

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова Національної Академії Наук України
Державне підприємство «Конструкторське бюро «Південне» імені М.К. Янгеля»
Державна податкова адміністрація у Дніпропетровській області
Далекосхідний державний університет (Російська Федерація, м. Владивосток)

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції
**«АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ»**

(24-25 листопада 2011 року)

У шести томах

Том 1. Аналіз мікро- і макроекономічних процесів

Дніпропетровськ
Видавець Біла К.О.
2011

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Поляков М.В. – д.ф.-м.н., професор, ректор ДНУ ім. О. Гончара, *голова оргкомітету*;

Смирнов С.О. – д.ф.-м.н., професор, декан економічного факультету ДНУ ім. О. Гончара, *співголова оргкомітету*;

Яковенко О.Г. – д.т.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики ДНУ ім. О. Гончара, *співголова оргкомітету*;

Кривонос Ю.Г. – академік НАН України, заступник директора Інституту кібернетики ім. В.М. Глушкова НАН України;

Ковальчук К.Ф. – д.е.н., професор, декан економічного факультету Національної металургійної академії України;

Сазонець І.Л. – д.е.н., професор, декан факультету міжнародної економіки ДНУ ім. О. Гончара;

Навроцький Б.О. – к.е.н., доцент, заступник директора департаменту ДПА у Дніпропетровській області;

Попель А.М. – заступник головного конструктора ДП «КБ «Південне» ім. М.К. Янгеля»;

Давидов Д.В. – д.е.н., завідувач кафедри математичних методів в економіці Далекосхідного державного університету, Російська Федерація;

Волкова В.В. – к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики ДНУ ім. О. Гончара;

Огліх В.В. – к.ф.-м.н., доцент кафедри економічної кібернетики ДНУ ім. О. Гончара;

Ніколаєв Т.Г. – старший викладач кафедри економічної кібернетики ДНУ ім. О. Гончара

Технічний секретар: Баєва Т.В.

Технічний редактор: Капуш О.Є.

А 64 Аналіз сучасних економічних процесів та інформаційні технології : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 листоп. 2011 р. : У 6 т. – Д. : Біла К.О., 2011.

ISBN 978-966-2447-81-1

Т. 1 : Аналіз мікро- і макроекономічних процесів. – 2011. – 108 с.

ISBN 978-966-2447-96-5

У збірнику надруковано матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Аналіз сучасних економічних процесів та інформаційні технології», яка відбувалась 24-25 листопада 2011р. на економічному факультеті Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Даний том містить роботи з секції «Аналіз мікро- і макроекономічних процесів». Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.02

ISBN 978-966-2447-81-1

ISBN 978-966-2447-96-5 (Т.1)

© Авторський колектив, 2011

К.э.н. Абенова К.А.

Казахский экономический университет имени Т. Рыскулова, г. Алматы

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В КАЗАХСТАНЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В Стратегии развития Казахстана до 2030 года Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в ранг ведущих приоритетов национальной безопасности страны была выдвинута сильная демографическая политика. В рамках реализации данного приоритета Правительством в 2000 году утверждается Концепция государственной демографической политики Республики Казахстан, которая представляет собой основные принципы, приоритеты и задачи демографического развития страны.

Ожидаемыми результатами реализации Концепции являются увеличение числа и процента семей, имеющих трех и более детей; снижение материнской смертности к 2020 году до 15 случаев на 100 тысяч родившихся живыми (в 2008 – 33,7, в 2009 – 30,1, в 2010 – 30,5), снижение младенческой смертности – до 12 случаев на 1000 родившихся (в 2008 – 20,9 случаев, в 2009 – 18,2, в 2010 – 16,5), сокращение разницы в продолжительности жизни женщин и мужчин с 10,5 лет в 2008 году, 9,7 лет в 2009 году, 9,8 лет в 2010 году до 8 лет к 2020 году; увеличение реального размера семейных пособий, наличие государственной жилищной политики для молодых семей, достижение соответствия статуса мужчины, в том числе за счет реализации программы привлечения соотечественников.

Также в Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года (план утвержден Указом Президента в феврале 2010 года) одним из ключевых направлений являются инвестиции в будущее, включающие в себя здравоохранение и трудовые ресурсы, что также взаимосвязано с демографической ситуацией в стране.

Можно отметить, что принимаемые Правительством страны меры в области демографического развития в 2001-2010 гг. позволили добиться к настоящему времени заметного роста уровня рождаемости, некоторого сокращения уровня смертности и роста ожидаемой продолжительности жизни населения, перехода от отрицательного к положительному сальдо миграции.

По данным Агентство Республики Казахстан по статистике численность населения страны на 1 января 2011 года составила 16,4 млн человека, в том числе городского – 8,9 млн (54,5%), сельского – 7,5 млн человек (45,5%), на сегодняшний день, плотность населения в целом по республике составляет 6 человек на один квадратный километр.

Численность мужчин на 1 января 2011 г. составила 7 926,0 тыс. человек или 48,2% от всего населения, женщин, соответственно 8 516,0 тыс. человек или 51,8%. На 1000 мужчин приходится 1075 женщин. Естественный прирост

населения республики в 2010 году составил 221,9 тыс. человек (в 2009 году 214,7 тыс.чел.). Общий коэффициент естественного прироста на 1000 жителей на 1 января 2010 г. составил 13,6 (табл. 1) [1].

Одним из индикаторов экономического и социального благополучия общества является уровень смертности. Смертность определяется как «процесс уменьшения численности населения» в результате смерти отдельных людей или как «процесс вымирания поколения», складывающийся из массы единичных смертей, наступающих в разном возрасте.

Таблица 1. Рождаемость, смертность и естественный прирост населения

Годы	Всего, тыс.человек			На 1000 человек		
	родившихся	умерших	естественный прирост	родившихся	умерших	естественный прирост
все население						
2006	301,8	157,2	144,6	19,7	10,3	9,4
2007	321,9	158,3	163,6	20,8	10,	10,6
2008	357,5	152,8	204,7	22,8	9,7	13,1
2009	357,5	142,8	214,7	22,1	8,8	13,3
2010	367,7	145,8	221,9	22,5	8,9	13,6
городское население						
2006	175,6	100,5	75,1	20,0	11,5	8,5
2007	174,3	92,4	81,9	21,3	11,3	10,0
2008	197,8	88,9	108,9	23,7	10,7	13,0
2009	197,6	82,5	115,1	22,6	9,5	13,1
2010	203,2	84,1	119,1	22,9	9,5	13,14
сельское население						
2006	126,2	56,7	69,5	19,3	8,7	10,6
2007	147,6	65,9	81,7	20,2	9	11,2
2008	159,7	63,9	95,8	21,7	8,7	13,0
2009	159,9	60,3	99,6	21,7	8,2	13,5
2010	164,5	61,7	102,8	22,1	8,3	13,8

Данные Агентства по статистике РК.

Немаловажен также в изучении смертности показатель средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении. Сравнительный анализ статистических данных в разрезе городского и сельского населения показывает, что средняя ожидаемая продолжительности жизни сельского населения страны в 2010 г. практически вышла на уровень показателя, планируемого в Стратегическом плане в 2015 году.

Доминирующим признаком является отставание мужчин от женщин: средняя продолжительность жизни мужчин в Казахстане практически на 10 лет меньше, чем женщин. Другим заметным признаком является место расселения. Мужчины, проживающие в городе, в среднем на два года живут меньше, чем мужчины, проживающие в селе.

В 1991-2010 годах в Казахстане умерло 2968,6 тыс. человек. Следует отметить, что «пик» смертности приходился на 1995 год (168,7тыс.). Уровень смертности населения на 1000 человек после этого снизился с 10,7 умерших в

1995 году до 9,9 – в 1999 году, а затем с небольшими колебаниями в сторону увеличения и снижения к 2010 году достиг величины 9,5 умерших.

После ряда колебаний в 2006-2008 гг. в стране наблюдается устойчивое снижение смертности в 2010 г., коэффициент общей смертности составил 8,9%, сократившись на 1,4% с 2006 г.

Среди основных причин смертности населения на первом месте стоят летальные исходы от болезней системы кровообращения – 65,9%, от злокачественных новообразований – 17,8%, от несчастных случаев, отравлений и травмы – 17,7%, от болезней органов дыхания – 7,1%.

Помимо этого, серьезное влияние на уровень смертности и сокращение ожидаемой продолжительности жизни оказывают: неблагоприятная экологическая обстановка, дефицит питьевой воды, несбалансированное питание, несоблюдение санитарно-гигиенических норм, ограниченный доступ к медицинскому лечению.

Значительное влияние на численность и продолжительность жизни населения влияет уровень младенческой смертности. На 1000 родившихся в целом по республике он снизился с 27,4% в 1991 г. до 16,48% в 2010 г. основными причинами смертности детей в возрасте 1 года являются состояния, возникающие в перинатальном периоде, врожденных аномалий и болезней органов дыхания (свыше 80% умерших детей).

Так же, по данным официальной статистики с 2004 года в республике отмечалась тенденция роста показателя материнской смертности. Так, по итогам 2004 года данный показатель составлял 36,9 на 100 тыс. живорожденных, то в 2007 году уровень материнской смертности достиг 46,8. В то же время в 2008 году этот показатель снизился до 31,0.

Следует отметить, что Правительством с 2008 года начата реализация Программы по снижению материнской и детской смертности в РК на 2008-2010 годы, в которой отмечается, что показатели материнской и детской смертности являются интегральными индикаторами здоровья женщин и детей и отражают популяционный итог взаимодействия экономических, экологических, социально-гигиенических и медико-организационных факторов, поэтому наглядно отражает политику государства, направленную на сохранение и укрепление здоровья людей.

Одной из важнейших задач социальной политики государства на современном этапе общественного развития является повышение уровня и качества жизни населения Республики Казахстан. Быстрые темпы экономического развития Казахстана в 1996-2005 годах явились главной предпосылкой роста уровня жизни населения и снижения бедности в стране [3]. Однако структура доходов домашних хозяйств, по сравнению с 1990 годом, претерпела изменения. Доля социальных трансфертов и социальной помощи в доходах домохозяйств снизилась с 20,58% в 1990 году до 7,9% – в 1999 году и 4,9% – в 2010 году. То есть рост доходов домашних хозяйств нельзя оценивать однозначно, поскольку бесплатные услуги государства в области здравоохранения и образования уменьшились, а следовательно, рост уровня жизни имеет более скромные темпы (табл. 2).

**Таблица 2. Структура основных социально-экономических индикаторов
уровня жизни населения, %**

Показатели	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
Все домашние хозяйства					
Денежные доходы – всего	100	100	100	100	100
из них					
доход от трудовой деятельности	80	82	82	80	81
Денежные расходы – всего	100	100	100	100	100
в том числе					
потребительские расходы	94	94	93	93	94
на продовольственные товары	39	39	41	42	41
на непродовольственные товары	30	30	27	27	28
на платные услуги	25	25	25	24	25
налоги, сборы, платежи	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1
прочие денежные расходы	5,9	5,8	6,8	6,8	5,9

Основными источниками денежных доходов для домохозяйств, как и прежде, остаются доходы от трудовой деятельности, доля которых в 2010 году составила 81% всех денежных поступлений. Говоря об уровне заработной платы, нельзя не отметить, что официальная статистика отражает не все. В настоящее время распространена практика неформальной оплаты труда на основе не согласной договоренности между работодателем и работающим по найму. Даже на официально зарегистрированных предприятиях у большинства работников фактическая зарплата превышает величину, формально определенную условиями трудового соглашения, причем различия варьируют от двух до двадцатикратных размеров. Во многом неформальное распределение выступает как бегство от чрезмерно высоких социальных налогов, базой исчисления которых служит фонд оплаты труда. Проблемы повышения оплаты труда и вывода ее из «тени» относятся к числу основных направлений становления цивилизованного рынка труда.

Более значимыми в качестве источника дохода стали социальные выплаты. В 2004 году их удельный вес в общей сумме денежных доходов составил 18% против 11% в 2000 году. Увеличение доли социальных трансфертов за последние годы вызвано повышением в республике среднего размера назначенной пенсии, ростом бюджетных ассигнований на выплаты социальных трансфертов и социальной помощи малообеспеченным гражданам.

Регионы республики развиты неравномерно, и каждый регион занимает определенное место, наблюдается резкая дифференциация в уровне бедности. Диспропорции в развитии регионов порождены конкретными условиями развития экономики.

Неравномерность развития приводит к возникновению проблем, связанных с уровнем развития отдельных регионов, в основном носящим структурный характер таких как: высокий уровень безработицы; миграция; низкий уровень жизни; чрезмерная концентрация населения; транспортная проблема; дефицит рабочей силы в одном регионе и избыток в другом. Современная демографическая ситуация в Казахстане характеризуется «старением» рожениц, старею-

щим населением, высокой смертностью населения, низкой потребительской корзиной и рядом других проблем.

Старение нации, малочисленность населения создает угрозу экономическому благополучию страны. Снижение численности населения приведет к тому, что экономическая инфраструктура не будет иметь потенциал для дальнейшего роста. Рост производства товаров с высокой потребительской стоимостью, и вообще производства будет затруднен в связи со слабым потребительским потенциалом населения.

В заключение, хотелось бы особо отметить, что для улучшения демографической ситуации в стране необходимо поднять статус семьи, особенно многодетной. При этом нужно законодательно уравнивать родительский труд с профессиональным не семейным трудом и выплачивать женщине, воспитывающей детей, минимальную заработную плату, установленную с учетом прожиточного минимума и в зависимости от числа детей в семье.

Список использованных источников:

1. Казахстан в 2010 году: статистический еженедельник / Агентство РК по статистике. – Астана, 2011. – 25 с.
2. Статистика Казахстана: статистический сборник / Агентство РК по статистике. – Астана, 2010. – 112 с.
3. Рахметова Р.У. Моделирование уровня жизни населения / Р.У. Рахметова. – Алматы: ТОО «Принт», 2007. – 165 с.

Андрейчикова А.Н.*, **Филимонова Е.Л.****, **Деордиева В.А.***

**ДВНЗ «Национальный горный университет», Украина;*

***ДВНЗ «Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры», Украина*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУТОВ СОВМЕСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Традиционно, инвестиционный риск ассоциируется в человеческом восприятии с негативными последствиями, которые, в частности, проявляются в обесценивании вложенных средств, неполучении (либо недополучении) ожидаемой прибыли. С другой стороны, экономический риск содержит в себе положительную компоненту – возможность получения дохода, размер которого превышает ожидаемый. Но, при принятии решения о размещении средств, существование вероятности их потери является более значимым для инвесторов, чем возможность их приумножения.

Таким образом, в настоящее время актуальным остается вопрос уменьшения влияния фактора риска на инновационно-инвестиционную деятельность и доведения величины потерь от него до размеров, которые не оказывали бы решающего воздействия на принятие инвестиционных решений.

Одним из способов решения данной проблемы может быть метод распределения воздействия риска между разными субъектами. В Украине этому долж-

ны способствовать институты совместного инвестирования (ИСИ), создание которых дало новую для украинского инвестора возможность приумножения сбережений.

Во всем мире именно ИСИ и негосударственные пенсионные фонды оказывают наиболее существенное влияние на формирование инвестиционного климата в стране.

В Украине развитие классических по сути и функциям инвестиционных фондов началось после принятия в 2001 году Закона «Об институтах совместного инвестирования (паевых и корпоративных инвестиционных фондах)». Качественно новые ИСИ имеют возможность работать не с приватизационными бумагами, как делали существовавшие до этого инвестиционные фонды, а с денежными средствами, что более актуально в условиях проведения денежного этапа приватизации. Согласно Закону, направлениями вложений ИСИ могут быть ценные бумаги других эмитентов, корпоративные права, объекты недвижимости, драгоценные банковские металлы, денежные средства на депозитных счетах в банках.

Механизм совместного инвестирования должен стать эффективным источником формирования инвестиционных ресурсов экономики за счет объединения средств, прежде всего, мелких инвесторов.

Несмотря на то, что участие в инвестиционном фонде дает возможность получения более высокого дохода, по сравнению с вариантами размещения денежных средств на банковских депозитах, и активность населения Украины в процессе совместного инвестирования имеет устойчивую положительную тенденцию, по сравнению с банковскими депозитами, объемы участия физических лиц в ИСИ все еще незначительны. Юридических лиц в Украине привлекает венчурный фонд – институт совместного инвестирования закрытого типа недиверсифицированного вида, поскольку он освобожден от уплаты налога на прибыль и НДС до момента завершения своей работы и выплаты дивидендов. Активы венчурных фондов, по данным УАИБ, составляют около 90% всего рынка совместного инвестирования.

Среди основных причин, устранение которых способствовало бы активизации физических лиц на рынке совместного инвестирования в настоящее время и в дальнейшем, можно выделить следующие:

1. Отсутствие достаточного количества сбережений у населения, что приводит к ситуации, когда крупные инвесторы получают возможность оказывать влияние на динамику цен, тем самым нарушая рыночное равновесие, осуществляя спекулятивные операции и дестабилизируя фондовый рынок.

2. Ухудшение общей экономической ситуации в стране, которое включает в себя падение рынков (как фондового, так и отраслевых) и, как следствие, снижение стоимости активов ИСИ.

3. Структура доходов населения такова, что значительная часть их формируется за счет социальной помощи и других трансфертных выплат.

4. Отсутствие доверия к банкам и инвестиционным институтам у жителей Украины.

5. Большинство граждан страны не знают о существовании ИСИ, не владеют информацией о технологиях совместного инвестирования. В Украине около 1% населения когда-либо принимали участие в инвестиционных фондах, а около 70% вообще ничего не знают о возможностях инвестирования на фондовом рынке.

6. Общее паническое настроение, спровоцированное СМИ начиная с 2008 года, когда на фоне мирового финансового кризиса львиная доля новостей касалась предсказаний финансово-экономических катастроф, массовых банкротств и т.д.

7. Объективная невозможность формирования портфелей ИСИ из-за отсутствия привлекательных финансовых инструментов и недостаточного уровня развития организованного фондового рынка.

8. Недостаточно высокий уровень профессиональной подготовки, квалификации менеджеров, управляющих активами, их представление о допустимом уровне риска, доходности и т.д. зачастую может не совпадать с интересами потенциальных инвесторов.

Таким образом, создание и развитие в Украине институтов совместного инвестирования должно способствовать привлечению инвестиционных средств и дальнейшему использованию их для инновационного развития экономики и достижения экономического роста. Но наряду с этим необходимо принимать меры, направленные на устранение существующих препятствий: расширять круг потенциальных инвесторов, проводить разъяснительные мероприятия с учетом специфики целевой аудитории, усиливать прозрачность и доступность информации об особенностях и специфике деятельности институтов совместного инвестирования.

Бакуш К.І.

Львівський національний аграрний університет, Україна

ОСНОВНІ МОТИВИ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

На сучасному етапі ринкових перетворень, при постійних змінах в політичному і економічному житті держави, сучасне підприємство здійснює пошук нових підходів, методів, напрямів подальшого розвитку. Основним питанням залишається – вибрати напрям стратегічного розвитку і ефективно його реалізувати. На нашу думку, диверсифікація являється тим напрямом, який дозволить підприємству вдало організувати і раціонально використовувати базу ресурсів, здійснювати розробку нових ліній товару, уникнути ризику і швидко адаптуватись до зовнішніх умов. Тут важливо зосередити увагу на групі мотивів, які спонукатимуть підприємця до диверсифікації.

Теоретичним вивченням та проблемою впровадження диверсифікації виробництва в сільському господарстві займались багато вчених. Наукові праці вчених-економістів М. Корінька, В. Кунца, Л. Лозовського, В. Коноплицького, В. Гончарова, Г. Немченка, С. Мочерного, присвячені дослідженню поняття

диверсифікації, як невід'ємного елемента в господарській діяльності підприємства.

Мета наших досліджень – визначити сутність поняття диверсифікації, а також мотиви його проведення та дослідити залежність диверсифікації від мотивації.

Аналіз проведених досліджень показав, що різні автори трактують поняття диверсифікації по-різному. Можна розглянути декілька з них. Стандартним визначенням диверсифікації (лат. *diversus* – різний, віддалений і *facere* – робити) є таке – розширення номенклатури продукції, що її виробляють окремі фірми та об'єднання [2, с. 344-345]. Більш конкретніше розглядає у своїй праці М. Корінько поняття диверсифікації. «Диверсифікація – це безперервний економічний процес розробки нових видів товарів, робіт, послуг, який здійснюється суб'єктом господарювання для реалізації визначених ним економічних інтересів в конкретних ринкових умовах під впливом економічного регулювання органів управління держави» [4, с. 52]. Згідно з цим визначенням автор наголошує на тому, що диверсифікація не може розглядатися як діяльність, а лише як процес. Також дехто з авторів розглядають диверсифікацію більш в маркетинговому спрямуванні, вважаючи що вона являється одною з головних стратегій маркетингу, направлена на нові види діяльності фірми поза межами основного бізнесу [5, с. 70].

Враховуючи все вищесказане та покладаючись на проведені дослідження праць вчених, можемо дати власне визначення цього поняття, а саме диверсифікація – це перехідний етап підприємства, коли воно починає працювати над багатопрофільністю свого виробництва, розширення асортименту продукції, надання послуг, тим самим збільшуючи свою ефективність і знижуючи ймовірність ризикованості отримання збитку.

На різних етапах життєвого циклу підприємство постійно змінює мету та мотиви свого існування, воно займається пошуком нових сфер діяльності.

У своєму дослідженні Р. Кунц визначив три групи мотивів, які спонукають підприємства до диверсифікації. Перша група мотивів пов'язана безпосередньо з намаганням менеджерів підприємства здійснити диверсифікацію у власних інтересах. Наприклад, при розширенні підприємства менеджери отримують можливість розширити сферу свого впливу і на цій основі збільшити власні прибутки. Крім того, у даному випадку «поведінка менеджерів не завжди може бути проконтрольована спостережною радою і підлегла жорсткій дисципліні, що дозволяє їм ставити власну вигоду вище за інтереси підприємства» [8, с. 96]. Стосовно другої групи мотивів диверсифікації вчений зазначає, що вони визначаються умовами господарської діяльності підприємства, які мають зовнішній характер і що вона може знайти своє місце лише при високому розвитку економіки, прозорому та сприятливому правовому полі [8, с. 97].

Мотиви, які входять до третьої групи, мають великий вплив на розмір прибутку, його збільшення, зниження ймовірності ризиків. Ризик зниження прибутку диверсифікованого підприємства буде нижчим ніж зважений ризик окремих видів діяльності при відсутності, між ними позитивного кореляційного зв'язку [8, с. 99].

Необхідність диверсифікації діяльності сільськогосподарських суб'єктів визначається комплексом мотивацій. Підприємство взаємодіє із зовнішнім та внутрішнім середовищем. Сукупність мотивів і умов зовнішнього та внутрішнього середовища визначають вибір одного чи декілька можливих напрямів диверсифікації. Основні мотивації на внутрішньому ринку можуть поділятися на економічні, технологічні та кадрові.

Економічна мотивація на внутрішньому ринку являє собою комплекс економічних показників, які характеризують виробничу діяльність підприємства. А саме рентабельність виробництва, прибуток, собівартість, якість продукції.

На нашу думку, в даному випадку рентабельність і буде являтися тим мотивом диверсифікації, коли підприємству загрожуватиме ризик її зниження. Якість продукції являється мотивом тоді, коли продукція втрачає свої цінні, якісні властивості, що не дозволяє їй бути конкурентоздатною на ринку.

Щодо технологічної мотивації, то сюди слід віднести наявність основних і оборотних фондів, технічна оснащеність. Морально-застаріла техніка і відносно висока собівартість продукції не дає можливості виготовити продукцію для конкурентного середовища. Тому стан основних фондів і стане мотивом вибору стратегії диверсифікації. Підприємство, маючи інноваційні і високі технології зможе розширити власне виробництво, вводити нові види продукції з покращеними якісними властивостями.

В. Бризгалов ділить мотиви диверсифікації на наступальні та оборонні.

Оборонні мотиви для диверсифікації включають:

- розподіл ділового ризику;
- зменшення циклічної нестабільності;
- заміна виду діяльності.

Стосовно наступальних мотивів сюди слід віднести:

- політика агресивного росту;
- фінансова можливість;
- подолання меж росту;
- досягнення синергічного ефекту.

Реформування сільського господарства зумовила виникнення великої кількості сільськогосподарських підприємств, які з фінансових причин та при відсутності належного кадрового забезпечення не в змозі займатися питанням диверсифікації.

Диверсифікація повинна бути глибоко обдумана підприємцями, оскільки вона може стати перспективним шляхом розвитку сучасного підприємства. Науково-технічний прогрес вносить зміни у ситуацію на ринку, змінює уявлення про якість товарів та послуги і як результат, підприємство ставить собі за мету – змінювати свій бізнес-план, застосовувати нові методи проникнення на ринок, формувати, а згодом і реалізувати свої конкурентні переваги. У ринковій економіці, підприємці не зможуть отримати стабільний успіх, якщо не будуть встановлювати чіткі пріоритети свого розвитку, ефективно планувати свою діяльність. Для досягнення високих господарських результатів діяльності підприємству слід постійно займатися пошуком шляхів покращення його стану, дотримуватись умов ринку, активізувати мотиваційну політику.

Список використаних джерел:

1. Брызгалов В.В. Мотивы осуществления стратегии диверсификации [Электронный ресурс] / В.В. Брызгалов / Всероссийская научно-технич. конф. «Наука и образование – 2002». – Режим доступа: <http://itc.mstu.edu.ru/www/ntk2002.nsf/all/>
2. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала: в 2-х т. / В.В. Гончаров. – 3-е изд., доп. – Т.1. – М.: МНИИПУ, 1998. – 816 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. – Т.1 / [С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
4. Корінько М.Д. Диверсифікація як економічний процес / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – Вип. 4(70). – С. 48-53.
5. Корінько М.Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи: монографія / М.Д. Корінько. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007. – 447 с.
6. Коноплицкий В. Это – бизнес. Толковый словарь экономических терминов / В. Коноплицкий. – К.: МСП «Альтерпрес», 1996. – 448 с.
7. Кунц Р. Стратегия диверсификации и успех предприятия / Р. Кунц // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – №1. – С. 96-100.
8. Лозовский Л.Ш. Универсальный бизнес-словарь / Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзберг, А.А. Ратновский. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 640 с.
9. Немченко Г.И. Диверсификация производства / Г.И. Немченко. – Благовещенск: АмурКНИИ, Дальневосточное отделение РАН, 1994. – 224 с.

К.е.н. Балабанова О.І. *, к.е.н. Несторенко Т.П. *, Ніколаєв Т.Г.**

** Азовський регіональний інститут управління ЗНТУ, Україна*

*** Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*

ПРОСТОРОВИЙ ВИМІР РОЗВИТКУ САНАТОРНО-КУРОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

З'ясування чинників, перспектив та домінант розвитку санаторно-курортної галузі України потребує виявлення суттєвих аспектів економічних процесів, які відбуваються в галузі сьогодні. Санаторно-курортна галузь України характеризується певною регіональною структурою, оскільки санаторно-курортні заклади розташовані не в усіх областях України.

За статистичними даними 2010 р. [1; 2], в регіональній структурі санаторно-курортного господарства України переважає АР Крим, в якому зосереджено 18,3% (або 547 об'єктів) санаторно-курортних закладів тривалого перебування, 27,0% ліжкового фонду або 120320 ліжок, на яких отримали санаторно-курортні послуги в 2010 році 31,4% (або 857815) всіх оздоровлених в Україні осіб (рис. 1).

Відповідність між кількістю, розміром та обсягом обслугованих осіб в санаторно-курортних закладах зберігається лише в АР Крим, Одеській та Донецькій областях. Як свідчать статистичні дані, по інших областях переважає за кількістю закладів або ліжок не завжди означає переважає за кількістю відвідувачів.

По областях, які забезпечували від 2 до 3% санаторно-курортного обслуговування, спостерігається інша тенденція – перевищення питомої ваги обслугованих над показниками кількості закладів та ліжок; це Вінницька (2,4% загаль-

ного обсягу обслугованих осіб та 1,3% – ліжок), Закарпатська (2,5 та 1,5%), Полтавська (2,2 та 1,1%) області, місто Київ (2,0 та 1,6%).

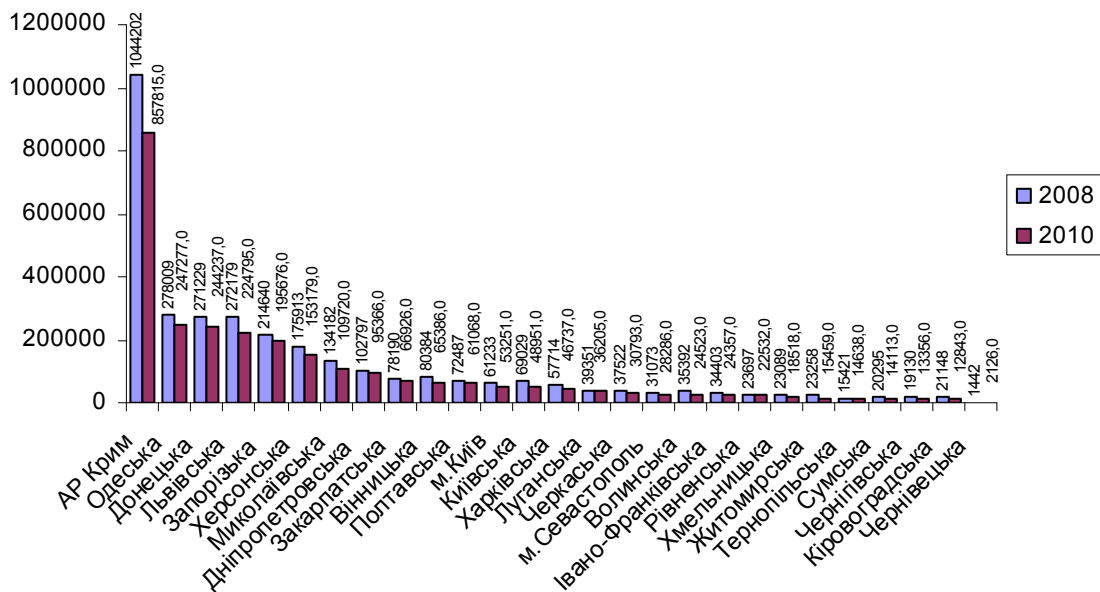


Рис. 1. Динаміка кількості оздоровлених осіб в санаторно-курортних закладах тривалого перебування по регіонах України за 2008 і 2010 рр. [1-4]

Для санаторно-курортної галузі України характерне неповне використання наявних потужностей, що також має певні регіональні відмінності (рис. 2).

