесом, що відповідає економічним та екологічним інтересам підприємства і держави в цілому.

Ключові слова: облікова політика, управлінський облік, еколого-економічне управління, екологічно-небезпечні відходи виробництва

Управління будь-якого підприємства здійснюється на базі інформації, що збирається з різних джерел. Однак інформація є специфічним ресурсом, використання якого передбачає дотримання ряду принципів, основними з яких є доцільність, своєчасність, суттєвість, достатність та повнота. З іншого боку, надмірні потоки інформації не сприяють ефективному управлінню, тому для прийняття рішень необхідна лише суттєва інформація, якої буде достатньою для їх обґрунтування. Кожне підприємство повинно мати певну структуру інформаційних ресурсів, об'єднаних в єдину інформаційну систему. Основою інформаційної системи підприємства є бухгалтерський облік. На побудову бухгалтерського обліку підприємств впливають особливості виробничого процесу та його взаємозв'язок з навколишнім середовищем. Тому проблеми його організації та методології набувають особливої уваги.

Огляд і аналіз нормативних документів[1-3] та сучасних економічних видань показав, що інтерес до проблеми облікової політики зумовлено суперечністю сприймання такого внутрішнього регламенту з організації бухгалтерського обліку за її змістом. Детально регламентовані тільки питаннями щодо методики бухгалтерського обліку за його об'єктами. Автори все частіше наголошують на необхідність висвітлення в обліковій політиці шляхів упорядкування щодо отримання внутрішньої інформації для оперативного, поточного та стратегічного управління підприємством. Політика управлінського обліку може розглядатись у дуже широкому плані. Виділяють наступні її моделі – соціологічну, економічну, біохарактеристичну. Така класифікація облікової політики може бути доповнена екологічною моделлю, що спрямована насамперед на вирішення екологічних проблем, яка є актуальною для гірничо-збагачувальних підприємств.

Провідне місце у структурі економіки України належить галузям і виробництвам, які утворюють сотні мільйонів тонн відходів, що часто перевищує обсяг корисної продукції. Основними джерелами утворення екологічно небезпечних відходів в Україні є гірничозбагачувальні підприємства. Складування та утримання відходів виробництва стає все більше складною економічною та екологічною проблемою для міст.

З переходом до нових стратегій управління гірничо-збагачувальних підприємств, орієнтованих на комплексну переробку матеріальних ресурсів, включаючи максимальне

***О.В.Руденко** - старш. викладач, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

використання всіх при цьому утворених виробничих відходів, виникає проблема пошуку нових механізмів, які забезпечують управління виробничим процесом.

Управління поведінням із відходами виробництва вимагає реалізації певних регулюючих напрямків діяльності у цій сфері, а саме належним чином організованої системи обліку утворення, збору, переробки, розміщення, поховання відходів; налагодження контролю матеріального балансу виробництв з метою стимулювання впровадження маловідходних технологій; упровадження кваліфікаційного моніторингового контролю руху відходів на всіх етапах їх життєвого циклу; створення умов для розвитку підприємницької діяльності у сфері поводження з відходами тощо.

Вибір правильної стратегії щодо виробництва, пов'язаний з коригуванням правил, що знаходять відображення в обліковій політиці.

Облікову політику на гірничо-збагачувальних підприємствах необхідно розробляти на основі наукових досліджень з проблем бухгалтерського обліку, щоб вона відповідала інтересам бізнесу, економічним, екологічним інтересам підприємства та підтримувала економічні та екологічні пріоритети держави. Як показали проведені нами дослідження, проблеми формування облікової політики гірничо-збагачувальних підприємств за змістом вирішені не повністю та потребують додаткових розробок.

Метою статті є обґрунтування необхідності формування облікової політики, яка б мала управлінську спрямованість, враховувала екологічні чинники та розробку конкретних рекомендацій, спрямованих на розширення складових облікової політики для підприємств, виробничий процес яких характеризується утворенням екологічнонебезпечних відходів.

Інструментом організації бухгалтерського обліку є облікова політика підприємства. Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності [1]. Принципи та методи, що формують облікову політику підприємства, встановлено нормами П(С)БО 1.

Облікова політика здійснюється таким чином, щоб на основі певної методики збору й обробки даних забезпечити потреби менеджменту в достатній оперативній, релевантній інформації для прийняття рішень. Зміст облікової політики являє собою внутрішній регламент з методології, організації та методики ведення фінансового й управлінського обліку. Такий регламент необхідний для зведення різних нормативних актів, що стосується ведення обліку, в єдину систему з погодженням вибраного варіанта облікових процедур з користувачами інформації [4].

Досвід країн з розвиненими ринковими відносинами свідчить про те, що важливою складовою загального механізму управління господарською діяльністю підприємств, фінансово-промислових об'єднань є уміло сформована облікова політика. Саме цей документ повинен мати управлінську спрямованість та посилити обліково-аналітичні функції в управлінні підприємством.

Згідно з теоретичними положеннями праць вітчизняних та зарубіжних учених, під поняттям «політика» розуміють форми і методи відстежування та підтримки пріоритетів для досягнення основних цілей підприємства. Це поняття припускає наявність альтернативних напрямів, вибір яких пов'язаний з процесом прийняття управлінських рішень.

Умови ринкових відносин передбачають наявність альтернатив щодо вибору напрямів розвитку, обсягів виробництва, ресурсів, джерел фінансування, форм і способів інвестицій. Усі ці управлінські рішення пов'язані з поняттям «політика» [5].

У господарській практиці набули значного поширення такі поняття, як економічна, технічна, соціальна, фінансова, податкова, дивідендна, екологічна, балансова політика тощо.

Ступінь свободи підприємства у формуванні облікової політики обмежений державною регламентацією бухгалтерського обліку, яка визначена переліком методик і облікових процедур, що необхідно для того, щоб держава могла контролювати податки до бюджету, але серед них допустимі альтернативні варіанти. Іноді нормативні документи взагалі не містять конкретних рекомендацій щодо правил обліку окремих фактів господарського життя. Якщо система не встановлює способів ведення бухгалтерського обліку з конкретного питання, то при формуванні облікової політики підприємство самостійно розробляє відповідний спосіб, виходячи з діючих положень [6].

У таких умовах підприємство самостійно розробляє модель обліку, яка забезпечує інформацію про діяльність підприємства не лише для зовнішніх користувачів, але, в першу чергу, для внутрішнього менеджменту. Що стосується інформації, яка використовується у системі менеджменту, то підприємства самі встановлюють її обсяг та методи збору.

Слід погодитися з думкою бухгалтерів – практиків, які зауважують, що створення облікової політики на підприємстві дуже трудомісткий і відповідальний процес, тому вимагає від підприємства більш зваженого підходу до розробки облікової політики, яка відповідає специфіці його роботи.

При розробці облікової політики слід урахувати, що на процес формування облікової політики підприємства впливають дві основні групи чинників: 1) зовнішнього ринкового середовища; 2) внутрішнього середовища виробничої системи. До складу цих груп входять такі

основні підгрупи чинників: економічні, технологічні (технічні), організаційні, політичні, правові, соціальні та екологічні. Узагальнені підгрупи чинників мають однакові класифікаційні ознаки, проте підгрупа зовнішніх чинників здійснює непрямий (побічний) вплив на формування облікової політики виробничих систем загалом, тоді як підгрупа внутрішніх чинників визначає безпосередньо умови формування облікової політики конкретного підприємства. Рейтингові оцінки зовнішніх і внутрішніх чинників можуть не тільки збігатися, а й значно відрізнятись, як це показано на рис.1.

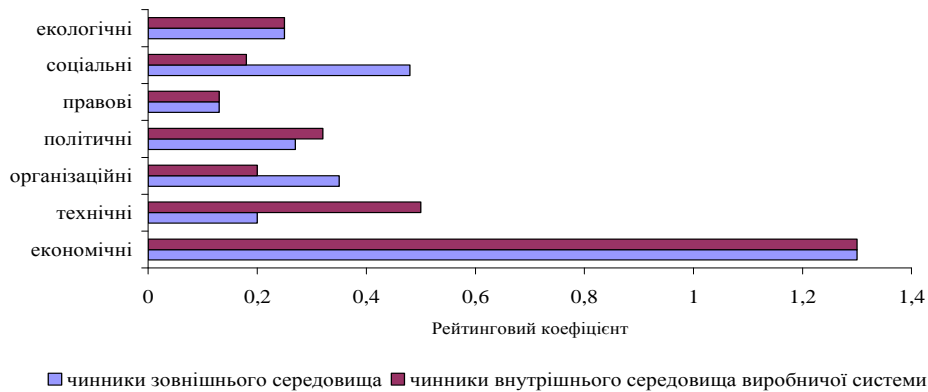


Рис. 1. Рейтингова оцінка впливу чинників на формування облікової політики підприємства

Як видно із рис.1, фахівці-практики за рейтинговою оцінкою перше місце відводять економічним чинникам, друге - організаційним; третє - технологічним; четверте - політичним; п'яте - правовим; шосте - соціальним і останнє місце - екологічним. Останнє свідчить про те, що екологічні проблеми поки що залишаються поза межами облікової політики підприємств [4, с. 8].

Виходячи з вищевикладеного, облікова політика має включати заходи, спрямовані на вдосконалення бухгалтерського обліку, впровадженням яких не може займатися тільки бухгалтерія. Тут повинні взяти участь майже всі економічні, технічні й екологічні служби підприємства для задоволення власних потреб і виконання зобов'язань перед державою.

Тож, на гірничо-збагачувальних підприємствах система бухгалтерського обліку екологічно-небезпечних відходів виробництва повинна базуватися на обліковій політиці, яка включає аспекти взаємозв'язку з навколишнім середовищем утворених відходів, достовірної їх оцінки, деталізованого обліку затрат, на поводження з відходами виробництва та достовірного визначення величини зобов'язань перед бюджетом за забруднення навколишнього середовища у зв'язку з розміщенням відходів та відображення їх в обліку.

Система обліку екологічнонебезпечних відходів виробництва повинна регулюватися положеннями облікової політики та визначатися за окремими підсистемами з тим, щоб у кожній із них інформація оброблялася диференційно (рис. 2).

Положення облікової політики фіксуються у наказі керівника підприємства, що передбачає наступні розділи:

1. Організація роботи бухгалтерської служби.
2. Методика бухгалтерського обліку.
3. Організаційно – технічні аспекти організації обліку.

За розділами облікової політики рекомендовано наступні елементи обліку, які необхідно деталізувати з метою отримання інформації про облік відходів та операцій поводження з ними.

У першому розділі необхідно :

- встановити перелік відповідальних осіб за облік руху відходів виробництва та витрат на операції поводження з відходами із внесенням цих обов'язків до Посадових інструкцій та порядок їх звітування перед бухгалтерією;
- створення спеціального еколого-економічного відділу в системі внутрішнього контролю.

У другому розділі необхідно:

- деталізувати правила отримання та передачі інформації стосовно методики оцінки відходів виробництва, яка повинна розроблятися у деталях і доводитися до виконавців у вигляді інструкції;

- затверджувати розширений перелік затрат, формування калькуляційних статей, які б могли відображати результати неповної переробки сировини, утворення екологічнонебезпечних відходів, порушень екологічного режиму;

- затверджувати перелік статей аналітичного обліку витрат на поводження з відходами та відповідних регістрів аналітичного обліку відходів;
- визначати правила документообігу і технології обробки облікової інформації стосовно відходів та операцій поводження з ними.

У третьому розділі необхідно:

- закріпити робочий план рахунків, в якому виділити рахунки з обліку відходів виробництва за їх видами та рахунки – носії інформації про витрати на поводження з відходами (екологічні витрати);
- розробити та закріпити форми внутрішньої звітності стосовно руху відходів виробництва та операцій поводження з ними (з визначенням об'єктів, термінів обробки та забезпечення цими даними менеджерів);
- включати відходи виробництва до об'єктів інвентаризації з визначенням термінів проведення, складу комісії та порядку її роботи. Визначити порядок корегування оцінки відходів за результатами інвентаризації.



Рис. 2. Склад звітної інформації для управління екологічнонебезпечними відходами виробництва

Таким чином, особливості виробничої діяльності гірничо-збагачувальних підприємств вимагають розширення завдань з формування облікової політики за змістом. Облікову політику на таких підприємствах необхідно розглядати як інструмент перетворення екологічно направленої інформації в облікові показники згідно з потребами фінансової звітності й управління виробничим процесом. Цей внутрішній регламент організації обліку на підприємстві повинен відповідати економічним та екологічним інтересам підприємства і держави в цілому. Формування такої облікової політики зумовлює використання знань різних галузей науки, тому в її створенні повинні брати участь майже всі економічні, технічні й екологічні служби підприємства для задоволення власних потреб і виконання зобов'язань перед державою. За розділами облікової політики необхідно деталізувати елементи щодо організації отримання інформації, методики та технології обліку відходів виробництва й операцій поводження з ними.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р. №996 — XIV. — [http:// www.liga.net/](http://www.liga.net/).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №87. [http:// www.liga.net/](http://www.liga.net/).
3. Лист Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 34-34000-10-5/27793 «Про облікову політику». [http:// www.liga.net/](http://www.liga.net/).
4. Житний П. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. — 2006. — № 3.
5. Організація бухгалтерського обліку: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. — [3-є вид., доп. і перероб.] — Житомир: Рута, 2002. — 592с.
6. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність: Навчальний посібник — Тернопіль: Карт-бланш, 2003. — 141с.

ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНОЇ ІПОТЕКИ ДЛЯ ІНВЕСТИВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ РЕГІОНІВ

Л.А.Свистун*, 2009

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто основні засади функціонування іпотеки земель сільськогосподарського використання за кордоном. Досліджені проблеми впровадження і розвитку системи земельного іпотечного кредитування як складової земельної політики України та проаналізовані перспективи її використання для інвестиційної підтримки аграрної сфери регіонів.

Ключові слова: *земельна іпотека, аграрна сфера регіону, землі сільськогосподарського призначення, капітальні інвестиції, фінансові джерела інвестування, іпотечний банк.*

Згідно з Законом України “Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року” серед основних шляхів розвитку земельних відносин виокремлено “створення системи земельного іпотечного кредитування” [3]. Адже іпотечне кредитування в аграрному секторі економіки, а саме іпотека земель сільськогосподарського призначення, дозволила б, на думку багатьох учених, збільшити розмір виробничого капіталу в сільському господарстві, оскільки дала б змогу одержати додаткові фінансові ресурси на розвиток виробництва під заставу сільськогосподарських земель. Проте(через продовження мораторію на відчуження ділянок сільськогосподарського призначення, які використовуються для товарного виробництва) іпотека сільськогосподарських угідь не може повноцінно функціонувати. Крім того, в Україні відсутні реальні правові, економічні та організаційні механізми іпотеки.

Проблемам іпотеки нерухомості, в тому числі і землі, присвячені наукові праці таких зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, як Дж.Фрідмана, Г.С.Харрісона, Г.Л.Цукермана, І.Т.Балабанова, Л.П.Белих, Н.Г.Волчкова, В.А.Горемикіна, О.А.Гриценко, Я.Б.Усенко, П.І.Гайдуцького, С.І.Кручка, С.І.Дорогунцова, А.В.Чупіса, М.М.Гасенка та ін. [4,6-9].

Метою статті є дослідження передумов і перспектив упровадження іпотечного кредитування сільськогосподарських виробників як складової регіональної земельної політики та засобу підвищення ефективності функціонування ринку землі в Україні.

Аграрний сектор посідає одне з провідних місць в економіці України. У ньому виробляється 11-15% валової продукції, 12-16% доданої вартості, однак на галузі аграрного сектора припадає лише 3,7-5,0% усіх інвестицій в економіку держави. Сільське господарство України разом з іншими складниками АПК забезпечує близько 30% валового внутрішнього продукту, зайнятість майже третини працюючого населення, виробництво продуктів харчування та дотримання продовольчої безпеки країни, утримання сільської поселенської мережі з 15 млн жителів [12].

Однак, за даними Держкомстату, з моменту розпаду СРСР відбулося зменшення валової продукції сільського господарства у 15 разів та до даного часу не досягнуто рівня сільськогосподарського виробництва 1990 року. Істотно знизився обсяг реалізації окремих видів продукції рослинництва, зокрема цукрових буряків у 2,6 раза, картоплі – у 14 раз, овочів – у 10 раз, плодів та ягід – у 9 раз. поголів'я великої рогатої худоби станом на 2007 р. становило 6850,3 тис. голів, тобто менше ніж у повоєнні роки - 8275,3 тис. голів. Скоротилася кількість зернозбиральної техніки у 1,2 раза. Враховуючи також високий фізичний знос сільськогосподарської техніки та обладнання, який за оцінками експертів, становить 70-80% (у 1999 році – 55-60%), потреба в заміні існуючого парку сільськогосподарської техніки є критичною [12].

Загрозами для продовольчої безпеки окремих регіонів та держави в цілому є недостатність і низька якість продовольчих товарів внаслідок виготовлення більше 1/2 сільськогосподарської продукції приватними господарствами, які не володіють відповідною технікою і технологіями через брак фінансових ресурсів [6]. Найбільші проблеми у цьому відношенні мають аграрні та аграрно-промислові області: Вінницька, Житомирська, Черкаська, Луганська, Полтавська, Сумська, Тернопільська та АР Крим.

Технологічна відсталість цієї сфери порівняно з іншими країнами призвела до надзвичайно низької урожайності зернових – 26 центнерів з одного гектара (для прикладу: у Нідерландах цей показник становить 82,2 ц/га, у Франції та Великобританії – 67,1 ц/га, у Німеччині – 66,2 ц/га, в Угорщині – 54,8 ц/га, причому у більшості цих країн природно-кліматичні умови менш сприятливі, ніж в Україні). Варто зазначити, що площа ріллі в Україні становить 32,5 млн га (2,3 % загальносвітової площі), а частка чорноземних ґрунтів нашої країни у світовому масштабі становить 6,7 % (тобто 26,56 млн га) [13]. Отже, можна стверджувати про неефективне використання Україною свого земельного потенціалу.

* ©Л.А.Свистун – старш. викладач, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Подальшому розвитку аграрної сфери регіонів значною мірою перешкоджає і мораторій на продаж землі, який знижує інвестиційну активність у сфері виробництва сільськогосподарської продукції і обмежує кредитування банківськими установами сільськогосподарських виробників. Виробники не мають змоги використовувати земельні ділянки як заставу і таким чином мінімізувати ризики для банків та отримати кредит на оновлення техніки чи розширення діяльності під нижчі відсотки. Поточні ж програми державної компенсаційної підтримки та пільгового кредитування сільськогосподарських підприємств є важкодоступними та малоефективними, а тому не сприяють підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

У 2006 р. фінансування АПК України значно збільшилося порівняно з попередніми роками та становило 8,087 млрд грн, або 5,9% від загальних видатків держбюджету. Проте навіть такі обсяги – лише частина потрібного. За експертними оцінками, для підтримки достатнього рівня сільськогосподарського виробництва необхідно до 7 млрд грн інвестицій щорічно. Оновлення матеріально-технічної бази вимагає до 9 млрд грн щорічно, а забезпечення мінеральними добривами і пестицидами – 6 млрд грн на рік [9]. Відтак, нестача фінансових ресурсів – головна перешкода для вкрай необхідного техніко-технологічного оновлення сільського господарства.

Таким чином, констатуємо необхідність реалізації заходів підтримки аграрного виробництва регіонів України, заснованих у першу чергу на залученні інвестиційно-технологічних ресурсів з метою підвищення рівня ефективності виробництва та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

У сільськогосподарському виробництві інвестиції спрямовуються на заміну застарілих і зношених техніки та обладнання сучасними, впровадження нових технологій обробітку ґрунту, розширення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, розробку нових видів (сортів) продукції, меліорацію земель. Пріоритетним є реальне інвестування, яке тісно пов'язане з поняттям капітальних вкладень. Основними напрямками використання капітальних інвестицій у сільськогосподарському виробництві є:

- будівництво і реконструкція об'єктів виробничого призначення;
- купівля обладнання та інвентарю, що необхідні для виробництва;
- придбання тракторів, комбайнів, транспортних засобів, сільськогосподарських машин та іншої техніки;
- формування основного стада продуктивної і робочої худоби;
- закладка садів, виноградників та інших багатолітніх насаджень;
- заходи щодо збереження та поліпшення родючості й екологічного стану земель, їх меліорації;
- розробку нових технологій обробітку землі;
- розширення існуючих і розвиток нових виробництв та ін.

Центральні та місцеві органи влади мають бути зацікавлені в тому, щоб забезпечити землекористувачів сучасними засобами виробництва та матеріалами промислового походження, адже технічне забезпечення товаровиробників сільськогосподарської продукції є основою для ефективної праці. Наприклад, у США в розрахунку на 100 зайнятих у сільському господарстві працівників припадає приблизно 180 тракторів і майже 140 вантажних автомобілів, а в Україні – відповідно лише 7 тракторів і 5 автомобілів, що менше відповідно у 26 та 28 раз. Якщо на 1000 га ріллі у ФРН нараховується 190 тракторів, Франції – 84 і Великій Британії – 76, то в Україні – 11, а зернозбиральних комбайнів на 1000 га зернових культур – відповідно 33, 17, 14 і близько 5 [10]. Це свідчить про кризовий стан забезпеченості матеріально-технічними ресурсами українських аграріїв. Реалізація таких проектів можлива лише при наявності доступних фінансових ресурсів. Але оскільки держава в нинішніх умовах не має можливості до прямої фінансової підтримки товаровиробників, то єдиним можливим механізмом є залучення кредиту через банківську сферу.

Сезонний характер виробництва, відсутність гарантій у результатах, залежність від природних умов та фактора часу зумовлюють підвищений рівень ризику сільськогосподарської діяльності. Через специфічні особливості сільськогосподарське виробництво потребує авансування коштів на триваліший період порівняно з іншими галузями економіки. Це зумовлює його приналежність до кредитомісткої, непривабливої та високоризикованої галузі.

На даний час серед кредитів, що виділяються підприємствам агропромислового комплексу, переважають короткострокові та з високою процентною ставкою (до 25%), у той час як в Європі кредити таким підприємствам дають на умовах сплати 4-5% річних. Конкуренція змушувала провідні банки України пропонувати у 2008 році ставки по іпотечі 11 - 12,5% річних у валюті [10], проте криза значно ускладнила процес кредитування, практично зовсім його призупинивши.

За даними Міністерства аграрної політики України, довгострокових кредитів (терміном 5–20 рр.) потребують близько 64% сільськогосподарських підприємств України. Ще близько 16% – середньострокових (до 5 років) і лише 10% – короткострокових [12].

До основних комерційних банків, які є лідерами у кредитуванні сільського господарства, належать Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Приватбанк, УкрСиббанк, Укрексімбанк,

Промінвестбанк, Правекс Банк [11]. З 2005р. окремі банки започаткували спеціальну програму для обслуговування дрібних і малих сільськогосподарських виробників, що надає останнім реальну можливість отримати кредит за спрощеною процедурою. Розміри такого кредиту коливалися в межах від 100 до 125 тис. дол. США, а місячна процентна ставка становила 1–1,75% для кредитів, наданих у доларах США та євро, та 1,7–2% для кредитів у гривнях.

У той же час підвищені ризики, що обумовлюються нестабільністю та постійними ціновими коливаннями, а також відсутність державних гарантій сприяють формуванню несприятливих для селян умов кредитування. При низькому рівні довіри кредитор змушений встановлювати високі ставки або надавати у кредит незначні суми. Також через цінові коливання на сільськогосподарську продукцію агрогосподарів досить часто не отримують прибутку після сплати всіх зобов'язань по короткостроковим кредитам під заставу майбутнього урожаю. За умови ж, коли земля стає предметом застави, ризики можливих втрат самоліквідуються, тобто стають турботою вже не кредитора, а позичальника. Оскільки останній докладатиме максимум зусиль для того, щоб земля, як основний предмет і засіб виробництва залишилась у його власності. Поряд з цим, ціни на земельні ділянки відзначаються більшою стабільністю, ніж ціни на сільськогосподарську продукцію.

На користь земельного іпотечного кредитування як засобу фінансування інвестицій у сільське господарство свідчить і його широке розповсюдження у світовій практиці. У США загальний обсяг іпотечних кредитів перевищує 3500 млрд дол. США, а у Німеччині – близько 1000 млрд євро.

Характеризуючи систему іпотечного кредитування Європи, відзначимо, що основними кредитними інститутами Німеччини є Ощадні банки (55%), Великобританії – комерційні та Ощадні банки (55%), Франції – Ощадні банки (85%), Данії – іпотечні кредитні установи (80%) [8]. Умови надання ними земельних іпотечних кредитів наступні: договір іпотечного кредитування у Німеччині укладається на 7-10 (10-15) років із фіксованою процентною ставкою або з її переглядом через кожні 5 років. У Великобританії кредити надають на 25 років із правом перегляду фіксованої або плаваючої процентної ставки. У Франції розрізняють 4 типи іпотек: вільний ринок (на 15 років), регульовані кредити (10-20 років), із прямим субсидуванням (15-30 років), кредити із попереднім контрактним заощадженням (10-15 років). У Данії умови кредитування передбачають іпотеку на 10-30 років.

Погашення кредитів відбувається або через ануїтетні платежі (однакові за розміром періодичні платежі в рахунок поступового погашення основної суми боргу за кредитом разом зі сплатою процентів, розраховані на весь строк кредиту, який повністю погашається останнім платежем), або через рівномірне погашення боргу обов'язковим страхуванням життя позичальника [10]. Це дозволяє аграріям залучати доволі недорогі кредитні ресурси на тривалий період часу, використовуючи їх для оновлення та підвищення ефективності власного виробництва.

Аргументом на користь застави землі як джерела фінансового забезпечення економічного зростання сільського господарства є те, що у світовій практиці обсяг кредитів під заставу землі становить 95% від інвестиційного ресурсу фермерів. І лише 5% – це кошти від продажу земельних ділянок. Крім того, відомий позитивний досвід земельної іпотеки в Російській імперії, коли за 1900-1917 рр. видачі кредитів Селянським земельним банком кількість поліпшених знарядь для обробітки ґрунту в господарствах Полтавської губернії зросла на 12%. Кількість сівалок збільшилася майже у 10,5 раза, а знарядь обмолоту – майже вдвічі. Врожайність зернових по Україні зросла на 14-25%, на території Полтавщини – вдвічі. Щорічний експорт українського хліба досягав 4,8 млн т, що складало близько 50% зернового експорту Російської імперії. Протягом 1911-1913рр. порівняно з 1901-1905 виробництво зерна зросло на 18%, льноволокна – до 15%, цукрових буряків і картоплі – до 80% [5].

Земельна іпотека є засобом трансформації капіталу, втіленого у нерухомості, в операційний капітал. При цьому заставлена земельна ділянка залишається у користуванні заставодавця, який продовжує сільськогосподарську діяльність. За даними Світового банку ефективний механізм застави дозволяє збільшити суму позики у 9 разів, термін позики – у 11 разів та наполовину зменшити процентну ставку по кредиту [11].

Світова практика свідчить, що система злиття банківського і земельного капіталів створила особливі фінансово-кредитні інститути. Сюди відносять земельні банки, сільськогосподарські банки, кредитні спілки, товарно-кредитні корпорації, асоціації виробничого кредиту, адміністрації у справах фермерів, небанківські кредитні організації (іпотечні агентства). У США крупні банки, до яких переходить в результаті позбавлення заставника права її викупу або іншим шляхом, повинні продати цю землю у стислі терміни часу і не можуть стати землевласниками. Подібні процеси становлення земельних кредитних установ відбуваються і в інших країнах з розвинутою ринковою економікою [6].

Земельним кодексом України (ст. 133) визначено умови застави земельних ділянок: у заставу можуть передаватися земельні ділянки, які належать громадянам та юридичним особам на

праві власності; земельна ділянка, яка перебуває у спільній власності, може бути передана у заставу за згодою всіх співвласників; передача в заставу частини земельної ділянки здійснюється після виділення її в натурі (на місцевості); заставодержателем земельної ділянки сільськогосподарського призначення можуть бути лише банки; порядок застави земельних ділянок визначається Законами України «Про заставу» та «Про іпотеку» [1,2].

Тобто предметом застави може бути земельна ділянка, яка перебуває у приватній власності громадянина або юридичної особи. Станом на 01.01.2005р., 50,6% земель України перебуває у приватній власності. Проте сільськогосподарське виробництво здійснюється переважно на орендованих землях (із 16,3 млн га сільськогосподарських угідь, що використовуються аграрними підприємствами, 91,5% – орендовані землі) [13]. Отже, нині об'єкт земельної іпотеки практично відсутній. Вирішенню цієї проблеми сприятиме подальший розвиток ринкових земельних відносин і перерозподіл земельної власності. До того ж доцільно застосовувати кредитування під заставу не лише земель, а й прав на їх оренду, що дозволяє і закон України «Про оренду».

Однак до цього часу в Україні законодавча база щодо іпотеки є недосконалою. У Земельному кодексі передбачено право застави, проте цілком відсутні механізми повторного розпорядження заставою, не відпрацьовано питання цільового використання земель сільськогосподарського призначення, що перейшли до кредитора через несплату боргу. Іншими перешкодами запровадження іпотечного кредитування під заставу земельної власності, що потребують вирішення, є:

- незавершеність процесу заміни сертифікатів, які засвідчують право власності на земельну частку (пай), на державні акти на право власності на земельні ділянки;
- нерозмежованість земель державної і комунальної власності, що є одним із найважливіших завдань довгострокової державної та регіональної земельної політики і надасть можливість створити матеріальну та фінансову основу місцевого самоврядування й істотно підсилити ринковий сектор економіки;
- недосконалість державного регулювання земельних відносин через стимули і санкції, оптимізацію земельних платежів, державне регулювання ринковими методами цін на земельні ділянки, заохочення ринкового обороту землі з метою оптимізації землекористування і переходу якісних земель до найбільш ефективного власника;
- існування мораторію на продаж сільськогосподарських земель;
- відсутність системи установ, за якими законом закріплюються повноваження зі здійснення операцій з торгівлі й застави землі.

З огляду на існуючу специфіку організації використання земель сільськогосподарського призначення доцільно прийняти окремий закон «Про заставу земель сільськогосподарського призначення». Принципові положення й особливості даного закону передбачатимуть, що перехід до кредитування на основі застави землі значно збільшить залучені у сільське господарство фінансові ресурси та створить передумови зростання ефективності аграрного виробництва.

Основою початкового етапу формування української системи земельного іпотечного кредитування є нагромадження фінансових ресурсів з метою активізації механізму їх рефінансування. Тобто маємо створити умови для залучення кредитними установами дешевих короткострокових міжбанківських кредитів або позик Національного банку України для кредитування клієнтів за відносно невисокими відсотками. Для виконання даних функцій банк-агент має повністю або частково перебувати у державній власності та бути забезпеченим достатніми фінансовими ресурсами (спеціальним фондом). Джерелами формування цього фонду можуть бути: частина коштів, що надходять від земельного податку й орендної плати, власний капітал банку, державний пільговий кредит. Ці питання досліджувалося у попередніх працях автора [4, 7]. Їх має врегулювати розроблений Закон України «Про Державний земельний (іпотечний) банк».

Висновки:

1. Необхідність формування і розвитку системи земельного іпотечного кредитування об'єктивно зумовлена потребою пошуку доступних джерел фінансування реальних інвестицій на оновлення застарілої та розширення нової технічної бази сільськогосподарського виробництва.
2. У перспективі даний механізм дозволить підвищити результативність виробництва, провести санацію сільського господарства та забезпечити якнайповніше використання земельноресурсного потенціалу регіонів під її жорстким контролем держави.
3. Проблемами, які стримують даний процес, є, в першу чергу, неповна нормативно-правова база, відсутність організаційно-інфраструктурного забезпечення іпотечного ринку, неможливість у даний час сформувати фонд доступних фінансових ресурсів для рефінансування іпотечної системи, продовження мораторію, який перешкоджає стягненню предмета застави – земельної ділянки у разі неповернення кредиту та відсутність чіткого механізму проведення таких операцій. Таким чином, усунення даних проблем сприятиме розвитку земельної іпотеки в регіонах України.

Література

1. Земельний кодекс України зі змінами, внесеними згідно із Законом № 875-VI (875-17) від 15.01.2009.
2. Закон України «Про іпотеку» №38 від 2003р.
3. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» №2982-IV від 18.10.2005.
4. Дубіщев В.П., Свистун Л.А. Перспективи розвитку іпотечних земельних відносин в регіонах України. //Економіка і регіон. – 2005. - №1. – С. 124-128.
5. Історія міст і сіл Української РСР. Полтавська область.-К.,// – 1967 р.-С.19.
6. Сафонова В.І. Про умови іпотечного кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення // Агроінком. – 2007. - №1-2. – С.103-106.
7. Свистун Л.А. Фінансове забезпечення функціонування ринку землі в регіоні // Проблеми економіки й управління у промислових регіонах: Зб.наук.праць.- В 2т. / НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень/. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2008. – С.220-224.
8. Смоленська С.Д. Організаційно-економічні передумови запровадження іпотеки сільськогосподарських земель в Україні // Економіка АПК. – 2006. – №2. – С. 125.
9. Столнець Н.Р. Розвиток сільських територій у рамках регіональної політики // Економіка і регіон. – 2008. - №2 (17). – С. 29-34.
10. Пилипець О.В. Порівняльний аналіз національних систем іпотечного кредитування // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2005. – №2-3. – С. 151.
11. <http://www.ipoteka.net.ua>.
12. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. <http://www.myland.org.ua>.

УДК 658.152:661

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Т.Є.Моїсєєнко*, 2009

Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут»

У статті представлені результати оцінювання рівня ефективності інноваційної активності машинобудівних підприємств України. Визначені особливості та перспективи інноваційної діяльності сучасних машинобудівних підприємств, а також установлені цільові орієнтири їх розвитку.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, машинобудівні підприємства, типи інновацій, ефективність інноваційної діяльності.*

Машинобудування як комплекс фондоутворюючих галузей, які спеціалізуються на виготовленні технічних засобів виробничого та невиробничого призначення, слугує матеріальною базою інноваційної діяльності промислових підприємств. Це можна аргументувати наступним: *по-перше*, технічні нововведення найчастіше виступають у вигляді засобів праці, які являються продукцією машинобудування; *по-друге*, технічна інновація може бути складовою частиною вже освоєної техніки, продуктивність останньої за допомогою цієї “інноваційної частини” збільшується, що звичайно означає підвищення технічного рівня даного виду машин; *по-третє*, чим вищий технічний рівень обладнання, за допомогою якого здійснюються розробки та освоєння нововведень, тим більше шансів на те, що новація швидше стане економічно ефективним елементом діючої виробничої системи.

Дослідженнями оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств присвячені роботи як зарубіжних (М.Калецькі, Й.Шумпетер, Я.Тинберген, Дж.Форрестер, С.Мандель, Л.Канторович, Р.Солоу), так і вітчизняних учених-економістів (С.Покропивний, Н.Гончарова, І.Павленко та ін.).

Метою даного дослідження є економічне оцінювання ефективності інноваційної діяльності сучасних машинобудівних підприємств України.

У розвинених країнах переважає революційно-інноваційний тип розвитку машинобудівного виробництва. Найбільш важливими напрямками розвитку багатогалузевого комплексу є: освоєння сучасних засобів автоматизації та інформаційних технологій; випуск нових видів машин і обладнання, що відповідають більш жорстким вимогам щодо матеріаломісткості, енергомісткості та екологічної безпеки. Оновлення технологічної бази сучасного машинобудування відбувається в умовах зростання фондоозброєності, технічного переоснащення та модернізації діючих підприємств. Підвищенню конкурентоспроможності продукції машинобудування сприяє скорочення термінів її розробки та освоєння. Зараз у провідних промислових країнах половина життєвого циклу продукту не перевищує трьох років. Це означає, що 50% загального обсягу продаж фірми, яка вперше вийшла на ринок, припадає на перші три

*©Т.Є.Моїсєєнко - аспірантка, Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут»

роки. Скорочення життєвого циклу нової техніки призводить до різкого зниження цін на продукцію, яка вже реалізується деякий час на ринку, що спонукає виробників до швидкого оновлення своєї продукції.

В економічно розвинених країнах частка продукції машинобудування в загальному обсязі промислового виробництва у 2007 р. становила: Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Англії – 39,6%, Італії – 36,4%, Китаї – 35,2%. Це забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8 – 10 років. При цьому частка продукції машинобудування у ВВП країн Євросоюзу становить 36 – 45%, США – 10%, Росії – 18%.

Після розпаду СРСР українське машинобудування пережило глибоку економічну кризу, однією з основних причин якої був розрив єдиного машинобудівного комплексу. Таке дроблення обумовило те, що західні конкуренти потіснили вітчизняних виробників як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках. Починаючи з 2000р., у машинобудуванні спостерігається стійка тенденція до зростання обсягів виробництва (рис.1). Основою такого зростання є активізація інноваційної діяльності як суміжних, так і самих машинобудівних підприємств.

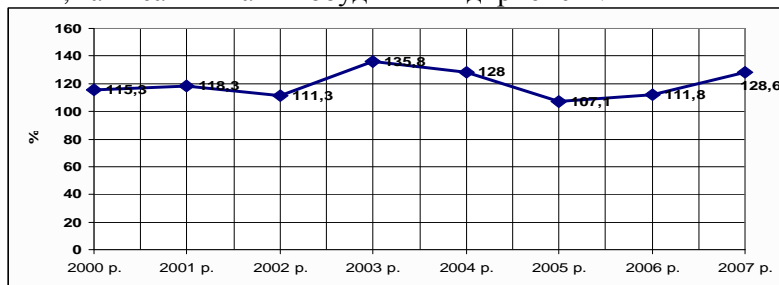


Рис. 1. Темпи зростання обсягів продукції машинобудування України у 2000 – 2007 рр.

Для аналізу інноваційних змін та оцінки їх впливу на ефективність діяльності були обрані провідні промислові машинобудівні підприємства України, на яких протягом останніх чотирьох років упроваджувалися новини у продуктах, техніці, технологічних процесах, а також в організації виробництва, методах та структурі управління. За результатами анкетування 57 підприємств галузі, продуктові інновації виступають найбільш розповсюдженим типом і характерні для 65% обстежених (табл.1). При цьому їх характер істотно розрізняється: для одних – це повна зміна асортименту або істотне розширення номенклатури продукції, яка виходить за межі традиційного профілю, для інших – підвищення споживчих властивостей продукції традиційного профілю.