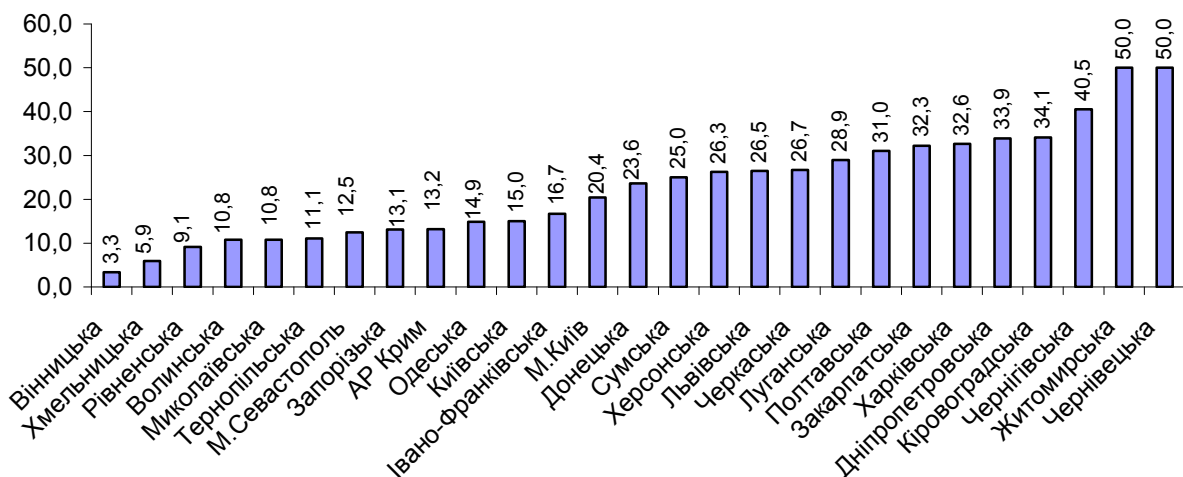


Рис. 2. Питома вага санаторно-курортних закладів, які не працювали, в загальній чисельності закладів по регіонах України за 2010 р. [2; 4]

Співставлення чисельності населення регіонів з наведеними даними щодо кількості оздоровлених осіб на підставі показника кількості оздоровлених на 10000 постійного населення регіону (рис. 3) дає підстави для висновку про наявність міграційних процесів з метою оздоровлення, про наявність очевидних особливостей яких свідчать також дані про розподіл дітей за регіонами проживання та оздоровлення.

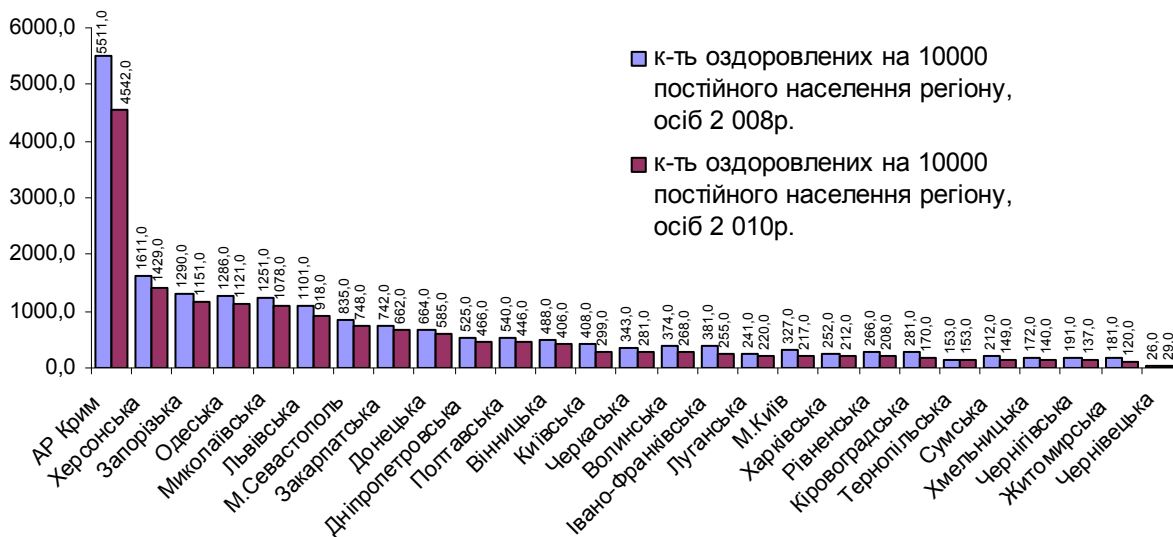


Рис. 3. Кількість оздоровлених осіб на 10000 постійного населення регіонів України за 2008 і 2010 рр. [2; 4]

За даними 2010 р., більше 17% санаторно-курортних путівок реалізуються Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (далі – ФСС з ТВП) для забезпечення лікування, реабілітації застрахованих осіб та членів їх сімей. З 201050 путівок, реалізованих в 2010 р. ФСС з ТВП, 93,8% (або 188547 шт.) – це путівки до санаторно-курортних закладів, які входять системи лікувально-оздоровчих закладів профспілок України в особі Приватного акціонерного товариства «Укрпрофоздоровниця» (далі – ПрАТ «Укрпрофоздоровниця»).

ПрАТ «Укрпрофоздоровниця» об'єднує 103 заклади, в т.ч. 75 – санаторно-курортні, 2 – пансіонати відпочинку, 4 – курортні полікліники та бальнеолікарні, з загальним ліжковим фондом 34371 ліжко, що становить 7,7% від загальної кількості санаторних ліжок в Україні. 27,8% санаторно-курортних путівок придбаваються до закладів ПрАТ «Укрпрофоздоровниця». Отже, 66,1% путівок продаються закладами ПрАТ «Укрпрофоздоровниця» ФСС з ТВП на конкурсних засадах відкритих торгів.

Таким чином, міграційні потоки відвідувачів вітчизняних курортів формуються й під впливом закупівельної політики ФСС з ТВП.

Наглядно це ілюструють результати проведених торгів по чотирьох санаторно-курортних закладах Запорізької області, виробничі потужності яких, без урахування інших непрацюючих закладів, становлять 12,5% ліжкової санаторної мережі регіону [5]. Частка оздоровлених осіб в цих закладах становить 27,8% від обласного показника (рис. 4).

Відповідно до наведених даних, до 50% і більше реалізації санаторно-курортних послуг забезпечує попит на локальному ринку мешканців області. Друга половина послуг придбається мешканцями всіх інших областей, дисперсія показників структури яких по ПрАТ «Приазовкурорт» становить 2,7%, по регіональній структурі оздоровлення дітей – 7,9% – за рахунок значної питомої ваги дітей з Дніпропетровської області – 12,7%.

З урахуванням наявності системи санаторно-курортної реабілітації, одним

з принципів якої є лікування хворого в межах регіону мешкання, на формування міграційних потоків відвідувачів курортів (які входять до системи лікувально-оздоровчих закладів системи профспілок) впливають фактори, які можна декомпонувати на декілька рівнів: фактори першого рівня – наявна матеріально-технічна база, кваліфікаційні характеристики курорту, в т.ч. показання до лікування в санаторно-курортному закладі, природні лікувальні ресурси, обсяг реабілітаційних ліжок, наявність ліцензій, дозволів, рівень акредитації; другого – обсяг закупівлі санаторно-курортних послуг соціальними фондами (ФСС з ТВП, наприклад) (ринкові), фактори третього рівня – обсяг асигнувань на придбання санаторно-курортних путівок для лікування застрахованих осіб та членів їх сімей, фактори четвертого рівня – валовий регіональний продукт (ВРП), структура населення регіону.

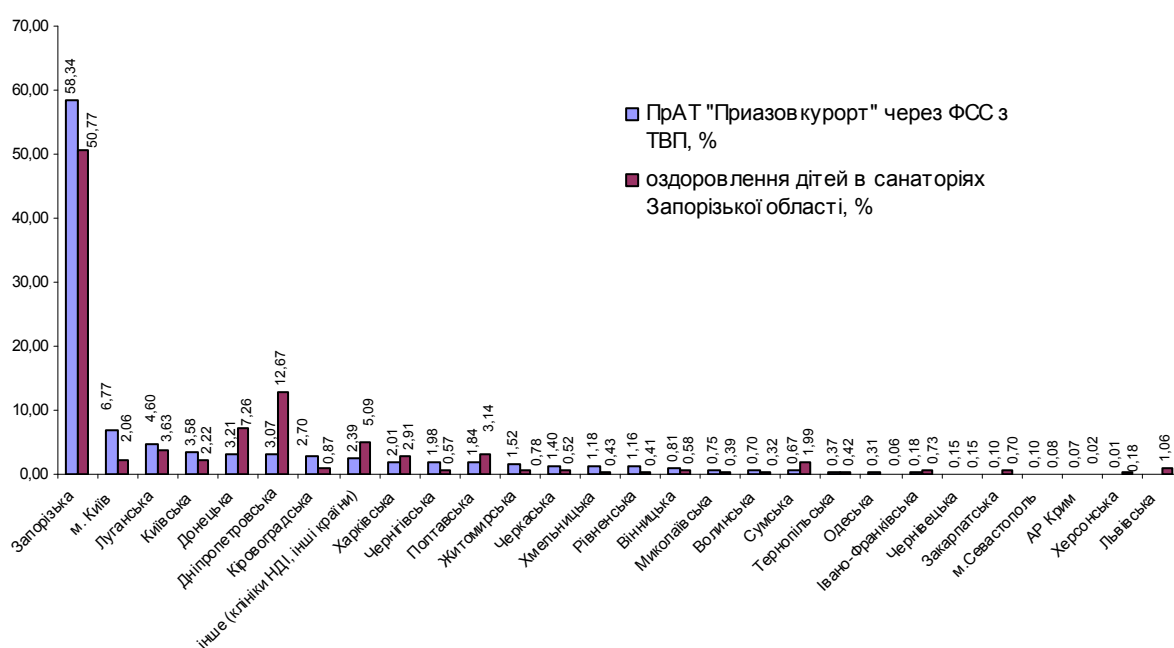


Рис. 4. Розподіл по регіонах України санаторно-курортних путівок, реалізованих Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності санаторіями ПрАТ «Приазовкурорт» та оздоровлення дітей по санаторно-курортних та оздоровчих закладах Запорізької області в 2010 році

Згідно з правилами, що діють при закупівлі реабілітаційних путівок Фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних з (ФСС від НВ та ПЗ) України, виконавча дирекція цього Фонду в кожній області має придбавати путівки в санаторії, що розташовані на території області. Сума коштів, що виділяються на придбання реабілітаційних путівок, знаходиться у прямій залежності від сукупного фонду оплати праці області. Тому кількість реабілітаційних путівок, які можуть бути закуплені у санаторно-курортного закладу залежить не тільки від ступня ділової активності в даній області, але і від рівня економічного розвитку сусідніх областей. Визначити перспективний обсяг реалізації путівок санаторію – його ринковий потенціал – можна на основі формули ринкового потенціалу Харриса [6] або за допомогою гравітаційних моделей [7].

Таким чином, проведене дослідження дає підстави стверджувати, що між регіональними ринками санаторно-курортних послуг України є певна взаємодія, яка може бути охарактеризована силою зв'язку (залежностей), напрямками дії мультиплікативного ефекту спрямування потоків відвідувачів курортів, ступенем перспективності (потенціалом) подальшої взаємодії, які в сукупності мають бути враховані при визначенні політики управління розвитком курортів України як на рівні державного, галузевого управління, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник України за 2010 р. – К.: Державний комітет статистики України, 2011.
2. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Україні: статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – Режим доступу <http://ukrstat.gov.ua>
3. Статистичний щорічник України за 2008 р. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 567 с.
4. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Україні: статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
5. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади [Електронний ресурс] / Сайт Головного управління статистики у Запорізькій області. – Режим доступу: <http://zp.ukrstat.gov.ua>
6. Мишура А.В. Ресурсная рента и межрегиональное неравенство в России / А.В. Мишура // ЭКО. – 2011. – № 5. – С. 155-167.
7. Combes P.P. Economic geography: The integration of regions and nations / P.P. Combes, T. Mayer and J-F. Thisse. – Princeton University Press, 2008.

К.т.н. Бінкевич В.В., Гришко Т.Є., к.ф.-м.н. Усічено І.В.

Національна металургійна академія України

ПРОБЛЕМА УЗГОДЖЕННЯ ЦІЛЕЙ В СИНЕРГЕТИЧНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В синергетичній економіці під метою системи, що самоорганізується, розуміється природне прагнення до об'єднання можливостей і цілей елементів для забезпечення існування і розвитку системи в цілому. Оцінка варіантів досягнення мети і ресурсів, що використовуються, проводиться із застосуванням єдиного для системи і елементів критерію оптимальності.

Для моделювання синергетичної економіки важливо представляти проблеми забезпечення цілісності системи при узгодженні цілей по глобальному і локальному, а також по зовнішньому і внутрішньому критерію оптимальності [1; 2]. Глобальний критерій оптимальності оцінює ефективність організації системи з позицій злагоджених один з одним її емерджентних інтересів і іманентних (тобто внутрішньо властивих) інтересів окремих елементів і підсистем системи. Локальний критерій оптимальності характеризує ефективність стану, траєкторію розвитку окремого елемента або деякої сукупності елементів системи.

Відшукання способу узгодження глобального і локального критерію опти-

мальності – одна з основних задач економічної синергетики. Початковим при рішенні цієї задачі є виявлення емерджентних властивостей економічних систем. Емерджентність – це наявність у системи властивостей цілісності (емерджентних властивостей), тобто таких властивостей системи, які не властиві складовим її елементам. Емерджентність є однією з форм прояву діалектичного принципу переходу кількісних змін в якісні.

При формуванні (синтезі) системи як органічного цілого (за рахунок залучення нових елементів і (або) унаслідок перетворення структури взаємозв'язків між елементами і їх властивостями) її частини зазнають якісні зміни, так що деякий елемент цілісної системи не тотожний аналогічному об'єкту, узятому ізольовано.

Прояв емерджентних властивостей в соціально-економічних системах вельми багатоманітні. Наприклад, на мікрорівні їх виразом є ефект крупного виробництва, на макрорівні з емерджентними властивостями пов'язано таке явище як можливість реалізації великомасштабних заходів, перш за все в області фундаментальних наукових досліджень, забезпечення стійкого економічного розвитку тощо. Всякий системний ефект взаємозв'язку і взаємодії, не адитивний по відношенню до локальних ефектів, можна розглядати як прояв емерджентності. Важлива проблема економічної синергетики пов'язана з посиленням позитивних і ослабленням негативних емерджентних ефектів, які називають емерджентними інтересами. Істота проблеми в наступному. При синтезі системи управління звичайно розуміється, що емерджентні інтереси локалізовані в центрі системи, центральному органі, тобто на верхньому рівні структури управління. Центр системи звичайно реалізує ієрархічне управління, виходячи з емерджентних інтересів верхнього рівня. Проте елементи також повинні розглядатися як системи і в них також виявляються емерджентні інтереси свого рівня. Ці інтереси елементів можуть бути реалізовані в умовах самоорганізації елементів, що мають нагоду самостійно «знизу» формувати централізовану управляючу структуру всієї системи. В цьому випадку підвищиться ефективність управління системою за рахунок інтеграції емерджентних інтересів елементів у цілісну систему. В синергетичній економіці інтеграція емерджентних ефектів в умовах самоорганізації дозволяє виявити і використати додаткові інтелектуальні ресурси. Подібна проблема узгодження емерджентних інтересів виникає і при формуванні внутрішнього і зовнішнього критеріїв оптимальності.

Зовнішній критерій оптимальності дає оцінку даного рівня структурної організації системи з погляду вищого рівня такої організації або ефективності деякого елемента, виходячи з інтересів системи в цілому.

Внутрішній критерій оптимальності виражає інтереси, властиві деякому структурному підрозділу економіки або соціальній структурі суспільства в тому значенні, що вони є продуктами самосвідомості відповідного колективу людей в даних соціальних умовах. Наявність таких інтересів – відмітна властивість самоорганізованої системи. Внутрішній критерій оптимальності досягнення цілей не може бути в загальному випадку виведений ні з наказів економічному

осередку з апіорних міркувань, ні з критерію вищестоящої ланки; можливо лише його виявлення і уточнення шляхом спостереженням за реальним функціонуванням системи.

Побудови, що абстрагуються від емерджентних властивостей економічної системи, тобто засновані на механістичній передумові про незалежність властивостей цілого і частин, позбавлені прикладній цінності для синергетичної економіки.

Важливою умовою розвитку економічних процесів на основі самоорганізації і узгодження емерджентних інтересів є використання сучасних інформаційних систем і технологій. Наявні в даний час технічні і технологічні засоби інформатики дозволяють створювати складні інформаційні системи на основі вживання автоматизованих робочих місць (АРМ) у всіх сферах і на всіх рівнях економічних процесів. В АРМ формуються автоматизовані бази даних і знань, які містять дані необхідні для управління економікою і можуть також застосовуватися для формування інтелектуальних ресурсів і відображати емерджентні інтереси як окремої людини, так і знань групових утворень, що самоорганізуються.

В динамічному режимі взаємодії АРМ інформаційні і інтелектуальні ресурси можуть об'єднуватися в мережах передачі даних різних рівнів і входити в глобальні інформаційні мережі. Можна зробити висновок, що в даний час є об'єктивна можливість здійснювати інформаційний обмін при рішенні задач синергетической економіки.

Список використаних джерел:

1. Капица С.П. Синергетика и прогнозы будущего / С.П. Капица, С.П. Курдюмов. – М.: Наука, 1997. – 372 с.
2. Курдюмов С.П. Синергетика – теория самоорганизации. Идеи, методы, перспективы / С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий. – М.: Знание, 1983. – 64 с.

Бирка М.І.

Національний університет «Львівська політехніка», Україна
**ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

В сучасних умовах глобального середовища кожна країна залучена у міжнародний поділ праці. У цьому процесі все важливішою стає виробнича та науково-технічна співпраця, ефективність якої залежить від мобільності факторів, зокрема капіталу.

Передбачається, що приплив прямих іноземних інвестицій сприяє передачі технологічних ноу-хау, нових організаційних, управлінських, маркетингових практик, робить учасником міжнародних виробничих мереж і таким чином

впливає на підвищення ефективності і конкурентоспроможності внутрішніх галузей.

В економічній літературі виокремлюють два шляхи впливу прямих іноземних інвестицій на ефективність підприємств: прямий і непрямий [1; 3; 4].

Прямий вплив спостерігається безпосередньо на підприємстві – об'єкті інвестування, або на підприємствах, що створені як наслідок надходження прямих іноземних інвестицій; непрямий – на місцевих підприємствах без залучених іноземних інвестицій. Непрямий вплив прямих іноземних інвестицій здійснюється через зовнішні ефекти – екстерналії, які реалізуються шляхом копіювання місцевими підприємствами технологій іноземних філій, що функціонують на місцевому ринку, завдяки спостереженням або наймаючи працівників, які раніше мали досвід праці чи навчання іноземними філіями. Інший вид екстерналій спостерігається, коли присутність іноземного інвестора призводить до посилення конкуренції на внутрішньому ринку і змушує місцеві фірми використовувати залучені ресурси більш ефективно і працювати над впровадженням нових технологій.

Таким чином розрізняють вертикальні та горизонтальні екстерналії. Горизонтальні екстерналії здійснюються за умови, що місцеве підприємство отримує вигоду від присутності підприємства з прямими іноземними інвестиціями в її секторі. Цьому сприяють демонстраційний ефект, динамічний ринок праці, а також перетікання технологічних знань та навичок.

Вертикальні екстерналії впливають на ефективність підприємств завдяки взаємозв'язкам підприємства з прямими іноземними інвестиціями з її місцевими постачальниками. Реалізуються вони завдяки [4]:

- прямому трансферу знань від іноземних споживачів до місцевих постачальників;
- вищим вимогам до якості продукту та вчасної доставки, що стимулює місцевих постачальників вдосконалювати виробничий менеджмент і технології;
- непрямому трансферу знань через рух робочої сили;
- збільшеному попиту зі сторони нових підприємств з прямими іноземними інвестиціями на товари постачальників, що дозволяє скористатись з економії масштабу.

Наукові дослідження взаємозв'язку залучених прямих іноземних інвестицій та ефективності можна поділити на три групи:

1) тематичні дослідження (case study) – вивчають проблематику конкретних проектів чи країн. Вони надають вичерпну характеристику окремих питань та демонструють загальні тенденції, однак не завжди пропонують кількісну інформацію і їх важко узагальнити на інші випадки;

2) галузеві дослідження;

3) дослідження панельних даних на рівні підприємств – визначають, чи ефективність підприємства корелюється з присутністю прямих іноземних інвестицій в галузі або регіоні.

Більшість галузевих досліджень показують позитивну кореляцію між припливом прямих іноземних інвестицій і ефективністю галузі. Однак причинно-

наслідкові зв'язки цієї кореляції залишаються неясними. Підвищення ефективності може відбуватись через [2]: 1) екстерналії; 2) витіснення низькопродуктивних підприємств; 3) збільшення ринкової частки іноземних підприємств, які загалом є більш продуктивними; 4) іноземні підприємства першочергово схильні обирати високоефективні та продуктивні галузі для інвестування.

Отже, прямі іноземні інвестиції впливають на ефективність підприємств та економіки приймаючої країни загалом, насамперед шляхом активізації конкурентного середовища і стимулювання до впровадження нових технологій. В умовах кризи прямі іноземні інвестиції стають надійним джерелом фінансових вливань і стимулом економічного зростання. Наступні дослідження слід спрямувати на уточнення та деталізацію шляхів, якими відбуваються ефекти прямого та непрямого впливу залучених прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни.

Список використаних джерел:

1. Лутц Ш. Вплив прямих іноземних інвестицій на продуктивність праці та рівень експорту українських підприємств / Ш. Лутц, О. Талавера / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні. – 2002. – Наукові матеріали №14.
2. Haskel J.E. Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms? NBER, 2002 / Haskel J.E., Pereira S.C., Slaughter M.J.// Working Paper. – №8724.
3. Moran T. Parental Supervision: The New Paradigm for Foreign Direct Investment and Development / T. Moran. – Institute for International Economics, Washington DC, 2001.
4. Smarzynska B. Does Foreign Direct Investment increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages, The World Bank, 2002 // Policy Research Working Paper. – № 2923.

К.т.н. Бойко В.В., Будинська О.Ю.

Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ, Україна

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ВІДТВОРЕННЯ ТА ДОВІДТВОРЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування підприємств у сучасних ринкових умовах зумовлює необхідність постійного підвищення конкурентоспроможності виробництва для відповідності пропонуємого товару вимогам споживачів. Вітчизняні промислові підприємства, як і підприємства інших галузей, зустрічають сьогодні все більше зарубіжних конкуруючих підприємств. Це обумовлено певними економічними і політичними тенденціями, що притаманні сучасній Україні. Отже виробництво високоякісного товару при сталих (а краще менших) виробничих витратах є одним з провідних завдань вітчизняних підприємств.

Промисловість є напевно однією з найпотужніших галузей економіки України, а тому вимагає більшої уваги з боку держави, а також більш зважених та ефективних рішень у сфері управління витратами підприємства. Вагому частку виробничих витрат більшості промислових підприємств, за статистикою, займають матеріальні витрат, а тому і своєчасне та повне відтворення матеріаль-

них витрат являє собою одне з головних завдань сучасних ефективного та конкурентоспроможного виробництва.

Як відомо, основним джерелом відтворення матеріальних ресурсів на ефективно функціонуючому підприємстві є нормовані оборотні засоби, які формуються з нормованих засобів у виробничих запасах, у незавершеному виробництві та у залишках готової продукції на складах.

Матеріальні витрати утворюються на всіх технологічно-організаційних етапах виготовлення продукції. При цьому виготовлення продукції промислових підприємств зазвичай супроводжується утворенням незавершеного виробництва та залишків готової продукції на складах. У процесі реалізації продукції передбачається грошове відтворення матеріальних витрат (за винятком тих, що було іммобілізовано на стадіях виробництва). Але на стадії реалізації частина грошових коштів перетворюється на дебіторську заборгованість та несплачені векселя. Саме з зазначених причин фактичні норми оборотності обігових коштів промислових підприємств на практиці не завжди відповідають плановим показникам виробничої програми.

Реально отримані грошові кошти від реалізації продукції утворюють чистий прибуток підприємства, частина якого (фонд накопичення) частково (та більшою мірою пріоритетно) використовується для дофінансування оборотних коштів, у тому числі і для (до)відтворення матеріальних ресурсів. Але за рахунок коштів фонду накопичення також фінансується неплановий брак, що зменшує об'єм поповнення обігових коштів.

Аналізуючи можливі випадки поповнення обігових коштів у процесі виробництва та реалізації продукції, виділяємо два випадки.

Перший випадок припускає рівність об'ємів виробництва і продажу продукції та відсутність понаднормованого незавершеного виробництва та залишків готової продукції на складах. У цьому випадку перевищення вартості виготовленої продукції ($Q_{ТП}$) над грошовою вартістю реалізованої продукції ($Q'_{РП}$) обумовлюється виключно присутністю дебіторської заборгованості за проданий товар, $D_{РП}^{ДЗ}$ (1):

$$Q_{ТП} = Q'_{РП} + D_{РП}^{ДЗ} \quad (1)$$

Таким чином, невідтворенні матеріальні витрати ($\Delta MЗ$) можна представити наступним алгоритмом (2):

$$\Delta MЗ = MЗ_{ТП} - MЗ'_{РП} \quad (2)$$

де $MЗ_{ТП}$ – собівартість матеріальних витрат у виготовленій продукції;

$MЗ'_{РП}$ – грошові кошти, отримані на відтворення матеріальних витрат при реалізації продукції.

Отже, у даному випадку поповнення обігових коштів у виробничі запаси відповідає величині несплачених грошових коштів по матеріальним витратам за рахунок виникнення дебіторської заборгованості.

Другий випадок передбачає нерівність об'ємів виробництва і продажу про-

дукції, а також наявність наднормованих коштів у незавершеному виробництві та залишках готової продукції на складах, та збільшення дебіторської заборгованості за продану продукцію.

В цьому випадку визначення інтегрованої суми грошових коштів, що необхідна для до фінансування витрачених матеріальних ресурсів ($\Delta MZ_{\text{дов}}$), тобто для забезпечення їх повного відтворення (або довідтворення), як фактора забезпечення ритмічної роботи підприємства та підтримки конкурентоспроможності, використовуємо алгоритм (3):

$$\Delta MZ_{\text{дов}} = \Delta MZ_{\text{РП}}^{\text{ДЗ}} + \Delta MZ_{\text{НЗ}} + \Delta MZ_{\text{ГПск}}, \quad (3)$$

де $\Delta MZ_{\text{РП}}^{\text{ДЗ}}$ – несплачена сума матеріальних витрат з причини збільшення дебіторської заборгованості за проданий товар;

$\Delta MZ_{\text{НЗ}}$ – акумульована сума відтворення матеріальних витрат з причини наднормованих коштів у незавершеному виробництві;

$\Delta MZ_{\text{ГПск}}$ – акумульована сума відтворення матеріальних витрат з причини наднормованих коштів залишках готової продукції на складах.

Таким чином, проведений вище аналіз складу недовідтворених матеріальних витрат дозволяє встановити рамки власного грошового відтворення та довідтворення матеріальних ресурсів. Це надає змогу оцінити та проаналізувати спроможність підприємства до грошового самодовідтворення витрачених матеріальних ресурсів, що є передумовою розробки та ефективного функціонування системи відтворення матеріальних витрат на промисловому підприємстві, його ритмічній роботі, а отже і забезпеченню, або підтримці конкурентоспроможності продукції підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Бойко С.В., к.е.н. Петрова І.В.

Донецький державний університет управління, Україна

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

В сучасних економічних умовах більшість вітчизняних підприємств використовують застаріле обладнання і не мають можливостей провести якісні зміни управлінського і виробничого характеру. Проблема полягає у тому, що моделі активізування інвестиційної діяльності підприємств (ІДП), які пропонують міжнародні організації і уряди інших країн, потребують адаптації для їх успішного застосування в Україні. Проте масове активізування ІДП на загальнонаціональному рівні вимагає розроблення власного підходу до збільшення обсягу інвестицій у вітчизняні підприємства і розроблення механізмів підвищення ефективності використання підприємствами інвестиційних ресурсів.

У науковій літературі значну увагу приділено особливостям оцінки інвестиційної привабливості на різних рівнях, методам регулювання інвестиційної діяльності, підходам до аналізу і управління інвестиційними портфелями та

інвестиційними проектами. Найвідомішими у цих напрямках є праці Х.Андерсена, В.Беренса, І.Бланка, В.Геєця, М.Герасимчука, А.Гойка, А.Загороднього, С.Щук, О.Кузьміна, А.Пересади, П.Рогожина, В.Шевчука та інших.

Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в теорії та практиці управління інвестиціями, є певні питання, які залишаються постійним об'єктом дискусій. До них слід віднести проблеми оцінювання ефективності та рівня ризику ІДП, реалізації функцій і методів управління активізуванням ІДП, тощо. Вирішенню вказаних проблем, а також удосконаленню управління активізуванням ІДП присвячена робота.

Метою дослідження є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо удосконалення управління активізуванням ІДП.

Основою методичного підходу до оцінювання ефективності ІДП є відносні показники, які характеризують обсяг залучених і вкладених підприємством інвестиційних ресурсів і ефективність їх використання. Для обґрунтування взаємозв'язку між вказаними категоріями у роботі застосовано метод екстраполяції. Методичні рекомендації щодо оцінювання ефективності ІДП передбачають розрахунок таких показників:

1. Приріст сукупних активів підприємства за даними звітного і базового періодів:

$$A = \frac{A_3 - A_6}{A_6} \times 100, \quad (1)$$

де A – приріст сукупних активів підприємства за даними звітного і базового періодів, %;

A_3 – розмір сукупних активів підприємства у звітному періоді, тис. грн.;

A_6 – обсяг сукупних активів підприємства у базовому періоді, тис. грн.;

2. Частка інвестованих підприємством коштів у загальному обсязі активів базового періоду:

$$I_1 = \frac{A_{i6}}{A_6} \times 100, \quad (2)$$

де I_1 – частка інвестованих підприємством коштів у загальному обсязі активів базового періоду, %;

A_{i6} – розмір інвестованих підприємством коштів у базовому періоді, тис. грн.