У більшості випадків (92%) виробництво нової продукції здійснюється на основі розробок інших організацій або за ліцензіями, на основі власних – лише 8%. Негативною тенденцією є те, що випуск нової продукції здійснюється без зміни технології та на старому обладнанні.

Основним мотивом здійснення технічних інновацій є виробництво нової, більш конкурентоспроможної продукції. Така ж тенденція є характерною і для технологічних нововведень. За результатами обстежень протягом 2005 – 2008 рр., лише на одному з обстежених підприємств введення в експлуатацію нового обладнання було пов'язане з плановим оновленням основних фондів, і лише за останні два роки для семи підприємств (табл.2.) установка нового обладнання була обумовлена необхідністю заміни морально застарілого та зношеного обладнання.

Нерідко освоєння нових видів продукції супроводжувалося організаційно-управлінськими інноваціями. Вони характеризуються організацією нових відділів збуту, підрозділів і служб на всіх рівнях керівництва підприємством. На більшості підприємств були створені відділи маркетингу. На початку свого функціонування вони виконували функції відділу збуту, з часом – функції були розширені і розділені на вивчення попиту на продукцію та його прогнозування і на організацію збуту. З упровадженням маркетингових методів управління збутом виникла необхідність змін у системі планування обсягів виробництва і ціноутворення. Як результат – протягом 2005 -2008 рр. щорічно спостерігається збільшення кількості інновацій, що впроваджуються на машинобудівних підприємствах галузі (табл.2.). Таким чином, особливістю інноваційної діяльності обстежених підприємств є те, що інновації носять комплексний характер, тобто різні типи нововведень взаємопов'язані за цілями та результатами впровадження. Комплексний характер інновацій і раніше був характерним для промислових підприємств, але раніше вони не виходили власне за межі виробничої системи. Сьогодні ланцюг нововведень стає більш довгим, нововведення здійснюються на різних рівнях і в різних сферах (фінанси, збут, виробництво, маркетинг, управління персоналом та інш.). Характерною рисою інноваційного процесу, на наш погляд, стає перехід до нового “інноваційного циклу” – від техніко-технологічного до ринкового.

Таблиця 1

Упровадження різних типів інновацій на машинобудівних підприємствах у 2005-2008 рр.

| Види інновацій | 2005 р. | | 2006 р. | | 2007 р. | | 2008 р. | | Середн. |
|--|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|-----------|
| | | % | | % | | % | | % | |
| Продуктові інновації | 28 | 49,1 | 38 | 66,7 | 43 | 75,4 | 38 | 66,7 | 37 |
| - розширення асортименту випускаємої продукції | 8 | 14,0 | 14 | 24,6 | 7 | 12,3 | 9 | 15,8 | 10 |
| - заміна знятої з виробництва старої продукції на нову | 14 | 24,6 | 10 | 17,5 | 10 | 17,5 | 8 | 14,0 | 11 |
| - удосконалення продукції, яка випускається, з них | 15 | 26,3 | 19 | 33,3 | 20 | 35,1 | 10 | 17,5 | 16 |
| - на основі власних розробок | 3 | 5,3 | 10 | 17,5 | 5 | 8,8 | 7 | 12,3 | 6 |
| - на основі розробок інших організацій | 12 | 21,1 | 9 | 15,8 | 15 | 26,3 | 3 | 5,3 | 10 |
| - випуск нових видів продукції, з них | 15 | 26,3 | 12 | 21,1 | 11 | 19,3 | 12 | 21,1 | 12 |
| - на основі власних розробок | 3 | 5,3 | 1 | 1,8 | 0 | 0,0 | 1 | 1,8 | 1 |
| - виробництво нової продукції за ліцензіями | 10 | 17,5 | 10 | 17,5 | 7 | 12,3 | 6 | 10,5 | 8 |
| - виробництво нової продукції, створеної іншими організаціями | 2 | 3,5 | 1 | 1,8 | 4 | 7,0 | 5 | 8,8 | 3 |
| Технічні інновації | 28 | 49,1 | 35 | 61,4 | 37 | 64,9 | 38 | 66,7 | 35 |
| - капітальний ремонт устаткування, з них | 25 | 43,9 | 30 | 52,6 | 29 | 50,9 | 29 | 50,9 | 28 |
| - капітальний ремонт устаткування з модернізацією | 4 | 7,0 | 3 | 5,3 | 15 | 26,3 | 12 | 21,1 | 9 |
| - заміна спрацьованого устаткування новим, з них | 3 | 5,3 | 5 | 8,8 | 6 | 10,5 | 14 | 24,6 | 7 |
| - такого самого технічного рівня | 3 | 5,3 | 4 | 7,0 | 3 | 5,3 | 11 | 19,3 | 5 |
| - більш високого технічного рівня | 0 | 0,0 | 1 | 1,8 | 3 | 5,3 | 3 | 5,3 | 2 |
| - покупка нових видів устаткування та інструменту, яка обумовлена: | 5 | 8,8 | 6 | 10,5 | 9 | 15,8 | 12 | 21,1 | 8 |
| - випуском нових видів продукції | 1 | 1,8 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 |
| - підвищенням рівня конкурентоспроможності продукції | 4 | 7,0 | 5 | 8,8 | 4 | 7,0 | 8 | 14,0 | 5 |
| - плановим оновленням основних фондів | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 1 | 1,8 | 0 |
| - необхідністю заміни морально застарілого та зношеного обладнання | 0 | 0,0 | 1 | 1,8 | 5 | 8,8 | 3 | 5,3 | 2 |
| Технологічні інновації | 12 | 21,1 | 12 | 21,1 | 16 | 28,1 | 17 | 29,8 | 14 |
| - запровадження прогресивної технології | 1 | 1,8 | 2 | 3,5 | 4 | 7,0 | 7 | 12,3 | 4 |
| - автоматизація та модернізація виробничих процесів | 9 | 15,8 | 9 | 15,8 | 9 | 15,8 | 10 | 17,5 | 9 |
| - застосування нових матеріалів | 8 | 14,0 | 7 | 12,3 | 4 | 7,0 | 1 | 1,8 | 5 |
| Організаційні інновації | 19 | 33,3 | 17 | 29,8 | 23 | 40,4 | 18 | 31,6 | 19 |
| - удосконалення організації виробничого процесу | 14 | 24,6 | 12 | 21,1 | 16 | 28,1 | 9 | 15,8 | 13 |
| - поліпшення організації праці | 9 | 15,8 | 7 | 12,3 | 3 | 5,3 | 11 | 19,3 | 8 |
| - організація нових відділів, підрозділів та служб | 9 | 15,8 | 10 | 17,5 | 11 | 19,3 | 9 | 15,8 | 10 |
| Управлінські інновації | 18 | 31,6 | 23 | 40,4 | 29 | 50,9 | 29 | 50,9 | 25 |
| - упровадження систем автоматизованого проектування | 2 | 3,5 | 3 | 5,3 | 3 | 5,3 | 6 | 10,5 | 4 |
| - використання комп'ютерних систем управлінського обліку | 8 | 14,0 | 9 | 15,8 | 18 | 31,6 | 22 | 38,6 | 14 |
| - використання сучасних комп'ютерних програм | 5 | 8,8 | 7 | 12,3 | 8 | 14,0 | 12 | 21,1 | 8 |
| - використання стандартів якості ISO 9000-14000 | 7 | 12,3 | 7 | 12,3 | 13 | 22,8 | 9 | 15,8 | 9 |
| - використання сучасних комунікаційних мереж | 12 | 21,1 | 17 | 29,8 | 24 | 42,1 | 23 | 40,4 | 19 |

Недивлячись на складність економічної ситуації для більшості обстежених машинобудівних підприємств, цілі інноваційної активності не зводяться до виживання, хоча частка останніх становить 24,5% від загальної кількості обстежених. Майже стабільною залишається кількість підприємств, для яких основною метою впровадження інновацій є підвищення прибутковості діяльності, а тих, що ставлять за мету підвищення конкурентоспроможності продукції, збільшилося з 9 до 22 (на 144%).

Якщо проаналізувати залежність між видами інновацій та цілями, з якими вони впроваджуються, то можна дійти наступних висновків. Підприємства, для яких головним є підвищення конкурентоспроможності або прибутковості, займаються реалізацією всіх видів інновацій. Існує деяка різниця лише з точки зору видової структури. Наприклад, для підприємств, які ставлять за мету підвищення прибутковості у структурі продуктивних інновацій, переважають зміни, пов'язані з розширенням асортименту, а для тих, хто ставить за мету підвищення конкурентоспроможності, – характерним є заміна знятої з виробництва продукції на нову. Крім того, для підприємств, які займаються підвищенням конкурентоспроможності продукції, більш характерними є такі види техніко-технологічних, організаційних та управлінських інновацій, як модернізація та заміна спрацьованого устаткування, запровадження прогресивної технології, організація нових відділів підрозділів та служб, використання стандартів якості ISO 9000-14000, використання комп'ютерних програм та сучасних комунікаційних мереж.

Таблиця 2

Цілі інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України у 2005-2008 рр.
(середня кількість підприємств)

| ВИДИ ІННОВАЦІЙ | Цілі інноваційної діяльності обстежених підприємств | | | | | |
|--|---|-------------------------------------|---|------------------------|-----------|-----------|
| | Вживання | Підвищення прибутковості діяльності | Підвищення конкурентоспроможності продукції | Розширення ринку збуту | Експансія | Інші цілі |
| Кількість підприємств, які ставили собі за мету | 14 | 15 | 15 | 5 | 1 | 7 |
| Продуктові інновації | 6 | 12 | 12 | 4 | 1 | 3 |
| - розширення асортименту випускаємої продукції | 1 | 5 | 2 | 2 | 0 | 1 |
| - заміна знятої з виробництва старої продукції на нову | 1 | 3 | 6 | 1 | 0 | 0 |
| - удосконалення випускаємої продукції | 4 | 5 | 5 | 1 | 0 | 1 |
| з них: | | | | | | |
| - на основі власних розробок | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 |
| - на основі розробок інших організацій | 2 | 3 | 3 | 1 | 0 | 1 |
| - випуск нових видів продукції | 0 | 5 | 4 | 3 | 1 | 1 |
| - на основі власних розробок | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| - виробництво нової продукції за ліцензіями | 0 | 4 | 2 | 2 | 0 | 1 |
| - виробництво нової продукції, створеної іншими організаціями | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 |
| Технічні інновації | 6 | 12 | 12 | 3 | 0 | 2 |
| - капітальний ремонт устаткування | 6 | 10 | 9 | 2 | 0 | 2 |
| - капітальний ремонт устаткування з модернізацією | 0 | 2 | 5 | 2 | 0 | 1 |
| - заміна спрацьованого устаткування новим | 0 | 2 | 5 | 0 | 0 | 0 |
| з них: | | | | | | |
| - такого самого технічного рівня | 0 | 1 | 4 | 0 | 0 | 0 |
| - більш високого технічного рівня | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| - покупка нових видів устаткування та інструменту, яка обумовлена: | 0 | 2 | 5 | 0 | 0 | 1 |
| - випуском нових видів продукції | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - підвищенням рівня конкурентоспроможності продукції | 0 | 1 | 5 | 0 | 0 | 0 |
| - плановим оновленням основних фондів | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - необхідністю заміни морально застарілого та зношеного обладнання | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Технологічні інновації | 1 | 6 | 6 | 0 | 0 | 1 |
| - запровадження прогресивної технології | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| - автоматизація та модернізація виробничих процесів | 1 | 5 | 3 | 0 | 0 | 1 |
| - застосування нових матеріалів | 1 | 3 | 2 | 0 | 0 | 1 |
| Організаційні інновації | 2 | 7 | 7 | 1 | 0 | 2 |
| - удосконалення організації виробничого процесу | 2 | 5 | 4 | 0 | 0 | 2 |
| - поліпшення організації праці | 0 | 4 | 4 | 0 | 0 | 0 |
| - організація нових відділів, підрозділів та служб | 0 | 2 | 6 | 1 | 0 | 1 |
| Управлінські інновації | 3 | 8 | 11 | 2 | 1 | 1 |
| - запровадження систем автоматизованого проектування | 0 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| - використання комп'ютерних систем управлінського обліку | 1 | 5 | 6 | 1 | 1 | 1 |
| - використання сучасних комп'ютерних програм | 1 | 3 | 5 | 0 | 0 | 0 |
| - використання стандартів якості ISO 9000-140000 | 0 | 2 | 6 | 1 | 0 | 1 |
| - використання сучасних комунікаційних мереж | 3 | 6 | 8 | 1 | 1 | 1 |

Аналіз видової структури інновацій, що впроваджуються на підприємствах, а також цілей інноваційних змін дозволяють стверджувати, що будь-які ініціативи, які виникають на підприємствах, корегуються ринковими обмеженнями.

Основним джерелом фінансування інновацій на обстежених підприємствах виступають власні кошти (більше 80% підприємств (табл.3)). Особливістю нововведень, які фінансуються за рахунок власних джерел, є відносно невеликі масштаби їх та відсутність запровадження розробок глобального характеру. Обмеженість коштів обумовлює також поступовий характер інноваційних проектів.

Підприємство стає свідомо позбавленим можливості одночасного реструктурування всіх напрямів діяльності – зміни профілю діяльності, значного технічного переозброєння, створення

нових підрозділів з наймом висококваліфікованих фахівців або комплексною перепідготовкою кадрів. Домінування продуктових інновацій також пов'язане зі структурою фінансування. Частка бюджетних коштів у фінансуванні інноваційної діяльності на обстежених підприємствах протягом останніх років постійно знижувалася (табл.3). Така ж тенденція спостерігалася з кредитними ресурсами та коштами вітчизняних та іноземних інвесторів, для яких інноваційна сфера ще не стала досить привабливою як з точки зору ризикованості, так і з точки зору прибутковості.

Таблиця 3

Динаміка фінансування інновацій на машинобудівних підприємствах у 2005 - 2008 рр.

| Джерела фінансування інноваційної діяльності | 2005 р. | 2006 р. | 2007 р. | 2008 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|
| власні | 69,8 | 71,3 | 80,4 | 82,6 |
| держбюджету | 3,6 | 3,4 | 1,5 | 0,75 |
| місцевих бюджетів | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,1 |
| позабюджетних фондів | 0 | 0,9 | 1,3 | 1,4 |
| кредитів | 1,8 | 1,5 | 1,2 | 0,9 |
| вітчизняних інвесторів | 0,4 | 0,2 | 0,1 | 0,2 |
| зарубіжних інвесторів | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| інших | 3,1 | 2,7 | 3,1 | 2,4 |

Висновки. Таким чином, проведене дослідження показало, що серед обстежених підприємств можна виділити три типи поведінки у сфері наукової проробки та проектування інновацій. До підприємств *першої групи* відносяться такі, що, як правило, не здійснюють власних наукових розробок, а купують готові комплектуючі, ліцензії, технології або адаптують зарубіжні зразки, конструкторські та технологічні рішення. Серед обстежених підприємств приблизно 60% відноситься до цієї групи. До *другої групи* можна віднести підприємства, які орієнтуються на власні розробки, або ті, що зберегли свої дослідні і конструкторські підрозділи, або ті, що не мають коштів для залучення наукових організацій та спеціалістів зі сторони. На таких підприємствах використовується потенціал, акумульований у відділах головного конструктора, технолога, виробничих підрозділах та ін. Досить рідко на стадії проектування інновацій залучаються маркетингові служби. Із загальної кількості обстежених підприємств до другої групи відносяться більше 10,0%. Підприємства *третьої групи*, їх частка серед обстежених становить приблизно 30%, підтримують зв'язки з науково-дослідними інститутами, хоча ступінь участі наукових організацій в інноваційному процесі на підприємствах і форми цих зв'язків на них різні. Так, одні підприємства продовжують зберігати старі контакти з академічними та галузевими науково-дослідними інститутами, решта – взаємодіють з новими вітчизняними фірмами у сфері НДДКР. Виконання НДДКР здійснюється, як правило, на основі угод з організаціями та окремими фахівцями. Найбільш розповсюдженим підходом для активних “інноваторів” є залучення фахівців науково-дослідних і проектних інститутів до підготовки технічної документації для інноваційних проектів.

Література

1. Гончарова Н.П. Инновационная парадигма инвестирования//Стратегія економічного розвитку України. – 2001. - № 5. – С.124-134
2. Промисловість України у 2007 р./Держкомстат України. – К., 2008.

**Економіка мінеральної сировини,
економічна геологія,
економіка природокористування і
охорони навколишнього середовища**

**НАСЛІДКИ НАРОЩУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО НЕБЕЗПЕЧНОГО
ВИРОБНИЦТВА КРИВБАСУ**

Н.В.Скринько, Я.С.Писаренко*, 2009

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

У статті досліджується вплив результатів виробничо-господарської діяльності підприємств на природне середовище та на здоров'я мешканців міста. Надається узагальнююча оцінка техногенного забруднення Криворізького регіону.

Ключові слова: екологічно небезпечне виробництво, забруднюючі речовини, важка промисловість, природне середовище, Криворізький залізорудний басейн, екологія, техногенне навантаження, показники захворюваності.

Україна - одна з найбагатших за природними ресурсами країна світу, але й одна з найзруйнованіших і найзанедбаліших в екологічному відношенні. Останнім часом в «ієрархії» забруднень біосфери в нашій країні сталися переміни. Якщо раніше за шкалою стрес-факторів найбільшою небезпекою для всього живого були пестициди, за ними йшли кислотні дощі і розливи нафти, то нині на «домінуючій позиції» вийшли іони важких металів. Спричинили це вітчизняні підприємства, які в останні роки нарощували екологічно небезпечні виробництва. Мільйони кубометрів кислот, відходів металу без перешкод потрапляють у повітря, воду, землю, включаються в природний кругообіг. Небезпека примножується тим, що в біосфері й без того накопичилося безліч нехарактерних для живої природи хімічних сполук.

Через гіпертрофований розвиток в Україні важкої промисловості у низці її регіонів не лише глибоко зруйноване природне середовище і знищені мальовничі ландшафти, а й створені несприятливі для людини умови життя.

Мова йде насамперед про Криворізький залізорудний басейн, де за офіційними даними, на кожного жителя Кривого Рогу припадає понад 800 кг шкідливих викидів на рік, а за неофіційними - 1,6 т на мешканця, тобто 10,1% всієї кількості викидів в Україні. Місто Кривий Ріг, завдяки розташуванню в його межах потужної гірничовидобувної та переробної промисловості, є одним з найбільш екологічно небезпечних регіонів України. Об'єм виробленої продукції на підприємствах комплексу сягає 33% від загального обсягу виробництва в Україні, а викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря підприємствами комплексу, за неофіційними даними, у 2008 р. склали понад 1,5 млн т, або майже 32% від загальних викидів у державі.

Економіка без екології – це крах держави, а тому постає нагальна необхідність співставити користь від господарської діяльності регіону з негативними екологічними наслідками для населення означеного регіону.

Метою даної статті є узагальнююча оцінка техногенного забруднення Криворізького регіону та його впливу на стан здоров'я населення.

Як уже зазначалося, Криворіжжя – один із найбагатших на корисні копалини регіонів світу, який є основною сировинною базою чорної металургії в Україні. Загальні розвідані запаси залізних руд у Криворізькому залізорудному басейні складають понад 32 млрд тонн. Основну частку залізної руди в Україні дає Криворізький басейн (близько 90%). Це найбільший район видобутку залізної руди у світі.

Криворізький залізорудний басейн уже давно перебуває на критично небезпечній межі за рівнем забруднення, перетворившись на суцільну рану, завдану природі безрозсудним господарюванням. Найбільш високе техногенне навантаження на навколишнє середовище відмічається на територіях, де розвиваються гірничодобувна і хімічна промисловість, а саме південна частина міста. Тут рівень забруднення навколишнього природного середовища перевищує всі допустимі норми, а тому така ситуація набуває зверхактуального значення. Проте проблема регіону, який стоїть у перших рядах по наповненню бюджету держави, урядовцями не вирішуються.

***Н.В.Скринько** - канд. екон. наук, доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

©Я.С.Писаренко – студентка, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

За даними державної статистичної звітності, об'єм виробленої продукції на підприємствах комплексу сягає 33% від загального обсягу виробництва в Україні, а викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря підприємствами комплексу у 2008 р. склали понад 449 тис. т.

Загальний обсяг викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря при здійсненні масових вибухів у кар'єрах у 2008 році збільшився порівняно з минулим роком на 693,4 т (тобто на 13,5%). Зростання викидів при здійсненні масових вибухів відбулося на всіх підприємствах, за винятком ВАТ "ПівдГЗК". На гірничо-збагачувальному комплексі ВАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" викиди під час здійснення вибухів збільшено на 962 т (82%); на ВАТ "ІнГЗК" — на 28 т (3%); на ВАТ "ЦГЗК" — на 24 т (3%); на ВАТ "ПівдГЗК" — на 54 т (6%); на шахтоуправлінні ВАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" — на 2 т (9%).

Усього по місту налічується понад 3,5 тисяч джерел забруднення атмосферного повітря. Наведемо основні підприємства-забруднювачі навколишнього середовища (рис.1).

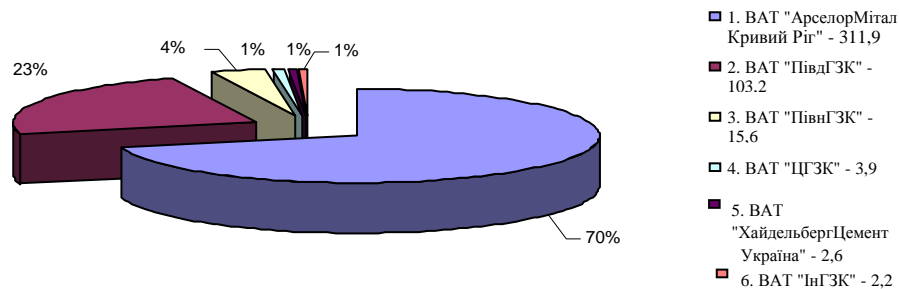


Рис.1. Основні підприємства-забруднювачі атмосферного повітря за 2008 рік, тис. тонн

Водний басейн міста також має значне техногенне навантаження. Очистка шахтних вод - найгостріша екологічна проблема, яка сьогодні не вирішується через відсутність економічно вигідних способів очистки. Залишається актуальним питання розробки альтернативних варіантів акумуляції та відведення шахтних вод Кривбасу.

Скинуто у поверхневі води 111,57 млн м³ зворотних вод, що складає 17% загальних обсягів скидів по Україні, в тому числі: без очистки – 70,28 млн м³ (63,2%), недостатньо очищених – 21,19 млн м³ (19%).

Основні підприємства-забруднювачі водного басейну, які здійснювали скиди у водойми у 2008 році, млн м³, наведені нижче (рис.2).

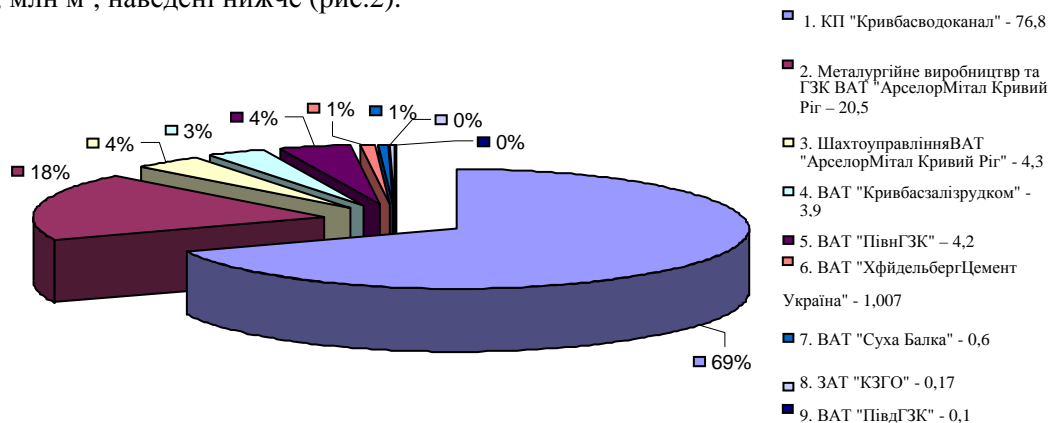


Рис. 2. Основні підприємства-забруднювачі водного басейну у 2008 році, млн м³.

У 2008 році на підприємствах гірничо-металургійного комплексу утворено 233,9 млн. тонн відходів, з них розміщено у навколишньому природному середовищі 160,6 млн т. Основні підприємства-забруднювачі у 2008 році зображені на рис. 3. Так, збільшення викидів шкідливих речовин відбулося на: коксохімічному виробництві ВАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" (на 18%), ВАТ "ПівдГЗК" (на 7%), ВАТ "Кривий Ріг Цемент" (на 7%), ВАТ "ПівнГЗК" (на 6%), ЗАТ "КЗГО" (на 6%), ГЗК ВАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" (на 6%), шахтоуправлінні ВАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" (на 5%), ВАТ "КЗРК" (на 4%), металургійному виробництві ВАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" (на 2%), ВАТ "ІнГЗК" (на 1%). Кривий Ріг посідає перше місце в області за об'ємами викидів в атмосферу. На карті дуже неблагополучного в екологічному плані регіону викиди промислових підприємств міста у навколишнє середовище складають майже половину від усіх

викидів підприємств області. І це не просто статистика. Це здоров'я всіх жителів міста, прилеглих сіл та містечок. Якщо ж проаналізувати вплив шкідливих викидів на здоров'я мешканців міста, то факти вражають масштабами захворюваності.

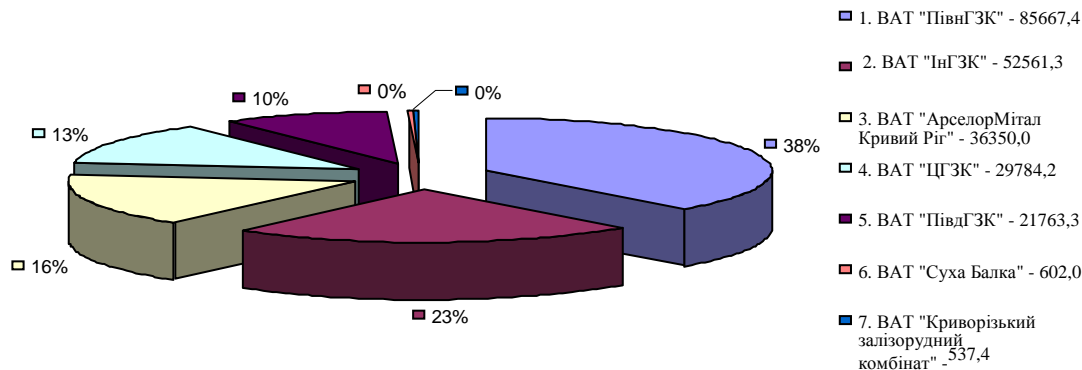


Рис. 3. Основні підприємства-забруднювачі навколишнього середовища у 2008 році, млн. т.

Спостерігається висока смертність як серед дитячого населення, так і серед дорослого. У структурі причин смертності перше місце вже багато років посідають хвороби системи кровообігу (58,07 %), друге місце — онкологічні захворювання (11,5 %), на третьому місці — захворювання органів травлення (7,44 %) [2; с. 85].

Тільки протягом останнього 2008 року смертність працездатного населення від хвороб крові зросла у 4 рази, від хвороб органів дихання - на 19,4% (у тому числі від пневмонії - на 20,7%), від ішемічної хвороби серця - на 23%, від інфаркту міокарда - на 23,7% [1; с. 4].

Перевищують обласні показники смертності працездатних осіб від хвороб крові у 3,8 рази, хвороб органів травлення на 59,9 %, хвороб нирок на 9,2 %, природжених вад розвитку та хромосомних аномалій на 50% [1; с. 4]. Показник захворюваності всього населення на хвороби крові зріс на 19,5 %, хронічний бронхіт на 33,7 %, виразкову хворобу шлунку та 12ти палої кишки на 12,4 %, цироз печінки у 6 разів, хвороби норок на 25,5 % [1; с. 5]. Показники захворюваності населення з року в рік мають тенденцію до збільшення. Протягом останніх років відмічається прогресивний ріст показників розповсюдженості хвороб системи кровообігу як основних предикторів формування фатальних подій. Ріст вищевказаного показника за 5 останніх років становить 43 % (з 3806,8 до 5444,2). Негативна динаміка за останні 5 років (2003-2008 рр.) спостерігається щодо захворюваності на онкологічну патологію (зросла на 18,0 %) та смертності від злоякісних пухлин (на 8,4 %). Загрозливими темпами поширюються туберкульоз та онкозахворювання. Захворюваність на туберкульоз за досліджуваний період збільшилася на 11,2 %. Показник смертності від туберкульозу стабільно високий, відносно обласного він зріс на 64,1 % [2; с. 86]. За такий же період серед дитячого населення мають тенденцію до зростання показники захворюваності на всі хвороби на 13,1 %, хвороби крові на 48,0 %, з них анемії - 49,9 %, бронхіальну астму - 3,8 %, хвороби печінки - 31,8 %, контактні дерматити у 3,5 рази [2; с. 87].

За даними спостережень, у жінок - мешканок досліджуваної зони ознаки ускладнення вагітності зустрічалися частіше порівняно з жителями інших міст. Найчастішими патологічними відхиленнями під час пологів серед техногенно залежних груп були загрозлива асфіксія плода, обвиття плода пуповиною, зниження життєздатності новонародженого за шкалою Апгар. У новонароджених була вірогідно менша маса та довжина тіла, маса плаценти [2; с. 87].

Отже, можна зробити висновки, що населення Кривого Рогу піддається дії техногенних факторів навколишнього середовища в рівнях, що перевищують гранично допустимі величини та негативно впливають на їх здоров'я, що підтверджується зростаючими показниками захворюваності.

Прогнозовані до 2010 року зміни довкілля в регіоні спричинять посилення несприятливих тенденцій у зміні здоров'я людей, що полягає у більш тяжкому перебігу захворювань, хронізації патології, збільшенні розповсюдженості ряду видозмінених форм та класів хвороб, що з'являються у місті.

Висновки. Підсумовуючи все сказане вище, необхідно акцентувати увагу держави на створенні умов, коли зменшення шкідливих викидів в атмосферне повітря для підприємств криворізького залізрудного басейну буде економічно вигідним. В сьогоденні ж умовах рішуче посилення контролю за дотриманням екологічного законодавства – це не данина моді, а нагальна потреба дня.

Література

1. Вілкул О.Ю., Деркач М.І., Колесніков С.М., Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про заходи щодо подолання екологічної та демографічної кризи у м. Кривий Ріг», 2008. – С. 15
2. Рыженко С.А. Медико-экологические проблемы Кривого Рога // Одесский медицинский журнал. – 2007 - №4, - С. 83-87
3. Статистичний щорічник України за 2007р. - К.: Техніка, 2008. – С. 528

ПЕРСПЕКТИВНІ СПОСОБИ БОРОТЬБИ З ПИЛОУТВОРЕННЯМ ЯК ФАКТОР ПОКРАЩЕННЯ УМОВ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КРИВБАСУ ТА СТАНУ ДОВКІЛЛЯ

І.В.Салій*, 2009

Національний науково-дослідний інститут промислової безпеки та охорони праці

У статті розглянуті проблеми пилогазової безпеки при відкритих гірничих роботах, запропоновані перспективні для гірничо-металургійного комплексу способи боротьби з пилом, покращення умов праці та збереження природного середовища регіону.

Ключові слова: *пилогазова безпека, гірничі роботи, навколишнє середовище, охорона праці, техногенні масиви, пилові захворювання, хвостосховища, умови праці, екологія, промислова безпека.*

Виділення пилу та газів при видобутку корисних копалин відкритим способом шкідливо діє на здоров'я гірників, приводить до передчасного зносу устаткування і апаратури, забруднює навколишнє середовище. При проведенні відкритих гірничих робіт у Кривбасі практично всі технологічні процеси супроводжуються пилоутворенням. Потужні викиди пилу в атмосферу відбуваються при масових вибухах. Установлено, що на деяких залізородних кар'єрах при таких вибухах в атмосферу надходить більше пилу, ніж виділяється при інших виробничих процесах протягом двох тижнів [1]. Значні обсяги пилу виділяються в процесі перфораторного буріння шпурів для подрібнення негабаритів, при вийманні та навантаженні сухої гірської маси екскаваторами. Перевезення гірської маси автотранспортом у кар'єрах та на відвали також вносить значний вклад у запилення атмосфери.

Масштаби виділення пилу при різних технологічних операціях відкритих гірничих робіт показані у табл. 1.

Аналіз табл. 1 показує, що найбільша кількість пилу (за питомим пиловиділенням) характерна для буріння підриєвних свердловин, де з 1 м³ вибуреної породи, в залежності від способів і режимів буріння, утворюється від 0,4 до 110 кг пилу (шарошкове буріння). Наступним за обсягами пиловиділення є процес транспортування гірської маси великотонажним автотранспортом, при якому з кожного перевезеного кубометра породи видувається до 1 кг пилу. Далі йдуть виймально-навантажувальні роботи, при яких один екскаватор утворює 11 – 15 г пилу з 1 м³ породи. З табл. 1 видно, що, за мінімальними оцінками, в процесі видобутку та транспортування 1 м³ породи утворюється близько 1 кг пилу, який повітряними потоками розноситься в межах і поза межами кар'єру. З табл. 1 також слідує, що запиленість повітря в кабінах операторів гірничих та транспортних машин складає від 1 до 50 і більше мг/м³, що значно перевищує гранично допустимі концентрації.

Відомо, що пиловловлюючі пристрої дозволяють понизити викиди на 70-80%. Проте навіть після пиловловлювання гірничо-збагачувальні комбінати Кривбасу викидають близько 250 т пилу за добу. Ці викиди створюють на робочих місцях і в атмосферному повітрі міста концентрації, що перевищують гранично допустимі концентрації. Тому необхідно приймати термінові заходи із запобігання подальшого забруднення атмосфери. Цю задачу можна вирішити комплексними заходами: виявленням найбільш шкідливих підприємств і зміною графіка їх роботи, з урахуванням метеоумов; удосконаленням технологічних процесів металургійного виробництва; реконструкцією старих установок і впровадженням нових, пиловловлюючих апаратів, розроблених з урахуванням фізичних властивостей пилу.

Тому проблема боротьби з пилом на підприємствах гірничо-металургійного комплексу була, є і залишається надзвичайно актуальною. Необхідність її вирішення зумовлена також і тим, що такі об'єкти часто розташовані поблизу або безпосередньо на території населених пунктів, що призводить до забруднення житлових масивів, мають різні гірничогеологічні умови і параметри, відробляють корисні копалини і вміщуючі породи з різними фізико-механічними властивостями та мінеральним складом та ін. Окрім того, вирішення проблеми ускладнюється ще й тим, що при веденні гірничих робіт утворюється і виділяється тонкодисперсний пил з різними властивостями, нейтралізація якого вимагає диференційованого підходу.

Проблемам дослідження та підвищення ефективності управління пилогазовим фактором при відкритих гірничих роботах приділялася і продовжує приділятися пильна увага, про що свідчить велика кількість публікацій фахівців і вчених гірничого профілю, промислової безпеки та охорони праці, санітарної гігієни, екології. На основі аналізу літературних джерел, а також захищених останніми роками дисертацій установлено, що проблема боротьби з пилом і газами, що утворюються при відкритих гірничих роботах, остаточно не вирішена.

*І.В.Салій – аспірант, Національний науково-дослідний інститут промислової безпеки та охорони праці

Таблиця 1

Характеристика деяких джерел пиловиділення при відкритих гірничих роботах [1]

| Технологічна операція і машина, що здійснює її | Відстань від джерела пиловиділення, м | Запиленість повітря, мг/м ³ | Інтенсивність пиловиділення, г/с | Питома інтенсивність пиловиділення, г/м ³ гірської маси | Запиленість повітря в кабіні оператора, мг/м ³ |
|--|---------------------------------------|--|----------------------------------|--|---|
| Проходка підвних свердловин станками: | 5 ... 10 ... | 869 ... 2422 ... | 0,054 ... 60,2 ... | 356 ... 110370 ... | 3,8 – 9,8 ... |
| механічного буріння СБШ-200; СБШ-250МН, СБШ-320 | | | | | |
| термічного буріння з водяним охолодженням пальника СБО-1, СБО-2, СБО-4 | 5 – 50 | 0,5 – 38,1 | 0,5 – 42,7 | 3571 – 711666 | 3,9 – 6,1 |
| те ж, повітряноохолоджувані пальники СБО-1 | 5 – 50 | 60—700 | 315—2475 | 3 943 750—30 937 500 | 7,5—60,3 |
| термомеханічного буріння з водяним охолодженням пальника СБТМ-20 | 25—100 | 0,9—33,7 | 1,3—31,4 | 15 750—392500 | 1,1—1,5 |
| Виймально-навантажувальні роботи екскаваторами ЕКГ-4, ЕКГ-4,6, ЕКГ-8 на транспорт: | | | | | |
| автомобільний | 5—50 | 0,5—38,1 | 0,5—42,7 | 3571—711 666 | 3,9—6,1 |
| залізничний | 5—50 | 60—700 | 315—2475 | 3 943 750—30 937 500 | 7,5—60,3 |
| Транспортування гірської маси автосамоскидами БЕЛАЗ, НД-1200 по автодорогах: | 25—100 | 0,9—33,7 | 1,3—31,4 | 15 750—392 500 | 1,1—1,5 |
| бетонних | 35—50 | 2,9—100,4 | 0,5—0,8 | 11,5—15,1 | 6,0—104,5 |
| щебеневих | 35—50 | 2,9—100,4 | 0,5—0,8 | 13,5—15,1 | 4,5—48,7 |
| грунтових | 5—15 | 4,5—20 | 5,1—5,4 | 641—770 | 2,5—7,6 |
| Роторно-конвеєрний комплекс ЕРГ-1600 ** | 5—15 | 4,8—530 | 3,0—6,1 | 492—830 | 8,2—10,0 |
| відбійний орган з приймально-живлячим пристроєм | 5—15 | 9,5—720 | 4,7—7,8 | 586—980 | 2,3—24,2 |
| вузли перевантаження гірської маси на екскаваторі, конвеєрах, відвалоформувачах | 1,5 | 18,2—147 | 0,0025—0,0071 | 0,0046—0,013 | 3,9—4,8 |
| Роторно-конвеєрний комплекс КУ-800 *** | 0,5—2,5 | 0,8—712 | 0,000015—0,0055 | 0,00027—0,01 | 3,9—4,8 |
| відбійний орган з приймально-живлячим пристроєм | 5 | 315—10 765 | 0,18—6,25 | 0,26—8,9 | 1,25—55,7 |
| вузли перевантажень гірської маси на екскаваторі, конвеєрах, відвалоформувачах | 1 | 197—54 000 | 0,007—3,71 | 0,01—5,3 | 0,25—50,5 |
| Відвалоутворення з: | 10 | 1,7—11,0 | 0,0023—0,102 | 0,0066—0,3 | 1,2—18,6 |
| -розвантаженням автосамоскидів | | | | | |
| - залізничних думпкарів і складуванням гірської маси екскаваторами | 35 | 0,8—33,7 | 0,0064—0,275 | 0,0019—0,81 | 1,1—27,7 |
| - бульдозерами | 35 | 1,1—15,0 | 0,047—1,12 | 0,3—4,5 | 1,1—27,7 |
| -відвалоформувачі ЗП-5500 роторно-конвеєрного комплексу КУ-800 | 10 | 0,8—16,0 | 0,01—0,16 | 0,09—1,4 | 1,2—18,6 |
| - відвалоформувачем ОШС 2000/60 | 200 | 19,8—12,6 | 8,0—12,2 | 6,7—10,2 | 1,25—14,0 |

Наукові і прикладні пошуки шляхів розв'язання поставлених практикою завдань у цьому напрямі стосуються різних аспектів пилогазової безпеки відкритих гірничих робіт:

- розробки науково-методологічних основ оцінювання обсягів виділення та мінерального й елементного складу пилу і газів при різних технологічних процесах гірничого виробництва;
- розробки теоретичних основ проектування заходів і засобів для зменшення обсягів утворення шкідливих для робочої зони та довкілля пилогазових викидів;
- розробки теоретичних основ конструювання апаратів і обладнання для уловлювання пилогазових викидів і пилоподавлення при різних технологічних процесах гірничого виробництва;
- розробки методів і створення засобів контролю умов праці за пиловим фактором;
- розробки технічних засобів індивідуального проти пилового та проти газового захисту працівників.