3. Частка інвестованих підприємством коштів у загальному обсязі активів звітного періоду:

$$I_2 = \frac{A_{i3}}{A_3} \times 100, \quad (3)$$

де I_2 – частка інвестованих підприємством коштів у загальній величині активів звітного періоду, %;

A_{i3} – розмір інвестованих підприємством коштів у звітному періоді, тис. грн.

4. Зміна частки інвестованих підприємством коштів у звітному періоді порівняно з базовим:

$$I = I_2 - I_1, \quad (4)$$

де I – частка інвестованих підприємством коштів у звітному періоді порівняно з базовим.

5. Частка зміни інвестованих підприємством коштів у прирості сукупних активів підприємства:

$$T = \frac{I}{A} \times 100, \quad (5)$$

6. Приріст прибутку підприємства від використання сукупних активів у звітному періоді порівняно з базовим:

$$V = \frac{V_3 - V_6}{V_6} \times 100, \quad (6)$$

де V – приріст прибутку підприємства від використання сукупних активів у звітному періоді порівняно з базовим, %;

V_3 – прибуток підприємства від використання сукупних активів у звітному періоді, тис. грн.;

V_6 – прибуток підприємства від використання сукупних активів у базовому періоді, тис. грн.

7. Приріст прибутку підприємства від інвестованих ним коштів у звітному періоді у порівнянні з базовим:

$$P = \frac{P_3 - P_6}{P_6} \times 100, \quad (7)$$

де P – приріст прибутку підприємства від інвестованих ним коштів у звітному періоді порівняно з базовим, %;

P_3 – розмір прибутку підприємства від інвестованих ним у звітному періоді коштів, тис. грн.;

P_6 – розмір прибутку підприємства від інвестованих ним у базовому періоді коштів, тис. грн.

8. Частка приросту прибутку підприємства від інвестованих коштів щодо приросту його прибутку від сукупних активів:

$$R = \frac{P}{V} \times 100, \quad (8)$$

9. Показник ефективності ІДП:

$$K = \frac{R}{T} \times 100, \quad (9)$$

Якщо $K \geq 1$, то рівень ефективності ІДП є задовільним.

В умовах ринку та загострення конкуренції підприємство не може прогнозувати точного значення економічних показників, зокрема обсяги залучених і вкладених інвестиційних ресурсів. Ще меншою є ймовірність прогнозування рівня ефективності інвестицій, оскільки він значною мірою залежить від обсягу реалізованої продукції, а цей показник реагує на вплив таких факторів, як попит і пропозиція на ринку, державне регулювання цін, сезонність, тощо. З огляду на це, кожному з вказаних категорій (обсяг залучених і вкладених інвестицій, ефективність їх використання) необхідно оцінювати із урахуванням коефіцієнта варіації. Коригування показника ефективності ІДП на значення коефіцієнта варіації характеризуватиме рівень ризику заходів, спрямованих на активізування ІДП.

Як свідчать проведені дослідження, коефіцієнт варіації варто розраховувати як середнє значення за даними варіації факторів, які впливають на ефективність ІДП. Етапами оцінювання рівня ризику активізування ІДП є розрахунок:

1) коефіцієнта варіації (C_{V1}) для обсягу сукупних активів підприємства:

$$C_{V1} = \frac{D_1}{R_1} \times 100, \quad (10)$$

де D_1 – середньоквадратичне (стандартне) відхилення фактичного розміру активів підприємства від їх очікуваного значення;

R_1 – середньо очікуване значення розміру сукупних активів підприємства.

2) коефіцієнта варіації (C_{V2}) для обсягу інвестованих підприємством ресурсів:

$$C_{V2} = \frac{D_2}{R_2} \times 100, \quad (11)$$

де D_2 – середньоквадратичне (стандартне) відхилення фактичного розміру інвестованих підприємством коштів від очікуваного обсягу інвестицій;

R_2 – середньоочікуване значення обсягу інвестованих підприємством ресурсів.

3) коефіцієнта варіації (C_{V3}) для рівня ефективності використання сукупних активів підприємства:

$$C_{V3} = \frac{D_3}{R_3} \times 100, \quad (12)$$

де D_3 – середньоквадратичне (стандартне) відхилення фактичного рівня ефективності використання активів підприємства від очікуваного рівня ефективності;

R_3 – середньоочікуване значення прибутку підприємства від використання його сукупних активів.

4) коефіцієнта варіації (C_{V4}) для рівня ефективності інвестованих підприємством ресурсів:

$$C_{V4} = \frac{D_4}{R_4} \times 100, \quad (13)$$

де D_4 – середньоквадратичне (стандартне) відхилення фактичного рівня ефективності інвестованих підприємством ресурсів від очікуваного рівня ефективності;

R_4 – середньоочікуване значення розміру прибутку підприємства від здійснених ним інвестицій.

На кожному із вказаних етапів значення середньоквадратичного (стандартного) відхилення розраховують за формулою:

$$D = \sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i - R)^2 \cdot P_i}, \quad (14)$$

де R_i – конкретне значення можливих варіантів значення очікуваного показника;

R – середньоочікуване значення можливих варіантів значення очікуваного показника;

P_i – можлива частота (ймовірність) отримання окремих варіантів значення очікуваного показника;

n – кількість спостережень.

5) середнього значення коефіцієнта варіації:

$$C_V = \frac{C_{V1} + C_{V2} + C_{V3} + C_{V4}}{4} \times 100, \quad (15)$$

б) рівня ризику заходів щодо активізування ІДП:

$$R_r = 100 - [R \times (\bar{C}_V \times 100)], \quad (16)$$

На підставі узагальнення праць вітчизняних і зарубіжних авторів щодо ризику в інвестуванні розроблено шкалу рівнів ризику ІДП (табл. 1).

Таблиця 1. Шкала рівнів ризику ІДП

Рівні ризику	Значення коефіцієнта R_r
Дуже високий	від 0% до 25%
Високий	від 26% до 50%
Середній	від 51% до 75%
Низький	від 76% до 100%

Інвестори і підприємства-реципієнти, які здійснюють заходи щодо підвищення ефективності ІДП, повинні намагатись не допускати рівня ризику R_r із значенням від 0–50%, оскільки його реалізація у вказаному розмірі відчутно знижує рівень ефективності ІДП.

Для удосконалення управління рівнем ризику ІДП проведені дослідження щодо особливостей реалізації планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання ІДП, котрі показали, що у ході підвищення ефективності ІДП реалізація функції планування базується на таких *принципах*:

- узгодженість цілей;
- формування ієрархії цілей;
- конкретизація цілей;
- урахування фактору часу для формування системи цілей;
- адресність цілей.

У теорії менеджменту загальновідомим є те, що функція планування реалізується через формування стратегічних планів і планів реалізації стратегії. У роботі уточнено етапи формування стратегічних планів (рис. 1) і реалізації стратегії активізування ІДП (створення правил, затвердження процедур, принципів реалізації заходів довгострокового і короткострокового характеру щодо активізування ІДП; формування фондів трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів, які необхідні для запровадження запланованих заходів; розподіл функцій щодо реалізації стратегії і контролювання її реалізації; делегування повноважень і встановлення методів координації; створення системи моніторингу стану реалізації стратегії активізування ІДП, яка передбачає процедури контролю, вибір показників оцінювання і методів їх розрахунку; коригування розроблених планів і заходів із активізування ІДП).

Щодо функції організації, то огляд літературних джерел, матеріалів підприємств і дослідження показали, що організаційні заходи щодо активізування ІДП повинні зводитись до:

- створення на вищому рівні управління підприємством експертної групи для аналізу і обробки управлінської інформації щодо активізування ІДП;
- введення відповідального, наприклад, заступника директора з інвестиційної діяльності, створення відділу з управління інвестиційними проектами.

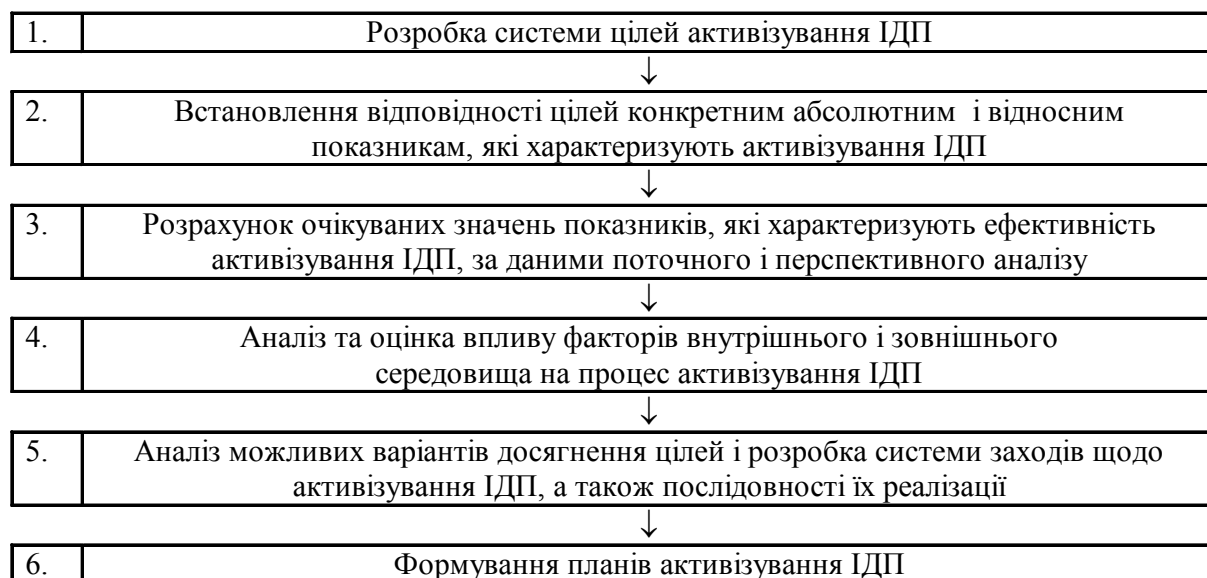


Рис. 1. Етапи планування активізування ІДП

Впровадження організаційних змін вимагає також удосконалення системи мотивування працівників, які залучені до активізування ІДП. Загалом проведені дослідження показали, що найважливішими характерними *складовими системи мотивування працівників*, які залучені до активізування ІДП, є:

- перманентне преміювання працівників за досягнення результатів;
- застосування заходів щодо покращання фізіологічно-психологічних та інших умов праці;
- надання працівникам самостійності в ухваленні рішень;
- нематеріальне стимулювання працівників.

Для забезпечення ефективності реалізації заходів щодо планування, організування і мотивування у ході активізування ІДП необхідно удосконалити *систему контролю*. Система контролю активізування ІДП повинна діяти через алгоритми обробки інформації, внаслідок застосування яких, формуються адекватні висновки про контроль. Необхідними є алгоритми попереднього, поточного і заключного контролю; а за ознакою предмету контролю: алгоритми фінансового, адміністративного та іншого контролю; за ознакою методів та масштабу контролю: алгоритми повного, часткового і вибіркового контролю; за ознакою форми: алгоритми внутрішнього і зовнішнього контролю; за ознакою оформлення контролю: алгоритми окремих показників, їх виконання тощо.

Як свідчать проведені дослідження, основними вимогами до розроблення

алгоритмів активізування ІДП є: конкретизація показників, які характеризують очікуваний стан досліджуваного об'єкта і методів контролювання; етапність контролювання, математичні підходи та моделі.

Висновки. Оцінювання ефективності ІДП рекомендовано здійснювати на підставі розрахунку значень відносних показників, які характеризують обсяг залучених і вкладених підприємством інвестиційних ресурсів і ефективність їх використання. Для обґрунтування взаємозв'язку між вказаними категоріями у роботі застосовано метод екстраполяції. Як свідчать проведені дослідження, показник ефективності ІДП вимагає врахування рівня ризику. З огляду на це кожна з категорій, яка враховується у ході розрахунку ефективності ІДП (обсяг залучених і вкладених інвестицій, ефективність їх використання), економісти підприємств повинні оцінювати із урахуванням коефіцієнта варіації. Коригування показника ефективності ІДП на значення коефіцієнта варіації характеризуватиме рівень ризику заходів, спрямованих на активізування ІДП.

Таким чином, управління активізуванням ІДП базується на таких принципах:

- забезпечення чіткості формулювання поточних завдань щодо активізування інвестиційної діяльності та їх узгодження із визначеною стратегією розвитку національного інвестиційного ринку;
- адекватність і незмінність системи критеріїв і показників, які використовують для ухвалення рішень про пріоритетність розвитку певних об'єктів інвестування;
- неузгодженість уповноважених осіб і відповідних служб, на які покладено функцію контролювання ефективності впровадження заходів з активізування інвестиційної діяльності;
- застосування пайової участі в інвестуванні пріоритетних об'єктів розвитку інфраструктури ринку;
- використання економічних методів для регулювання інвестиційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Інвестування: навч. посіб. / В.М. Гриньова, В.О. Корда, Т.І. Лепейко, О.П. Корда; під заг. ред. докт.екон.н., проф. Гринькової В.М. – 2-ге вид., допраць. і доп. – Х.: ІНДЕК, 2004. – 404 с.
2. Попова В. Итоги и направления инвестиционной политики Украины / В. Попова, В. Попов // Экономист. – 2007. – №3. – С. 35-42.
3. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2008. – №11. – С. 64-74.

К.э.н. Бордоусов О.В.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби

**ОЦЕНИВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ ВИДОВ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА**

Построение и оценка производственных функций является классической проблемой эконометрического моделирования. Производственные функции имеют большую значимость в анализе, планировании и в исследованиях различных уровней экономики. Макроэкономические производственные функции позволяют оценить влияние основных факторов производства на экономический рост. Простейшей производственной функцией является функция Кобба-Дугласа. Начиная с работ Р. Солоу, остаток от роста выпуска, не объясняемый динамикой факторов производства, выступает в качестве переменной, отражающей вклад научно-технологического прогресса в экономический рост.

Основная часть исследований процессов экономического роста с конца 50-х годов прошлого века направлена на более точную идентификацию, измерение остатка, уточнение того, как явления, относящиеся к технологическому прогрессу, в более общем виде вписываются в теорию роста. В рамках концепции технических изменений производственная функция подвергалась большей детализации, путем включения в ней многих переменных, интерпретируемых как общая производительность факторов, эффективность труда и др. Технический прогресс считается в стандартном неоклассическом формате функцией прошлых инвестиций в НИОКР с целью стимулирования развития этих элементов [1].

Помимо оценки технологической составляющей экономического роста параметры производственной функции отражают долю капитала и труда в выпуске, позволяя оценить эффективность распределения ресурсов и необходимость их перераспределения.

М. Портер определяет совокупную факторную производительность в качестве единственного критерия конкурентоспособности и ускорения темпов экономического развития на национальном уровне. С. Байзаков, отмечая, что большинство развитых стран до 10% прироста темпов экономического роста получают за счет привлечения дополнительных трудовых ресурсов и перелива капитала в развивающиеся страны, тезис М. Портера считает преждевременным. До сих пор важную роль в обеспечении устойчивого экономического роста играет дешевый труд. На уровне национальной экономики, основным критерием экономического управления выступает критерий максимума ВВП на душу населения [2].

Тем не менее, анализ общей производительности факторов в экономике в целом и на уровне отраслей требует получения статистически надежных величин затрат капитала и труда, что не снимает с повестки дня вопрос корректного оценивания производственных функций типа Кобба-Дугласа, особенно, при недостаточно полных статистических данных.

Вообще, в силу определенной сложности построения производственных

функций требуется корректное выполнение ряда требований: 1) применение универсальных математических и статистических приемов или нескольких известных способов расчета; 2) обеспечение необходимой точности и надежности получаемых результатов; 3) легкая интерпретируемость конечных и промежуточных результатов; 4) практическая приемлемость полученной производственной функции [3].

Применение эконометрических методов к моделированию производственных функций способно обеспечить выполнение указанных требований. В то же время, очевидно, использование лишь одной модели не приведет к получению надежных результатов, которые могут появиться только в результате сопоставления результатов оценивания нескольких моделей.

Оценки параметров производственных функций зачастую не очень стабильны, что делает, по мнению некоторых исследователей, задачу получения их точных значений достаточно трудной. В.А. Бессонов, указывая на сложность получения надежных эконометрических оценок факторных эластичностей по временным рядам российской экономики, отмечает, что при построении оценок совокупной факторной производительности для всех отраслей экономики и промышленности лучше использовать одинаковые значения долей капитала и труда для всех лет, в силу отсутствия надежных статистических данных для построения отраслевых долей фактора. Также, возникают трудности с получением реальных показателей из-за операции дефлятирования [4].

Однако, подобная ситуация скорее характерна для длинных временных рядов, включающих показатели 1990-х годов, за последнее десятилетие, после перехода на международные стандарты представления статистических данных мы имеем адекватную базу макроэкономических показателей, позволяющую получить приемлемые оценки долей факторов производства. Более важным, является вопрос правильной спецификации моделей производственных функций.

Различные оценки параметров производственной функции получены и для экономики Казахстана.

В статье [5] проведен анализ общей производительности факторов в экономике Казахстана за 1995–2005годы. По результатам исследования была отмечена быстрая адаптация промышленности к новым условиям хозяйствования по сравнению с экономикой в целом, высокие темпы роста в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности. Эластичность выпуска по затратам капитала на основе метода коинтеграции была определена на уровне 0,22.

В трехсекторной модели экономики, представленной в работе [6] доля капитала в производстве в ресурсном секторе составила 0,66.

Динамичное развитие горнодобывающей промышленности наблюдалось и в последнее время. С 2004г. отмечался рост коэффициента обновления основных средств как в целом по отрасли, так и по видам экономической деятельности, который, за исключением угольной промышленности, находится на уровне 20%. Однако в 2009 году коэффициент обновления практически вернулся на уровень 2002 года, за исключением добычи руд цветных металлов.

Достаточно высокие темпы обновления основных средств обеспечивают замену технологически устаревшего основного капитала и повышают эффек-

тивность инвестиционных потоков. Уровень загрузки производственных мощностей по выпуску отдельных видов продукции горнодобывающей промышленности остается на хорошем уровне с незначительной тенденцией к снижению по отдельным видам продукции, начиная с 2008г.

Таблица 1. Коэффициенты обновления основных средств по горнодобывающей промышленности (по данным Агентства РК по статистике)

	Горнодобывающая промышленность	Добыча угля, лигнита и торфа	Добыча сырой нефти и природного газа	Добыча железных руд	Добыча руд цветных металлов
2000	22,3	6,5	24,1	13,2	17,6
2002	13,6	10,3	13,8	15,2	10,0
2004	11,9	6,9	12,2	13,0	11,2
2005	12,7	9,5	12,4	13,7	18,2
2006	13,7	4,4	14,0	8,3	13,3
2007	21,2	4,9	22,0	18,4	15,5
2008	22,9	5,8	23,5	20,3	19,1
2009	13,0	6,1	12,5	12,5	23,6

Таблица 2. Использование среднегодовой производственной мощности по выпуску отдельных видов продукции горнодобывающей промышленности

	Уголь каменный	Нефть сырая	Руды медные	Руды алюминиевые
2002	68,1	78,3	98,4	100,0
2004	85,0	79,4	79,4	92,7
2006	91,0	75,5	83,6	87,9
2008	92,7	67,5	74,2	92,9
2010	85,4	74,5	74,7	63,2

Остаются на высоком уровне и темпы роста инвестиций в основной капитал по видам деятельности горнодобывающей промышленности. Отмечается достаточно хорошая скорость перехода инвестиций в приросты основного капитала. Данное обстоятельство лишней раз подчеркивает привлекательность сырьевого сектора для инвесторов и свидетельствует о существенной роли капитала в качестве фактора роста этой отрасли. Вместе с тем, это может привести к ориентированности отрасли, главным образом, на привлечение капитала и отодвинет на второй план актуальную задачу повышения производительности труда. Оценки параметров производственных функций горнодобывающей промышленности и ее видов экономической деятельности позволят оценить указанные тенденции, а также отразят технологическую составляющую развития данного сектора экономики.

Результаты оценивания только традиционной спецификации производственной функции не могут являться достаточно надежными ввиду определенных обстоятельств, обусловленных имеющимися статистическими данными.

Во-первых, объем выборки по годовым показателям является недостаточно большим, кроме того, в большинстве случаев эти временные ряды не являются стационарными, требуя применения различных способов их приведения к ста-

ционарным, что ведет к существенной потере числа степеней свободы. Трудной является и задача обеспечения адекватности модели исследуемому явлению, особенно, в части соответствия ряда остатков нормальному закону распределения. Применение теории коинтеграции, в этих обстоятельствах, сильно затруднено, поскольку сама концепция коинтеграции применима к промежуткам времени, охватывающим несколько десятилетий. В случае коротких временных рядов, моделирование взаимодействия по их уровням может привести к неверным результатам [7].

Во-вторых, отсутствуют квартальные данные по ряду важнейших экономических показателей, как например, сведения об основных фондах, использовании (загрузки) производственных мощностей и др. Подобная ситуация, требует использования различных методов разбиения годовых данных на квартальные, что, в определенной степени, приводит к недостаточной точности получаемых оценок. С этой позиции, лучше использовать годовые данные.

В данной работе получение оценок производственных функций горнодобывающей промышленности проводится на основе сопоставления результатов различных моделей.

На начальном этапе, по годовым данным 2000–2010гг., оценивалась производственная функция Кобба-Дугласа (в предположении линейной однородности) с мультипликативным случайным членом.

В качестве зависимой переменной рассматривался объем промышленного производства в целом и по отдельным видам деятельности в стоимостном выражении. Затраты капитала отражает показатель балансовой стоимости основных средств, т.к. важно учесть сумму накопленного износа. В качестве переменной труда взят показатель произведения численности персонала основной деятельности и среднемесячной заработной платы.

Все данные рассчитывались в ценах 2000г. для чего использовался индекс цен производителей промышленной продукции. Предварительно временные ряды были проверены на стационарность при помощи статистики Дики-Фулера. В случае наличия автокорреляции первого порядка применялась процедура Кохрейна-Оркатта.

Значимых оценок в целом для горнодобывающей промышленности получить не удалось, кроме того, в большинстве случаев, стационарность первых разностей достигалась на 10% уровне.

Для учета специфики функционирования каждого вида экономической деятельности в структуре горнодобывающей промышленности были использованы панельные данные. Они позволяют учесть эффекты, которые невозможно проследить оставаясь в рамках обычных моделей. В случае коротких временных рядов использование панельных данных позволит обеспечить необходимый объем выборки. Панельные данные были использованы и при оценивании параметров производственной функции горнодобывающей промышленности, за период 2000–2010гг. В первоначальную спецификацию был введен фактор времени, однако, это приводило к получению незначимых оценок затрат капитала, хотя коэффициент при переменной t являлся значимым. Также, переменная времени сильно коррелирована с переменной уровня основного капи-

тала. Таким образом, в производственной модели Кобба-Дугласа роль заместителя технологического прогресса играет уровень основного капитала, сильно коррелирующий с ненаблюдаемым фактором технологического прогресса. В связи с этим, в модели остался лишь один заместитель пропущенного фактора.

Таблица 3. Результаты оценивания производственной функции по панельным данным горнодобывающей промышленности (2000-2010гг.)

α	β	Статистика уравнения
Обычная регрессия (в скобках указаны стандартные ошибки)		
0,823	0,317	$R^2 = 0,959$; ESS = 1,911
(0,083)	(0,139)	коэф. корреляции регрессоров = 0,888
Модель с фиксированными эффектами, после устранения автокорреляции первого порядка с использованием процедуры Кохрейна-Оркатта		
0,514	0,338	$R^2 = 0,571$; ESS = 1,267; DW = 1,59
(0,197)	(0,149)	коэф. корреляции регрессоров = 0,520
		значение параметра авторегрессии = 0,203
Двухнаправленная модель с фиксированными эффектами		
1,012	0,010	$R^2 = 0,998$; ESS = 2,197
(0,056)	(0,060)	коэф. корреляции регрессоров = 0,871

Тест Вальда не отвергает при уровне значимости 5% гипотезу о постоянной отдаче факторов производства. На 5% уровне по результатам теста Гольдфельда-Квандта отклонена гипотеза о наличии гетероскедастичности.

По итогам оценивания можно утверждать о статистически надежной высокой доли капитала и технологического прогресса в горнодобывающей промышленности в течение 2000–2010гг., при отсутствии значимых временных эффектов. Это объясняется благоприятными как внутренними так и внешними факторами для развития горнодобывающей промышленности в указанный период.

На динамику общей факторной производительности горнодобывающей промышленности, прежде всего, влияет ее изменение в нефтяной промышленности, в которой как раз с 2008г. отмечено снижение показателя экономической эффективности [8]. Представляется интересным в дальнейшем исследовать и оценить роль интенсивных факторов по каждому виду экономической деятельности горнодобывающей промышленности.

Список использованных источников:

1. Нельсон Ричард Р. Эволюционная теория экономических изменений / Нельсон Ричард Р., Уинтер Сидней Дж. – М.: Дело, 2002. – С. 261.
2. Байзаков С. Казахстанская инициатива: экономическая мера валют / С. Байзаков // Казахский экономический вестник. – 2009. – № 2-3. – С. 19.
3. Гришин А.Ф. Статистические модели в экономике / А.Ф. Гришин, С.Ф. Котов-Дарти, В.Н. Ягунов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – С. 78.
4. Бессонов В.А. О динамике совокупной факторной производительности в российской переходной экономике / В.А. Бессонов // Экономический журнал ВШЭ. – 2004. – № 4. – С. 546.
5. Мухамедиев Б.М. Анализ тенденций общей производительности факторов в экономике Казахстана / Б.М. Мухамедиев // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2007. – №3(61). – С. 10.

6. Глеппаев А. Моделирование экономического роста страны богатой природными ресурсами на примере Казахстана: дисс. докт. философии (экономика) / А. Глеппаев. – Алматы, 2008. – С. 83,94.
7. Эконометрика / [Елисеева И.И. и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 449.
8. Бордоусов О.В. Оценка технологической составляющей нефтяной промышленности Казахстана / О.В. Бордоусов // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2010. – № 1(77). – С. 13.

К.е.н. Волкова В.В., Иванова Г.А.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Зниження рівня тіньового сектору економіки є одним з пріоритетних напрямків стратегічного розвитку України. За офіційними даними, на сьогодні близько 32% ВВП України обслуговує тіньову економіку. Як зазначають науковці, показник 40% є критичним для держави, оскільки державою, фактично, починають управляти тіньові капітали.

В роботі запропоновано комплекс задач та відповідних їм моделей визначення рівня податків, що дозволять поступово знизити обсяг тіньового сектору економіки при умові наповненості державного бюджету:

- задача визначення гранично допустимих податкових ставок, які може дозволити собі українська економіка на сучасному етапі розвитку;
- задача відшукування оптимальних ставок податків при заданому рівні дефіциту бюджету держави;
- задача аналізу впливу зміни податків на величину тіньового сектору економіки країни.

Економічний зміст першої задачі полягає в тому, що зниження податкових ставок має, за інших рівних умов, стимулювати інвестиційний процес на підприємстві. Інакше кажучи, повинна збільшуватися величина основного капіталу. Отже, необхідно знайти такі ставки податків, при яких на підприємствах буде можливим хоча б просте відтворення капіталу. При цьому податкові ставки, що знаходяться в рамках цієї задачі, є граничними і показують доцільність та напрями змін в податковій політиці держави порівняно з існуючими ставками оподаткування.

Друга задача дозволяє розрахувати такі податкові ставки в економіці, які дозволять мінімізувати час релаксації податкових надходжень у бюджет при виконанні умови неперевикнення допустимого дефіциту державного бюджету. При цьому час релаксації бюджету визначається як час, протягом якого збитки бюджету, спричинені зниженням податкових ставок, компенсуються зростанням бази оподаткування. Шукані податкові ставки повинні знаходитися у межах від податкових ставок до проведення реформи до податкових ставок, що є гранично допустимими для бюджету країни на даному етапі.

Третя задача дозволяє провести порівняльний аналіз впливу зміни податків на величину тіньового сектору економіки країни в різних умовах, а також

дослідити динаміку зниження обсягів тіньового сектору економіки за рахунок позитивного впливу управлінських рішень в умовах застосування оптимальних податкових ставок.

В роботі на основі реальних вихідних даних отримані наступні значення податкових ставок, що забезпечують виробництву країни просте відтворення: податок на прибуток – 0,26, податок додану вартість – 0,42, «соціальний» податок – 0,59. Порівнюючи ці ставки податків з існуючими наприкінці 2010 року (перед введенням у дію нового Податкового Кодексу України), робимо висновки, що реформування податкових навантажень дійсно було необхідним, так як підприємства не мали навіть можливості до простого відтворення і капітал зменшувався на 7,7% щорічно.

Для вирішення другої задачі було задано наступні межі, в рамках яких могли змінюватись податки:

- податок на прибуток від 23 до 11% ;
- податок на додану вартість від 20 до 17%;
- «соціальний» податок від 42 до 35,8%.

Слід підкреслити, що навіть при зниженні податкових ставок до гранично можливих, темп приросту однаково залишається від'ємною величиною 6,7%, більшою за дозволений дефіцит, що прописується у бюджеті держави.

Зробивши подальші розрахунки за моделлю другої задачі, одержимо, що $\tau = \infty$. Отриманий результат можна пояснити таким чином. Важке становище, що склалося на сьогоднішній день в економіці України, викликане, насамперед, не величиною податкового тиску, а високим ступенем зношення і старінням основних виробничих фондів. Для поліпшення ситуації необхідна термінова заміна їх технологічно новим обладнанням. Тому головним резервом для збільшення темпу нагромадження основного капіталу є підвищення рівня фондовіддачі і схильності підприємств до інвестиційно-інноваційної діяльності.