Серед наковців, які внесли суттєвий внесок у розвиток наукових уявлень з проблем пилогазової безпеки відкритих гірничих робіт і конкретних її складових слід відмітити наступних.

Проблемі боротьби з пилом при видобутку, переробці і транспортуванні гірничої маси на підприємствах гірничорудної та металургійної промисловості присвячені роботи [3 – 30]: Афанасьєва І.С., Бересневича П.В., Бешкетова В.К., Бойка В.О., Буряка А.М., Вілкула Ю.Г., Гагауза

Ф.Г., Голінська В.І., Гуріна А.О., Кіріна Б.Ф., Кременчуцького М.Ф., Горланіва Г.М., Лапшина О.С., Логачова І.М., Михайлова В.О., Недина В.В., Никифорова В.О., Романенка М.В., Слюсаренка В.Г., Ткаченко М.О., Тищука В.Ю., Ушакова К.З., Шамцова В.І., Швидкого М.І., Шевельова Г.О., Янова О.П., Ярцева В.О., Яшина А.Ф. та інших вчених.

Питанням вивчення фізичних властивостей пилу, використання їх для збільшення ефективності пиловловлення відомими апаратами присвячені роботи Андон'єва С.М., Андріанова Є.І., Месеняшина А.І., Олофінського Н.Ф., Товстохатко В.М., Левітана С.А., Міхельсона М.Л. і багатьох інших.

Закономірності інерційного, дифузійного, гравітаційного, електричного й інших механізмів осадження пилу висвітлено в роботах Волощука В.М., Жовтухи Г.А., Кармазіна В.І., Левіна Л.М., Фукса Н.І., Швидкого М.І., Дерягіна Б.В. й інших дослідників. Однак у цих роботах недостатньо приділено уваги магнітній коагуляції і магнітному механізму осадження пилу та поділу його на компоненти, що пояснюється складністю розрахунків параметрів високоградієнтних полів магнітних систем.

Дослідженнями, проведеними І.К.Донець, Ф.Х.Зінгером, Л.О.Резником, В.В.Сухановим, В.В.Ткачовим та ін[31-54], визначені основні фактори, що впливають на рівень пилових захворювань, але значущість цих факторів не встановлена, що не дозволяє визначити основні адресні заходи запобігання захворюваності. Крім того, у запропонованих вітчизняними дослідниками методиках оцінки пилових навантажень на організм гірників не враховуються шкідливість пилу різного мінерального складу, фактична тривалість роботи в запиленій атмосфері, ефективність застосування протипилових засобів. Згадані вчені та інші науковці заклали фундамент для подальшого вирішення проблем пилогазової безпеки відкритих гірничих робіт. Матеріали досліджень [4] дозволяють стверджувати, що в районах розміщення гірничо-металургійних підприємств і, особливо, в районах розміщення техногенних масивів (відвалів), спостерігається тенденція до збільшення масових викидів пилу в навколишнє середовище внаслідок нарощування виробничих потужностей. Тому завдання пиловловлювання та пилопригнічення в гірничо-металургійному комплексі на сьогодні є надзвичайно актуальним.

На сьогодні у нас і в закордонній практиці для зниження інтенсивності пилевиділення з відкритих поверхонь і для пилопригнічення застосовують в основному такі способи:

- зрошення водою з добавками хімічно активних речовин, що забезпечують закріплення поверхні;

- закріплення бітумною емульсією;
- закріплення поверхонь, що пиляться, латексом;
- озеленення неробочих площ;
- гідропосів.

До технологічних способів запобігання утворення пилу відносяться:

- створення безвідхідних технологій;
- комплексне використання сировини;
- застосуванням відходів гірничодобувної та гірничо-переробної промисловості у виробництві будівельних матеріалів, у дорожньому будівництві тощо.

Одним із шляхів вирішення проблеми винесення пилу з поверхонь хвостосховищ і відвалів є створення штучного покриття на поверхні, що містить більше 50% часток розміром більше, ніж ерозійно небезпечні. Цього можна досягти шляхом штучного окомкування (грануляції) хвостових відкладень. Шляхом гранулювання відбувається укрупнення сипучих матеріалів, тобто надання речовині форми зерен (гранул). Фізико-хімічний спосіб включає гідрознеплення та стабілізацію поверхні техногенних масивів в'язкими речовинами. Цей спосіб полягає в періодичному зволоженні поверхонь техногенних масивів, що пиляться. Вода використовується у більшості випадків для локального пилопригнічення. З її допомогою вдається знизити надходження пилу в атмосферу на 50-60.

Більш перспективним є фізико-хімічний спосіб боротьби з пилом, суть якого полягає в закріпленні поверхні, що пиляться, за допомогою в'язких або структуроутворюючих речовин: неорганічних, органічних, природних, синтетичних полімерів і комбінованих зв'язуючих. При нанесенні таких речовин на поверхні утворюється тонка плівка або кірка, яка перешкоджає здуванню пилу.

Дослідження показують, що неорганічні в'язучі речовини для стабілізації поверхні техногенних масивів (глінізація, вапнування і цементация) неефективні, оскільки мають малу водоерозійну стійкість і міцність закріпленої поверхні.

Органічні закріплюючі матеріали, (емульсії на основі нафтопродуктів, продуктів переробки горючих сланців, нафта, відходи целюлозно-паперової, деревообробної промисловості) досліджувалися більш детально. Суть закріплення цими речовинами поверхонь масивів відвалів і хвостосховищ полягає в утворенні водо-, та вітростійкої кірки, що має потрібні пружно-пластично-в'язкі властивості.

Таблиця 2

Міцність закріплення масивів

| Технологія закріплення масива | Міцність, МПа | | |
|-------------------------------|---------------|----------|---------|
| | мінімум | максимум | середня |
| Глинізація | 0,05 | 2,2 | 1,1 |
| Цементизація | 0,22 | 6,6 | 1,7 |
| Силікатизація | 0,1 | 10,0 | 3,2 |
| Бітумізація | 0,1 | 2,0 | 1,2 |
| Комбінований з добавкою ПВА | од | 3,3 | 1,4 |
| Закріплення травами | поява плівки | | |
| Карбонатизація | 0,3 | 1,5 | 0,8 |
| Хімічне закріплення | 0,3 | 0,46 | 0,67 |

Найбільш вивченим і апробованим є спосіб закріплення поверхонь відвалів та хвостосховищ бітумними емульсіями. Для запобігання пилових викидів поверхні та схили покривають бітумними смолами.

Полімери займають особливе місце серед нових структуроутворюючих речовин. Хімічний та мінеральний склад техногенних масивів сприятливий для закріплення їх полімерами (наприклад, акриловий полімер). Вміст у них в достатній кількості рухомих іонів заліза, кальцію, магнію, марганцю та алюмінію сприяє встановленню міцних зв'язків з функціональними групами полімерів. Полімери покривають поверхні хвостів і відвалів плівкою, що складається з полімолекулярних шарів.

Інтенсивно розвивається напрямок закріплення поверхонь з використанням латексу. При взаємодії між його функціональними групами та пиловими частинками виникають водневі зв'язки, за рахунок яких пилові частинки зв'язуються у більші агрегати. Водневі зв'язки надають їм стійкість до вітрової та водної ерозії. Витрати латексу для обробки поверхонь становлять 1 л/м², при концентрації 4%. Рівномірно нанесений на поверхню латекс, через 10-15 діб утворює щільний еластичний шар, що має механічну міцність 1,2 - 1,4 Мпа.

На ВАТ «Полтавський ГЗК» використовується розчин рідкого сульфатного мила за допомогою якого за один сезон обробляється від 125 до 200 га поверхні. Недоліком методу є сезонність його застосування (закріплення можливе тільки при температурі +4°C і вище), нестійкість при швидкості вітру більше 15-20 м/с і неможливість застосування в подальшій рекультивації.

Перспективним напрямком боротьби з пилінням техногенних масивів є біологічний спосіб. Однак хвости і хвостосховища мають ту особливість, що вони негативно впливають на розвиток рослин. Крім дуже низької вологоємкості, хвости характеризуються несприятливими агрохімічними властивостями. У них відсутні елементи мінерального живлення рослин: азот, фосфор, калій. Наприклад, на ВАТ «Полтавський ГЗК» біологічне закріплення виконується посівами. Щорічно засіюється від 27 до 72,5 га. Жито на шламосховища виростає слабким, але його коренева система перешкоджає пилінню.

Для більш ефективного довготривалого закріплення поверхню хвостосховищ покривають шаром чорнозему товщиною 25-30 см з наступним посівом багаторічних трав, тобто застосовують біологічну рекультивацію. Порівняння швидкості накопичення загального вуглецю, гумусу, загального азоту в ґрунтах відвалів, що утворюються на непокритих чорноземом поверхнях і при рекультивації свідчать (табл. 3) про значно вищі темпи ґрунтоутворення у процесі рекультивації [89].

Таблиця 3

Швидкість накопичення загального вуглецю, гумусу та азоту у верхньому шарі відвалів, т/га за рік

| Умови | Об'єкт досліджень | Вуглець | Гумус | Загальний азот |
|---------------------|--|---------|-------|----------------|
| Природне заростання | Вирівняні піщані відвали, багаторічні трави, 14 років | 0,41 | 0,71 | 0,03 |
| | Невирівняні суглинисті відвали, схили, 25 років, ліс | 0,78 | 1,34 | 0,11 |
| | Улоговини, 25 років, ліс | 0,45 | 0,77 | 0,08 |
| | Вершини та схили, 25 років багаторічні трави | 1,08 | 1,87 | 0,14 |
| | Вершини та схили, 9 років багаторічні трави | 0,69 | 1,18 | 0,16 |
| Рекультивація | Піщані відвали без нанесення родючого шару: культура сосни, 3 роки | 1,56 | 2,69 | 0,13 |
| | багаторічна суміш трав, 14 років | 0,81 | 1,39 | 0,06 |
| | культура сосни, 14 років | 0,38 | 0,66 | 0,03 |
| | З нанесенням екрану з суглинку з чорноземом, сільськогосподарські культури, 2 роки | 5,20 | 8,96 | 0,70 |
| | З сульфидовміщуючими породами, вапнування на 40 см, віковівсяна суміш, 3 роки | 5,26 | 9,18 | 0,45 |

Дослідним шляхом встановлено, що для нормального розвитку рослин цілком достатньо мати ґрунтовий шар товщиною 10 см. Деревні рослини в умовах хвостосховищ ростуть і розвиваються повільніше. Для них відзначається зсув фенологічних фаз у порівнянні з тими ж видами, які зростають на зональних ґрунтах. У рослин до кінця вегетації ріст і розвиток пагонів не закінчується, внаслідок чого до зими вони залишаються незадерев'янілими, внаслідок чого підмерзають. Ефективність посадок деревних рослин для пилопригнічення техногенних масивів незначна. Тому пропонується поряд з посадками дерев і чагарників створювати дернові покриття багаторічними травами.

Найбільш перспективними рослинами є буркун лікарський, катран понтійським, костріц безостий, вівсьяниця червона, еспарцет піщаний, житняк гребінчатий, райграс пасовищний та інші.

Природне заростання хвостосховищ рослинністю відбувається надзвичайно повільно.

Біологічне закріплення хвостосховищ залежить від складу та фізико-хімічних властивостей порід, що складають хвости. Важливою особливістю хвостів, з точки зору можливості вирощування на них рослин, є повна відсутність в них зв'язаного азоту та гумусових речовин, без яких ріст і розвиток рослин неможливий. Тому для створення рослинного покриття на техногенних масивах необхідно їх поверхні покривати хоча б незначним шаром чорнозему (3-5 см). Це сприяє припиненню пиління відвалів та хвостів та забезпечує створення протягом 1-2 років на насипному ґрунті стійкого трав'яного покриття з щільною дерниною, здатною протистояти дії вітрової ерозії.

Аналіз відомих досліджень показує, що для тривалої локалізації пиловиділення з техногенних масивів найбільш перспективним є комплексне застосування фізико-хімічних методів закріплення поверхні з наступною біологічною рекультивацією.

У табл. 4 представлена систематизована класифікація технологій управління хвостосховищами [104].

Таблиця 4

Класифікація способів закріплення хвостосховищ

| Варіант | Переваги | Недоліки |
|-----------------------------------|---|---------------------------------|
| Глинізація | Малі витрати, наявність матеріалів | Мала міцність |
| Цементация | Висока міцність | Високі витрати |
| Силікатизація | Висока міцність | Складність |
| Карбонатизація | Простота, надійність, утилізація карбонатів | Складність зняття з консервації |
| Біозакріплення | Простота і доступність | У комбінації |
| Кольматация без вилучення металів | Простота, надійність, утилізація відходів | Забруднення металами і солями |

Закріплення техногенних масивів можливо також шляхом керованого вилугування небезпечних інгредієнтів з мінеральних відходів. Найчастіше в якості реагенту застосовується 3%-ий водний розчин сірчаної кислоти. За даними В.К.Бубнова, поверхня хвостів з використанням вилугування набуває міцності 0,5-1,0 МПа. Технології з закріпленням хвостів вилугуванням були випробувані при розробки уранового родовища «Бик» (Північний Кавказ)[15].

На кафедрі високомолекулярних сполук хімічного факультету МДУ розроблено новий полімерний структуроутворювач для зв'язування дисперсних систем на основі інтерполіелектролітних комплексів (ШЕК). При нанесенні на дисперсню поверхню розчинів на основі ШЕК утворюються полімерне покриття, стійке до механічних впливів, дії водних потоків і вітру. Покриття, утворене при великих витратах ШЕК (6-8 л / м²) зберігає свою форму навіть після руйнування і зняття з поверхні зразка, що свідчить про його високу міцність (до 2,5 кг/см² (25 кН/м²) для покриття товщиною близько 2 мм). При обробці хвостосховищ та відвалів 0,5-4% розчином препарату максимальне значення пиловиносу при швидкостях вітру 7,5-30 м/с не перевищує 0,05 г/хв, що у 60-100 разів менше, ніж з незакріплених зразків. Стійкість такого захисного покриття до атмосферного впливу в реальних умовах перевищує 1 рік.

Для забезпечення змочування частинок з відвалів доменного та сталеплавильного виробництв водними розчинами ПГМГ та ПАА та суспензією ПВА використана поверхнево-активна речовина – сульфовані вуглеводні з С₈-С₁₀. Ця речовина виробляється на підприємстві „Пірена” м.Северодонецьк.

Гідродинамічні властивості розведених водних розчинів полімерів визначають молекулярна маса полімеру та природа розчинника. Останній обумовлює форму макромолекул в розчині, яка також легко змінюється при розведенні розчину або зміні ступеня дисоціації макромолекул поліелектролітів при зміні рН розчину.

Використані в дослідженнях синтезовані ПГМГ та ПАА є лінійними полімерами-поліелектролітами, відповідно сильним та слабким.

У загальному вигляді концентраційна залежність приведеної в'язкості водного розчину ПГМГ (рис. 1) має типовий вигляд для поліелектролітів з ефектом поліелектролітного набухання,

обумовленого при значному розведенні розчину порушенням компенсації позитивного заряду на макромолекулах рухомими протиіонами Cl^- [4].

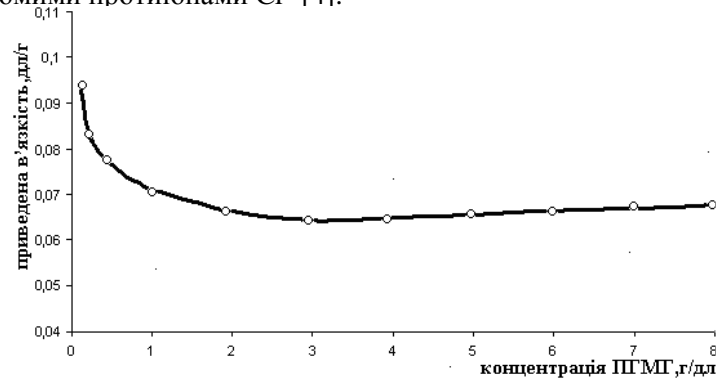


Рис. 1. Концентраційна залежність приведеної в'язкості водних розчинів ПГМГ

Концентраційна залежність приведеної в'язкості водного розчину ПАА (рис.2) має типовий вигляд для слабких поліелектролітів, в якому ефект поліелектролітного набухання дуже малий.

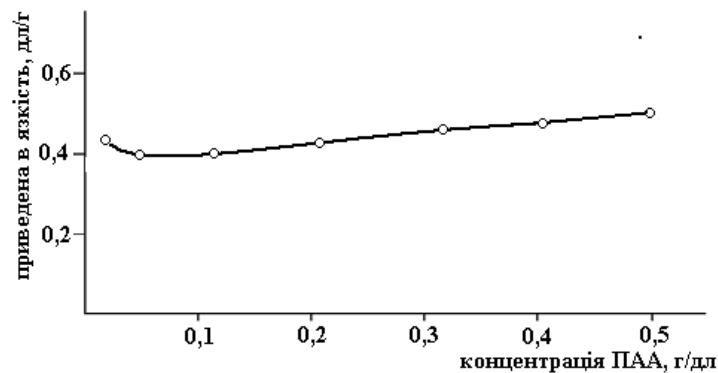


Рис. 2. Концентраційна залежність приведеної в'язкості водних розчинів ПАА

Гідродинамічні властивості розведених водних дисперсій полівінілацетату, тобто властивості, що пов'язані з рухом його дисперсних частинок-макромолекул в водному середовищі, теж визначають молекулярна маса полімеру та природа розчинника. Концентраційна залежність приведеної в'язкості для цієї дисперсії наведена на рис.3.

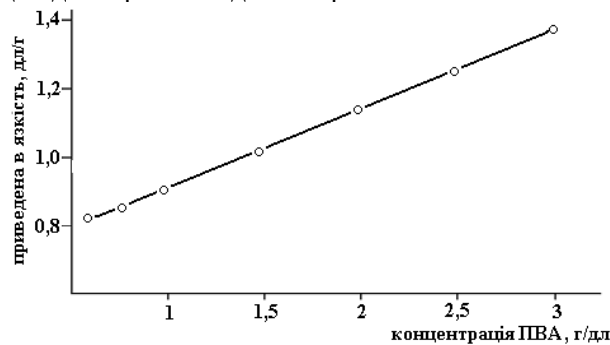


Рис. 3. Концентраційна залежність приведеної в'язкості водних розчинів ПВА

Висновки. Проведені дослідження дають підставу робити наступні висновки.

1. Практично всі технологічні процеси відкритих гірничих робіт супроводжуються пилоутворенням.
2. Найбільша кількість пилу виділяється при бурінні підричних свердловин станками механічного буріння, підриванні міцних гірських порід, виймально-навантажувальних роботах, транспортуванні гірської породи, відвалоутворенні та ін.
3. Результати досліджень дозволяють стверджувати, що в районах розміщення відкритих гірничих робіт і техногенних масивів спостерігається тенденція до збільшення масових викидів пилу в навколишнє середовище внаслідок нарощування виробничих потужностей ГЗК.
4. Важливою проблемою для відкритих гірничих робіт Кривбасу є розробка методів і створення засобів боротьби з пиловиділенням.
5. На основі проведених досліджень розроблені ефективні методи боротьби з пилом при видобутку, транспортуванні, подрібненні та відвалоутворенні на залізрудних кар'єрах Кривбасу.

Література

1. Борьба с пылью на открытых горных работах /А.И.Лобода, Б.Н.Ребристый, В.Ю.Тыщук и др. – К.: Техника, 1989. – 152 с.
2. Черненко Л.М., Завертайло И.А. К вопросу снижения начальной концентрации пыли в атмосферном воздухе // Борьба с опасными и вредными производственными факторами в горнорудной промышленности. – М.: Недра, - 1981. С. 66-69.
3. Лапшин А.Е. Разработка эффективной технологии борьбы с пылью на промышленных площадках горных предприятий // Диссертация на соискание ученой степени д.т.н. Кривой Рог. – 1988. – 302 с.
4. Михайлов В.А., Бересневич П.В. и др. Борьба с пылью в карьерах // изд. «Недра», - М., - 1981, 320 с.
5. Ефремов Э.И., Бересневич П.В., Петренко В.Д. и др. Проблемы экологии массовых взрывов в карьерах. // Днепропетровск / Изд. «Січ», 1996, с.180.
6. Михайлов В.А., Бересневич П.В. Пылеподавление при выемочно-погрузочных работах в карьерах // Изд. «Недра», М. – 1976. – С. 15 – 48.
7. Руководство по защите рудничной атмосферы от загрязнения (Открытые горные работы). Авт. Янов А.П., Бересневич П.В., Галушкина А.А. и др. – Кривой Рог. – 1988, - 175 с.
8. Лобода А.И., Ребристый Б.Н., Тыщук В.Ю. и др. Борьба с пылью на открытых горных работах // «Техника», К., - 1989. – С. 48 – 51.
9. Филатов С.С., Михайлов В.А. Борьба с пылью и газами на карьерах / Изд. «Недра». – М., - 1973. – С. 48 – 50.
10. Тыщук В.Ю. Агрохімічний спосіб закріплення пилячих поверхонь на гірничорудних підприємствах. // Охрана праці на підприємствах гірничо-металургійного комплексу. Кривий Ріг: НДІБПГ. – 1999. с. 118-123.
11. Лапшин А.Е. Оценка и снижение загрязнения атмосферы на промплощадках горных предприятий // Сб. Разработка рудных месторождений – 1998. № 61. – С. 120 – 128.
12. Тимошина Д, Ершова М., Соколова М., Белашова И, Сочинская И. Профессиональная заболеваемость в Украине в 2001 году // Охрана труда. – 2002. – №6. – С.37-39.
13. Предельно допустимые концентрации (ПДК) вредных веществ в воздухе" N 4617-88, доповненнях N 1 - 7 до нього, а також ГДК та орієнтовні безпечні рівні впливу (ОБРВ), затверджені Головним державним санітарним лікарем України після 1 січня 1997 року.
14. Мулявко В.И. Теоретическое обоснование и разработка аппаратов сухого улавливания и разделения пыли на компоненты. Диссертация на соискание ученой степени доктора технических наук по специальности 05.26.01 - "Охрана труда". - Кривой Рог: Криворожский технический университет, 2003. – 269 с.

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛІЗОРУДНОЮ МІНЕРАЛЬНО-СИРОВИННОЮ БАЗОЮ УКРАЇНИ

Г.О.Башук*, 2009

Криворізький економічний інститут ДВНЗ „КНЕУ імені Вадима Гетьмана”

У статті розглянуто основні проблеми регулювання залізорудною мінерально-сировинною базою України. Запропоновано заходи щодо реструктуризації мінерально-сировинної бази, комплекс завдань для оптимізації напрямків створення концептуальних основ формування ресурсної політики в умовах поступового виснаження мінерально-сировинних ресурсів і відкритої ринкової економіки, залучення інвестицій у мінерально-сировинний комплекс та зменшення його негативного впливу на навколишнє природне середовище країни.

Ключові слова мінерально-сировинна база, корисні копалини, залізорудні родовища.

Тривалий розвиток економіки, оснований на інтенсивній експлуатації мінерально-сировинних ресурсів, привів до погіршення гірничогеологічних умов розробки родовищ, значного виснаження якісних запасів мінеральної сировини, зниження її конкурентоспроможності на світовому ринку, формування структури промисловості, зміщеної у бік важких галузей виробництва, накопичення екологічних наслідків довготривалого характеру. Сучасні структурні показники економіки України показують її явно виражену сировинну спрямованість. Україна все активніше стає сировинним придатком інших країн, спеціалізуючись на прискореному розвитку добувних галузей, причому у структурі експорту переважає не готова, а проміжна продукція і сировина - більше 30 %. Економіка, деформована у бік важких галузей виробництва, потребує у 4-5 разів більше матеріальних, капітальних, енергетичних, мінеральних та інших ресурсів у порівнянні з економіками країн зі збалансованою структурою промисловості, в яких значну долю складають наукомісткі сучасні виробництва, легка промисловість та сфера послуг.

Весь обсяг зовнішньої торгівлі України товарами можливо умовно розподілити на чотири неявно виражені великі блоки: мінеральна сировина та продукти її переробки; товари й вироби машинобудування та приладобудування; природні ресурси та продукти їх переробки; інші товари і продукти.

До негативного явища в економіці України слід зарахувати надзвичайно великі обсяги експорту металу необробленого, відходів та брухту металів. Так, з України щороку вивозиться близько 12-15 млн т згаданих видів сировини вартістю 13 - 17 млрд грн, тобто понад третину

***Г.О.Башук** – старш. лаборант, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

експорту металопродукції та четвертину експорту мінеральної сировини та продуктів її переробки. В імпорті ця позиція займає лише 1 % і має тенденцію до скорочення.

Тривалий час економіка України централізовано будувалася з величезними структурними диспропорціями. Диспропорції у розміщенні продуктивних сил ще за умови командно-адміністративної системи призвели до того, що рівень техногенного навантаження на природне середовище країни і донині перевищує аналогічний показник розвинутих країн у 4-5 разів. Використання на гірничо-збагачувальних комбінатах застарілих технологій та обладнання, вкрай висока концентрація потенційно небезпечних об'єктів у гірничодобувних басейнах, велика спрацьованість виробничих фондів підприємств з підземного та відкритого видобутку корисних копалин зумовлюють значну ймовірність виникнення великих аварій і катастроф з непередбачуваними для довкілля наслідками. Економіка України щорічно втрачає до 10 % ВВП у вигляді зменшення продуктивності основних фондів, нераціонального використання природних і людських ресурсів. Ресурсомісткість кінцевого національного продукту в середньому втричі перевищує світовий рівень.

Імовірність подальшого погіршення становища на гірничодобувних підприємствах України значно зростає з високим рівнем зношування основних фондів, їх недостатнім оновленням, швидким старінням, посиленням виробничої аритмії. Оздоровлення і збереження навколишнього середовища потребує фронтального оновлення виробництва і перетворення прямих витрат на екологічні потреби, в одну з головних складових навантаження на економіку.

Аналіз використання природних ресурсів розвинутими країнами за кілька останніх десятиріч дає змогу дійти висновку, що темпи використання є занадто великими. Попит на сировину нафту у 1960-ті роки зріс удвічі. Використання інших видів корисних копалин зростало вдвічі в наступне десятиріччя. Економічна криза і подальший економічний спад у 1970-х роках призвели до зниження попиту в західних країнах на всі види палива та металу. Високі темпи використання корисних копалин потребують безперервного відкриття нових родовищ. Якщо їх не відкривати, то розвіданих запасів більшості видів мінеральної сировини вистачить максимум до середини поточного століття. Проте й потенційні (ще не відкриті і не підраховані) запаси мінерально-сировинних ресурсів є обмеженими. За нинішніх темпів використання цих запасів вистачить лише на кілька поколінь. Коли таке трапиться, скоріше чи пізніше залежатиме від майбутнього стану світової економіки, появи нових сировинних джерел, їх географічного розміщення, економічного використання наявних запасів сировини та повернення у виробництво вторинної сировини.

Основою мінерально-сировинного комплексу є мінерально-сировинна база (МСБ). Проте Україна вже увійшла в етап виснаження надр. Свердловини на вуглеводневу сировину в основному нафтогазовому регіоні - Дніпровсько-Донецькій западині - досягли глибини 5 - 6 км, а саме нафту і газ країна давно імпортує. Багатих залізних руд в Україні вже майже немає. Видобуток вугілля ведеться в середньому на глибині 700 м, глибини окремих шахт досягли майже 1,5 км. За великої геологічної вивченості території збільшення обсягів фінансування на геологорозвідувальні роботи не дає реальної віддачі. Більшу частину резерву фонду надр складають дрібні родовища, розробка яких є нерентабельною.

В Україні відсутня дієва сучасна система моніторингу ресурсів і стану навколишнього середовища, що практично унеможливорює оцінку ресурсного потенціалу держави для цілей формування гнучкої зовнішньоекономічної політики та прогноз і попередження надзвичайних екологічних ситуацій і катастроф. Це реально приводить до звуження можливостей нашої країни на світовому ринку та різкого збільшення економічних і екологічних збитків від використання надр.

Надмірне використання природних ресурсів економіка держави витримує дуже важко, особливо за відсутності дієвих ринкових механізмів саморегуляції. Крім того, погіршення екологічного стану територій у регіонах масового видобутку корисних копалин і техногенні зміни геологічного середовища спричиняють виникнення численних надзвичайних екологічних ситуацій і катастроф, ліквідація наслідків яких потребує великих коштів. Технологічне оснащення гірничодобувної і переробної галузей застаріле, а їх основні фонди зношені на 70-80 %, що загрожує Україні входженням у період техногенних катастроф уже в цьому десятилітті.

Система державного управління використанням надр не відповідає реальному стану МСБ та можливостям нарощування її експортного потенціалу на перспективу. МСБ формується переважно міністерствами і відомствами через розробку ними державних програм розвитку МСБ, проектів законів, постанов Кабінету Міністрів України, різного роду розпоряджень та інших нормативно-правових документів. Ці проекти багато у чому відстоюють відомчі інтереси, ускладнюють систему управління, в якій з'являється багато зайвого, і сприяють нераціональному використанню державних коштів і розвитку корупції на різних рівнях влади.

З формуванням попиту на якісну високотехнічну продукцію з мінеральної сировини та розширенням внутрішнього ринку загострюється проблема спроможності переробних галузей промисловості забезпечити такий попит. Стає нагальною необхідністю їх реформування,

виведення застарілого обладнання, оснащення виробництва прогресивними технологіями, забезпечення якісними і відносно недорогими ресурсами.

Економіка сучасної України носить яскраво виявлений експортний характер. Проблематичність такої ситуації, не зважаючи на позитивні сторони, міститься у динаміці модернізації виробничої інфраструктури, значному скороченні потужностей воєнно-промислового комплексу, дискримінації на найбільш конкурентних ринках світу, залежності від кон'юнктури ринків та росту імпорту технологій.

У надрах України виявлено близько 20 тис. родовищ і проявів 117 видів корисних копалин, з яких 8291 родовище 97 видів корисних копалин має промислове значення і враховано Державним балансом запасів, зокрема: родовищ нафти і газу - 984; метану вугільних родовищ - 127; вугілля - 766; торфу - 1568; сапропелю - 274; металевих корисних копалин - 358; неметалевих - 3907; підземних вод - 1067. Усього до категорії розвіданих належать 7667 родовищ. Мінерально-сировинні ресурси України значною мірою зумовлюють державний поділ праці, місце України у світовому виробництві. За потенційною вартістю підтверджених видобувних запасів корисних копалин у надрах вона займає 12 місце у світі (2,2 % потенційної вартості світових запасів).

Усі розвідані родовища, що мають промислове значення, можна розподілити залежно їх розмірів, якості корисних копалин, екологічних, економічних та інших умов їх промислового використання. Відповідно до обсягу затверджених запасів корисних копалин родовища розподіляють на три основні групи: великі, середні та малі.

Згідно з аналізом фонду розвіданих родовищ, з усіх розвіданих родовищ в експлуатацію передано 2945, або 35,5 %. Із загальної кількості розвіданих родовищ, що знаходяться в експлуатації, великі становлять 9,6 %, середні - 27,7 %, малі - 62,6 %. Щорічно видобувається з крупних родовищ понад 51 % мінеральної сировини, 24 - з середніх і лише 25 % - з малих родовищ. Таким чином, в Україні в резерві знаходиться 5346 родовищ, або 64,5 %.

Складовою частиною МСБ є мінерально-сировинні ресурси країни. До них входять викопні багатства (паливні, рудні і нерудні), а також природні розчини солей озер, морів і підземних вод території України з такими концентраціями корисних елементів, що їх економічно доцільно використовувати в народному господарстві. Мінерально-сировинні ресурси є важливим фактором розвитку продуктивних сил, базою для багатьох галузей промисловості, їх широко використовують у сільському господарстві, будівництві, на транспорті й в інших галузях народного господарства. Мінерально-сировинні ресурси України значною мірою зумовлюють державний поділ праці, місце України в світовому виробництві. Використання мінерально-сировинних ресурсів стало важливим фактором високого розвитку у складі промислового комплексу України таких галузей господарства, як електроенергетика, паливна, металургійна, хімічна промисловість, промисловість будівельних матеріалів та ін. Мінерально-сировинні ресурси України характеризуються великим масштабом, різноманітністю корисних копалин, вигідним територіальним зосередженням і поєднанням, розміщенням більшості з них у районах зі сприятливими економічними умовами освоєння, високим рівнем геологічної розвідки і широким використанням. У надрах держави є майже всі основні види корисних копалин, які використовують у народному господарстві. За запасами ряду видів мінерально-сировинних ресурсів Україна займає провідне місце серед країн СНД. В її надрах зосереджено понад 20 % промислових запасів залізної руди і природних горючих газів країн СНД, понад 80 % запасів марганцевих руд, понад 50 % промислових запасів кам'яного вугілля європейської частини СНД, 53 % ресурсів мінеральних фарб, близько 40 % запасів первинного каоліну, графіту, флюсових вапняків, близько 80 % запасів бентонітових глин, 10 % запасів кам'яної солі.

До продукції мінерально-сировинного комплексу відносять продукцію паливної, хімічної і нафтохімічної промисловості, чорної і кольорової металургії та промисловості будівельних матеріалів.

Основним чинником зростання частки видобувних галузей у загальній структурі промисловості є перехід на світові ціни на мінеральну сировину, збереження ринків залізної, марганцевої й титанової руд, облицювального каміння та деяких інших видів корисних копалин.

Незважаючи на стабілізацію видобування основних видів корисних копалин, у мінерально-сировинному комплексі України накопичилося чимало негативних явищ. Насамперед внаслідок різкого падіння обсягів видобування корисних копалин у ньому залишилося багато виробничих потужностей, що не використовуються, причому ці потужності не будуть задіяні у виробництво й у наступні 5-10 років. Водночас потужності, що задіяні у виробництві, потребують коштів на їх оновлення, приведення до сучасного робочого стану.

У разі поступового виснаження надр витрати на виробництво мінеральної сировини збільшуються у зв'язку з погіршенням природних умов експлуатації родовищ. Для конкретних видів корисних копалин спостерігається різний ступінь зміни, як правило, погіршення геологічних чинників цінності родовищ. Це залежить від інтенсивності використання певного виду сировини в

промисловості, періоду експлуатації і виснаження об'єктів вітчизняної мінерально-сировинної бази та багатьох інших чинників. У першу чергу це проявляється у такому:

- погіршення якості мінеральної сировини внаслідок вилучення найбагатших запасів родовищ корисних копалин;
- зменшення кількості запасів у результаті відроблення великих родовищ;
- погіршення гірничогеологічних і гірничо-технічних умов експлуатації.

Аналіз залежності собівартості мінеральної сировини від зміни перелічених факторів проводили ще десятиліття тому, і нині ми спостерігаємо лише загострення проблем, оскільки протягом цього часу надто мало заходів було здійснено для поліпшення стану мінерально-сировинної бази в умовах виснаження. Під час розробки родовищ будівельних матеріалів і деяких видів нерудної сировини найбільше значення мають погіршення гірничогеологічних умов та якості запасів. У газовій промисловості негативно впливає збільшення глибини розвідувальних та експлуатаційних свердловин. Зростає глибина проведення підземних робіт у вугільній галузі, де кумулятивно діють й інші чинники: зменшення потужності робочих пластів, погіршення показників зольності видобутого вугілля, збільшення обсягів збагачення корисної копалини. У процесі бурових робіт на значних глибинах зростають видатки на витратні матеріали: бурові розчини, обсадні та бурильні труби, вартість цементу для тампонажу тощо. У разі заглиблення підземних робіт зростання витрат пов'язане з необхідністю збільшення потужності вентиляційного обладнання, довшими стають транспортні та енергетичні комунікації, збільшується вартість кріпильного та інших матеріалів. При відкритих способах розробки родовищ корисних копалин негативним проявом зміни геологічних умов є зростання коефіцієнтів розкриття, що спричиняє збільшення обсягів і вартості розкривних порід у розрахунку на 1 т видобутої сировини.