У роботі також були здійснені розрахунки у змінених умовах: збільшення рівня фондовіддачі, а також схильності підприємств до інвестиційно-інноваційної діяльності. Такі зміни стануть можливими за рахунок тенденції на підприємствах до виходу з тіні. За таких умов оптимальні ставки податків будуть наступними: податок на прибуток 20,2%, податок на додану вартість 18,5%, «соціальний» податок 35,8%. При цьому темп приросту основного капіталу складе 0,08% на рік. Час релаксації податкових надходжень складе 10,5 років. Доцільність такої податкової політики підтверджується висновками та практичними рекомендаціями, поданими Україні Світовим Банком ще у 2010 році.

Після визначення оптимальних податкових ставок для нинішнього стану економіки був проведений аналіз, покликаний відповісти на питання: як та чи інша зміна податкового навантаження впливає на обсяги тіньової економіки в цілому?

З цією метою розраховано динаміку надходжень до бюджету коштів на період 01.2009 – 03.2011 поквартально. В якості стратегії детінізації було обрано три наступних стратегії:

- Нульова стратегія. Ставки податку прийняті на рівні податкової бази 2010 року;
- Перша стратегія. Ставки податку прийняті на рівні податкової реформи 2011 року;
- Друга стратегія. Ставки податку прийняті на рівні оптимальних податків, розрахованих в даній роботі.

Кожну зі стратегій було розглянуто у двох базах показників – реальних показниках промисловості та видозмінених показниках промисловості.

Розрахунки показали, що за початкових значень коефіцієнтів фондівіддачі та схильності підприємств до інвестиційно-інноваційної діяльності за будь-якої стратегії держави капітал підприємств буде невпинно зменшуватися. При цьому слід відмітити, що за другої стратегії він буде зменшуватися помітно меншими темпами і саме цей розрив з іншими двома стратегіями свідчить про менший рівень тінізації.

Що стосується динаміки податкових надходжень, то за будь-якої стратегії маємо спадні лінії надходжень, тобто це ще раз підтверджує те, що, окрім недосконалої податкової бази, в Україні склалася вкрай важка ситуація, пов'язана зі старінням основних виробничих фондів.

Змінивши вищезазначені коефіцієнти отримаємо: за нульової та першої стратегії капітал так само спадає, а от за другої стратегії помітний повільний зріст капіталу. Можна зробити висновок, що при заміні на другу стратегію ефект детінізації буде добре помітним. Якщо зобразити отриману інформацію графічно, то визначаються кількісні межі даного ефекту: від 10 до 100% від розриву між показниками капіталу у зазначений час.

У динаміці податкових надходжень до бюджету також помітні позитивні зміни при застосуванні другої стратегії, так як надходження мають хоч і менші абсолютні значення, ніж за жорсткіших нульової та першої стратегій, але ці значення мають тенденцію до зростання на відміну від інших стратегій.

Таким чином, проаналізувавши отримані результати робимо остаточний висновок: рівень тіньової економіки у країні залежить від багатьох факторів, у тому числі неподаткових. Але введення у дію оптимальної податкової політики є одним з найдієвіших способів боротьби з тіньовим сектором економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Пескова Д.Р. Теневая экономика и экономический рост – определение тенденций взаимовлияния / Д.Р. Пескова // Современные научные достижения: сб. науч. ст. – Днепропетровск, 2006. – С. 91.
2. Латов Ю.В. Экономика вне закона: очерки по теории и истории теневой экономики [Электронный ресурс] / Ю.В. Латов. – Режим доступа: <http://www.ie.boom.ru> – Назва з екрану.
3. Варналія З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006 – 576 с.
4. Олейник А. Внелегальная экономика и методы ее анализа / под общ. ред. А. Олейника. – М., 2005. – С. 592.

Вороновська М.М.

Національний університет «Львівська політехніка», Україна
**ДО ПИТАННЯ МОТИВУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Інноваційна діяльність підприємства є рушійною силою його розвитку та запорукою конкурентоспроможності на ринку. Інноваційні процеси, що сприяють удосконаленню технології виробництва, оновленню асортименту продукції, підвищенню якості існуючих виробів та розвитку процесів, пов'язаних із управлінням підприємством, дозволяють підприємству зайняти вигідне місце у конкурентній боротьбі.

Управління інноваційною діяльністю підприємства – це конкретна функція менеджменту підприємства. Вона передбачає управлінську діяльність щодо планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання реалізації інноваційних проектів, розрахованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій підприємства. Серед усіх процесів керованої системи варто докладніше дослідити мотивування інноваційної діяльності працівників промислового підприємства.

Мотивування – це вид управлінської діяльності, що полягає у спонуканні себе та працівників підприємства на досягнення цілей організації [1]. Складовими елементами мотиваційної моделі на підприємстві є: потреби, інтерес, стимули, мотиви, поведінка, винагороди, цілі. Усвідомлення працівником потреби у чомусь необхідному зумовлює виникнення інтересу, який (у результаті вдалого застосування стимулу) формує у свідомості працівника мотив. Далі, у залежності від застосованого раніше стимулу, проявляється поведінка працівника, яка спрямована на отримання винагороди. Результатом цього є задоволення особистих цілей працівників та часткове (у деяких випадках повне) досягнення цілей підприємства.

Мотивування передбачає, перш за все, застосування дієвих стимулів для досягнення особистісних потреб працівників та цілей підприємства. Зважаючи на це, серед усіх загаданих елементів найбільша увага у економічній літературі приділена стимулюванню. Стимулювання інноваційної діяльності – це «процес зовнішнього впливу на інтереси підприємств як суб'єктів господарювання та їхніх працівників, інших учасників інноваційного процесу, передусім суб'єктів фінансування інновацій для появи у них спонукального мотиву у здійсненні інноваційної діяльності та підвищенні її ефективності» [2]. Як зазначає Карпунь І.Н., формування мотиваційного механізму інноваційної діяльності підприємства передбачає розроблення ефективної системи стимулювання, необхідність застосування якої визначається результативністю реалізації інноваційних процесів [3].

Для розвитку інноваційної діяльності підприємств через застосування стимулюючих заходів можуть бути запропоновані:

— підвищення кваліфікації персоналу, зайнятого в сфері управління виробничими процесами та розробками інновацій на підприємстві;

— мотивування працівників до активної інноваційної діяльності за рахунок матеріального та морального заохочення [4].

При цьому слід охопити два основні напрямки впливу на колектив працівників підприємства:

1. Підвищення економічної віддачі інновацій (у ринковій економіці важливий не стільки інноваційний процес, скільки його результат);

2. Стимулювання творчої активності, створення умов для її розвитку [5].

Серед методів стимулювання виділяють матеріальне (заробітна плата, премії, доплати і надбавки) та нематеріальне (похвала, подяка, грамоти, медалі) стимулювання. Щодо методів стимулювання саме інноваційної діяльності, то їх можна поділити на три групи: законодавчі, організаційні і соціальні. Останні передбачають мотивацію працівників підприємства, яка може здійснюватись через моральне заохочення, суспільне визнання, забезпечення можливостей самореалізації, звільнення творчої праці, нормальний психологічний клімат у трудовому колективі.

Зважаючи на те, що стимули викликають у свідомості людини мотиви, які призводять до відповідної поведінки працівників (див. елементи мотиваційної моделі на підприємстві), не слід ототожнювати процеси мотивування та стимулювання (стимулювання є лише частиною мотиваційної діяльності управлінців). Системи стимулювання також не слід розглядати окремо від мотивів, адже мотиви каналами зворотного зв'язку спричиняють коригування чи зміну стимулу.

Більш раціональним у такому випадку є дослідження системи стимулів і мотивів інноваційної діяльності. Під системою стимулів мотивів розуміється сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, якими є стимули і мотиви, що, взаємодіючи визначають її характер. Вивчення системи стимулів і мотивів інноваційної діяльності дозволить підвищити результативність застосованих методів стимулювання, їх використання здійснюватиметься більш обґрунтовано у залежності від бажаної поведінки працівника.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посіб. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Л.: Інтеллект–Захід, 2002. – 228 с.
2. Тивончук О.І. Стимулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємства: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.І. Тивончук. – К., 2008. – 205 с.
3. Карпунь І.Н. Мотивування і стимулювання інноваційної діяльності підприємства / І.Н. Карпунь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи встановлення та проблеми розвитку. – 2008. – №648. – С. 529-533.

4. Вороб'йова С.С. Сучасні проблеми стимулювання інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] / С.С. Вороб'йова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78376.doc.htm
5. Карюк В.І. Стимулювання інноваційної діяльності підприємств як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки / В.І. Карюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2007. – Вип.24. – С. 364-367.

Глушук Р.С., к.е.н. Говорушко Т.А.

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

ДО ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ МЕТОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах складної фінансової ситуації та незрозумілої перспективи розвитку світової економіки кожному окремо взятому підприємству важливо мінімізувати можливий негативний вплив на фінансовий стан потенційних фінансових ризиків. Це можна досягти завдяки використанню методів підвищення фінансової стійкості. Розгляд багатьох підходів різних авторів дає змогу визначити, що фінансова стійкість розглядається у вузькому значенні як спроможність підприємства за рахунок власних коштів забезпечувати діяльність або запаси і витрати, а у широкому значенні – як складова загальної стійкості підприємства й особливий фінансовий стан. Тобто фінансова стійкість підприємства означає здатність об'єкта господарювання нормально функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливих умовах внутрішнього і зовнішнього середовищ [1, с. 104].

Основними ознаками фінансової стійкості є те, що вона забезпечує стабільність діяльності, гарантує збереження платоспроможності і кредитоспроможності, підтримується в умовах ризику, реалізується на довгострокову перспективу, визначається ефективним використанням фінансових ресурсів, підтримується в умовах зміни середовища [2, с. 61]. Щодо видів фінансової стійкості, то виділяють поточну, потенційну, реальну та формальну [14, с. 149]. На фінансову стійкість підприємства впливає ряд чинників, які можна розділити на три групи: базові, похідні та деталізуючі.

Процес управління фінансовим станом підприємства передбачає підготовчий етап, аналіз фінансової стійкості та вироблення рекомендацій щодо покращення положення підприємства. Підготовчий етап передбачає постановку завдань та цілей, стратегії та тактики фінансового розвитку підприємства, розробку альтернатив розвитку та формування основних шляхів, прогноз економічної активності підприємства за перспективними напрямками економічного росту, оцінку витрат на реалізацію кожної альтернативи використання фінансових ресурсів та розрахунок її ефективності з точки зору поставлених цілей.

Важливим етапом є фінансовий аналіз підприємства. Цей процес складається також з трьох етапів – визначення обсягу реального власного капіталу,

визначення джерел фінансування запасів, достатності коштів для їх фінансування та типу поточного фінансового стану підприємства і аналізу відносних показників фінансової стійкості.

Останній етап процесу передбачає оптимізацію використаних ресурсів підприємства із врахуванням вимог до економічного розвитку підприємства, управління фінансовими ресурсами та формування рекомендацій щодо стійкого фінансового розвитку підприємства, що може бути реалізований завдяки набору методів підвищення фінансової стійкості. Вважаємо, що до їх складу можуть входити заходи у сфері маркетингу та збільшення обсягів продажів, наприклад, формування збутової і дилерської мережі (агентські договори, договори з оптовими покупцями, створення фірмових торгових точок тощо); заходи у сфері виробництва, наприклад, ревізія наявних виробництв підприємства і закриття неефективних, технічно відсталих виробництв; заходи у сфері управління витратами, наприклад, пошук більш дешевих ресурсів, у т. ч. замінників; заходи з управління оборотним капіталом, наприклад, ревізія наявних обігових коштів для виявлення неліквідів, безнадійної заборгованості; заходи з управління запасами, наприклад, економія витрат за зберігання; заходи з управління дебіторською заборгованістю, наприклад, систематичний контроль розрахунків з покупцями по відстрочених заборгованостях; заходи з управління кредиторською заборгованістю, наприклад, пошук постачальників з найбільш вигідними умовами поставки та оплати; заходи щодо вдосконалення фінансового управління, наприклад, впровадження системи оперативного і поточного фінансово-економічного аналізу.

Таким чином сучасний фінансовий менеджер повинен володіти значним інструментарієм впливу на фінансовий стан підприємства та вдало його використовувати.

Список використаних джерел:

1. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.С. Філімоненков. – К.: Ніка-Центр, 2002. – 359 с.
2. Кравченко М.С. Сутність фінансової стійкості промислового підприємства / М.С. Кравченко // Вісник економічної науки України. – 2010. – №2. – С. 61–63.
3. Демчук И.Н. Финансовая устойчивость как комплексная категория экономического анализа / И.Н. Демчук // Сибирская финансовая школа. – 2008. – № 5. – С. 146–149.

К.е.н. Голованенко М.В.

Київський національний університет імені Т. Шевченка, Україна

ДІАГНОСТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ R/S-АНАЛІЗУ

На початку 2011 року світова економіка все ще перебувала на стадії відновлення від впливу негативних наслідків глобальної фінансово-економічної кризи 2008 року. Проте в кінці цього року її очікував новий удар – перспективи другої хвилі глобальної кризи. Щодо появи першої хвилі кризи, то більшість

дослідників її причину пов'язують з комплексом невирішених боргових проблем на іпотечному ринку США. Хоча, як відомо, наслідки цієї кризи вийшли далеко за рамки не тільки сектору іпотечного ринку, але й за рамки національних кордонів окремих країн. Цікаво, що серед країн євросони, які розглядалися як певна заміна дещо втрачаючим позиції США, від першої хвилі найбільше постраждала Греція.

То ж ще цікавішим виглядає той факт, що причиною другої хвилі глобальної кризи називають вже проблеми країн ЄС, і насамперед – саме Греції. За таких умов постає питання, чи існують якісь особливі симптоми, які характеризують специфіку динаміки економічних процесів кризових країн. Також важливим є питання розробки інструментарію діагностики глибинних ознак економічної кризи.

Одним з найбільш перспективних, хоча поки й недостатньо вивчених, інструментів дослідження динамічних характеристик економічних систем, що може бути використаний для діагностування появи в них кризових явищ, є R/S аналіз. Серед з найбільш відомих прикладів застосування даного інструменту для дослідження фрактальних характеристик динамічних економічних процесів, варто виділити роботи Е. Петерса. В першій з них, зокрема, містяться результати проведення R/S аналізу для рядів даних динаміки індексів промислового виробництва США [1, с. 123]. В другій з них детально представлена методика визначення основної числової характеристики, яка відображає в собі результат проведення R/S аналізу, – показника Херста [2, с. 69-70]. Існують й інші публікації, в яких наводиться методика проведення R/S аналізу [3, с. 256-258].

Після першої хвилі кризи нами вже проводився R/S аналіз динаміки індексів промислового виробництва окремих країн ЄС, зокрема й Греції. Результати обчислень показали, що значення показника Херста (H) для Греції значно менше, ніж для решти досліджуваних країн. Проте найгіршим виявилось те, що це значення дуже наближене до 0,5. Тут варто пояснити, що теоретично допустимі значення показника Херста коливаються в межах діапазону від 0 до 1. При цьому важливим є той факт, як співвідноситься отримане значення показника H з числом 0,5. Якщо воно істотно більше 0,5, то такий ряд називається персистентний і характеризується наявністю довготривалої пам'яті. Аналіз індексів промислового виробництва США, проведений Е. Петерсом, показав, що значення показника H дорівнює 0,91 [2, с. 123]. Це означає, що динаміка даного індексу характеризується персистентністю, як і для більшості інших економічних індикаторів, досліджуваних даним автором.

Якщо показник Херста істотно менше 0,5 і наближується до 0, то це теж є свідченням певного роду тенденційності в динаміці поведінки часового ряду, яку називають «антиперсистентність». Детально аналізувати цей випадок не будемо, оскільки він на прикладі досліджуваних країн не спостерігається.

Якщо ж показник Херста дорівнює 0,5, або приймає близьке до цього значення, то це найгірший з точки зору стабільності випадок. Це можна інтерпретувати так, що динаміка такого процесу носить характер хаосу, в якому відсутня тенденційність або довготривала пам'ять. Фізичним прикладом таких процесів є броунівський рух, або «випадкове блукання». В табл. 1 наведено

порівняння результатів обчислення показника Херста для базисних індексів промислового виробництва провідних країн ЄС (база – 2005 р.) за даними двох періодів часу. Починаються вони приблизно в один час – це 1996 рік (в першому випадку січень, в другому – вересень). Щоправда, для таких країн, як Польща та Великобританія, час початку для другого періоду становить вересень 2001 р. та вересень 1998 р. відповідно. Це пояснюється специфікою доступної на сайті Євростату інформації на дату проведення дослідження. Завершується перший період груднем 2009 р., що відповідає початку відновлення після першої хвилі глобальної кризи, а другий – серпнем 2011 р., що може виявитися початком другої хвилі кризи.

Таблиця 1. Значення показників Херста (H), обчислених за даними індексів промислового виробництва країн ЄС

Країна	Охоплений період	
	січень 1996 р. -грудень 2009 р.	вересень 1996 р. – серпень 2011 р.
ЄС (27 країн)	0,84	0,81
Німеччина	0,73	0,69
Греція	0,53	0,45
Польща*	0,61	0,72
Франція	0,72	0,65
Італія	0,73	0,68
Великобританія*	0,69	0,68

Джерело: власні розрахунки на основі даних Євростату [4].

Якщо коментувати результати обчислення показників Херста, то майже для всіх країн значення показника Херста, обчислене за даними другого часового інтервалу, виявилось меншим, ніж першого. Виключення становить Польща, проте особливо це відзначати складно, оскільки показник H для Польщі, як вказано вище, обчислювався за значно коротшим рядом даних.

Проте варто звернути увагу на результати обчислення показника H для Греції. Як видно, його значення (0,53 та 0,45) коливаються біля критичного значення цього показника, яке становить 0,5. Це може означати, що динаміка індексів промислового виробництва даної країни справді носить критичний характер. А тому причини кризового стану Греції варто шукати на рівні ситуації в реальному секторі її економіки, а не лише в площині соціальних відносин, бюджетної політики тощо.

В цьому плані цікаво, що значення показника H для Італії є доволі високим і цілком відповідає рівню інших провідних країн ЄС. Це можна інтерпретувати таким чином, що попри схожі з Грецією зовнішні симптоми кризи (наявність соціальних протестів, значний дефіцит держбюджету та критичний рівень державного боргу), все ж реальний сектор економіки Італії функціонує в близькому до нормального режимі. А існуючі проблеми більшою мірою обумовлені макроекономічною політикою.

Звичайно, такого роду твердження ще потребують додаткових досліджень,

оскільки ґрунтуються на використанні результатів R/S аналізу, який є відносно новим і недостатньо вивченим інструментом аналізу динаміки соціально-економічних процесів.

Список використаних джерел:

1. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: пер. с англ. / Э. Петерс. – М.: Мир, 2000. – 333 с.
2. Петерс Э.Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории хаоса в инвестициях и экономике / Э.Э. Петерс. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
3. Голованенко М.В. Оцінка стабільності промисловості країн ЄС з використанням R/S-аналізу / М.В. Голованенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К.: ВПЦ «Київський університет». – 2010. – №21. – С. 254-262.
4. Сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

К.е.н. Гуменюк В.В.

*Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника,
м. Івано-Франківськ, Україна*

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ГОТЕЛЬНО-КУРОРТНОЇ ІНДУСТРІЇ – ВЕКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Концепція сталого розвитку є орієнтиром, визнаним стандартом, що регламентує вектор організації функціонування та розвитку готельно-курортного господарства за принципами збереження та відтворення рекреаційних ресурсів як елементів національного багатства України, створення умов для забезпечення доступності та фінансової спроможності реалізації потреб кожної людини в рекреації, оздоровленні та відпочинку.

Оцінка конкурентноздатності готельно-курортного господарства в контексті сталого розвитку періодично проводиться агентством «Two Tomorrow's». Рейтинг створений для того, щоб стимулювати конкуренцію і переконати вищий менеджмент корпорацій, що політика фінансування сталого розвитку дозволяє значно зміцнити і покращити репутацію бренду. Відповідно до базових вимог сталого розвитку, здатності бізнесу відповідати на глобальні виклики та зміни і передбачати найбільш важливі тенденції споживчого ринку «The Tomorrow's Value Rating» визначає критерії оцінювання готельного бізнесу:

1) стратегія – взаємозв'язок стратегії компанії і принципів політики сталого розвитку;

2) управління – практична реалізація заходів зі сталого розвитку в практиці компанії;

3) відповідальність – рівень усвідомлення проблематики усіма зацікавленими учасниками;

4) вартісний ланцюг – усвідомлення і врахування проблем сталого розвитку на всіх стадія формування і розподілу вартості готельного продукту;

5) інновації – реальна економічна ефективність роботи з впровадження та розвитку продуктів і послуг для сталого розвитку.

За наведеними критеріями розкривають структуру оцінки досягнутих

показників (шкала –100%). За результатами дослідження конкурентноздатності основних готельних мереж у середньостроковій перспективі «Tomorrow's Value Rating» визначають перший десяток лідерів у глобальному масштабі виміру, на даний час це: Accor, InterContinental Hotels Group, Marriott Global Hyatt, Choice, Carlson, Hilton, Wyndham, Starwood, Best Western. Лідуючу позицію у групі займає французький готельний оператор Accor – оскільки ним вже «на сьогодні» розроблено детальні підходи в управлінні бізнесом для вирішення проблем у середньостроковому періоді, а «на завтра» – у стратегії розвитку враховано найбільш важливі чинники, які будуть характеризувати розвиток індустрії гостинності у довгостроковій перспективі. Значний розрив між трійкою лідерів рейтингу (Accor, InterContinental Hotels Group, Marriott) і іншими компаніями свідчить про те, що більшість провідних готельних підприємств досить поверхнево ставляться до глобальних проблем сталого розвитку. Так, лише у трьох згаданих структурах менеджмент сталого розвитку винесено в число управлінських пріоритетів розвитку бізнесу. У решти великих готельних операторів питання глобальних змін клімату, добробуту місцевих громад, правильного поводження з відходами хоч і визнається вищим менеджментом в числі важливих проблем, але практичних кроків для їх вирішення приймається вкрай мало. Недостатньо уваги приділяється таким важливим чинникам, як інтеграція міжнародних готельних операторів у місцеве культурне середовище, робота з місцевими громадами з метою максимізації соціально-економічного ефекту для місцевого населення, проведення готелями-франчайзерами політики сталого розвитку, впливу розвитку туризму і курортів на кліматичні зміни. У той час, як споживачі все більше і більше уваги приділяють чиннику сталого розвитку при виборі дестинації, маркетингова діяльність, як одна із функцій фінансового менеджменту підприємств сфери послуг гостинності реалізується недостатньо, у зв'язку з цим спостерігається значне відставання від тренду попиту споживачів. Доволі прагматичною можна визнати практику організації готельно-курортної справи на відповідність світовим глобалізаційним викликам сучасності: закупівля екологічно чистої продукції обмежується лише невеликою кількістю позицій, обсяги будівельних робіт з використанням екологічно-чистих матеріалів є незначними, енергозберігаючі технології використовуються як операційний важіль в системі управління витратами підприємства, а не в контексті відповідального ставлення до природних ресурсів, не є поширеним виробництво та використання нетрадиційних джерел енергії. Таким чином, у фінансовому менеджменті підприємств сфери послуг гостинності значну увагу приділяють питанням формування, підтримки досягнутого рівня та нарощування ринкової вартості бізнесу, його інвестиційної привабливості і в той же час, у стратегії їх розвитку практично не знаходить відображення питання фінансового забезпечення сталого розвитку для репутації бренду у довгостроковій перспективі. Бізнес, що сьогодні у своїй діяльності враховує виклики майбутнього, буде в переліку лідерів завтрашнього дня.

Інтернет-голосування, проведене туристичним виданням Cond Nast Traveler, визначило найкращі SPA-курорти світу. Респонденти оцінювали SPA-курорт шляхом заповнення анкети на сайті за такими критеріями як: комфорт,

широта асортименту послуг, інтер'єр, екологія. Кожний критерій можна було оцінити за шкалою від 0 до 100 балів. Об'єднавши всі оцінки, було визначено «індекс задоволеності готелем». Відповідно, чим більшим він виявився, тим вище у рейтингу розташувався SPA-курорт. Переможцем став швейцарський Clinique La Prairie, який, до того ж, відвідувачі відзначили як курорт з найсмачнішою кухнею. На другій позиції розташувався австрійський Maug & More, визнаний найбільш екологічно чистим. Індивідуальний підхід вирізняє балійський спа-курорт Chiva-Som International Health Resort, що розташований у мальовничому Балі. Загалом, до топ-15 рейтингу увійшли курорти Австрії, Балі, Індії, Ірландії, Італії, Швейцарії, Малайзії, Сент-Люсії, США, Таїланду та Франції.

Результати рейтингових оцінок в певній мірі мають суб'єктивний характер – в тих випадках, коли дослідження проводиться однією компанією, без залучення широкого кола експертів, а в тих випадках коли оцінка проводиться відвідувачами на сайті – є ризик нефаховості оцінювання та викривлення об'єктивної реальності рейтингу. Разом з цим, враховуючи названі обмеження, що накладають негативний відбиток на результати оцінювання, в умовах глобалізації світової економіки періодичні рейтинги конкурентоздатності готельно-курортного господарства з використанням інформаційних технологій сучасності є орієнтирами фінансової політики сталого розвитку для готельєрів, рестораторів, інвесторів, кредиторів, державних органів влади, локальних урядів і неурядових організацій, адже готельно-ресторанна справа, курортне господарство і туризм, належать до тих видів економічної діяльності, які найбільш тісно пов'язані з питаннями охорони навколишнього середовища, збереження культурної і природної різноманітності, добробутом місцевих громад.

В Україні для визначення дороговказів у майбутнє підвищення конкурентоздатності готельно-курортного господарства необхідно розробити концепцію сталого розвитку цієї сфери послуг з такими орієнтовними складовими:

- концепція підприємництва (попит, пропозиція ціноутворення, інституціональне регулювання);
- техніко-економічна концепція (техніко-економічне обґрунтування та розробка бізнес-планів розвитку готельно-ресторанної та курортної справи);
- екологічна концепція (навколишнє середовище, екологічне будівництво виробництво продукції, надання послуг);
- концепція управління персоналом (розробка програми щодо підготовки професійних кадрів за напрямом «готельно-ресторанна і курортна справа»);
- концепція реінжинірингу бізнес-процесів у готельно-курортній справі (аналіз проблемних об'єктів, можливості і результати застосування технологій).

Д.э.н. Давыдов Д.В.

*Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток,
Российская Федерация*

О ВОЗМОЖНЫХ МЕТОДАХ И ВОЗМОЖНОСТЯХ МЕТОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ РАВНОВЕСИЙ

Многообразие динамически устойчивых социально-политических и культурных систем, наблюдаемых как в исторической перспективе, так и в современных обществах, с теоретико-игровой точки зрения предполагает формирование множественных равновесий в системе межличностных отношений членов общества. Часто механизм общественного саморегулирования замещает государственное вмешательство, более жесткое, но и более простое в исполнении. Поэтому возникает вопрос как о необходимости и степени государственного вмешательства, так и об ограниченности возможностей общественной саморегуляции в рамках формирования социальных равновесий.

Не затрагивая сложные вопросы взаимного влияния и проникновения социальных и культурных традиций различных обществ, сосредоточим внимание на возможных методах формального описания сложившихся механизмов взаимодействия отдельных агентов, формирующих устойчивое социальное равновесие в замкнутой общественной системе, а также на вопросах модификации, пересмотра механизмов в процессе достижения такого равновесия.

Придерживаясь в целом теоретико-игровой трактовки динамики взаимодействия агентов в обществе, последовательно рассмотрим возможные подходы к описанию и объяснению различных форм устойчивых социальных отношений.

Первый, статистический по сути подход акцентирует внимание на сложившихся устойчивых структурах равновесия. Здесь можно говорить об идентификации отдельных параметров взаимодействия агентов и многомерных статистических методах выявления наиболее значимых связей различных параметров.

Параметрический подход предполагает описание однородного по составу пространства внутренних параметров каждого члена общества, а также внешнего по отношению к ним пространства параметров общественной среды, которые, возможно, зависят от множества реализуемых в конкретном обществе значений параметров каждого из агентов. Каждый агент делает выбор в совокупном пространстве персональных и внешних параметров. Такое описание удовлетворяет требованию анонимности (два человека с одинаковыми параметрами, помещенные в одинаковые условия внешней среды, сделают один и тот же выбор). Условия устойчивости здесь формируются известной и фиксированной структурой общества и степенью зависимости внешних параметров среды от совокупности параметров каждого из агентов.

Акцент на внутреннюю динамику изменения равновесия можно поставить при исследовании истории развития отношений в отдельных обществах, в которых методом проб и ошибок вырабатываются и закрепляются механизмы принятия решений отдельными агентами, равно как и механизмы взаимодействия в обществе в целом.

Последние два подхода в целом можно попытаться объединить в рамках системного описания циклического воздействия, состоящего из следующих этапов:

- 1) принятие индивидуальных решений каждым из агентов сообщества в условиях сложившейся структуры взаимодействия;
- 2) оценка перераспределения выигрышей под воздействием принятых решений;
- 3) изменение правил (механизма) принятия общественных решений.

В качестве модельного приближения можно рассматривать итерационную процедуру, заключающуюся в многократном последовательном повторении перечисленных этапов и отслеживании траектории складывающихся равновесий в динамике. Возможной модификацией данной итерационной процедуры является введение четвертого этапа: изменение стратегии (правила выбора) персональных решений агентов под воздействием смены механизма принятия общественных решений. Такая модификация позволяет более полно отследить взаимное влияние индивидуального выбора и правил принятия решений в обществе, в некотором смысле – эндогенизировать динамику механизмов принятия решений.

Остановимся теперь подробнее на технических деталях. С функционально-операторной точки зрения игровое равновесие можно интерпретировать как неподвижную точку некоторого заданного отображения. Устойчивость равновесия в этом случае может быть полностью описана свойствами такого отображения. Если же полагать, что на каждой итерации само отображение может (в той или иной степени) меняться вслед за сменой механизма принятия общественных решений, представление об устойчивости равновесия требует адекватного пересмотра. В простейшем случае можно использовать численные процедуры и статистические методы оценки схождения к равновесию под воздействием «случайных» изменений в отображении, например, методом последовательных приближений с уменьшающейся во времени амплитудой «случайных отклонений». С теоретической точки зрения можно рассматривать класс операторных преобразований $x(t+1) = A(x(t))x(t)$ с зависимым от состояния системы оператором и искать неподвижные точки отображений в смысле решения операторных уравнений $x(t) = A(x(t))x(t)$. Наконец, учет пересмотра принципов принятия индивидуальных решений под воздействием изменяющихся механизмов требует формального описания итераций в виде $x(A(t), t+1) = A(t)x((A(t-1), t)$ и поиска неподвижных точек как решения уравнения $x(A(t), t) = A(t)x(A(t), t)$ для всех t .

Совокупность перечисленных в данной работе подходов к описанию взаимного влияния индивидуально принимаемых решений и коллективных механизмов принятия решений позволяет надеяться на более точное описание и прогнозирование структуры и динамики социальных равновесий, что дает возможности аккуратной оценки необходимости государственного вмешательства в социально-экономические отношения для закрепления или модификации сложившихся общественных механизмов.

Даниленко В.А.

Київський національний університет імені Т. Шевченка, Україна

**ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БІЗНЕС-ЦИКЛІВ
У ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ, РОСІЇ ТА ЄС
НА ОСНОВІ КРОС-СПЕКТРАЛЬНОГО АНАЛІЗУ**

Глибина рецесії в різних країнах в умовах фінансово-економічної кризи виявилася істотно різною, що дає підстави досліджувати проблему специфіки циклічного розвитку економік різних країн в кризових умовах. Технічним засобом дослідження циклічних процесів в промисловості було обрано крос-спектральний аналіз. Крос-спектральний аналіз, подібно до спектрального, ґрунтується на розкладанні динамічного ряду в ряд Фур'є. Відмінність полягає в тому, що розкладаються одночасно два ряди і проводиться деякий додатковий аналіз рівня збігу або розбіжності окремих гармонік для кожного з досліджуваних рядів. Перелік та інтерпретація понять крос-спектрального аналізу наведені, зокрема, в роботі М.О. Кизима, Т.С. Клебанової та інших дослідників [1, с. 47-48].

Інформація для дослідження взаємозв'язку циклічних компонентів індексів промислового виробництва в Україні, Росії та країнах ЄС сформована за період з січня 2000 р. по червень 2010 р. з щомісячною періодичністю на основі даних Держкомстату України і Євростату [2; 3].

За результатами проведеного аналізу з'ясовано, що для України найбільшим є значення показника періодограми 4311,64, яке відповідає тривалості циклічною компоненти в 40 місяців, або приблизно 3,5 роки. Варто підкреслити, що це значення більш, ніж в два рази перевищує наступне за ним значення показника періодограми, яке дорівнює 2113,08 і відповідає тривалості циклу в 120 місяців (або 10 років). Дані результати дозволяють стверджувати, що динаміка промислового виробництва в Україні найбільшою мірою визначається саме короткостроковими бізнес-циклами Кітчена тривалістю приблизно 3,5 роки.

Для країн ЄС найбільше значення періодограми відповідає гармоніці з тривалістю періоду в 120 місяців, або в 10 років і складає 1054,81. Перевищення цього показника над наступним по величині теж майже двократне. Це означає, що динаміку об'ємів промислового виробництва в країнах ЄС формують переважно довгострокові цикли.

Якщо реальна тривалість цих циклів дійсно відповідає ідентифікованій тривалості в 10 років, тоді це циклічні коливання, які були виявлені в «... праці Саймона Кузнеця, який у своїх дослідженнях виділяв так звані «будівельні цикли» (тривалість періоду циклу 10-15 років). Він вважав, що процеси коливання пов'язані з періодичним оновленням житла і певних типів виробничих споруд» [4, с. 213]. У наведеній цитаті вказується також економічна природа чинників, які зумовлюють існування таких циклів.

При цьому короткострокові бізнес-цикли Кітчена теж властиві промисловості ЄС. Періоду в 40 місяців відповідає друге за величиною значення показника періодограми (воно складає 654,82). Третю позицію із значенням показ-

ника періодограми близько 300 ділять між собою короткострокові цикли з періодами 60 і 30 місяців.

Для оцінки тенденції взаємозв'язку циклів досліджуваних рядів слід використовувати показники крос-амплітуди і квадратичної когерентності, враховуючи при цьому і значення періодограми для обох рядів.

Найбільше значення показників квадратичної когерентності спостерігається для гармонік з періодами 13 і 15 місяців, і складає воно більше 0,9. Проте величини періодограм для цих гармонік майже в 10 разів поступаються лідерам для кожного ряду, тобто є відносно невеликими. Таким чином, хоча когерентність між цими гармоніками дійсно висока, проте їх роль у формуванні циклічних коливань кожного ряду є відносно невеликою.

Отже, варто звернути увагу на гармоніки, для яких високі значення і показників когерентності, і показників періодограм. До такого роду гармонік, в першу чергу, відноситься вже не одноразово згадувана гармоніка з періодом 40 місяців, яка відповідає короткостроковим бізнес-циклам Кітчена тривалістю близько 3 років. Ця гармоніка характеризується найбільшим значенням періодограми для України, другим за величиною для ЄС, третім за значенням показником квадратичної когерентності і найвищою крос-амплітудою. Це дає підстави стверджувати, що найбільшою мірою динаміка промислового виробництва в Україні і ЄС пов'язана через бізнес-цикли Кітчена тривалістю близько 3,5 років. Друге і третє місця слід віддати гармонікам з періодом 120 і 60 місяців відповідно.

Крос-спектральний аналіз також був проведений для оцінки взаємозв'язку динаміки індексів промислового виробництва в Україні і Росії. Дві перші позиції показників періодограми для Росії подібні до тих, які отримані для ЄС. Найбільше значення цього показника (1252,92) відповідає циклу в 120 місяців (10 років). Друге місце (735,45) відповідає циклу в 40 місяців (3,5 роки).

Якщо ж оцінювати взаємозв'язок циклів в Росії і Україні, то тут є одна істотна відмінність, яка впливає на розподіл перших двох місць за силою зв'язку циклічних компонент. Так, якщо для пари «Україна-ЄС» достатньо впевнено можна було констатувати самий сильний зв'язок між компонентами короткострокових бізнес-циклів Кітчена (3,5 року), то для пари «Україна-Росія» ситуація міняється. А саме, по-перше, значення показників квадратичної когерентності для двох циклічних компонентів з найщільнішим зв'язком (3,5 і 10 років) збільшилося приблизно на 10%. По-друге, більше значення показника квадратичної когерентності відповідає саме довгостроковій, десятирічній компоненті (0,93).

Таким чином, можна зробити висновок, що для промисловості України і Росії існує сильний взаємозв'язок між короткостроковими бізнес-циклами Кітчена, тривалістю приблизно 3,5 років. Проте найбільший вплив відбувається саме через довгострокові цикли 10-річної періодичності.

Отже, якщо оцінювати загальний характер впливу промисловості Росії і ЄС на промисловість України, то можна стверджувати, що вплив ЄС реалізується через короткострокові цикли періодичністю приблизно 3,5 років. Вплив Росії через короткострокові цикли теж сильний (коефіцієнт когерентності 0,91

проти 0,83 для ЄС), проте сильніше він реалізується через довгостроковий 10-річний цикл (коефіцієнт когерентності 0,93).

Список використаних джерел:

1. Адаптивные модели в системах принятия решений: монография / [Н.А. Кизим, Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова и др.]; под ред. Н.А. Кизим, Т.С. Клебановой. – Х.: ИНЖЭК, 2007. – 368 с.
2. Сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
4. Білоброва Т.О. Циклічність як важлива характеристика розвитку ринку нерухомості / Т.О. Білоброва // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. – 2008. – Вип. 1. – С. 213-219.

Дашко І.М.

Криворізький факультет Запорізького національного університету, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

У загальному вигляді трудовий потенціал характеризує певні можливості, які можуть бути використані для досягнення конкретної цілі. У ринкових умовах трудовий потенціал як економічна форма втілення людського фактора виробництва, реалізується в різних формах власності. Якщо поєднання робочої сили із засобами виробництва здійснюється на державних підприємствах, то трудовий потенціал є власністю держави. Якщо це поєднання здійснюється на приватному підприємстві – реалізується приватна форма власності. У тих випадках, коли особи ведуть індивідуальну трудову діяльність, вони є одночасно власниками речових і особистих факторів виробництва.

Отже, трудовий потенціал – це сукупна суспільна здібність до праці, потенційна дієздатність суспільства, його ресурси праці. Але поняття «трудовий потенціал» значно ширше поняття «трудові ресурси». Якщо до складу останнього входять тільки люди працездатні по певних формальних ознаках, то поняття «трудовий потенціал» охоплює і тих, хто ще тільки готується до ефективної трудової діяльності (діти), і тих, хто вже вийшов з сфери зайнятості (пенсіонери). Тому трудові ресурси можна розглядати як ту частину трудового потенціалу носіями якої є люди, особистісний трудовий потенціал яких по своїх якісних характеристиках мав такий рівень, який дозволяє самостійно забезпечувати себе прибутком у сфері зайнятості. Всі ж інші категорії населення також мають певний рівень трудового потенціалу, але нижчий від мінімального рівня, необхідного для ефективної зайнятості.

Трудовий потенціал, як сукупність можливостей працівників підприємства активно чи пасивно брати участь у виробничому процесі в рамках певної організаційної структури з урахуванням матеріально-технічних, технологічних, інформаційних та інших ресурсів, є складним структурним соціально-економічним утворенням, що містить ряд компонентів (рис.1).



Рис. 1. Структура трудового потенціалу

Така структура трудового потенціалу являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними, базується на мобільності та гнучкості, здатності до швидкої перебудови, та дозволяє розглядати його як параметр, що обумовлюється безупинними змінами в складі самих працівників і в технологічному способі виробництва, показати співвідношення джерел екстенсивного та інтенсивного зростання трудового потенціалу. Сукупний вплив зовнішніх та внутрішніх факторів конкретизуються в параметрах макrorівня (пропозиція робочої сили, кількість працездатного населення та його загальноосвітній рівень) та зумовлюють якісні та кількісні параметри трудових ресурсів.

Трудовий потенціал може розглядатись у трьох рівнях: трудовий потенціал людини, потенціал колективу (підприємства), потенціал суспільства. Всі вони взаємопов'язані між собою, але не дублюють один одного.

Основою трудового потенціалу суспільства є потенціал окремої людини. Людським потенціалом вважається міра втілених у людині здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та здатність цих якостей приносити дохід.

Трудовий потенціал організації являє складну, динамічну, відкриту систему, яка є складовою трудового потенціалу суспільства. Але трудовий потенціал організації не є простою сумою трудових потенціалів працівників — тому, що об'єднання працівників у колектив дає ефект колективної праці, або синергичний ефект. Він змінюється з розвитком освітнього і професійного рівня персоналу та його кількісного складу (плинність кадрів, їх скорочення або збільшення).

У наш час вирішальною умовою конкурентоспроможності трудового потенціалу є його якість. Якість трудового потенціалу залежить від великої кількості чинників, серед яких слід виділити природний приріст населення, зміцнення фізичного стану і здоров'я, підвищення інтелектуально-культурного рівня населення. Перелічені фактори, які впливають на стан трудового потенціалу, можуть бути об'єктивними (демографічна ситуація, природні умови) та суб'єктивними (соціально-економічний розвиток суспільства, непрофесійне управління трудовим потенціалом).

Таким чином, можна сказати, що трудовий потенціал виражає, з одного боку, можливість участі працівника або всіх членів колективу підприємства в суспільно корисній діяльності як специфічного виробничого ресурсу, з іншого – характеристику якостей працівників, що відображають рівень розвит-

ку їхніх здібностей, придатності і підготовленості до виконання робіт певного виду к якості, ставлення до праці, можливостей і готовності працювати з повною віддачею сил і здібностей.

Список використаних джерел:

1. Чернега І.І. Проблеми ефективності використання трудового потенціалу [Електронний ресурс] / І.І. Чернега. — Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library>
2. Синиця Т.В. Формування та використання трудового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Т.В. Синиця. — Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/inode/39476.html>

Дементенко О.В., Панина Е.А.

Донецкий государственный университет управления, Украина

THE EFFICIENCY OF DIVERSIFICATION OF PRODUCTION (ON THE EXAMPLE OF COGNATE AND NON-COGNATE DIVERSIFICATION)

The effective development of industrial enterprises at the modern stage of the development of competitive relationships is achieved due to the organization of the system of strategic management. At the same time, it should be noted, that presently not enough attention is paid to the formation of the strategies of the development of enterprises. A factor which provides a stable development of an enterprise is not taken into account in the majority of managements. In fact, diversification reveals itself in such a strategy of development, which foresees the most complete use of all the resources and assets available at the enterprise, which most completely meet the market needs. Thus, the greatest effect is usually produced with the application of the strategy of diversification of production that allows considerably to bring down the risk of operations of the enterprise in the conditions of toughening of competitive activity at the home market. The strategy of diversification of an enterprise is one of the options of its strategic development [1].

Diversification is the spreading the economic activity to new areas (increasing the range of the produced goods, the variety of types of the given services, the geographical area of operations et cetera). In the narrow sense of the word under diversification it is necessary to understand the penetration of enterprises into the industries that do not have a direct production connection with or functional dependence from their basic activity. As the result of diversification, enterprises grow into large diversified complexes or conglomerates [2].

The urgency of diversification of production is conditioned by the fact that this strategy provides enterprises with competitive edges in the competition with home and foreign manufacturers; it also enables the enterprise to be integrated into the market space.

The aim of diversification is to obtain an increase of indexes of efficiency with the complete use of its resources in the future.

After making a decision about focusing on diversification, different ways of its carrying out can be chosen. Actually, in the practice of diversification the following strategies are used: 1) the strategy of entering a new industry (or new spheres of

operation); 2) the strategies of diversifying into cognate industries; 3) the strategies of diversifying into non-cognate industries; 4) the strategies of rolling up (sales) and liquidation; 5) the strategies of restructuring, renewal and economy; 6) the strategies of multinational diversification [3].

We will consider two of them: the strategy of cognate and non-cognate diversification. The strategy of cognate diversification means introduction into businesses possessing a certain "strategic accordance". A strategic accordance exists, when different businesses have relative productive cycles.

A diversified company, using interconnection of productive cycles arrives at the greater general productivity than the sum of the productivities, which the businesses would have, if they worked independently from each other. The presence of the strategic accordance inside the diversified portfolio of businesses in combination with the energy and qualification of the management of the corporation in the activity of extraction of advantages out of the co-operation, allows the company to reach the effect of cognate diversification ($2 + 2 = 5$), which becomes the basis for competitiveness.

The cognate diversification possesses a considerable attractiveness. It helps to save the unity of business, to get a competitive advantage from the transfer of experience and qualification, to diversify the risk of the investor on the basis of wider entrepreneurship operations.

Many companies choose strategies of non-cognate diversification, demonstrating by this a willingness to diversify into any industry with the good prospects of getting profits. The leaders of corporations do not undertake the conscious attempts of searching such types of businesses, which would possess a strategic accordance with other types of business.

The strategy of non-cognate diversification is a penetration in any industries and businesses that are financially beneficial. In this case the use of mutual relations of strategic accordance is secondary.

The companies carrying out a non-cognate diversification strategy usually enter new markets by acquiring already working on them companies, but not by forming a new branch inside the parent company.

Coming from the aforesaid, it is evident, that a reasonably conducted diversification can become a pre-condition for the increase of the efficiency of the activity of an enterprise. Many companies have roots only in one industry of the economy. Even if they carry out the diversification in other industries, the greater part of their profit yield will have as their main source their primary or basic industry. Diversification becomes an attractive strategy, when with its help a company gets the possibilities for increasing the incomes in their basic business.

We have analyzed two approaches to diversification: the diversification into cognate and non-cognate businesses. The reasons in favor of cognate business have a strategic character. The main reason in favor of non-cognate diversification is the statement that any business, possessing a good potential for getting a profit and purchased on good financial terms, is an acceptable business for diversification. A non-cognate diversification is mainly associated with the financial approach to diversification.

Thus, to sum up, it is possible to draw a conclusion that every company (firm) chooses a more appropriate type of strategy on its own, coming from the goals it is trying to achieve and depending on the anticipated result. The main thing is the achievement of an efficient activity with high profitability and the implementation of the goals and tasks that have been set.

List of references:

1. Гринько Т.В Развитие предприятия на основе диверсификации производства [Electronic resource] / Т.В. Гринько. – Access mode: http://www.rusnauka.com/16_NTP_2008/Economics/33767.doc.htm
2. Цели и мотивы диверсификации. Интеграция и диверсификация [Electronic resource]. – Access mode: http://astraconsulting.org/2008/01/23/print:page,1,tseli_i_motivi_diversifikatsii_integratsiya_i_diversifikatsiya.html
3. Диверсификация производства [Electronic resource]. – Access mode: <http://koefficienta.ru/enduratexter-material05modered-580-index.html>

Доценко І.О.

Хмельницький національний університет, Україна

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

Практичну діяльність різних організацій можуть супроводжувати різноманітні види ризиків: комерційні, фінансові, інформаційні, інвестиційні, екологічні та ін. Існуючі в даний час варіанти класифікації видів ризиків, або як їх ще називають, системи ризиків, дозволяють вибрати відповідні стратегії управління ризиками, тим самим підвищивши безпеку організації як системи. Проте кожна з відомих стратегій управління ризиками, як правило, забезпечує максимальний ефект тільки по одному конкретному виду ризику, що викликає необхідність комплексного застосування всіх стратегій або їх використання в різній мірі і поєднаннях, а також зміни управлінської поведінки в даній ситуації.

Досвід розвинутих країн показує, що ігнорування або недооцінка ризиків при розробці тактики і стратегії економічної політики, прийнятті конкретних управлінських рішень невідворотно стримує розвиток суспільства, науково-технічного прогресу та прирікає економічну систему на застій.

Оскільки останнім часом економіка нашої країни досить стрімко перетворюється в нестабільну, «кризову», то у зв'язку з цим у виробничо-підприємницьку діяльність привносяться додаткові елементи невизначеності та розширюються зони ризикових ситуацій. У цих умовах виникають неясність та невпевненість у отриманні очікуваного кінцевого результату, а, відповідно, зростає і ступінь ризику. Ініціативним, підприємливим керівникам потрібне вміння виявляти, аналізувати та мінімізувати ризики. Ризиками можна управляти, використовуючи різні заходи, що дають змогу до певної міри прогнозувати настання ризикової події та знижувати ступінь ризику.

В діяльності безпеки підприємств ризики мають теоретичне та практичне

значення як складова частина системи управління. Розвиток ринкових відносин значно посилює невизначеність та невпевненість в отриманні очікуваного кінцевого результату, а отже, в даному випадку ризики зростають. Виникає необхідність застосування відповідних методів оцінки та мінімізації можливих втрат при різних видах діяльності підприємств.

Більшість сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців розглядають дві групи методів оцінки економічного ризику: кількісні чи об'єктивні (математичні, статистичні та імовірнісні, аналітичний) та якісні чи суб'єктивні (моделювання, оптимізація і теорія гри, методи стохастичного програмування, аналогів) [1–3].

Інші подають перелік методів лише в загальному вигляді і розглядають окремі з них: статистичний, експертний, розрахунково-аналітичний [3; 4].

Засобами якісного аналізу слід виявити негативні наслідки ризику в усіх сферах діяльності підприємства. Так, ризик пожежі може вплинути на сфери технологічного процесу, виробничо-господарської діяльності, фінансово-економічну та соціальну, це відбуватиметься в певній послідовності [5, с. 209].

Аналіз ризиків дає змогу простежити не лише їх розвиток та сфери поширення, а й негативні наслідки кумуляції ризиків, тобто взаємного їх впливу і на громадження. Для цього необхідно залучати найрізноманітніші джерела інформації та використовувати найдосконаліші методи кваліфікаційного аналізу ризиків.

Важливу роль в аналізі ризику відіграє інформаційне забезпечення. Воно є не лише джерелом даних, а й засобом зниження ризику. Однак іноді доцільніше оперувати неповною інформацією, ніж витратити надто великі кошти на отримання повної і вичерпної. Обмеженість потужностей або відсутність засобів для оброблення інформації, неточність внаслідок застосування наближених методів оцінки даних негативно позначаються на визначенні ризиків.

Кількісний аналіз дає змогу визначити за допомогою того чи іншого методу кількісну величину кожного з можливих ризиків, а також ризик обраного напрямку діяльності.

При кількісній оцінці ризику слід розрізняти розміри реальної вартості, що пов'язана з ризиком, і обсяг сподіваних прибутків чи збитків. Якщо перший показник на момент прийняття рішення, як правило, відомий, то другий оцінюють з тим чи іншим ступенем невизначеності.

Чим досконалішим є методи дослідження та оцінювання ризику, тим меншим стає чинник невизначеності. Методи, які використовують при кількісній оцінці економічних ризиків, умовно поділяють на дві групи: група апріорних методів і група методів, що базуються на емпіричних підходах [6]. Перші ґрунтуються на теоретичних положеннях, а тому ризик кількісно оцінюється за допомогою логічних міркувань, другі – на вивченні минулих подій та узагальненні статистичної інформації.

Отже, в процесі визначення рівня ризику необхідно враховувати, що він може змінюватися залежно від обраного методу оцінки. Умовою застосування більшості з них є достатність ресурсів, зокрема грошових, інформації, часу тощо.

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
2. Вітлінський В.В. Економічні ризики: ігрові моделі: навч. посіб. / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ. – 2002. – 446 с.
3. Тэпман Л.Н. Риск в экономике: учеб. пособ. для студ. вузов / Л.Н. Тэпман; под ред. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 379 с.
4. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент теорія і практика: навч. посіб. / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2009. – 200 с.
5. Лук'янова В.В. Економічний ризик: навч. посіб. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
6. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К.: ТОВ «Борисфен-М», 1996.

Журавлєва Т.А.

*Рязанский государственный радиотехнический университет,
Российская Федерация*

ПРИЕМЛЕМОСТЬ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ПРАКТИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Одной из ключевых задач анализа финансового состояния организации является изучение показателей, отражающих его финансовую устойчивость.

Важнейшим информационным ресурсом для определения финансовой устойчивости коммерческой организации является бухгалтерская (финансовая) отчетность. С 2011 г. бухгалтерская отчетность составляется и представляется по формам, утвержденным Приказом Минфина России от 02.07.2010 N 66н.

Поэтому именно сейчас очень важна приемлемость методических подходов к оценке финансовой устойчивости коммерческих организаций в практическом анализе.

Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой относительных показателей, финансовых коэффициентов.

Независимость от заемного капитала коммерческой организации характеризует коэффициент автономии (K_a), равный отношению собственного капитала (СК) к валюте баланса (В):

$$K_a = \frac{СК}{В} = \frac{\Sigma \text{строк } 1300, 1530}{\text{строка } 1700}. \quad (1)$$

Коэффициент автономии указывает насколько предприятие может уменьшить величину активов без нанесения ущерба интересам кредиторов. Минимальное значение коэффициента автономии должно находиться на уровне 0,5. Такое значение показателя позволяет предполагать, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственным капиталом.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (плечо финансового рычага) ($K_{з/с}$) дополняет коэффициент автономии и рассчитывается как отношение величины внешних обязательств к сумме собственного капитала:

$$K_{3/C} = \frac{K^T + K^O}{СК} = \frac{\text{строка 1400} + (\text{строка 1500} - \text{строка 1530})}{\text{строка 1300} + \text{строка 1530}}, \quad (2)$$

где K^O – краткосрочные обязательства.

Одной из важных характеристик финансовой устойчивости является коэффициент маневренности (K_M), равный отношению собственного оборотного капитала (E^C) к величине собственного капитала:

$$K_M = \frac{E^C}{СК + K} = \frac{\Sigma \text{строк 1300, 1400, 1530} - \text{строка 1100}}{\Sigma \text{строк 1300, 1530}}. \quad (3)$$

Коэффициент показывает, какая доля собственного капитала предприятия находится в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно им маневрировать. В качестве оптимальной величины коэффициент маневренности может быть принят в размере $\leq 0,5$.

Важным показателем устойчивости финансового состояния является обеспеченность оборотных активов собственным оборотным капиталом, равная отношению суммы собственного оборотного капитала (E^C) к стоимости оборотных активов (R^a):

$$K_C = \frac{E^C}{R^a} = \frac{\Sigma \text{строк 1300, 1400, 1530} - \text{строка 1130}}{\text{строка 1200}} \quad (4)$$

Он показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников и не нуждается в привлечении заемных средств. Нормативное значение этого показателя не менее 0,1.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется коэффициентом обеспеченности предприятия долгосрочными источниками финансирования ($K_{ФУ}$). Он показывает, в какой степени общий объем используемых активов сформирован за счет собственного и долгосрочного заемного капитала предприятия:

$$K_{ФУ} = \frac{СК + K^T}{B} = \frac{\Sigma \text{строк 1300, 1400, 1530}}{\text{строка 1700}} \quad (5)$$

Значение этого коэффициента может варьировать в границах 0,6-0,8.

Степень финансовой зависимости предприятия от использования заемного капитала ($ЗК$) характеризуется коэффициентом задолженности (K_3):

$$K_3 = \frac{ЗК}{B} = \frac{\Sigma \text{строк 1300, 1400} - 1530}{\text{строка 1700}} \quad (6)$$

Коэффициент показывает долю заемного капитала, авансированного в предприятие для осуществления хозяйственно-финансовой деятельности в общей сумме источников финансирования. Значения этого коэффициента не должны превышать 0,5 пункта.

Коэффициент соотношения долгосрочной задолженности и постоянного капитала ($K_{3/К}$) рассчитывают с помощью следующей формулы:

$$K_{3/К} = \frac{K^T}{СК + K^T} = \frac{\text{строка 1400}}{\Sigma \text{строк 1300, 1400, 1530}} \quad (7)$$

Для сохранения минимальной финансовой стабильности предприятие должно стремиться к повышению уровня мобильности активов, который харак-

теризуется отношением стоимости оборотных средств к стоимости внеоборотных средств. Этот показатель называется коэффициентом соотношения мобильных (R^a) и иммобилизованных средств (F) ($K_{M/И}$):

$$K_{M/И} = \frac{R^a}{F} = \frac{\text{строка 1200}}{\text{строка 1100}} \quad (8)$$

Для предприятий, имеющих значительные инвестиции в основные средства, полезно исчислять коэффициент «основные средства/ собственный капитал» ($K_{OC/СК}$), который показывает, в какой мере эти инвестиции покрываются за счет собственного капитала:

$$K_{OC/СК} = \frac{F^{OC}}{СК} = \frac{\text{строка 1130}}{\text{Σстрок 1300, 1530}}, \quad (9)$$

где F^{OC} – стоимость основных средств по балансу.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами (K_O) определяется с помощью формулы:

$$K_O = \frac{E^C}{Z + H} = \frac{\text{Σстрок 1300, 1400, 1530} - \text{строка 1130}}{\text{Σстрок 1210, 1220}}, \quad (10)$$

где H – НДС по приобретенным ценностям.

Нормальные ограничения данного коэффициента не менее 0,6-0,8.

Собственными источниками должны быть покрыты необходимые размеры запасов, остальные можно покрывать заемными средствами.

Для общей оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо проанализировать динамику коэффициента прогноза банкротства ($K_{ПБ}$), характеризующего удельный вес чистых оборотных активов в валюте баланса:

$$K_{ПБ} = \frac{R^a - (Z^{УК} + K^t + r^п + P^П + П^{КО})}{B} =$$

$$= \frac{\text{строка 1200} - \text{сумма задолженности участников по взносам в уставный капитал} - \text{Σстрок 1510, 1520, 1540, 1550}}{\text{строка 1700}}, \quad (11)$$

где $Z^{УК}$ – задолженность участников по взносам в уставный капитал;

$P^П$ – резервы предстоящих расходов;

$П^{КО}$ – прочие краткосрочные обязательства.

Если предприятие испытывает финансовые затруднения, то данный коэффициент снижается.

Таким образом, бухгалтерская (финансовая) отчетность, утвержденная Приказом Минфина России от 02.07.2010 N 66н, позволяет применять существующие методики определения финансового состояния коммерческих организаций в практическом анализе для принятия обоснованных управленческих решений.

Список использованных источников:

1. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 02.08.2010 N 18023).
2. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособ. для студ., обуч. по спец. «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [Е.И. Бородина и др.]; под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2008. – 451 с.

3. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 536 с.
4. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособ. / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 192 с.

Забарська О.М.

ПАТ «Банк Форум», Україна

ВИХІДНІ ПАРАМЕТРИ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ

В умовах глобалізації світової економіки будь-який суб'єкт господарювання зустрічається з проявом тієї чи іншої форми реалізації міжнародного бізнесу який постає невід'ємною частиною світогосподарських операцій та економічних відносин. В українському науковому просторі найбільш відомими працями з тематики міжнародного бізнесу є роботи В.А. Вергуна, Ч.В. Гіла, Н.П. Губар, Д.Д. Деніелса, Н.Р. Лисиці, Г.Є. Мазнева, Л.Х. Радеби які ґрунтовно розглядають науково-методичні та прикладні аспекти міжнародного бізнесу. Але здійснення аналізу розвитку міжнародного бізнесу передбачає знаходження вихідних параметрів які можуть постати основою подальших наукових досліджень даної проблематики.

Схема здійснення міжнародного бізнесу як діяльності, що приносить прибуток на основі здійснення господарських операцій суб'єктами економічних відносин у межах двох або більше країн може бути представлена на рис. 1.