Вирішення частини визначених проблем для вітчизняної мінерально-сировинної бази пов'язане з удосконаленням технологій видобутку і переробки корисних копалин, комплексного використання родовищ, переробки відходів підприємств гірничо-металургійного комплексу, залучення до виробництва вторинних ресурсів та нетрадиційних видів корисних копалин.

Держава завжди зацікавлена у захисті національного виробника та сприянні розвитку експортно спрямованих галузей. В Україні галузі, які забезпечують приріст показників експорту і, відповідно, є джерелами валютних надходжень, є матеріале - та енергоємними і взаємопов'язані з розвитком і перспективами вітчизняної МСБ. Нині досить широко використовують експортні субсидії для стимулювання експорту, що інколи спричиняє різні форми демпінгу. Досить часто експорт корисних копалин не доводять до продукту проміжного або кінцевого споживання. Це великі втрати для виробника та економіки в цілому, оскільки ціни на сировину і кінцеву продукцію різняться у десятки, а то й сотні разів. Такі факти засвідчують хижацьке ставлення до наявних природних ресурсів, спричинює прискорені темпи вичерпання надр без отримання можливого економічного ефекту з боку держави.

Основним джерелом фінансування Державної геологічної служби України має бути державний бюджет. Основним елементом плану геологічних робіт має стати об'єкт цих робіт, причому на рівні Державного бюджету (конкретна геологічна карта, науково-дослідна робота тощо).

Фінансування геологічних робіт комерційного характеру, а саме пошуків покладів корисних копалин на локальних ділянках, розвідки родовищ корисних копалин, проведення технологічних досліджень тощо мають здійснювати безпосередньо гірничодобувні компанії.

Мінерально-сировинна база України вже ввійшла в етап виснаження - запаси високоякісної мінеральної сировини здебільшого відроблені, гірничогеологічні умови розробки родовищ постійно погіршуються, видобуток корисних копалин стає неприбутковим, вуглеводневі енергетичні ресурси вже давно імпортуємо. Внаслідок інтенсивного довготривалого використання надр в Україні склалася інертна структура промисловості, переобтяжена важкими високозатратними, ресурсо- і енергомісткими галузями виробництва, накопичені негативні екологічні зміни навколишнього середовища в гірничодобувних регіонах.

Реструктуризація мінерально-сировинної бази, потребує чіткого, заснованого на сучасних технологіях інформаційного забезпечення для оперативного прийняття адміністративних рішень і розробки адекватної законодавчої бази, що має відповідати цілям реструктуризації і сучасним умовам відкритої ринкової економіки.

Ураховуючи ступінь виснаження надр, можливості відкриття і гірничогеологічні умови розробки родовищ, положення країни на світовому ринку мінеральної сировини, стан довілля у гірничодобувних регіонах, тенденції змін цих показників у часі та інші обставини, пов'язані з мінерально-сировинною базою, можливо здійснити такі заходи:

- переоцінити існуючий фонд родовищ мінеральної сировини за економічними і екологічними критеріями з виділенням групи інвестиційно привабливих об'єктів;
- оптимізувати експортно-імпортний баланс мінеральної сировини за чітким визначенням мінерально-ресурсного потенціалу країни, потреб її промисловості у мінеральній та енергетичній

сировині й кон'юнктури світового ринку;

- диверсифікувати джерела імпорту надходження енергоресурсів та збільшити інвестиції у проведення геологорозвідувальних робіт і видобуток вуглеводневої сировини в інших країнах;

- визначити оптимальні обсяги та напрями проведення геологорозвідувальних робіт і створити умови для залучення інвестицій у розвідку та освоєння родовищ мінеральної сировини;

- максимально спростити системи надання надр у використанні, оперативного перегляду кондицій мінеральної сировини та відповідного перерахунку і затвердження запасів;

- збільшити використання вторинної сировини, оцінити обсяги нетрадиційних джерел для отримання дефіцитної мінеральної та енергетичної сировини з техногенних відходів і в широких масштабах залучити у розробку техногенні родовища, визначити можливості переходу на заміники мінеральної сировини;

- прийняти національну програму поліпшення екологічного становища в гірничодобувних регіонах України та розпочати її фінансування;

- створити нову максимально відкриту систему обігу інформації про стан природних ресурсів і навколишнього середовища, зробивши її доступною для населення, організацій бюджетного фінансування, наукових колективів та інвесторів, що вкладають кошти в екологічно чисті новітні технології, освоєння природних і вторинних ресурсів та охорону довкілля.

Ураховуючи вищевикладене, для нашої держави стратегічно важливим є оптимізація напрямків формування мінерально-сировинної бази для підвищення рівня сировинної незалежності держави, створення концептуальних основ формування ресурсної політики в умовах поступового виснаження мінерально-сировинних ресурсів і відкритої ринкової економіки для цілей збалансування структури промисловості та витрат на геологічне вивчення й освоєння надр, залучення інвестицій у мінерально-сировинний комплекс і зменшення його негативного впливу на навколишнє природне середовище України.

Це може бути досягнуто через вирішення комплексу завдань у трьох напрямках:

- реструктуризація мінерально-сировинної бази із встановленням реальної забезпеченості промисловості рентабельними для відпрацювання запасами мінеральної сировини і переоцінкою резервного фонду родовищ за економічними і екологічними критеріями з урахуванням кон'юнктури внутрішнього і світового ринків;

- удосконалення системи державного управління у сфері вивчення і використання надр та охорони навколишнього середовища;

- створення дієвих сучасних систем моніторингу: мінерально-сировинних ресурсів і їх кон'юнктури на світовому ринку; стану навколишнього природного середовища у місцях інтенсивного техногенного перетворення надр.

Висновки. У державному фонді надр є багато геологічних об'єктів (родовищ, рудопроявів), серед яких на сучасному етапі за економічними і екологічними критеріями необхідно виділити групу інвестиційно привабливих об'єктів. Треба чітко визначити стратегію вибору об'єктів для проведення геологорозвідувальних робіт та послідовності залучення до розробки родовищ мінеральної сировини в Україні на сучасному етапі. Для цього має бути постійний геолого-економічний аналіз того, які об'єкти державного фонду надр є рентабельними для розробки зараз, які будуть рентабельними для експлуатації через 5 років, а які - через 10 чи 20 років. Відповідно до цього мають плануватись геологічні роботи на об'єктах.

Література

1. Плотников О.В. Геологічні чинники рентабельності залізвидобувних підприємств України // Мінеральні ресурси України. - 2001. - №2. - С.16-18.
2. Плотников О.В. Стан і перспективи розвитку залізничної мінерально-сировинної бази України і світу // Мінеральні ресурси України. - 2001. - №3. - С.2-4.
3. Плотников О.В., Криворучкіна О.В., Буричка О.М. Економічні проблеми розвитку залізничної мінерально-сировинної бази України // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 185: Том IV. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. - С.918-931.
4. Плотников О.В. Геологічні фактори, які обумовлюють економічну цінність промислових запасів залізних руд // Геолого-мінералогічний вісник. - 2003. - №1(9). - С.68-70.
5. Реструктуризація мінерально-сировинної бази України та її інформаційне забезпечення.-К.: Наукова думка, 2007. - 347с.
6. Русанов Д.К. Экономическая оценка минеральных ресурсов. - М.: Недра, 1987. - 196с.

АНОТАЦІЇ

ПРО ДОЦІЛЬНІСТЬ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНОЇ ГЕОЛОГІЇ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ

П.П.Мазурок, О.В.Плотніков, І.С.Паранько, Н.В.Віннік

Обґрунтована необхідність і доцільність підготовки фахівців зі спеціальності «Економічна геологія» для підприємств гірничо-металургійного комплексу України.

ВПЛИВ СВІТОВОЇ КРИЗИ НА СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

П.П.Мазурок, А.Ю.Шахно

У статті розглянуто вплив світової фінансово-економічної кризи на ринок праці України, а саме на стан безробіття. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки досліджено, що проблема безробіття є дуже актуальною як на Україні, так і за її межами.

ДО ПИТАННЯ ПРО СВІТОВУ ФІНАНСОВУ КРИЗУ

Б.М.Одягайло

Зроблено спробу проаналізувати глибинні та поверхневі причини світової фінансової кризи, з'ясувати динаміку та механізми її розвитку, визначитись із способами запобігання їй.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

О.А.Швиданенко

Досліджено ознаки трансформації системи міжнародних відносин, основні характеристики нового типу організації і тенденції становлення глобальної економічної системи та концепції "сумісного інтеграційного розвитку".

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ КОРПОРАЦІЙ: ПЕРЕХІД ВІД КОНЦЕПЦІЇ ФОРДИЗМА ДО ТОЙОТИЗМА

Т.В.Дзядук

У статті акцентується увага на трансформаційних змінах в суспільстві, зокрема на трансформаційних змінах в організаційній структурі корпорацій. Розглянуто підходи до організації та функціонування корпорації в сучасних умовах, зокрема практику японських та американських підприємств.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

О.Ю.Діброва

Розглянуто види глобалізації та її вплив на світову економічну систему, позитивні та негативні наслідки діяльності суб'єктів глобального ринку, можливі підходи щодо розв'язання існуючих протиріч глобалізації.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В.В.Кулішов

У статті розглядаються деякі питання зовнішньоекономічної політики України, її можливі пріоритети на світовому аграрному та гірничо-металургійному ринках, проблеми та перспективи, залежність від міжнародної економіки, можливі результати довгострокової стратегії.

НАПРЯМИ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Т.Г.Васильців, О.А.Радіца

Виявлено причини та аспекти тінізації економіки малих міст України; обґрунтовано пріоритетні Національного інституту стратегічних досліджень напрями детинізації економічної діяльності в малих містах України, зокрема, у контексті удосконалення економіко-правового середовища підприємництва та зміцнення його економічної безпеки.

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ БЮДЖЕТУВАННЯ

В.Д.Мусієнко, А.А.Ковтун, Н.А.Молозіна

За допомогою оцінки досягнутих показників діяльності ВАТ "Південний ГЗК", яка базується на вивченні основних показників фінансової діяльності та фінансового стану підприємства, представлено значення бюджетування у досягненні ефективності виробничо-господарських процесів.

ПРОЕКТИ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ: СПЕЦИФІКА ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

О.М.Гребешкова

У статті сформульовано сутнісне наповнення поняття «проект розвитку компанії» та аргументовано доцільність виокремлення специфічних класифікаційних ознак таких проектів задля їх належної ідентифікації в межах портфелю проектів компанії, що зумовлює відповідне ставлення з боку власників і менеджменту компанії до їх ресурсного забезпечення та організаційного супроводження.

ДІАГНОСТИКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.В.Криворучкіна, Г.Б.Климович

Визначено місце провідних гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу на ринку залізничної продукції; проаналізовано динаміку основних показників ділової активності та темпи їх зміни; здійснено рейтингове ранжирування гірничо-збагачувальних комбінатів за показниками ділової активності.

СТРАТЕГІЇ АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

А.І.Дмитренко

У статті викладено сутність та значення, доповнено характерні риси та уточнено зміст основних стратегій антикризової діяльності промислового підприємства.

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО АДАПТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИВБАСУ

В.М.Амброзова, Н.С.Приймак

У статті розглянуто об'єктивні умови формування механізму стратегічного управління підприємством, визначено сутність порогових та унікальних стратегічних можливостей підприємства як складового елементу стратегічного аналізу середовища діяльності підприємства, окреслено їх взаємозв'язок з компетенцією підприємства, узагальнено методологію оцінки і формування стратегічних можливостей підприємства, здійснено її адаптацію до умов діяльності гірничо-збагачувальних підприємств Криворізького регіону, застосовано стратегічний та вартісний підходи для ідентифікації стратегічних можливостей аналізованих підприємств, виявлено стратегічні прогалини на прикладі одного з аналізованих підприємств.

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЧИННИКІВ, ЩО НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ

Л.Д.Костякова, А.Г.Костякова

У статті пропонується провести дослідження стосовно характеристики чинників, що впливають на систему управління витратами та на собівартість продукції, яка за своєю суттю, є похідною цієї системи. Підприємств такого дослідження слугуватимуть ситуація в Україні на сучасному розвитку та теоретичні викладки науковців різних напрямків.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Л.В.Качагіна

У статті досліджується один з найбільш ефективних напрямків фінансового менеджменту – бюджетування. Розглянуто різні тлумачення вчених-економістів щодо категорій «бюджетування» та «бюджетне планування», запропоновано застосування різних методів розроблення бюджетів та визначено систему чинників, що зумовлюють конкретний вибір бюджетного планування.

ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО ПІДХОДУ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ МЕБЛЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ)

А.М.Бортнік

У статті розглянуто сутність процесного управління бізнесом та його потенціал на підприємствах меблевої промисловості. Визначено основні характеристики, проведено класифікацію бізнес-процесів. Запропоновано основні підходи до підвищення ефективності діяльності підприємства в контексті процесного управління.

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Л.С.Захаркіна

У статті розглядаються питання стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств. Проаналізовано основні елементи стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств. Запропоновано систему стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств. Досліджено підходи до визначення горизонту стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ ПТАХІВНИЦТВА У БІОГАЗ

П.С.Вяткін

У статті розглянуто економічну ефективність переробки відходів птахівництва у біогаз. Вибрано оптимальні шляхи впровадження безвідходних технологій у сільському господарстві

SWOT-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

І.М.Вагнер

У статті розкрито природу і сутність SWOT-аналізу, та порядок його проведення. Охарактеризовано матрицю SWOT-аналізу і відповідно до неї можливі чотири основні різновиди стратегії. Наведено принципи і правила, за допомогою яких проводиться повноцінний і якісний SWOT-аналіз.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИБОРУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ТЕХНІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

І.В.Гур'єва

У статті розглянуті актуальні питання вдосконалення теоретичних принципів і підходів до досліджень у процесі планування і оцінки ефективності технічного розвитку підприємств, а також оптимізації вибору джерел фінансування інвестицій. Обґрунтована і розроблена економіко-математична модель вибору джерел фінансування інвестицій в технічний розвиток підприємства.

КОНЦЕПЦІЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ КОМПАНІЙ: СТРАТЕГІЧНИЙ І ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

Н.В.Ревуцька

У статті досліджуються основні аспекти концепції життєвого циклу компанії в контексті стратегічного та фінансового підходів. Визначено переваги та недоліки сучасних моделей життєвого циклу. Запропоновано комплексну інтерпретацію моделі життєвого циклу, що дозволить ідентифікувати конкретний етап розвитку бізнесу в залежності від комбінації різних груп чинників.

МІСЦЕ І РОЛЬ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ З БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ПРОЦЕСІ ЙОГО РОЗВИТКУ

В.О.Осмяченко

У статті проаналізовано підходи до періодизації розвитку бухгалтерського обліку та розроблена класифікація програмного забезпечення автоматизації системи управління господарською діяльністю підприємства. На основі цього досліджено місце та роль програмного забезпечення з бухгалтерського обліку в процесі його розвитку.

УПРАВЛІНСЬКА СПРЯМОВАНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

О.В.Руденко

Розглянуто облікову політику як інструмент перетворення екологічно направленої інформації в облікові показники згідно з потребами фінансової звітності і управління виробничим процесом, що відповідає економічним та екологічним інтересам підприємства і держави в цілому.

ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНОЇ ІПОТЕКИ ДЛЯ ІНВЕСТИВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ РЕГІОНІВ

Л.А.Свистун

У статті розглянуто основні засади функціонування іпотеки земель сільськогосподарського використання за кордоном. Досліджені проблеми упровадження і розвитку системи земельного іпотечного кредитування як складової земельної політики України та проаналізовані перспективи її використання для інвестиційної підтримки аграрної сфери регіонів.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Т.Є.Моїсєєнко

У статті представлені результати оцінювання рівня ефективності інноваційної активності машинобудівних підприємств України. Визначені особливості та перспективи інноваційної діяльності сучасних машинобудівних підприємств, а також встановлені цільові орієнтири їх розвитку.

НАСЛІДКИ НАРОЩУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО НЕБЕЗПЕЧНОГО ВИРОБНИЦТВА КРИВБАСУ

Н.В.Скринько, Я.С.Писаренко

У статті досліджується вплив результатів виробничо-господарської діяльності підприємств на природне середовище та на здоров'я мешканців міста. Надається узагальнююча оцінка техногенного забруднення Криворізьського регіону.

ПЕРСПЕКТИВНІ СПОСОБИ БОРІТБИ З ПИЛОУТВОРЕННЯМ ЯК ФАКТОР ПОКРАЩЕННЯ УМОВ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КРИВБАСУ ТА СТАНУ ДОВКІЛЛЯ

І.В.Салій

У статті розглянуті проблеми пилогазової безпеки при відкритих гірничих роботах, запропоновані перспективні для гірничо-металургійного комплексу способи боротьби з пилом, покращення умов праці та збереження природного середовища регіону.

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛІЗОРУДНОЮ МІНЕРАЛЬНО-СІРОВИННОЮ БАЗОЮ УКРАЇНИ

Г.О.Башук

У статті розглянуто основні проблеми регулювання залізорудною мінерально-сировинною базою України. Запропоновано заходи щодо реструктуризації мінерально-сировинної бази, комплексу завдань для оптимізації напрямків формування створення концептуальних основ формування ресурсної політики в умовах поступового виснаження мінерально-сировинних ресурсів і відкритої ринкової економіки, залучення інвестицій у мінерально-сировинний комплекс та зменшення його негативного впливу на навколишнє природне середовище країни.

АННОТАЦІЇ

О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЕОЛОГИИ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

П.П.Мазурок, А.В.Плотников, Н.С.Паранько, Н.В.Винник

Обоснована необходимость и целесообразность подготовки специалистов по специальности «Экономическая геология» для предприятий горно-металлургического комплекса Украины.

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО КРИЗИСА НА СОСТОЯНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ

П.П.Мазурок, А.Ю.Шахно

В статье рассмотрено влияние мирового финансово-экономического кризиса на рынок труда Украины, а именно на состояние безработицы. В современных условиях развития рыночной экономики исследовано, что проблема безработицы является очень актуальной как на Украине, так и за ее границами.

К ВОПРОСУ О МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ КРИЗИСЕ

Б.М.Одягайло

Сделана попытка проанализировать глубинные и поверхностные причины мирового финансового кризиса, выяснить динамику и механизмы его развития, определиться со способами предотвращения его.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СТАНОВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

О.А.Швиданенко

Исследованы признаки трансформации системы международных отношений, основные характеристики нового типа организации и тенденции становления глобальной экономической системы и концепции "совместимого интеграционного развития".

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ КОРПОРАЦИИ: ПЕРЕХОД ОТ КОНЦЕПЦИИ ФОРДИЗМА К ТОЙОТИЗМУ

Т.В.Дзялук

В статье акцентируется внимание на трансформационных изменениях в обществе, в частности на трансформационных изменениях в организационной структуре корпорации. Рассмотрены подходы к организации и функционированию корпорации в современных условиях, в частности практика японских и американских предприятий.

ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

О.Ю.Диброва

Рассмотрены виды глобализации и ее влияние на мировую экономическую систему, позитивные и негативные последствия деятельности субъектов глобального рынка, возможные подходы относительно решения существующих противоречий глобализации.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ВЫЗОВОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В.В.Кулишов

В статье рассматриваются некоторые вопросы внешнеэкономической политики Украины, ее возможные приоритеты на мировом аграрном и горно-металлургическом рынках, проблемы и перспективы, зависимость от международной экономики, возможные результаты долгосрочной стратегии.