МІЖНАРОДНЕ СЕРЕДОВИЩЕ:

(тенденції, міжнародне законодавство, провідні гравці)

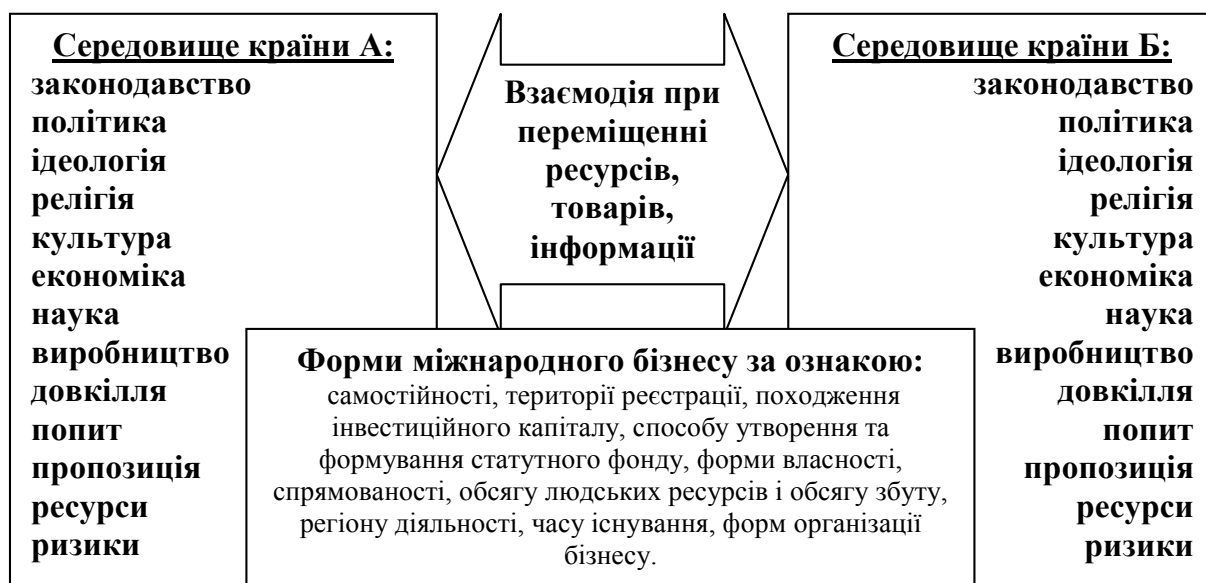


Рис. 1. Спрощена схема здійснення міжнародного бізнесу

Як бачимо з рис. 1 при здійсненні аналізу розвитку міжнародного бізнесу необхідно враховувати: міжнародне бізнес-середовище, бізнес-середовище окремих країн, аспекти міжнародної взаємодії при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та форми міжнародного бізнесу.

Так, міжнародне бізнес-середовище постає сукупністю сил, суб'єктів, ситуаційних чинників які відображують наднаціональний характер розгортання світогосподарської системи міжнародних відносин за рахунок впливу глобальних тенденцій, міжнародних угод, міжнародних організацій тощо.

Бізнес-середовище країн формується сукупністю відмінних між державами історично сформованих та підконтрольних владному та громадянському впливу національних складових таких як: законодавство, політика, ідеологія, релігія, культура, економіка, наука, виробництво, довкілля, попит, пропозиція, ресурси, ризики тощо.

При організації міжнародного бізнесу відбувається переміщення ресурсів, товарів, інформації через державні кордони, внаслідок чого міжнародний бізнес зазнає вплив національних суб'єктів ринкових відносин та національної ринкової інфраструктури (митниця, прикордонний контроль, податкові органи, національні транспортні підприємства), міжнародних трансфертерів (міжнародні перевізники, фінансові установи, охоронці, обслуговуючий персонал), кримінальних елементів та іноземних суб'єктів ринкових відносин й іноземної ринкової інфраструктури, які впливають на переміщення ресурсів, товарів, інформації.

Форми міжнародного бізнесу можна класифікувати за ознакою:

- самостійності: самостійне підприємництво (автономне підприємництво), співробітництво підприємств (стратегічне співробітництво, передвиробниче співробітництво, виробниче співробітництво), спільна діяльність (за укладеними угодами про спільну діяльність або у відповідності до певних договірних форм об'єднання без утворення єдиного суб'єкта господарювання), спільне підприємництво (об'єднання зусиль партнерів і утворення нових самостійних суб'єктів господарської діяльності у вигляді спільних підприємств);
 - території реєстрації: за назвою країни реєстрації;
 - походження інвестиційного капіталу: вітчизняне підприємство, підприємство з іноземними інвестиціями (прямі та портфельні), іноземне підприємство, багатонаціональна компанія;
 - способу утворення та формування статутного фонду: унітарні та корпоративні;
 - форми власності: приватне підприємство, підприємство колективної власності, комунальне підприємство, державне підприємство, підприємство, засноване на змішаній формі власності;
 - спрямованості: вид економічної діяльності, сектор, секція, галузь;
 - обсягу людських ресурсів і обсягу збуту: мале підприємство, середнє підприємство, велике підприємство;

- регіону діяльності: локальна діяльність, внутрішньодержавна діяльність, міждержавна діяльність (експорт, імпорт, експортно-імпортні операції), транснаціональна діяльність;
- часу існування: тимчасові (під конкретний проект) або постійно діючі;
- форм організації бізнесу: організація власного виробництва, утворення власної незалежної філії, проект «під ключ», ліцензування, франчайзинг, контракт на управління.

Відповідно, врахування вищенаведених параметрів, створює можливість побудови формалізованих механізмів оптимізації прикладних рішень у сфері стратегії і тактики побудови міжнародного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний бізнес: теорія і практика: моногр. / Н.Р. Лисиця, Я.О. Полякова, Л.В. Базалієва, Л.І. Піддубна, Ю.О. Семікоп. – Х.: ХНЕУ, 2008. – 140 с.
2. Міжнародний бізнес. Українська бізнес-енциклопедія / Л.А. Віднійчук-Вірван, Н.В. Вірван. – Чернівці: Наші кн., 2008. – 376 с.
3. Мочерний С. Співробітництво компаній / С. Мочерний // Економічна енциклопедія: у 3 т. / [редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Академія, 2000. – Т.3. – С. 444.

К.э.н. Зенкина И.В.

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Российская Федерация*

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ, СОСТАВ И СОДЕРЖАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Анализ современных экономических процессов на уровне хозяйствующих субъектов объективно требует реализации стратегического подхода, регулярного проведения системного динамического исследования совокупности значимых факторов эффективности и результативности бизнеса с учетом стратегии развития организации. В связи с этим высокую актуальность и практическую значимость приобретают вопросы методологии и методики стратегического анализа, а также эффективной организации системы его информационного обеспечения, от которой в значительной степени зависят качество проведения стратегического анализа, и, в конечном итоге, решение сложных неординарных задач стратегического управления компанией.

Информация является одним из основных ресурсов роста результативности современного бизнеса, поэтому на любом предприятии должна организовываться и систематически осуществляться работа в следующих основных направлениях:

- определение информационных потребностей управления;
- аккумулялирование и интеграция источников информации;
- оценка полноты и значимости информационной базы,
- аналитическая обработка информации; и на этой основе

- идентификация стратегических альтернатив, обоснование и оценка стратегии, стратегических целей и стратегических управленческих решений.

Проблема организации на соответствующем высоким современным требованиям уровне информационного обеспечения стратегического управления является очень распространенной. Многие организации сталкиваются с тем, что важная для принятия управленческих решений информация поступает к руководству слишком поздно; является излишне детализированной и/или необоснованно обширной; зачастую информация носит преимущественно ретроспективный характер; содержит количественные данные, не затрагивая необходимых качественных показателей; информация недостаточно согласована и не систематизирована, что обуславливает сложности в ее использовании. Особо следует отметить недостаточность прогнозно-аналитической информации, касающейся развития внешней и внутренней бизнес-среды компании, в связи с чем можно констатировать, что вопрос информационного обеспечения стратегического анализа и управления во многих случаях остается нерешенным.

Исходным моментом формирования системы информационного обеспечения стратегического анализа выступает идентификация потребности менеджмента в информации для аналитического обоснования, сопровождения и оценки реализации стратегических управленческих решений. Объем необходимой для стратегического анализа информации определяется, прежде всего, многокомпонентностью бизнес-среды позиционирования компании, скоростью изменения происходящих в деловой окружающей среде процессов, а также особенностями самой организации, проявляющимися в масштабах деятельности, отраслевой принадлежности, организационной структуре, стадии жизненного цикла и других аспектах.

На этапе определения информационных потребностей стратегического анализа устанавливается, какая необходима информация, какому получателю она предназначена, с какой точностью, актуальностью и периодичностью должна предоставляться эта информация. По нашему мнению, можно выделить следующие основные принципы формирования информационной базы стратегического анализа, приведенные в табл. 1.

Сложные и неординарные задачи аналитического обоснования и оценки реализации стратегии, идентификации критических факторов успеха, анализа ключевых показателей эффективности, оценки и прогнозирования стратегической позиции организации обуславливают потребность в многообразной и разносторонней информации. В связи с этим в процессе стратегического анализа используется внешняя и внутренняя; ретроспективная, оперативная и прогнозная; учетно-отчетная и внеучетная; количественная и качественная; а также финансовая и нефинансовая информация.

При этом оценка потребности в информации для аналитического обеспечения решения конкретных задач стратегического управления должна дополняться ранним распознаванием потенциальных будущих информационных потребностей для решения возможных стратегических задач.

Таблица 1. Основные принципы формирования информационной базы стратегического анализа

Требование	Содержание требования
1. Стратегическая значимость	Информационная база стратегического анализа должна быть важной и аналитически ценной с точки зрения ориентации на решение задач стратегического управления организацией.
2. Объективность	Источники информации стратегического анализа должны обеспечивать объективный и достоверный мониторинг рыночного позиционирования, конкурентного статуса и, особенно, внутренней бизнес-среды организации.
3. Актуальность	Данное требование означает, что на момент проведения анализа и принятия на его основе стратегических управленческих решений источники информации должны содержать реалистичные фактологические данные, адекватно отражать исследуемые бизнес-процессы; для чего информационная база стратегического анализа должна непрерывно обновляться.
4. Своевременность	Требуемая информация должна максимально оперативно поступать к аналитику, что является одним из важнейших условий эффективности стратегического анализа.
5. Релевантность	Источники информации должны иметь непосредственное или опосредованное отношение к объекту стратегического анализа.
6. Единство	Данное требование означает обязательность наличия в организации единой информационной базы, интегрирующей на корпоративном уровне все информационные ресурсы и обеспечивающей согласованность и непротиворечивость исходных данных и результатов стратегического анализа; а также целесообразность наличия внутрикорпоративного интранет-сайта с широкими возможностями доступа к нему сотрудников компании.
7. Системность	Информационная база стратегического анализа должна объединять, систематизировать и на этой основе качественно структурировать различную по источникам, характеру и содержанию информацию.
8. Сопоставимость	Одним из требований, предъявляемых к качеству информации стратегического анализа, является сопоставимость по объекту исследования, периоду времени, методике исчисления аналитических показателей и другим аналогичным аспектам.
9. Полнота	Информационная база стратегического анализа должна содержать достаточно подробную информацию, характеризующую внешнюю и внутреннюю бизнес-среду организации.
10. Рациональность	Источники информации стратегического анализа не должны быть избыточными, что обеспечивает снижение необоснованных затрат временных, финансовых и информационно-технологических ресурсов на сбор, обработку, хранение и использование информации в процессе стратегического управления организацией. По мере инновирования информационной базы неактуальные и в связи с этим не используемые данные должны замещаться обновленной информацией.

Следующей стадией процесса информационного обеспечения стратегического анализа являются аккумулярование и аналитическая обработка информации, необходимой для удовлетворения установленных ранее информацион-

ных потребностей. В рамках данной стадии производятся определение и отбор внутренних и внешних источников информации, устанавливаются сроки ее обработки, осуществляется оценка эффективности информационного обеспечения путем сопоставления затрат на организацию и управление информационными потоками и эффекта от использования информации. На данном этапе также реализуются различные методы обработки информации, производятся ее консолидация, систематизация, агрегирование и дезагрегирование.

При этом рациональное и способное передать основное содержание исходных фактологических данных агрегирование информации посредством построения отдельных показателей и систем ключевых индикаторов результативности бизнеса является, по нашему мнению, приоритетной проблемой стратегического анализа.

Информационная база проведения стратегического анализа должна органично интегрировать внешние и внутренние источники информации об исследуемом хозяйствующем субъекте. Для формирования целостной и достаточно полной картины бизнеса эти информационные источники должны анализироваться взаимосвязанно и в совокупности составляющих их компонентов. Состав и содержание основных групп источников информации стратегического анализа приведены на рис. 1.

Внешние источники информационного обеспечения стратегического анализа включают: данные международных и национальных информационных систем, информационно-аналитических агентств и других специализированных институтов информационно-аналитического профиля, обзоры и исследования рынка, различные информационные базы данных, статистические сведения, данные корпоративных web-сайтов, экспертные оценки, аналитические публикации в средствах массовой информации, рекламу, Интернет-ресурсы.

Анализ внешних источников информации способствует выработке стратегических управленческих решений, обеспечивающих алгоритмы взаимодействия организации с деловой окружающей средой в краткосрочной и долгосрочной перспективе и позволяющих поддерживать стратегический потенциал на уровне, необходимом для достижения стратегических целей.

Внешняя информация включает данные о состоянии макроэкономического и микроэкономического окружения, иначе называемого дальней и ближней окружающей бизнес-средой организации. Такая информация является источником сведений, которые можно объединить в следующие информационные блоки: политика, законодательство, макро- и мезоэкономика, технологии, экология, общество.

Наряду с указанными данными в подсистеме внешнего информационного обеспечения стратегического анализа должны формироваться данные о микроэкономическом рыночном окружении организации: потребителях, поставщиках и конкурентах.

Внутренние источники информации стратегического анализа объединяют: данные внутрифирменной системы информации, стратегический управленческий учет и стратегическую (прогнозную) отчетность, данные системного бухгалтерского учета и бухгалтерскую (финансовую) отчетность, статисти-

ческий учет и отчетность, результаты информационно-аналитической работы руководства и сотрудников организации, отчеты о ранее проведенных внутрифирменных аналитических исследованиях; данные, полученные от сотрудников компании посредством беседы, интервью, анкетирования.



Рис. 1. Состав и содержание информационной базы стратегического анализа

Основным содержанием подсистемы внутреннего информационного обеспечения стратегического анализа являются данные, которые, по нашему мнению, можно сгруппировать в следующие блоки информации: организация, менеджмент, финансы, маркетинг, производство, материально-техническое обеспечение, персонал, инновации.

Важнейшей платформой стратегического анализа являются стратегический учет и стратегическая отчетность.

Для успешной реализации в рамках стратегического анализа процессов аккумулирования и аналитической обработки информации необходимо четкое разграничение сфер ответственности, то есть определение ответственных за сбор, обработку информации и общую координацию этих процессов.

Актуальною задачею організації інформаційного забезпечення управління в сучасних умовах господарювання виступає можливість здійснення аналізу інформації та прийняття рішень в режимі реального часу.

Відкриті одночасно з появою інформаційних систем та технологій можливості по збору, організації та обробці інформації надавали бізнес-спільноті нові високопродуктивні та ефективні інструменти управління. При цьому електронна обробка даних не просто дозволила керівникам компаній на більш високому рівні виконувати управлінські завдання, вона трансформувала зміст поняття «управління», стала медіатором розвитку цілої низки управлінських концепцій, таких як управління ефективністю бізнесу (Business Performance Management, BPM) та панелі індикаторів (Performance Dashboard, PD), і можна сказати, що змінила саму концепцію сучасної організації.

Таким чином, в нинішнє час можна з впевненістю констатувати, що для успішного виконання цілей та завдань стратегічного аналізу, ефективного реалізації стратегічних управлінських рішень, забезпечення стратегічної фінансової стійкості компанії та стратегічного успіху бізнесу необхідна цілісна, відповідна сучасним вимогам, інформаційна система, адекватна стратегії розвитку організації.

Список использованных источников:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
2. Волков А.С. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности / А.С. Волков, М. Куликов, А. Марченко. – М.: Вершина, 2007. – 304 с.
3. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – 2-е изд., перераб. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 416 с.
4. Измерение результативности компании: пер. с англ. – 3-е изд. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2009. – 220 с.
5. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners: пер. с нем. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 269 с.

К.е.н. Іванченко Н.О.^{*}, к.т.н. Іванченко Г.Ф.^{}**

^{}Національний авіаційний університет, Україна; ^{**}ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана», Україна*

ПОБУДОВА МОДЕЛІ ЗНАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

Останнім часом дослідження у області штучного інтелекту були направлені на рішення проблем представлення знань (Knowledge Representation) і виконання логічного висновку на знаннях, які об'єднували ранній досвід концептуального моделювання з використанням формальних логік. Центральним елементом цих досліджень було поняття «онтологія», яке є спільно використовуваним, формальним описом деякої предметної області [1].

Традиційно виділяють чотири моделі представлення знань, використовуваних при побудові баз знань систем заснованих на знаннях:

- логічні моделі;
- продукційні моделі;
- фреймові моделі;
- семантичні мережі.

Проте на даний момент особливий інтерес у дослідників штучного інтелекту викликають онтології. Онтології можуть використовуватися для уявлення знань про поняття предметної області.

Онтології розглядають управління знаннями, як одну з найбільш важливих областей застосування онтологій.

Онтологія, виходячи з найбільш часто цитованого визначення у області штучного інтелекту, є спільно використовуваною, формальною класифікацією предметної області [1]. Онтології є моделями даних, що володіють двома специфічними особливостями, які ведуть до поняття спільного розуміння або семантики:

1) Онтології будуються на основі розуміння предметної області. Це розуміння представляється угодою експертів з приводу понять і відношень, які є в предметній області (людський фактор в управлінні знаннями, заснованому на онтологіях).

2) Онтології використовують спосіб представлення, який може оброблятися комп'ютером. До таких дій відносяться передача онтологій між комп'ютерами, зберігання онтологій, перевірка узгодженості онтологій, виведення логічного висновку на онтологіях і за допомогою онтологій.

Для управління знаннями усередині сучасного підприємства повинна бути створена технологічна інфраструктура – інформаційно-програмна система управління знаннями (ІПСУЗ), яка дозволяє долати комунікаційні і просторово-географічні бар'єри на шляху спільного використання знань.

На жаль, різноманітність утрудняє виявлення взаємозв'язків (“знання про те, що ми знаємо”), а неструктуровані формати (спроєктовані для читання людьми) не дозволяють виконувати пошук програмно. Очевидно, що онтологія займає центральне місце в ІПСУЗ. Будучи не що інше, як єдина модель знань підприємства, вона сприяє інтеграції різноманітних ресурсів в рамках ІПСУЗ на концептуальному рівні, забезпечуючи єдиний підхід до опису їх семантики.

Модель знань підприємства використовується для складання описів об'єктів ІПСУЗ і побудови пошукових запитів з урахуванням змісту понять. Крім того, вона грає важливу роль у формуванні професійної мови спілкування фахівців, допомагає орієнтуватися в предметній області та при навчанні [4].

Створення єдиної онтології для детального опису моделі знань підприємства є дуже трудомістким завданням. Йдеться про тривалий проект із залученням колективу експертів, знання яких повинні охоплювати всі напрями діяльності досліджуваного підприємства.

Рішенням проблеми може бути відмова від глибокої декомпозиції системи і включення в онтологію тільки найбільш значущих понять з даних предметних областей. Іншим рішенням є виділення одного з напрямів діяльності організації і створення для цього напряму детальної, але вузько спеціалізованої онтології.

Очевидно, що обидва підходи мають свої недоліки. Перший підхід дає дуже грубу і узагальнену модель, а другий не дозволяє використовувати модель для взаємодії між всіма підрозділами підприємства.

Як правило, в просторі знань будь-якого підприємства можна виділити декілька підобластей, які використовуються її фахівцями. Для кожної з підобластей знань може бути розроблена власна онтологія. Обмеження масштабів моделі рамками конкретної підобласті приводить до спрощення моделі, дозволяє задіювати експертів вузької спеціалізації. Таким чином, може бути істотно знижена трудомісткість розробки. Узгодження цих відносно невеликих онтологій може бути забезпечене розробкою онтології верхнього рівня і програмних засобів для її супроводу [5].

Отже, онтологія підприємства також повинна включати поняття і відносини, необхідні для формування ієрархії областей знань і подальшого використання цієї ієрархії додатками ПСДУЗ. Ця ієрархія відображає предметні області, пов'язані з комерційною, науковою або іншою діяльністю компанії, тобто ті області, знання в яких представляють інтерес для підприємства.

Список використаних джерел:

1. Gruber T.A. Translation Approach to Portable Ontology Specifications / T.A. Gruber // Knowledge Acquisition, 5(2):199–220. – 1993.
2. Web Ontology Language. Overview [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.w3.org/TR/owl-features>
3. Ясницкий Л.Н. Введение в искусственный интеллект / Л.Н. Ясницкий. – М.: Академия, 2005. – 176 с.
4. Клещев А.С. Математические модели онтологий предметных областей / А.С. Клещев, И.Л. Артемьева. – Ч.1.: Существующие подходы к определению понятия «онтология» // Научно-техническая информация. Серия 2: «Информационные процессы и системы». – 2001. – № 2. – С. 20–27.
5. Клещев А.С. Математические модели онтологии предметной области / А.С. Клещев, И.Л. Артемьева. – Ч.2.: Компоненты модели // Научно-техническая информация. Серия 2: «Информационные процессы и системы». – 2001. – № 3. – С. 19–28.

Кадирус І.Г.

Дніпропетровський державний аграрний університет, Україна

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ТЕХНІЧНОГО ОСНАЩЕННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Основними чинниками, які суттєво впливають на розвиток аграрних підприємств і вибір напряму їх виробничої діяльності, є рівень забезпечення їх земельними, трудовими, фінансовими та матеріально-технічними ресурсами.

На сьогодні технічна оснащеність багатьох сільськогосподарських підприємств знаходяться на низькому рівні – наявний машинно-тракторний парк відпрацював свій ресурс на 80%, а забезпеченість технікою складає 70-75% від потреби. Враховуючи, те, що ступінь зносу сільськогосподарської техніки прямо пропорційно впливає на ефективність її використання через певну кількість

необхідних запасних частин та паливо-мастильних матеріалів під час експлуатації, то стає зрозумілим, чому збільшуються витрати на виробництво продукції та знижується рівень ефективності виробництва.

Аналіз економічного стану аграрних товаровиробників свідчить про те, що до основних проблем господарської діяльності, наприклад, фермерських господарств можна віднести нестачу техніки й власних грошових коштів, труднощі з реалізацією продукції, неплатежі партнерів із сільськогосподарського виробництва й високі відсоткові ставки за кредитами.

За 2005–2010 рр. кількість технічних засобів в фермерських господарствах України зменшилась на 5,1% й нині на одне фермерське господарство в середньому припадає лише по 0,7 трактора, 0,2 зернозбиральних комбайна та 0,4 сівалки. Також кількість техніки у розрахунку на 100 га ріллі має стійку тенденцію до зниження. Якщо у 2005 р. на 100 га ріллі припадало 0,9 трактора, то у 2010 році – 0,7 трактора. Аналогічна тенденція спостерігається і у забезпеченні фермерських господарств іншими технічними засобами [4].

Отже, що при такому рівні забезпеченості технікою та знаряддями фермерським господарствам поки що не доводиться розраховувати на підвищення ефективності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції та одержання високих фінансових показників їх виробничої діяльності.

За розрахунками науковців потреба в оснащенні фермерських господарств як власною так і залученою технікою на 100 га ріллі становить: тракторів – 1,76 од.; комбайнів – 0,4 і вантажних автомобілів – 0,7 од.; зокрема власною – 1,26; 0,29 і 0,58 одиниць відповідно. Співвідношення між потребою й наявністю інших видів сільськогосподарської техніки у фермерських господарствах аналогічна зазначеним основним видам техніки [2].

Значна частина фермерів знаходить вихід із скрутного становища в створенні фермерських кооперативів. Фермерський кооператив – це добровільне об'єднання фермерів, які на пайових засадах спільно займаються певним видом господарської діяльності. Основне призначення фермерських кооперативів – надання послуг його членам. Вони централізовано виконують такі функції: постачання засобів виробництва; переробка сільськогосподарської і несільськогосподарської продукції; підготовка до реалізації та реалізація продукції (зберігання, пакування, маркірування, рекламування, оптова і роздрібна реалізація, маркетингове обслуговування); фінансування і кредитування фермерських господарств; придбання і спільне використання складної і дорогої сільськогосподарської техніки; професійного, правового, фінансово-економічного консультування та інформаційного забезпечення.

Зарубіжний досвід розвитку сільськогосподарської кооперації свідчить, що її здійснення вимагає відповідної організаційної, юридичної та економічної культури, чітких законодавчих гарантій. Заслуговує на увагу практика створення кооперативних форм міжгосподарського використання техніки – „машинні гуртки”, „машинні ринги” тощо. Такі кооперативи проводять закупівлю, зберігання, ремонт і спільну експлуатацію сільськогосподарської техніки (Бельгія, Нідерланди, Німеччина). Об'єднуючи практично всіх фермерів (Швеція, Фінляндія, Данія, Норвегія), кооперативи відіграють провідну роль в еконо-

мічних зв'язках аграрного сектора з іншими галузями національного господарства. Це стосується як збуту сільськогосподарської продукції та її переробки, так і виробничого забезпечення, кредитування і обслуговування фермерських господарств [3].

Важливим способом забезпечення виконання необхідного обсягу робіт в фермерських господарствах є оренда технічних засобів. Зазвичай, фермери орендують їх у аграрних підприємствах, організаціях та інших фермерів, які мають технічні засоби в достатній кількості. Але, деякі наковці зазначають, що такий спосіб підвищення технічної забезпеченості дрібних товаровиробників не завжди дає позитивні результати, так як оренда технічних засобів часто відбувається на досить не вигідних для фермерів умовах [1].

Низький рівень платоспроможності та забезпеченості фермерських господарств технічними засобами нашою хують на необхідність відтворення на селі на будь-яких засадах (державних, приватних, кооперативних чи змішаних) спеціальних механізованих підрозділів на зразок колишніх МТС для надання допомоги і послуг господарствам у виробництві сільськогосподарської продукції. Агросервісні підприємства та організації можуть надавати аграрним підприємствам необхідні виробничі послуги і завдяки цьому будуть створюватись нормальні умови для функціонування сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел:

1. Агеєва І.В. Реструктуризація інженерно-технічної служби аграрних підприємств / І.В. Агеєва // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 53.
2. Кропивко М.М. Інвестиційна потреба фермерів у формуванні технічних засобів з урахуванням їх інтенсивного використання / М.М. Кропивко // Агроінком. – 2006. – № 3–4. – С. 36–37.
3. Розвиток фермерських господарств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-95/doc-94/>
4. Сільське господарство України за 2010 рік: статистичний збірник / за ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 384 с.

Касян С.Я., Бурдейна Ю.М.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах розвитку ринкової економіки в Україні особливо важливого значення набувають поняття правильного визначення конкуренції та аналізу конкурентоспроможності підприємств. Головною умовою підвищення маркетингових показників результативності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках є забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. Для одержання необхідного економічного результату у боротьбі з конкурентами, необхідно постійно досліджувати цільові ринки за показниками позиції фірм, конкурентів, смаків і переваг споживачів.

Питанням дослідження конкурентоспроможності, формування конкурент-

них переваг присвячені праці вчених-економістів, таких як: М. Гельвановський, В. Жуковська, П.Г. Клівець, М. Портер, С.Ю. Хамініч, О.Й. Шевцова.

Особливого значення набуває дослідження сильних і слабких сторін власної економічної діяльності, формування здатності керівництва підприємства до швидкого пристосовування до змін ринку.

Вважаємо, в умовах глобалізації та інтеграції у європейський економічний простір, економічна категорія «конкурентоспроможність» стає універсальним чинником розвитку підприємств, які проводять зовнішньоекономічну діяльність. Оскільки вітчизняним виробникам важко конкурувати з підприємствами світового рівня, питання конкурентоспроможності є для них нагальними.

Аналітична функція при управлінні конкурентоспроможністю входить до складу системи управління економічною діяльністю. Діагностика недоліків у формуванні конкурентоспроможності за окремими складовими дозволяє економістам правильно встановити резерви підвищення конкурентних переваг підприємства шляхом участі у формуванні управлінських впливів, що відбуваються при взаємодії із внутрішнім і зовнішнім середовищем. При цьому ефективність функціонування економічної системи визначається використаними моделями оцінки й управління конкурентоспроможністю підприємства.

Конкурентоспроможність є однією з основних економічних категорій, які використовуються при формуванні теоретико-методичних засад управління підприємствами. Дана категорія є багатоаспектною і в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів.

Варто виокремити кілька позицій щодо визначення категорії «конкурентоспроможності». Згідно М. Портера достатньо складним є визначення конкурентоспроможності, оскільки ця категорія є багатогранною [3]. М. Гельвановський, В. Жуковська вважають, що конкурентоспроможність формується завдяки певним властивостям, що можуть бути ототожені із конкурентними перевагами [1]. П. Г. Клівець підходить до оцінки конкурентоспроможності як здатності отримувати економічні результати, які будуть вищими ніж у конкурентів [2, с. 87].

Певні розбіжності наукових позицій щодо визначення конкурентоспроможності при спільності у розумінні важливості досягнення високих результатів економічної діяльності пов'язані з відмінностями у масштабах аналізу конкурентоспроможності, складністю визначення динамічних ринкових характеристик.

Погоджуємося з більшістю економістів, які аналізують конкурентоспроможність продукції за складовими ціни, якісних характеристик продукції, особливостей продажу і післягарантійного обслуговування, здатності максимально задовольнити вимоги споживача [2–4].

При цьому конкурентоспроможність підприємства розуміється дослідниками як здатність суб'єкту господарювання ефективно управляти економічною і маркетинговою діяльністю за умов конкурентного ринку.

В умовах прозорих, конкурентних відносин підприємства прагнуть збільшити реалізацію високоякісних, інноваційних товарів. Набуття необхідного рівня конкурентоспроможності методично є можливим завдяки комплексному

поєднанню ефективної виробничої, управлінської, фінансової, маркетингової діяльності в умовах симетричної інформації на ринку. Вагомим при аналізі конкурентоспроможності виступає визначення її критеріїв, як показників, що характеризують фінансову динаміку продажу і місце підприємства на ринку [5].

Отже, комплексний аналіз конкурентоспроможності підприємства дозволяє створити засади ефективного механізму управління економічною діяльністю. Це дає змогу формувати набір конкурентних переваг підприємства. На нашу думку, для цього необхідно виділити найважливіші конкурентні переваги, які вирізняють підприємство з-поміж конкурентів. Водночас важливою є швидка адаптація підприємства на ринку, що впливає на поелементне зниження витрат.

Список використаних джерел:

1. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро, мезо-, макроуровневом измерении / М. Гельвановский, В. Жуковская // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67–70.
2. Клівець П.Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ./ М. Портер; под. ред. и предисл. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Хамініч С. Ю. Ефективність маркетингових досліджень у підвищенні конкурентоспроможності підприємства: теоретичний аспект / С.Ю. Хамініч, А.С. Прокопенко // Економічний простір: зб.наук.праць. – 2008. – № 14. –С. 189–197.
5. Шевцова О.Й. Конкуренція та механізми її удосконалення / О.Й. Шевцова, А.В. Кобельська // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2006. – Вип. 214: в 4 т. – Т.1.– С. 200–206.

Ключник Е.К.

*Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток, Российская Федерация*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ – МИССИЯ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Существует множество индикаторов, анализируя которые, можно прийти к выводу о достаточном или недостаточном уровне развития рыбной промышленности. Группируя индикаторы, точно формулируются стратегические направления развития, и все они далее сходятся к миссии рыбной промышленности – к обеспечению населения страны рыбо- и морепродуктами.

За годы экономических реформ произошло резкое сокращение продолжительности жизни населения, снизился уровень здоровья его активной части. Одна из причин состоит в разбалансированности питания, недостаточном потреблении в пищу животного белка.

Следует отметить, что среднедушевое потребление рыбы в Приморском крае на несколько килограммов превышает потребление в Дальневосточном федеральном округе и почти в 2 раза – потребление рыбы в целом по России (табл. 1). Однако потребление населением рыбопродукции в крае значительно

снизилось (в 1990 г. потребление составило 52 кг, в 2009 г. – 29 кг, снижение в 1,8 раза), несмотря на то, что фактическое потребление выше рекомендуемых норм.

Таблица 1. Потребление рыбной продукции на душу населения, кг

Россия и субъекты	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Россия	20	10	13	13	14	15	15
ДФО	35	19	22	23	24	24	25
Приморский край	52	24	25	26	28	29	29

Источник: [2].

За последние 20 лет общий улов Приморского края сократился почти в 3 раза, с 1945,6 тыс. тонн в 1988 году до 660,7 тыс. тонн в 2009 году, при этом вылов рыбы края составляет 18% российского объема и 27% ДВФО [1].

Нестабильные, но в целом снижающиеся из года в год, улов и добыча морепродуктов, экспорт рыбы и морепродуктов значительно обедняют внутренний рынок Приморского края, лишая население возможности потреблять необходимое количество рыбной продукции.

Сырьевая направленность экспорта рыбы и морепродуктов остается нерешенной проблемой промышленности: основную долю в структуре товарного экспорта составляют рыбное сырье и продукция низкой степени переработки, которые не конкурентоспособны на мировом рынке.

Традиционно большая часть вывозимой рыбы и продуктов рыбных переработанных (88%) приходится на экспорт (табл. 2). В другие регионы России направляется десятая часть вывозимой за пределы края продукции. По консервам рыбным – напротив: основной объем вывозимой из края продукции (83%) поставляется в другие регионы России.

Таблица 2. Ввоз и вывоз рыбы и рыбопродукции, территория Приморского края

Рыба и рыбопродукты	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Вывоз					
Рыба и продукты рыбные переработанные – всего, тыс. тонн	344,4	349,7	358,4	343,5	493,0
в том числе экспорт	296,7	305,5	313,7	306,5	435,2
Рыбные консервы – всего, муб	6,9	11,8	45,3	11,1	1,8
в том числе экспорт	0,4	0,4	3,0	2,1	0,3
Ввоз					
Рыба и продукты рыбные переработанные – всего, тыс. тонн	154,0	205,9	205,2	315,7	272,7
Рыбные консервы – всего, муб	30,9	8,7	8,8	17,5	16,5

Источник: [1].

Экспортируется продукция, в основном, в страны АТР: Республика Корея занимает 33% в стоимостном объеме экспорта в 2010 году, Китай (32%), Япония – (14%), Германия и США (по 6%).

Зачастую импортируемая продукция является результатом глубокой

переработки сырья, ранее поступившего в страны из России. Страны-импортеры рыбной продукции представлены Японией (48% общего объема импорта рыбы и морепродуктов), Китаем (39%) и Чили (5%). Экспорт отличается от импорта по видам товаров, и в целом экспорт превышает импорт, только по товарной позиции «рыбные консервы» импорт превышает экспорт.

Существенное влияние на потребление рыбопродукции оказывают неконтролируемый рост цен на нее: цены ряда массовых рыб по цене приблизились к стоимости мяса птицы, а многие уже превзошли эти цены.

Стоимость рыбопродуктов на потребительском рынке Приморского края в период с 2004 по 2010 гг. возросла в 2,2 раза. Ценовая ситуация на рынке края характеризуется возросшими темпами роста потребительских цен, рост цен на потребительском рынке опережает увеличение цен производителей.

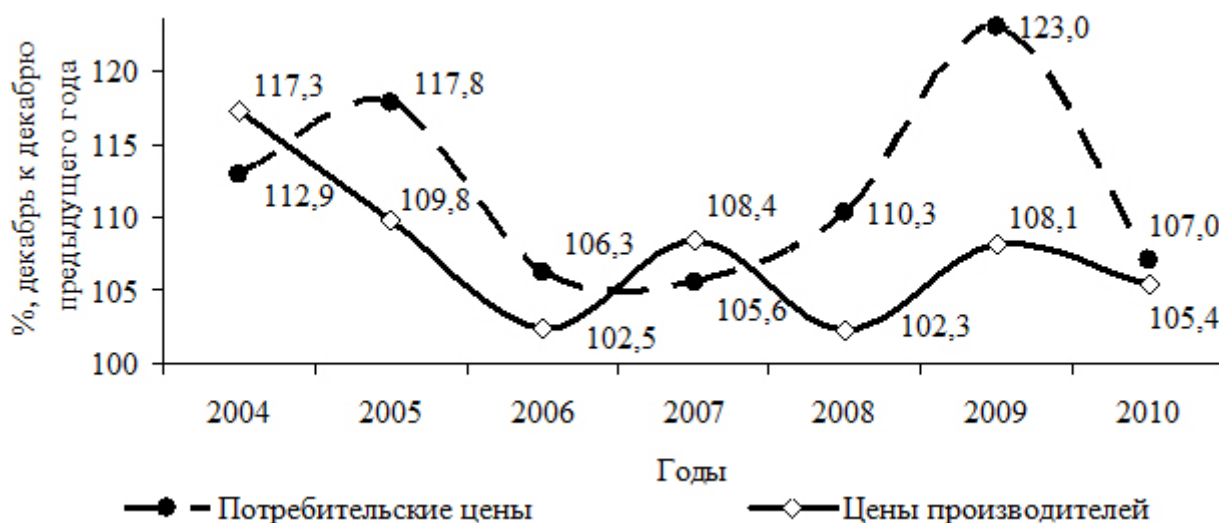


Рис. 1. Изменение индексов потребительских цен и цен производителей на рыбопродукты в Приморском крае, % декабрь к декабрю предыдущего года

В рыбной промышленности накопилось много проблем наряду со снижением уловов и ростом цен. Отсутствие целостной нормативно-правовой базы, моральный и физический износ основных производственных фондов свидетельствуют о необходимости проведения продуманной политики, способствующей развитию рыбной промышленности. Каждый руководитель должен осознавать глобальную миссию, возложенную на его организацию: достаточное и устойчивое обеспечение населения рыбо- и морепродуктами по рациональным нормам и разнообразию, обеспечение продовольственной безопасности страны.

Список использованных источников:

1. Рыбохозяйственный комплекс Приморья 2011: сборник с аналитической запиской. – Приморскстат, 2011. – 52 с.
2. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. – (дата обращения: 15.10.2011).

К.е.н. Коваленко С.І.

Ізмаїльський державний гуманітарний університет, Україна
**ПЕРСПЕКТИВИ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ
В АСПЕКТІ АКТИВІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ**

Перспективи вступу України до Євросоюзу, в більшості випадків, визначається її сусідством у європейській стратегії транскордонного співробітництва, який наповнює цей новий статус, конкретним змістом. В цьому зв'язку задача формування єдиної інноваційної інфраструктури, забезпечення ефективного використання науково-технічного потенціалу регіонів, створення умов для модернізації промисловості та прискореного розвитку її найбільш встигаючим, конкурентоспроможним сегментом набуває головне значення. Економічний розвиток придунайського регіону України можливий шляхом найбільш раціонального використання його економічного потенціалу, при залученні інвестицій у рамках нових можливостей транскордонного співробітництва в контексті інтеграційних процесів. Підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції приділяється все більша увага на всіх рівнях управління: державному, регіональному, муніципальному і внутрішньо фірмовому. В зв'язку з цим розробка методології просторового розвитку регіонів на основі кластерних принципів являється дуже актуальною та має високу практичну значимість [1].

Під промисловим кластером розуміють групу територіально-локалізованих підприємств, навчально-виробничих та фінансових компаній, зв'язаних між собою по технологічному ланцюжку або орієнтованих на загальний ринок ресурсів або споживачів (мережевий взаємозв'язок), маючи мережеву форму управління, конкурентоспроможних на конкретному рівні та здатних генерувати інноваційну складову як на основі їх конкурентоспроможних на ринках. *Кластер*, згідно теорії Майкла Портера, – це група взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники, посередники), що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), діючих в певній сфері і взаємодоповнюючих один одного. Таким чином, під кластером розуміється мережа незалежних виробничих і (або) сервісних фірм, включаючи їх постачальників, творців технологій і ноу-хау (університети, науково-дослідні інститути, інжинірингові компанії), що пов'язують ринкові інститути і споживачів, що взаємодіють між собою.

До складу напрямків державної регіональної кластерної політики відносяться:

- виявлення та моніторинг ситуації розвитку економічних кластерів на територіальному рівні, а також визначення структури кластерів;
- територіальна локалізація його окремих ланок, співфінансування аналітичних дослідів перспектив розвитку кластерів на зовнішньому ринку, оцінка виявлення кластеру на територію та соціальну сферу;
- формування комунікаційних ділянок для потенційних учасників територіальних кластерів, в тому числі за рахунок їхньої інтеграції в процес розробки та обміркування стратегії регіонального розвитку;

- сприяння консолідації учасників кластеру (в тому числі через асоціативні форми), реалізація програм сприяння виходу підприємств кластеру на зовнішні ринки, проведення спільних маркетингових досліджень та рекламних заходів, реалізація освітньої політики, узгодженої з основними представниками кластеру, забезпечення можливості комунікації та кооперації підприємств та освітніх закладів.

Незважаючи на доведену міжнародною практикою ефективність, розвиток кластерних систем в Україні відбувається надто повільно. Тим не менш, для української економіки є вигідним створення не тільки «внутрішніх», але і *транскордонних кластерів*, передбачаючи інтенсивний обмін ресурсами та технологіями.

Результати проведеного дослідження дозволяють зробити такі висновки:

1. Регіональну політику необхідно спрямувати на кластерну концепцію розвитку як на державному рівні, так і на рівні регіонів. Світовий досвід останніх двох десятиліть свідчить про те, що в умовах ринкової глобалізації, швидкий підйом провідних секторів економіки може здійснюватися шляхом застосування позитивного досвіду створення соціально-інтеграційних систем і їх найбільш ефективної форми – інноваційних кластерних об'єднань.

2. Поява кластерних систем в Україні зумовлена, по-перше, традиціями історичного розвитку економіки, а, по-друге, об'єктивними умовами розвитку виробничих систем, заснованих на використанні природного, індустріального, наукового, кадрового потенціалу країни. Важливими чинниками формування кластерів, рушійними силами механізму функціонування кластерної взаємодії і оцінювання соціально-економічних наслідків розвитку кластерів можна вважати: а) потужний інноваційний потенціал України; б) розвиток коопераційних зв'язків між підприємствами, що є традиційним атрибутом та історичним результатом розвитку української економіки; в) її мультигалузева структура, що створює умови для розширення функціонального розвитку кластерних систем.

3. Інтенсивний розвиток кластерних систем в Україні передбачає прийняття концепції і розробку загальнонаціональної програми розвитку кластерних об'єднань на основі реалізації моделей кластерного розвитку територій, що складаються з низки послідовних організаційно-економічних взаємоузгоджених заходів, об'єднаних в системний механізм. У результаті використання кластерних технологій прискорюється створення внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг економічних суб'єктів, посилюється підтримка конкурентного середовища, що позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах інтеграційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена ... / В. Геєць // Економіст. – 2008. – №10.– С. 10–11.

Д.е.н. Ковальчук К.Ф., Приходченко О.Ю.
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ
МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ
ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНДИВІДА

Пенсійне забезпечення в сучасному світі відіграє важливу роль, оскільки виконує функцію соціального захисту. Крім того воно пов'язує між собою різні економічні показники країни, такі як заробітна плата працівників, відрахування в пенсійну систему, ставки дохідності інвестицій. Учасником державної пенсійної системи людина, як правило, стає з початку своєї трудової діяльності. До досягнення пенсійного віку проходить досить великий проміжок часу, за який відбуваються різноманітні зміни. І для держави у цілому, і для людини зокрема, важливо мати можливість прогнозувати параметри пенсійної системи, проводити моніторинг законодавства. Особливо це актуально після проведення реформи, коли до державної солідарної пенсійної системи додається державна накопичувальна пенсійна система [1].

Майбутня пенсія людини із солідарної системи залежить від встановленого законодавством порядку її обчислення. Розрахунки пенсійних внесків та виплат для пенсійних фондів та страхових компаній проводяться за допомогою інструментів актуарної математики [2]. Процесам формування індивідуального пенсійного фонду в накопичувальній формі присвячені роботи як вітчизняних так і зарубіжних вчених [3; 4]. Тим не менше недостатньо уваги приділено питанню співвідношення різних рівнів пенсійної системи.

Метою даної роботи є побудова моделі процесів пенсійного забезпечення індивіда та аналіз за допомогою неї майбутньої пенсії в залежності від різноманітних чинників.

Для моделювання процесів пенсійного забезпечення передбачені законом три рівні пенсійної системи представимо двома складовими. Перша – це солідарна, тобто розподільча обов'язкова пенсійна система. Друга – це накопичувальна система, як обов'язкова так і добровільна. Критерієм оцінки пенсійної системи для громадян країни може слугувати коефіцієнт заміщення заробітної плати пенсією, тобто скільки відсотків від доходу, який людина отримувала у трудовий період, буде складати пенсія.

Для моделювання процесів пенсійного забезпечення використаємо наступні припущення.

1. Кожний індивід живе впродовж двох періодів (трудового та пенсійного), тобто у кожний момент часу в економіці співіснують два покоління. У перший період життя людина працює та отримує заробітну плату, з якої виплачуються внески у пенсійну систему. У другому періоді, пенсійному, людина отримує пенсію із державної солідарної системи та з накопичувального рахунку.

2. Нехай заробітна плата та пенсія змінюються у часі з певним темпом росту, що дасть можливість врахувати індексацію та фактор інфляції.

3. Індивід робить внески у пенсійний фонд солідарної системи, який розподіляється між пенсіонерами періоду t .

4. Накопичувальна пенсійна система передбачає внески у певний пенсійний фонд кожною людиною протягом трудової діяльності. Ці внески розраховуються як визначений процент від доходу, який отримує людина, зокрема, заробітної плати. Тим не менше, підприємство, на якому працює людина, може теж брати участь у фінансуванні внесків.

5. Час участі людини у солідарній та накопичувальній пенсійній системі можуть відрізнятися. Це особливо актуально у перехідний період після пенсійної реформи, коли частина майбутніх пенсіонерів має певну кількість років участі лише у першому рівні пенсійної системи.

Введемо наступні позначення: α – ставка внесків в солідарну пенсійну систему; β – ставка внесків в накопичувальний пенсійний фонд; p_t^c – розмір пенсії з солідарної системи; p_t^h – розмір пенсії з накопичувальної системи; $p_t = p_t^c + p_t^h$ – загальний розмір пенсії; Z_t^p – зарплата, з якої обчислюють пенсію в солідарній системі у рік t ; z_t – заробітна плата людини за рік t ; g - темп росту заробітної плати індивіда; G - темп росту середньої заробітної плати в країні; h - темп росту пенсійної виплати з накопичувального фонду; K_c – коефіцієнт страхового стажу; $N_{норм}$ – нормативний страховий стаж у солідарній системі; T_1^c – страховий стаж в солідарній системі (в роках); T_1^h – строк участі в накопичувальній системі (в роках); P_t^{min} - мінімальний розмір пенсії за віком у солідарній системі у рік t ; Z_t^{min} - мінімальний розмір заробітної плати у рік t ; F_t^h - величина накопичувального пенсійного фонду у рік t .

У відповідності з припущеннями моделі заробітна плата індивіда та пенсія з накопичувального рахунку визначаються як $z_t = z_1 * g^{t-1}$ та $p_t^h = p_1^h * h^{t-1}$. А загальний розмір пенсії розраховується наступним чином: $p_t = p_t^c + p_t^h$.

Спочатку представимо модель для розрахунку пенсії людини з солідарної системи країни. Для цього встановлену законодавством пенсійну формулу перепишемо згідно з переліченими вище припущеннями та позначеннями. Для спрощення моделювання візьмемо цілу кількість років участі у пенсійній системі. Тому такий показник як сума коефіцієнтів зарплати будемо розраховувати не за кожен місяць, а за рік.

Розмір пенсії із солідарної системи у перший рік після призначення розраховується за формулою: $p_1^c = Z_1^p * K_c^{pik}$. Зарплата, з якої обчислюється пенсія, визначається як $Z_t^p = \bar{Z}_t * (S_K^{pik} : T_1^c)$, де \bar{Z}_t – середня зарплата працівників, зайнятих у галузях економіки України за три календарні роки, що передують року звернення за призначенням пенсії. S_K^{pik} – сума коефіцієнтів зарплати за кожен

рік, котра обчислюється наступним чином $S_K^{pik} = \sum_{t=1}^{T_1^c} \frac{z_t}{\bar{Z}_t}$. Коефіцієнт страхового стажу річний визначається за формулою: $K_c^{pik} = (T_1^c * B_c) : (100\%) = T_1^c * k$, де

$k = B_c : 100\%$ – величина оцінки одного року страхового стажу. Тому розмір базової пенсії визначається наступним чином:

$$p_1^{cbaz} = \frac{1}{3}(\bar{Z}_{T_1^c-2} + \bar{Z}_{T_1^c-1} + \bar{Z}_{T_1^c}) * \left(\sum_{t=1}^{T_1^c} \frac{z_1 * g^{t-1}}{\bar{Z}_1 * G^{t-1}} : T_1^c \right) * (T_1^c * k), \quad (1)$$

Після математичних перетворень отримаємо вирази для обчислення величини пенсії у таких випадках:

1) при $g = G \neq 1$

$$p_1^{cbaz} = \frac{1}{3} z_1 * G^{T_1^c-1} * (G^2 + G + 1) * T_1^c * k = \frac{1}{3} * \frac{G^3 - 1}{G - 1} * z_1 G^{T_1^c-1} T_1^c * k, \quad (2)$$

2) при $g \neq G$ та $G \neq 1$

$$p_1^{cbaz} = \frac{1}{3} * \frac{G^3 - 1}{G - 1} * z_1 * \frac{g^{T_1^c} - G^{T_1^c}}{g - G} * k, \quad (3)$$

3) при $g \neq G$ та $G = 1$

$$p_1^{cbaz} = z_1 * \frac{g^{T_1^c} - 1}{g - 1} * k, \quad (4)$$

4) при $g = G = 1$

$$p_1^{cbaz} = z_1 * T_1^c * k, \quad (5)$$

Треба відмітити останні два випадки ($g \neq G$, $G = 1$ та $g = G = 1$), при яких формула пенсійних виплат однакова при старому та новому пенсійному законодавстві. В дійсності такі випадки мало ймовірні, оскільки рівень середньої заробітної плати в Україні постійно змінюється.

Основна пенсія може бути збільшена за рахунок надбавок, таких як надбавка за понаднормовий стаж, відкладення виходу на пенсію та інші. Також законодавством передбачена оптимізація розміру пенсії шляхом виключення певних періодів [1]. Останнє важливо для конкретної людини, але неможливо спрогнозувати. Тому в даному дослідженні будемо розраховувати розмір пенсії з солідарної системи як суму розміру базової пенсії, надбавки за понаднормовий стаж та надбавки за більш пізній вихід на пенсію.

Надбавку за понаднормовий стаж можна представити наступним чином:

$$p_1^{снадб1} = \begin{cases} 0, \text{ якщо } T_1^c \leq N_{\text{норм}}, \\ p_1^c * 0,01 * (T_1^c - N_{\text{норм}}), \text{ якщо } T_1^c > N_{\text{норм}} \text{ та } p_t^{cbaz} \leq P_t^{\text{min}}, \\ 0,01 * (T_1^c - N_{\text{норм}}) * P_t^{\text{min}}, \text{ якщо } T_1^c > N_{\text{норм}} \text{ та } p_t^{cbaz} > P_t^{\text{min}}. \end{cases} \quad (6)$$

Нехай $N_{\text{пенс}}$ – кількість років стажу до встановленого законодавством пенсійного віку, тоді надбавку за одержування пенсії з більш пізнього віку можна представити наступним чином:

$$p_1^{снадб2} = \begin{cases} p_1^{cbaz} * 12 * 0,005 * (T_1^c - N_{\text{пенс}}), \text{ якщо } T_1^c - N_{\text{пенс}} \leq 5 \\ p_1^{cbaz} * 12 * 0,0075 * (T_1^c - N_{\text{пенс}}), \text{ якщо } T_1^c - N_{\text{пенс}} > 5 \end{cases} \quad (7)$$

Тоді загальний розмір пенсії із солідарної системи розраховується як

$$p_t^c = p_t^{cbaz} + p_t^{снадб1} + p_t^{снадб2} \quad (8)$$

Перейдемо до моделювання процесу формування накопичувального пенсійного фонду. Нехай кожен індивід протягом T_1^n років трудової діяльності

відраховує частину від свого доходу за фіксованою ставкою β ($\beta < 1$). Сума, яка накопичується капіталізується, а на поточний залишок в кожний рік дискретного часу $t = 1, 2, \dots$ нараховуються відсотки за річною ставкою r у відповідності з дохідністю пенсійного фонду. У випадку, якщо пенсійний фонд зберігається у банку на депозиті, то r – ставка банківського відсотку.

Нехай трудова діяльність починається у момент часу $t = 0$, а в момент часу $t = 1$ працівнику нараховується заробітна плата z_1 , з якої на пенсійний рахунок перераховується $\beta * z_1$. Отже в момент часу $t = 1$ на пенсійному рахунку сума складає величину $F_1^h : F_1^h = \beta * z_1$. В наступний момент часу $t = 2$ на залишок F_1^h нараховуються відсотки та проводяться нові перерахунки у сумі $\beta * z_2$. У загальному випадку ставка відсотку r може змінюватися протягом періоду накопичення. Особливо це стосується пенсійних фондів. Залишок на індивідуальному пенсійному рахунку F_2^h матиме наступний вигляд: $F_2^h = (1+r)F_1^h + \beta z_2$ і таким чином до моменту закінчення трудової діяльності T_1^h . Тоді на початку пенсійного періоду буде сума у розмірі $F_{T_1^h}^h = (1+r)F_{T_1^h-1}^h + \beta z_{T_1^h-1}$.

Використавши математичні перетворення, величину пенсійного рахунку можна представити наступним чином

$$F_{T_1^h}^h = \beta * z_1 * \left((1+r)^{T_1^h-1} + g * \frac{(1+r)^{T_1^h-1} - g^{T_1^h-1}}{1+r-g} \right), \quad (9)$$

Коли починається пенсійний період, з цього пенсійного рахунку виплачується пенсія, а на залишок продовжують нараховуватись відсотки. При цьому планується, що в кінці пенсійного рахунку повинна залишитись певна сума S_{\min} . Отже, вираз для розрахунку пенсії з накопичувального рахунку матиме вигляд:

$$p_1^h = \frac{\beta * z_1 * \left((1+r)^{T_1^h-1} + g * \frac{(1+r)^{T_1^h-1} - g^{T_1^h-1}}{1+r-g} \right) * (1+r)^{T_2^h} - S_{\min}}{(1+r)^{T_2^h} + h(1+r) * \frac{(1+r)^{T_2^h-1} - h^{T_2^h-1}}{1+r-h}}, \quad (10)$$

При $S_{\min} = 0$ отримуємо вираз для пенсії з накопичуваної системи, а саме

$$p_1^h = \frac{\beta * z_1 * \left((1+r)^{T_1^h-1} + g * \frac{(1+r)^{T_1^h-1} - g^{T_1^h-1}}{1+r-g} \right) * (1+r)^{T_2^h}}{(1+r)^{T_2^h} + h(1+r) * \frac{(1+r)^{T_2^h-1} - h^{T_2^h-1}}{1+r-h}}, \quad (11)$$

Для оцінки пенсійної системи будемо розраховувати коефіцієнт заміщення останньої зарплати пенсією.

$$K_{зам} = \frac{p_1^c + p_1^h}{z_1 * g^{T_1^c-1}}, \quad (12)$$

Зробимо розрахунки при різних параметрах пенсійної системи.

Для того, щоб показати всі елементи нашої моделі, припустимо, що чоловік має 40 років стажу, є учасником солідарної і накопичувальної системи та вирішив отримувати пенсію на два роки пізніше встановленого законодавством віку. Нехай пенсійний період буде 20 років, ставка відрахування 7%, а ставка

дохідності інвестицій 8%. Зарплата індивіда росте з тим же темпом, що і середня в країні. Результати моделювання представлені у табл. 1 та 2. Як видно з розрахунків, розмір пенсії із солідарної системи значно залежить від темпів росту заробітної плати. При чому більше не від власної, а від середньої по країні. Цей факт говорить про залежність солідарної пенсійної системи від економічного становища держави.

Таблиця 1. Розрахунок коефіцієнта заміщення зарплати пенсією при однакових темпах росту індивідуальної та середньої заробітної плати в країні

$g=G=h$	Коефіцієнт заміщення зарплати базовою пенсії із солідарної системи	Коефіцієнт заміщення зарплати надбавки за понаднормовий стаж	Коефіцієнт заміщення зарплати надбавкою за пізній вихід на пенсію	Коефіцієнт заміщення зарплати пенсією із солідарної системи	Коефіцієнт заміщення пенсією із накопичувальної системи	Загальний коефіцієнт заміщення зарплати
1,05	0,5675	0,0284	0,0681	0,6639	0,3296	0,9935
1,1	0,5958	0,0298	0,0715	0,6971	0,0836	0,7807
1,15	0,6251	0,0313	0,0750	0,7313	0,0273	0,7586
1,2	0,6552	0,0328	0,0786	0,7666	0,0106	0,7772
1,25	0,6863	0,0343	0,0824	0,8029	0,0046	0,8075
1,3	0,7182	0,0359	0,0862	0,8403	0,0021	0,8424

Щодо пенсії з накопичувальної системи, то її коефіцієнт заміщення залежить не тільки від строку накопичення та ставки дохідності, але і наскільки ставка дохідності більше, або менше темпу росту зарплати.

Таблиця 2. Розрахунок коефіцієнта заміщення зарплати пенсією при різних темпах росту індивідуальної та середньої заробітної плати в країні

$g=h$	G	Коефіцієнт заміщення зарплати базовою пенсії із солідарної системи	Коефіцієнт заміщення зарплати надбавки за понаднормовий стаж	Коефіцієнт заміщення зарплати надбавкою за пізній вихід на пенсію	Коефіцієнт заміщення зарплати пенсією із солідарної системи	Коефіцієнт заміщення пенсією із накопичувальної системи	Загальний коефіцієнт заміщення зарплати
При $g>G$							
1,05	1,04	0,4691	0,0235	0,0563	0,5488	0,3296	0,8784
1,1	1,09	0,4966	0,0248	0,0596	0,5810	0,0836	0,6646
1,15	1,14	0,5248	0,0262	0,0630	0,6141	0,0273	0,6413
1,2	1,19	0,5539	0,0277	0,0665	0,6481	0,0106	0,6587
1,25	1,24	0,5839	0,0292	0,0701	0,6832	0,0046	0,6877
1,3	1,29	0,6147	0,0307	0,0738	0,7192	0,0021	0,7213
При $g>G$							
1,04	1,05	0,6880	0,0344	0,0826	0,8050	0,4484	1,2534
1,09	1,1	0,7159	0,0358	0,0859	0,8376	0,1076	0,9452
1,14	1,15	0,7449	0,0372	0,0894	0,8715	0,0336	0,9051
1,19	1,2	0,7749	0,0387	0,0930	0,9067	0,0127	0,9194
1,24	1,25	0,8061	0,0403	0,0967	0,9431	0,0054	0,9485
1,29	1,3	0,8382	0,0419	0,1006	0,9807	0,0025	0,9832

Досить великий коефіцієнт заміщення пояснюється великим стажем трудової діяльності та темпам росту заробітної плати. Треба зазначити, що він буде відповідати дійсності, коли темпи інфляції дорівнюють темпам росту зарплати. Якщо ж темп інфляції більше темпів росту зарплати, то коефіцієнт заміщення необхідно коректувати.

Отримані формули дозволяють провести аналіз розміру пенсії із пенсійної системи та виявити основні фактори, які впливають на неї. Можна зробити **висновки**, що основними чинниками впливу на розмір пенсійних виплат виступають кількість років стажу та накопичення, ставки внесків у пенсійну систему, прогнозований пенсійний період, темпи росту заробітної плати, як індивідуальної так і середньої в країні, ставка дохідності. У людини є можливість робити додаткові відкладення, але це зменшує отримуваний дохід у трудовий період. Тому потребують додаткових досліджень шляхи оптимізації пенсійної системи як людини, так і держави.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Iyer S. Actuarial mathematics of social security pensions / S. Iyer. – International Labour Office, 1999.
3. Варіанти обчислення (перерахунків) розміру пенсії та індексації призначених пенсій, обґрунтування передумов та параметрів запровадження другого рівня пенсійної системи (Науково-аналітичні матеріали Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pension.kiev.ua/files/inst_demogr_16sep2010_ua.pdf
4. Меркулова Т.В. Моделирование пенсионных сбережений / Т.В. Меркулова, Ю.Г. Тимошенко // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Серія Економіка. – 2009. – № 851. – С. 189–195.

Кононова Е.Д.