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ МАЛЫХ ГОРОДОВ УКРАИНЫ КАК ФАКТОР УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т.Г.Васильцев, О.А.Радица

Выявлены причины и аспекты теннизации экономики малых городов Украины; обоснованы приоритетные Национального института стратегических исследований направления детенизации экономической деятельности в малых городах Украины, в частности, в контексте усовершенствования экономико-правовой среды предпринимательства и укрепления его экономической безопасности.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

В.Д.Мусиенко, А.А.Ковтун, Н.А.Молозина

С помощью оценки достигнутых показателей деятельности ОАО "Южный ГОК", которая базируется на изучении основных показателей финансовой деятельности и финансового состояния предприятия, представлено значение бюджетирования в достижении эффективности производственно-хозяйственных процессов.

ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ: СПЕЦИФИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ

О.М.Гребешкова

В статье сформулировано сущностное наполнение понятия «проект развития компании» и аргументирована целесообразность выделения специфических классификационных признаков таких проектов ради их надлежащей идентификации в границах портфеля проектов компании, что предопределяет соответствующее обращение со стороны владельцев и менеджмента компании к их ресурсному обеспечению и организационному сопровождению.

ДИАГНОСТИКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е.В.Криворучкина, Г.Б.Климович

Определено место ведущих горно-обогательных предприятий Кривбасса на рынке железорудной продукции; проанализирована динамика основных показателей деловой активности и темпы их изменений; проведено рейтинговое ранжирование горно-обогательных комбинатов по показателям деловой активности.

СТРАТЕГИИ АНТИКРИЗИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.И.Дмитренко

В статье изложена сущность и значение, характерные черты и уточнено содержание основных стратегий антикризисной деятельности промышленного предприятия.

СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.С.Захаркина

В статье рассматриваются вопросы стратегического планирования инновационного развития предприятий. Проанализированы основные элементы стратегического планирования инновационного развития предприятий. Предложена система стратегического планирования инновационного развития предприятий. Исследованы подходы к определению горизонта стратегического планирования инновационного развития предприятий.

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К АДАПТИВНОМУ МОДЕЛИРОВАНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРИВБАСА

В.М.Амбросова, Н.С.Приймак

В статье рассмотрены объективные условия формирования механизма стратегического управления предприятием, определена сущность пороговых и уникальных стратегических возможностей предприятия как составного элемента стратегического анализа среды деятельности предприятия, очерчена их взаимосвязь с компетенцией предприятия, обобщена методология оценки и формирования стратегических возможностей предприятия, осуществлена ее адаптация к условиям деятельности горно-обогатительных предприятий Криворожского региона, применены стратегический и стоимостный подходы для идентификации стратегических возможностей анализируемых предприятий, выявлены стратегические пробелы на примере одного из анализируемых предприятий.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ И ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ НА НЕЕ ВЛИЯЮТ

Л.Д.Костакова, А.Г.Костакова

В статье предлагается провести исследование относительно характеристики факторов, что влияют на систему управления расходами и на себестоимость продукции, которая по своей сути, является производной этой системы. Основой такого исследования служит ситуация в Украине на современном развитии и теоретические изложения научных работников разных направлений.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Л.В.Качагина

В статье исследуется одно из наиболее эффективных направлений финансового менеджмента – бюджетирования. Рассмотрены разные толкования ученых-экономистов относительно категории «бюджетования» и «бюджетное планирование», предложено применение различных методов разработки бюджетов и определена система факторов, которые предопределяют конкретный выбор бюджетного планирования.

ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО ПОДХОДА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ (ПО МАТЕРИАЛАМ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ)

А.М.Бортник

В статье рассмотрена сущность процессного управления бизнесом и его потенциал на предприятиях мебельной промышленности. Определены основные характеристики, проведена классификация бизнес-процессов. Предложены основные подходы к повышению эффективности деятельности предприятия в контексте процессного управления.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРЕРАБОТКИ ОТХОДОВ ПТИЦЕВОДСТВА В БИОГАЗ

П.С.Вяткин

В статье рассмотрена экономическая эффективность переработки отходов птицеводства в биогаз. Выбраны оптимальные пути внедрения безотходных технологий в сельском хозяйстве.

SWOT-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

И.М.Вагнер

В статье раскрыто природу и сущность SWOT-анализа, и порядок его проведения. Охарактеризована матрица SWOT-анализа и в соответствии с ней возможные четыре основные разновидности стратегии. Приведено принципы и правила, с помощью которых проводится полноценный и качественный SWOT-анализ.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ТЕХНИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.В.Гурьева

В статье рассмотрены актуальные вопросы совершенствования теоретических принципов и подходов к исследованиям в процессе планирования и оценки эффективности технического развития предприятий, а также оптимизации выбора источников финансирования инвестиций. Обоснован вид и разработана экономико-математическая модель выбора источников финансирования инвестиций в техническое развитие предприятия.

КОНЦЕПЦИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КОМПАНИИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

Н.В.Ревущая

В статье исследуются основные аспекты концепции жизненного цикла компании в контексте стратегического и финансового подходов. Определено преимущества и недостатки современных моделей жизненного цикла. Предложена комплексная интерпретация модели жизненного цикла, что позволит идентифицировать конкретный этап развития бизнеса в зависимости от комбинации разных групп факторов.

МЕСТО И РОЛЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПРОЦЕССЕ ЕГО РАЗВИТИЯ

В.О.Осмятченко

В статье проанализированы подходы к периодизации развития бухгалтерского учета та разработанная классификация программного обеспечения автоматизации системы управления хозяйственной деятельностью предприятия. На основе этого исследовано место и роль программного обеспечения из бухгалтерского учета в процессе его развития.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Е.В.Руденко

Рассмотрена учетная политика как инструмент превращения экологически направленной информации в учетные показатели согласно с потребностями финансовой отчетности и управления производственным процессом, что отвечает экономическим и экологическим интересам предприятия и государства в целом.

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ ИПОТЕКИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНОВ

Л.А.Свистун

В статье рассмотрены основные основы функционирования ипотеки земель сельскохозяйственного использования за границей. Исследованные проблемы внедрения и развития системы земельного ипотечного кредитования как составной земельной политики Украины и проанализированные перспективы ее использования для инвестиционной поддержки аграрной сферы регионов.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Т.Е.Моисеенко

В статье представлены результаты оценивания уровня эффективности инновационной активности машиностроительных предприятий Украины. Определенные особенности и перспективы инновационной деятельности современных машиностроительных предприятий, а также установленные целевые ориентиры их развития.

ПОСЛЕДСТВИЯ НАРАЩИВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОПАСНОГО ПРОИЗВОДСТВА КРИВБАСА

Н.В.Скринько, Я.С.Писаренко

В статье исследуется влияние результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятий на природную среду и на здоровье жителей города. Предоставляется обобщающая оценка техногенного загрязнения Криворожского региона.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ БОРЬБЫ С ПЫЛЕОБРАЗОВАНИЕМ КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КРИВБАСА И СОСТОЯНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

И.В.САПІЙ

В статье рассмотрены проблемы пылегазовой безопасности при открытых горных работах, предложены перспективные для горно-металлургического комплекса способы борьбы с пылью, улучшения условий труда и сохранения природной среды региона.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЖЕЛЕЗОРУДНОЙ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗОЙ УКРАИНЫ

А.А.Башук

В статье рассмотрены основные проблемы регулирования железорудной минерально-сырьевой базой Украины. Предложены мероприятия по реструктуризации минерально-сырьевой базы, комплекса заданий для оптимизации направлений формирования создания концептуальных основ формирования ресурсной политики в условиях постепенного истощения минерально-сырьевых ресурсов и открытой рыночной экономики, привлечения инвестиций в минерально-сырьевой комплекс и уменьшение его негативного влияния на окружающую естественную среду страны.

ANNOTATIONS

ABOUT TRAINING EXPEDIENCY OF ECONOMIC GEOLOGY'S SPECIALISTS AT HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS OF ECONOMIC PROFILE

P.P.Mazurok, O.V.Plotnikov, I.S.Paranko, N.V.Vinnik

The introduction necessity and expediency of "Economic Geology" specialization of "Enterprise's Economy" speciality under conditions of the geologic-exploration and geologic-extraction enterprises' transition into the market relations of management are grounded.

INFLUENCE OF WORLD CRISIS ON THE STATE OF UNEMPLOYMENT IN UKRAINE

P.P.Mazurok, A.U.Shahno

Influence of world finansovo-ekonomycheskogo crisis on a labour-market Ukraine is considered in the article, namely on the state of unemployment. It is explored in the modern terms of development of market economy, that the problem of unemployment is very actual both on Ukraine and after its scopes.

TO THE PROBLEM OF THE WORLD FINANCIAL CRISIS

B.M.Odyagaylo

An attempt to analyze the deep and cursory reasons of the world financial crisis, to clear up the dynamics and mechanisms of its development, to determine the methods of its prevention is made.

MODERN TENDENCIES OF THE GLOBAL ECONOMIC SYSTEM'S FORMATION

O.A.Shvydanenko

The transformation peculiarities of the international relations' system, the main characteristics of the new type organization and the tendencies of the global economic system's formation and the concepts of the "compatible integration development" are investigated.

MODERN APPROACHES TO CORPORATION'S ORGANIZATION: TRANSITION FROM FORDISM CONCEPTION TO TOYOTISM

T.V.Dzyaduk

The attention is concentrated in the article on the transformational changes in the society, in particular, on the transformational changes in the organizational structure of corporation. The approaches to the organization and functioning of corporation under modern conditions, in particular, the practice of Japanese and American enterprises, are examined.

GLOBALIZATION ASPECTS OF THE ECONOMY DEVELOPMENT

O.Yu.Dibrova

The types of globalization and its influence on the world economic system, the positive and negative consequences of the global market subjects' activity, the possible approaches to the decision of the existing globalization contradictions are examined.

FOREIGN-ECONOMIC PRIORITIES OF UKRAINE UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION CHALLENGES

V.V.Kulishov

Some problems of Ukraine foreign-economic policy, its possible priorities in the world agrarian and mining-metallurgical markets, the problems and perspectives, the dependence on the international economy, the possible results of the long-term strategy are examined in the article.

ECONOMY'S "DESHADOWING" DIRECTIONS OF UKRAINE SMALL TOWNS AS AN ECONOMIC-LEGAL ENVIRONMENT'S IMPROVEMENT FACTOR OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY

T.G.Vasylysev, O.A.Raditsa

The reasons and aspects of Ukraine small towns' economy "shadowing" are revealed; the priority for the National Institute of Strategic Investigations directions of the economic activity "deshadowing" in Ukraine small towns, in particular, in the context of the economic-legal environment's improvement of entrepreneurship and the strengthening of its economic security, are grounded.

ECONOMIC EFFECTIVENESS ESTIMATION OF ENTERPRISES' ACTIVITY UNDER CONDITIONS OF BUDGETING

V.D.Musiyenko, A.A.Kovtun, N.A.Molozina

The importance of budgeting in the effectiveness achievement of the production-economic processes is presented with the help of the estimation of the Open Joint-Stock Society "Southern Mining-Extracting Combine"'s activity achieved indicators, based on the study of the main indicators of the enterprise's financial activity and financial state.

COMPANY'S DEVELOPMENT PROJECTS: DETERMINATION SPECIFICITY AND CLASSIFICATION

O.M.Grebesheva

The essential filling of the "company's development project" notion is formulated in the article, and the separation purposefulness of the specified classification characteristics of such projects for their proper identification in the portfolio limits of the company's projects is argued, that determines the corresponding treatment from the side of owners and the company management to their resource provision and the organizational accompaniment.

BUSINESS ACTIVITY DIAGNOSTICS OF MINING-EXTRACTING ENTERPRISES

O.V.Kryvoruchkina, G.B.Klymovych

The place of the leading mining-extracting enterprises of Kryvbass in the market of iron ore production is determined; the dynamics of business activity's main indicators and the rates of their changes are analyzed; the rate ranging of the mining-extracting combines on their business activity's indicators is made.

ANTI-CRISIS ACTIVITY STRATEGIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

A.I.Dmytrenko

The essence and importance, characteristic features and the content of the main strategies of the industrial enterprise's anti-crisis activity are presented and made more exact in the article.

STRATEGIC PLANNING SYSTEM OF ENTERPRISES' INNOVATION DEVELOPMENT

L.S.Zaharkina

The problems of enterprises' innovation development's strategic planning are examined in the article. The main elements of enterprises' innovation development's strategic planning are analyzed. The strategic planning system of enterprises' innovation development is offered. The approaches to the horizon determination of enterprises' innovation development's strategic planning are investigated.

SOME APPROACHES TO THE STRATEGIC POSSIBILITIES' ADAPTIVE MODELLING OF KRYVBASS MINING-EXTRACTING ENTERPRISES

V.M.Ambrosova, N.S.Pryimak

The formation objective conditions of the enterprise's strategic management mechanism are examined in the article, the essence of the border and unique strategic possibilities of the enterprise as a strategic analysis component of the enterprise's activity environment is determined, their interconnection with the enterprise competence is outlined, the methodology of the estimation and formation of the enterprise's strategic possibilities is generalized, its adaptation to the activity conditions of the Kryvyi Rih region mining-extracting enterprises is made, the strategic and value approaches for the identification of the analyzed enterprises' strategic defects on the example of one of the analyzed enterprises are revealed.

PRODUCTION PRIME COST IN THE CONTEXT OF THE EXPENSES' MANAGEMENT SYSTEM AND CHARACTERISTICS OF THE FACTORS, INFLUENCING IT

L.D.Kostakova, A.G.Kostakova

The investigation, dealing with characteristics of factors, influencing the management system of expenses and the prime cost of production, that, in its essence, is a component of this system, is offered to be made in the article. The basis for such investigation serves a situation in Ukraine at its modern development and the theoretic statements of research workers of different directions.

BUDGETING AS THE MOST EFFECTIVE DIRECTION OF FINANCIAL MANAGEMENT

L.V.Kachagina

One of the most effective directions of financial management – budgeting – is investigated in the article. Different interpretations of scientists-economists, dealing with the category of "budgeting" and "budgeting planning" are examined, the usage of different methods of budgets' elaboration is offered, the system of factors, predetermining the certain choice of budget planning, is defined.

MODERN APPROACH TENDENCIES OF BUSINESS MANAGEMENT (on the Materials of Furniture Enterprises)

A.M.Bortnik

The essence of the business process management and its potential at enterprises of furniture industry is examined in the article. Main characteristics are defined, the classification of business processes is made. The main approaches to the effectiveness rise of the enterprise's activity in the context of the process management are offered.

ECONOMIC EFFECTIVENESS OF THE POULTRY BREEDING WASTES' PROCESSING INTO BIOGAS

P.S.Vyatkin

The economic effectiveness of the poultry breeding wastes' processing into biogas is examined in the article. The optimal introduction ways of the waste-free technologies in agriculture are chosen.

SWOT-ANALYSIS AS AN INSTRUMENT OF STRATEGIC ANALYSIS

I.M.Vagner

The nature and essence of the SWOT-analysis and the order of its exercising are revealed in the article. The matrix of the SWOT-analysis and corresponding to it four main varieties of the strategy are characterized. The principles and rules, with the help of which the full and qualified SWOT-analysis is made, are presented.

ECONOMIC-MATHEMATIC MODELLING OF THE INVESTMENTS' FINANCING SOURCES' SELECTION INTO THE TECHNICAL DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

I.V.Guryeva

The actual improvement problems of theoretic principles and approaches to researches in the process of planning and estimation of enterprises' technical development's effectiveness and also the selection optimization of the investments' financing sources are examined in the article. The type is grounded and the economic-mathematic sources' selection model of the investments' financing into the technical development of the enterprise is elaborated.

COMPANY'S LIFE CYCLE CONCEPTION: STRATEGIC AND FINANCIAL ASPECT

N.V.Revutska

The main aspects of the company's life cycle conception in the context of strategic and financial approaches are investigated in the article. The advantages and disadvantages of the life cycle modern models are defined. The complex interpretation of the life cycle model is offered, that will allow to identify the certain stage of business development in dependence on the combination of factors' different groups.

THE PLACE AND ROLE OF PROGRAM PROVISION IN ACCOUNTING IN THE PROCESS OF ITS DEVELOPMENT

V. O. Osmiyachenko

Approaches to the periodization of accounting development are analyzed in the article and the program provision classification of the enterprise economic activity's management system automatization is elaborated. The place and role of the program provision in accounting in the process of its development are investigated on basis of that.

MANAGERIAL DIRECTION OF ACCOUNTING POLICY

O. V. Rudenko

An attention of the research workers and practitioners has been concentrated on the problem of the accounting policy formation recently. In accounting policy it's necessary to set independently the volume and the methods of information collection for the internal management. For the enterprises, the production process of which is characterized by the reception of ecologically-dangerous resource-valued wastes, the accounting policy should be examined as an instrument of ecologically-directed information's transformation into the accounting indicators, according to the financial accounting needs and the production process management, and should answer the economic and ecologic interests of the enterprise and the state as a whole.

PRECONDITIONS AND PERSPECTIVES OF THE LAND MORTGAGE USAGE FOR THE AGRARIAN SPHERE'S INVESTMENT OF REGIONS

L.A.Svistun

The main mortgage functioning fundamentals of the agricultural abroad usage lands are examined in the article. The problems of introduction and development of the land mortgage's crediting system as a component of Ukraine's land policy are investigated, and the perspectives of its usage for the investment support of regions' agrarian sphere are analyzed.

INNOVATION ACTIVITY EFFECTIVENESS OF UKRAINE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

T.Ye.Moiseyenko

The effectiveness level estimation results of Ukraine machine-building enterprises' innovation activity are presented in the article. The peculiarities and perspectives of the innovation activity of the modern machine-building enterprises are defined, and the purpose reference points of their development are also set.

INCREMENT CONSEQUENCES OF ECOLOGICALLY DANGEROUS PRODUCTION OF KRYVBASS

N.V.Skrynko, Ya.S.Pysarenko

The influence of enterprises' production-economic activity results on natural environment and on the town inhabitants' health is investigated in the article. The general estimation of the Kryvyi Rih region's technogenetic pollution is presented.

PERSPECTIVE METHODS OF STRUGGLE WITH DUST FORMATION AS A FACTOR OF LABOUR CONDITIONS' IMPROVEMENT AT KRYVBASS ENTERPRISES AND ENVIRONMENT STATE

I.V.Saliy

The problems of the dust-gas security at the open mining operations are examined in the article, the perspective methods of struggle with dust for the mining-metallurgic complex, of labour conditions' improvement and the region natural environment's preservation are offered.

STATE REGULATION PROBLEMS OF UKRAINE'S IRON ORE MINERAL-RAW MATERIAL BASE

A.A.Bashuk

The main regulation problems of Ukraine's iron ore mineral-raw material base are examined in the article. The measures for the mineral-raw material base's restructuring, the complex of the tasks for the formation directions' optimization of the conceptual fundamentals' creation of the resource policy's formation under conditions of the gradual exhaustion of mineral-raw material resources and open market economy, the involvement of the investments into the mineral-raw material complex and diminishing of its negative influence on natural environment of the country, are offered.