*Государственное высшее учебное заведение
«Национальный горный университет», Украина*

ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Особую актуальность проблема снижения себестоимости приобретает на современном этапе. Поиск резервов её снижения помогает многим предприятиям повысить свою конкурентоспособность, выжить в условиях рыночной экономики. В условиях экономического кризиса, который переживает Украина сегодня, необходимо разработать конкретные мероприятия по снижению себестоимости. Вот почему тема данной работы очень актуальна.

Себестоимость продукции является одной из основных экономических категорий. Снижение себестоимости означает уменьшение количества материальных, трудовых и денежных ресурсов, необходимых для производства продукции.

Главными задачами развития экономики на современном этапе является

повышение эффективности производства, а также занятие устойчивых позиций предприятий на внутреннем и международном рынках, чтобы выдержать острую конкуренцию и завоевать доверие покупателей предприятие должно выгодно выделяться на фоне предприятий того же типа. Хорошо известно, что покупателя в первую очередь интересует качество и цена продукции – чем выше первый показатель и ниже второй, тем лучше и выгоднее для покупателя. Резервы улучшения этих показателей как раз и заключены в снижении себестоимости продукции [1].

Для повышения экономической эффективности производства необходимо стремиться к снижению себестоимости продукции.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс, внедрение ресурсо-энергосберегающих безотходных и малоотходных технологий, переход на более дешёвые виды сырья, материалов, топлива и энергии.

Серьёзным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования, диверсификация производства.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается прежде всего за счёт повышения производительности труда [2].

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Материальные затраты в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию даёт крупный эффект.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей.

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются прежде всего в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах.

Масштабы выявления и использования резервов снижения себестоимости продукции во многом зависят от того, как поставлена работа по изучению и внедрению опыта, имеющегося на других предприятиях [3].

Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешёвым видом транспорта.

Рассмотрим состав и структуру себестоимости продукции промышленности Украины [4].

Таблица 1. Структура операционных затрат на производство продукции по формам собственности в 2000 году

	В процентах к общим затратам				
	материальные затраты	амортизация	затраты на оплату труда	отчисления на социальные мероприятия	другие операционные затраты
Всего	53,8	6,5	11,0	3,4	25,3
По формам собственности					
государственная	44,8	9,6	13,1	4,5	28,0
коммунальная	49,8	12,5	16,0	5,7	16,0
частная	54,9	3,8	11,6	2,1	27,6
коллективная	57,2	5,4	10,1	3,1	24,2
собственность международных организаций и юридических лиц других государств	32,3	4,8	13,0	2,5	47,4

Более материалоемкое производство имеют предприятия частной и коллективной форм собственности и, наоборот, трудоёмкими являются производства на предприятиях коммунальной и государственной форм собственности.

В качестве основного направления, на что необходимо обращать внимание при снижении себестоимости продукции, являются энергоресурсы.

Прежде всего, стоит минимизировать затраты государства при осуществлении эволюционного перевода энергетики на возобновляемые источники энергии. Проекты по освоению возобновляемых источников энергии должны обеспечить интенсивный рост экономики Украины на базе развития удалённых территорий. Также нужно разработать технологии электроэнергетических комплексов для организации автономных электроэнергетических систем с обеспечением потребителя бесперебойным энергоснабжением за счёт применения специального оборудования, которое преобразует нестабильную энергию ветра и водного потока в стабильно управляемый в энергосистеме энергоресурс.

Таблица 2. Индексы цен производителей добывающей продукции в динамике за 9 месяцев 2011 года

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь
Добывающая промышленность	102,9	111,2	101,7	102,2	101,0	100,8	100,9	100,4	100,8	101,2
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	102,7	100,9	103,9	100,5	100,9	100,8	102,5	99,9	100,9	102,5
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	103,2	122,3	99,7	103,7	101,1	100,8	99,4	100,9	100,7	100,0

Необходимо использовать технологии электроэнергетических комплексов, что обеспечит новые качественные возможности.

Список использованных источников:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра–М, 2007. – 512 с.
2. Таратута М.А. Совершенствование методов оценки конкурентного потенциала предприятий ЛПК. – М.: Изд-во МГН, 2008. – 7,5 с.
3. Ежова М.Б. Стратегическое управление и конкурентоспособность предприятий // Информационный сборник ФГУ «ВЦОТ» – М.: ВЦОТ, 2007, № 11, с. 30–34.
4. Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Косткина Л.В.

*Рязанский государственный радиотехнический университет,
Российская Федерация*

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Основой динамичного развития бизнес-процессов служат инвестиции. Инвестиционная программа позволяет коммерческим организациям поддерживать свою деятельность в стабильном состоянии.

В настоящее время на снижение инвестиционной активности оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы, которые необходимо учитывать при разработке мероприятий, направленных на рост уровня инвестиционной привлекательности организаций. Внешние факторы проявляют свое влияние из-за нестабильного развития мировой и национальной экономических систем, характеризующихся неоднозначной динамикой основных показателей, таких как: темп инфляции, курс валют, уровень ВВП. К внутренним факторам можно отнести: повышение темпа роста кредиторской задолженности, наличия у организации значительной доли неликвидных активов, снижение рентабельности капитала и т.д.

Экономические науки не дают единого подхода к трактовке дефиниции «инвестиционная привлекательность». В табл. 1 представлены варианты толкования данного понятия.

Определение, предложенное Л. Валинуровой и О. Казаковой указывает на существование объективных признаков, обеспечивающих инвестиционную привлекательность, однако не раскрывает их сущности, которая является ключевым элементом принимаемого инвестиционного решения.

И.А. Бланк определяющим критерием инвестиционной привлекательности, считает наличие несбалансированного соотношения между экономическим эффектом от вложения средств и риском, который на себя принимает инвестор. Однако понятие «несбалансированное соотношение» имеет двоякое понимание — превышение ожидаемого дохода над риском и наоборот. В практической деятельности каждый инвестор самостоятельно определяет оптимальное соот-

ношение между уровнем приемлемого риска и ожидаемым доходом. В частности решение может быть продиктовано условиями внешней экономической среды, сферой реализации объекта инвестирования, а также целью вложения: получение дохода или возможностью принятия непосредственного участия в управлении организацией. Поэтому можно сделать вывод, что данный критерий имеет практическую значимость, но не может принять форму универсального решения.

Таблица 1. Подходы к определению инвестиционной привлекательности

Автор	Понятие
Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова	Это совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции
М.Н. Крейкина	Инвестиционная привлекательность зависит от всех показателей, характеризующих финансовое состояние, но прежде всего показателей, влияющих на доходность предприятия, курс акций и уровень дивидендов
И.А. Банк	Инвестиционная привлекательность возникает при условии наличия несбалансированного соотношения между экономическим эффектом от вложения средств и риском, который принимает на себя инвестор
М.М. Стажнова	Это наличие экономического эффекта (дохода) от вложений свободных денежных средств в корпоративные ценные бумаги при минимальном уровне риска. Оценить инвестиционную привлекательность можно при помощи показателей рыночной активности
Л.А. Солодкина	Это совокупность характеристик, позволяющая потенциальному инвестору оценить, насколько тот или иной объект инвестиций предпочтительнее других для вложения имеющихся средств

Подход, разработанный автором М.М. Стажковой нацелен на оценку инвестиционной привлекательности корпоративных ценных бумаг предприятий-эмитентов и предусматривает расчет групп показателей:

- финансовой устойчивости;
- платежеспособности и ликвидности;
- прибыльности капитала;
- оборачиваемости активов и собственного капитала;
- рыночной активности предприятия [4].

В результате предприятие считается инвестиционно привлекательным, если финансовое положение устойчиво, объем продаж возрастает, увеличивается прибыль, а также норма чистой прибыли на капитал, при этом коэффициент финансового риска минимален.

Однако в данном случае мы придерживаемся мнения автора Л.А. Солодкиной, которая утверждает, что: «При подробном расчете и анализе всех показателей неизбежно возникают противоречивые выводы, так как некоторые из показателей соответствуют оптимальным или рекомендуемым значениям, а

другие отличаются от рекомендуемых значений, существенно. Поэтому потенциальному инвестору трудно судить о том, насколько ситуация на предприятии отвечает его интересам...» [3].

Л.А. Солодкина рассматривает инвестиционную привлекательность на примере организаций АПК и утверждает, что их инвестиционная привлекательность зависит от таких факторов как наличие необходимых ресурсов (прежде всего, земельных), рентабельности производства и отношения чистой прибыли к величине кредиторской задолженности. В действительности состояние земельных ресурсов характеризует инвестиционный потенциал организации, так как они являются основным средством производства и во многом определяют результаты деятельности, соотношение между чистой прибылью и величиной кредиторской задолженностью определяет инвестиционный риск.

Однако наряду с перечисленными критериями особое внимание заслуживает уровень показателя средневзвешенной стоимости капитала, который используется для определения величины затрат, связанных с привлечением финансовых ресурсов. Известно, что основными факторами, влияющими на результативное значение данного показателя являются состав и структура капитала организации.

Снижение стоимости капитала обеспечивается путем построения рациональной структуры капитала, предполагающей установления оптимального соотношения между собственным и заемным капиталом, при котором возможно обеспечение эффективного функционирования организации в сложившейся конкурентной среде.

Приоритетность проекта для инвестора будет определяться более низким результативным значением данного показателя, так как более высокая стоимость капитала будет означать, что инвесторы вынуждены идти на более высокие риски.

С другой точки зрения значение показателя средневзвешенная стоимость капитала информативно на уровне организации, реализующей проект (внутренняя инвестиционная привлекательность). Посредством исследования данного значения в динамике, выявления причин его изменения, возможно сформировать мероприятия направленные на рационализацию структуры капитала, выбора наилучшего из нескольких вариантов привлечения капитала. Прочная финансовая структура позволит нормализовать значения показателей финансового состояния, повысит инвестиционный потенциал организации, способствует созданию внутренних резервов, а так же позволит сотрудничать с инвесторами на более выгодных условиях.

Мы считаем, что инвестиционная привлекательность — это потенциальная возможность организации привлекать инвестиции, с помощью значения средневзвешенной стоимости капитала, которое позволяет оценить структуру капитала и сформировать управленческие решения по нормализации показателей финансового состояния.

Список использованных источников:

1. Басангов Ю.М. Методические основы оценки инвестиционной привлекательности / Ю.М. Басангов // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №35. – С. 56–60.
2. Солодкина Л.А. Обоснование и оценка внутренней инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий / Л.А. Солодкина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – №2. – С. 31-33.
3. Стажнова М.М. Оценка инвестиционной привлекательности / М.М. Стажнова // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 24.

Кочергіна О.Ю.

Київський національний університет імені Т. Шевченка, Україна

МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні транснаціональні корпорації (ТНК) є найпотужнішою ланкою світової економіки. Саме вони визначають сучасну промислову, торгову, інвестиційну та технологічну політику. В умовах глобалізації стабільний розвиток країни не можливий без взаємодії з транснаціональними корпораціями. Причому найбільше переваг країна має від функціонування власних ТНК. Однак слід враховувати, що активізація діяльності ТНК посилює суперечності між інтересами транснаціонального капіталу та інтересами національних економік, що безпосередньо стосується й економіки України.

Проблематика формування, розвитку корпорацій та корпоративних об'єднань, їх трансформації в ТНК широко висвітлені в працях таких відомих вітчизняних вчених: С.В. Богачьов, І.П. Булеєв, В.А. Євтушевський, В.В. Македон, Ю.В. Макогон, Г.В. Назарова, В.І. Небава, О.І. Рогач, І.Л. Сазонець, С.О. Якубовський О.М. Ястремська, а також зарубіжних вчених – Дж. Вахович, Дж. Маркус, А.К. Субботін. Однак дані дослідження в основному стосуються діяльності іноземних ТНК.

Метою даної роботи є виявлення можливостей створення та ризиків діяльності вітчизняних ТНК на національному і міжнародних ринках.

Україна на світовому ринку отримує лише поодинокі замовлення на унікальні високотехнологічні продукти, а виробництво кінцевого наукомісткого продукту масового використання, що конкурує на світових ринках і на яких спеціалізуються ТНК, вважається неможливим і підтверджується незначним рівнем міжнародного співробітництва в галузі технологічних розробок [1].

У таких умовах набуває значення необхідність створення вітчизняних ТНК, бо закордонні орієнтуються лише на високоприбуткові сегменти економіки, що не дає можливості нагромадження капіталу та модернізації економічного комплексу України загалом. Реальними передумовами формування вітчизняних ТНК є потужні промислово-фінансові групи (ПФГ), котрі виникли в Україні в металургійній галузі. Водночас становлення українських ТНК, попри наявність відповідної правової бази, перебуває на початковому етапі, проте ряд провідних компаній останніми роками за результатами своєї діяльності посідають високі позиції в рейтингу 500 найбільших у Центральній та Східній Європі.

Таблиця 1. Десять найбільших українських компаній, що увійшли у 2011 р. до ТОП-500 in Central and Eastern Europe який складається “Financial Times”

Рейтинг 2011	Рейтинг 2010	Назва компанії	Галузь	Доходи в 2010 році (млн. євро)
4	5	Нафтогаз	Енергетика та ресурси	8643,7
6	9	Метінвест	Промислове виробництво	7057.2
7	16	Енергоринок	Енергетика та ресурси	5346.2
19	10	Укрзалізниця	Споживчий бізнес та транспорт	4239.3
50	88	ДТЕК	Енергетика та ресурси	2301.1
55	98	Арселор Міттал Кривий Ріг	Промислове виробництво	2231.6
59	-	Індустріальний Союз Донбасу	Промислове виробництво	2138.0
75	167	Донецьксталь	Промислове виробництво	1797.9
82	141	Укртатнафта	Енергетика та ресурси	1696.2
95	67	ТНК-ВР Коммерс	Енергетика та ресурси	1592.3

Джерело: складено за даними Financial Times [5].

За даними табл. 1, до першої сотні найбільших за обсягом доходів компаній країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) входять 10 українських компаній, причому 3 з них, а саме: “Нафтогаз України”, “Метінвест” та “Енергоринок” входять у першу десятку. Варто зазначити, що всі зазначені компанії, за винятком “Укрзалізниця” та “ТНК-ВР Коммерс”, у 2011 році піднялися в рейтингу порівняно з минулим роком, що пов’язано із поступовим відновленням компаній у після кризовий період. Найбільшого прогресу у зростанні доходів у минулому році демонструють такі компанії, як: ДТЕК – найбільша приватна вертикально-інтегрована енергетична компанія України; ВАТ “Арселор Міттал Кривий Ріг”, що входить до складу найбільшої світової металургійної транснаціональної компанії “ArcelorMittal”; ПАТ “Донецьксталь” – металургійний завод”, ВАТ “Укрнафта”. Проте за світовими масштабами, досягнення українських компаній є досить незначними. Так, у 2011 та у 2010 рр. компанією з найбільшими в світі доходами ставала американська корпорація “Walmart Stores”; її доходи у 2010 році сягали 421,85 млрд. дол., що майже в 40 р. більше, ніж у “Нафтогазу”.

Більшість з названих у табл. 1 компаній не є “класичними” ТНК, однак мають шанси ними стати. Нині в Україні серед десяти основних бізнес-груп наймогутнішими промисловими групами є корпорація “Індустріальний Союз Донбасу” (ІСД), “Інтерпайп”. За оцінками аналітиків, у 2010 р. обсяг валового доходу в “ІСД” становив – 2,1 млрд. євро (див. табл. 1), в “Інтерпайпі” близько 1,5 млрд. євро.

Специфічною рисою українського великого бізнесу є зрощення промислового та фінансового капіталу. Упритул до створення вітчизняних ТНК – інтегрованих нафтових компаній з усіма елементами технологічного ланцюжка «видобуток – переробка – збут» – підійшли група “Приват” та міжнародна фінансова група, до складу якої входить УкрСиббанк. Перша володіє найбільшою в Україні мережею АЗС “Сентоза”, контрольним пакетом акцій НПЗ “Нафтохімік

Прикарпаття” і більш як 30% акцій НПК “Галичина”. Сумарна власність активів, що контролюються групою “Приват” – близько 7,4 млрд. дол., групою “УкрСиббанк” – 2,2 млрд. дол. Менш впливові і потужні бізнес-групи утворилися в інших галузях. Серед них визначаються групи, які мають сформований системний бізнес. Це група “Укрпромінвест” (кондитерське, автомобільне та інше виробництво), група “УкрАвто” (виробництво і продаж автомобілів, авто-сервіс), група банку “Аваль” (агропромислове виробництво) [5].

Враховуючи тенденцію до стрімкого розвитку українських ТНК, потрібно зазначити, що це має стати позитивним моментом розвитку вітчизняної економіки, оскільки приведе до таких позитивних зрушень як: надходження в Україну прибутків, отриманих від розміщення капіталу за кордоном; зміцнення ресурсної і виробничої бази нашої країни; розширення експортних можливостей країни; пришвидшення реструктуризації економіки; виникнення соціального ефекту – зменшення безробіття, зростання кваліфікації зайнятих; поширення передових технологій; посилення процесів інтернаціоналізації та інтеграції економіки України у світогосподарську систему [4].

Однак, незважаючи на очевидні переваги створення і функціонування вітчизняних ТНК, існують також ризики, що їм не вдасться посісти достойне місце на світових ринках і що вони програватимуть у конкурентній боротьбі потужнішим іноземним ТНК на території України. Ризиками залучення іноземних ТНК до української економіки є:

- неспроможність утримувати конкурентне становище порівняно з великими міжнародними корпораціями;

- загроза втрати контролю над окремими стратегічно важливими для економіки держави та обороноздатності підприємствами або пріоритетними галузями (кольорова металургія, нафтопереробка та реалізація нафтопродукції, ринок телекомунікацій та зв'язку, банківський сектор) внаслідок залучення високоприбуткових, найбільш розвинутих і перспективних секторів економіки до транс націоналізації;

- перехід контролю до іноземних партнерів у стратегічних сферах, зокрема тих, що забезпечують країні конкурентоспроможність на міжнародному ринку;

- стійке становище іноземних ТНК дає їм змогу вживати більш рішучих заходів у разі кризових явищ – закривати підприємства, скорочувати виробництва, що призводить до безробіття та інших негативних явищ.

На території України сьогодні функціонують сотні філій ТНК. Дуже невелика їх кількість була створена шляхом нового будівництва, як, наприклад, завод із виробництва Соса-Сола в Київській області. Натомість більшість із них (металургійні, машинобудівні, енергетичні, хімічні, кондитерські, пивоварні підприємства) являють собою колишні досить успішно функціонуючі вітчизняні підприємства, які були викуплені іноземними інвесторами, причому часто на основі механізмів доведення до банкрутства, стагнації виробництва або блокування діяльності [3].

Отже, досвід України та інших країн із трансформаційними економіками доводить чергову модифікацію бізнес-моделі розвитку ТНК. В таких країнах

глобальні монополії наразі спираються переважно на ті організаційні механізми, що не створюють нових виробничих потужностей у приймаючих країнах. Найчастіше відбувається придбання (поглинання) уже діючого підприємства, що стабільно випускає продукцію і має свою конкретну частку на національному ринку [2]. Ця стратегія дозволяє ТНК у найкоротший термін і при відносно невеликих витратах вийти на ринок приймаючої країни. Але одночасно вона і нівелює основні позитивні наслідки залучення іноземних інвестицій для приймаючої країни, оскільки купівля транснаціональною корпорацією місцевого підприємства може і не супроводжуватися передачею нових технологій, збільшенням кількості робочих місць, зростанням обсягів експорту, розвитком споріднених галузей. Навпаки, технології можуть надходити досить застарілі, сировина може постачатись не місцевими підприємствами, а із власних підрозділів за трансфертними цінами, зобов'язання перед профспілками і пенсійним фондом не виконуватись, екологічні норми не дотримуватись. Саме такі наслідки продемонстрували амальгамаційні угоди щодо Одеського НПЗ та ВАТ “Криворіжсталь”.

Отже, тенденції ринково-підприємницької діяльності свідчать, що Україна не лише приймає іноземні ТНК, а водночас прагне до створення власних таких компаній, що є надзвичайно важливим фактором для її економіки. Загалом, аналіз діяльності ТНК свідчить про їх двоякий вплив на країни, в яких вони працюють. З одного боку, вони несуть за собою передові технології, управлінський досвід і т.д. З іншого ж боку, в їх діяльності присутнім є й багато небезпек для приймаючих країн. Для уникнення багатьох проблем пов'язаних з діяльністю ТНК, потрібно, в першу чергу, рухатися у напрямку розробки сучасного інвестиційного законодавства та створювати власні вітчизняні корпорації для формування потужних національних структур, які б мали можливість конкурувати із зарубіжними ТНК.

Список використаних джерел:

1. Гладій І.Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграційний аспект: монографія / І.Й. Гладій // Економічна думка. – 2006. – С. 554.
2. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія / Л.В. Руденко. – К.: Кондор, 2004. – 480 с.
3. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації у процесі міжнародної інтеграції. / І.Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9(99). – С. 35.
4. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький. – К.: Таксон, 2001. – С. 304.
5. FT TOP 500 in Central and Eastern Europe 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.deloitte.com/view/en_UA/ua/press/ua-pressreleases-en/ef7024ed7f742310VgnVCM1000001a56f00aRCRD.htm

К.е.н. Кравчук Н.Я.

Тернопільський національний економічний університет, Україна
**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
АСИМЕТРІЙ І ДИСБАЛАНСІВ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ:
СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД**

Сучасний етап глобального розвитку найкраще вписується у логіку і концепт перехідної епохи, коли відбувається боротьба між іманентним минулим і трансцендентним майбутнім, між епохою індустріалізму й утвердженням засад постіндустріального суспільства, а напруга міжсистемних трансформацій періодично проривається потужними потрясіннями. Природно, що в таких умовах дослідження глобальних економічних процесів опинилися у «лещатах методологічних суперечностей», подолати які, ґрунтуючись на засадах ортодоксальних концепцій, практично неможливо. З огляду на зазначене, руйнується наявна методологія простих систем, на наукових засадах якої сформовано чинну конструкцію парадигми детермінізму; і водночас відбувається становлення парадигми синергетики (Г. Хакен, І. Пригожин, І. Стенгерс та ін.), яка ґрунтується на принципах складних нерівноважних систем, що еволюціонують за законами нелінійної динаміки (табл. 1).

У контексті цих змін і принципового оновлення наявної методологічної конструкції змінюються ключові характеристики розвитку світової економіки як складної багаторівневої системи, що дедалі більше набуває ознак «дисипативного, гетерогенного за своїм змістом середовища, містить у собі різноякісні структурні утворення, що взаємодіють між собою не за логікою жорсткої (ньютонівської) детермінації, а за законами нелінійної імовірності, за принципами основних постулатів самоорганізації складних систем» [2, с. 204-205].

По-перше, світова економіка, як гетерогенна за складом, ієрархічно і функціонально не структурована (з т.з. структуралізму) складна система, перманентно піддається асиметричним шокам і модифікованим асиметричним ефектам вищого порядку. Зокрема, нерівномірність ресурсного забезпечення і непропорційність перерозподілу світового доходу, підсилені неоднорідністю «соціального часу» (постіндустріальні країни і країни, що розвиваються) стають причиною поглиблення кількісних диспропорцій і погіршення якісних параметрів соціально-економічного розвитку як на регіональному і міжкраїнному рівні, так і в секторальному і галузевому вимірах.

Асиметричні ефекти порушення вартісних пропорцій між реальним і фінансовим сектором глобальної економіки, підсилені економічною динамікою сукупності процесів, що протікають з різною інтенсивністю у результаті різновекторної та різношвидкісної динаміки їхнього розвитку, призводять до перманентної системної і структурно-функціональної нерівноваги світової економіки, яка за таких умов набуває ознак турбулентності. В своїй сукупності асиметрії і дисбаланси стають причинами загальної дисипативності світової економіки як складної гетерогенної системи, нестійкості різних її складових, що в підсумку проявляється у надмірній волатильності певних економічних процесів (найбільша волатильність характерна для процесів формування цін на активи, валютних

курсів, біржових котирувань; їхні зміни в часі супроводжуються складним, переважно хаотичним рухом). При цьому не варто ототожнювати волатильні процеси з турбулентними: перші характеризуються коливаннями в широких діапазонах; для останніх характерний рух окремих елементів з різною швидкістю (іншими словами турбулентний стан економічної системи зумовлюється розривами в темпах протікання взаємозв'язаних процесів, таких як попит і пропозиція, виробництво і споживання, заощадження та інвестування).

Таблиця 1. «Дисциплінарна матриця» зміни парадигм*

Структура «дисциплінарної матриці»	Парадигма детермінізму	Парадигма синергетики
Символічні узагальнення, що складають формальний апарат і мову парадигми (базові категорії)	«Стабільність», «впорядкованість», «рівновага», «симетрія»	«Нестабільність», «індетермінізм», «фрактальність», «турбулентність», «синергія», «самоорганізація», «дисипація», «біфуркація», «хаос», «емерджентність»
Метафізичні компоненти, що визначають найфундаментальніші теоретичні і методологічні принципи світосприйняття	<i>Базується на:</i> 1) <i>принципах:</i> – причинної зумовленості; – опосередкованості одного явища іншим; – об'єктивного закономірного взаємозв'язку і розвитку; – самодетермінації і детермінації частин і цілого 2) <i>теорії</i> діалектики і лінійного розвитку 3) <i>методології</i> раціоналізму і законах діалектики 4) реалізує свій конструктивний потенціал через механізм циклічного розвитку (<i>причина-наслідок-причина</i>)	<i>Базується на:</i> 1) <i>принципах:</i> – самоорганізації складних неупорядкованих систем; – необоротності процесів у дисипативних системах; – спонтанності, ймовірності, випадковості, нестійкості; 2) <i>теорії</i> нелінійної динаміки 3) <i>методології</i> індивідуалізму та ірраціональності 4) реалізує свій конструктивний потенціал через механізм біфуркації та хаосу
Цінності, що задають пануючі ідеали і норми побудови й обґрунтування наукового знання (концепція стріли часу)	Закон і необхідність Упорядкованість і гармонія Віра у визначеність Інваріантність	Закон збігу обставин Ймовірність і невизначеність Дисипативність і гетерогенність Плюралізм і мультिवаріантність

* Узагальнено і побудовано автором.

По-друге, дисипативність світової економіки посилюється і в результаті порушення функціонально-ієрархічної рівноваги геопростору внаслідок різного роду міжсистемних трансформацій у політичній, соціальній, духовній і, в т.ч. економічній сфері, що стають домінуючим началом процесу децентралізації і «утвердження пріоритетності горизонтальних артикуляцій глобального простору, його гетерогенізації» [2, с. 325]. Цю гетерогенність геопростору найвизначніший американський соціолог ХХ ст. П. Сорокін пояснював особливостями різнопорядковості людського соціуму і теоретичною конструкцією со-

ціальної стратифікації (сутність якої полягає в нерівномірному розподілі прав і привілей, відповідальності і обов'язків, наявності чи відсутності соціальних цінностей, влади чи впливу серед членів того чи іншого суспільства). Модифікована соціальна стратифікація на національному рівні проявляється через такі форми як економічна та політична, а на міжнародному – через геополітичну і гео економічну маргіналізацію (наприклад, центр – напівпериферія – периферія).

По-третє, світова економіка, як складна система багатовимірною глобального простору, еволюціонує за принципами циклічної просторово-часової моделі розвитку. І саме в контексті часового виміру кожен цикл (економічний, технологічний, інституційних перетворень, соціальний і політичний, цивілізаційний) характеризується з одного боку, інваріантністю – періодичним зростанням та падінням ділової активності, а з іншого боку – асинхронністю у часі – що є наслідком різної часової тривалості кожного циклу. Водночас усі цикли взаємозалежні і взаємозв'язані між собою різними за тривалістю (а отже асиметричними в часі) фазами (амплітудами) коливань ділової активності, що підсилюються часовими лагами адаптації системи до циклічних змін і асиміляцією нововведень між галузями, країнами, регіонами і т.д. І якщо на першу характеристику світова економіка може передбачувано реагувати, то саме друга і третя, засвідчують мультिवаріантність, а отже і непередбачуваність економічних, технологічних, інституційних, соціальних, політичних і цивілізаційних змін у просторі і часі, а також обмежені можливості різних складових системи щодо своєчасної адаптації до цих змін.

На основі вищезазначеного приходимо до таких узагальнень, що стосуються низки принципів позицій методології дослідження глобальних асиметрій і дисбалансів:

1. Світова економіка відноситься до складних систем, не інтегрованих за Пуанкаре. Це означає, що в економічному середовищі геопростору постійно виникають нові асиметрії, які практично неможливо врахувати на початковому етапі аналізу і проведення прогнозних розрахунків. У результаті в масштабах світової економіки накопичуються, надмірні кількісні і вартісні диспропорції, структурні і циклічні дисбаланси, що «виходять за звичні, так звані нормальні межі в зони хаосу, де попередні стимулюючі механізми вже не діють» і стають, як правило, причинами глобальної нестабільності. Наростаючі збурення зазвичай у зростаючому темпі посилюються і дедалі частіше завершуються структурними і системними кризами глобального масштабу. Відбувається перехід системи в іншу фазу, пов'язану з іншою ситуацією рівноваги, яка у «...дисипативних системах ірраціонального типу може трактуватися переважно у форматі ймовірності – лише як конкретна (специфічна) ситуація...завжди обмежена у просторі й часі» [2, с. 145].

2. Методологія складних систем розрізняє малі амплітуди відхилень від стану рівноваги і критичні точки відхилень, які розміщуються за межами рівноваги. У першому випадку флуктуації розглядаються здебільшого у вигляді так званих «системних шумів» або «малих вихорів», які здатні до самозаспокоєння. Відповідно рівноважні системи розглядаються як системи з контрольованими флуктуаціями. При досягненні критичних точок флуктуаційні «вихори»

не зникають. Вони охоплюють ширший простір, проникають углиб, втягують до своєї орбіти дедалі більшу кількість структурних елементів. Досягаючи точки біфуркації, система стає нестійкою і «при її віддаленні від стану рівноваги вона може пройти через кілька зон нестійкості й еволюціонувати до кількох альтернатив» [3, с. 62]. При цьому точки біфуркації є тими точками, в яких закладаються вектори розвитку системи на майбутнє.

3. Із появою наукових напрацювань І. Пригожина з питань нелінійної динаміки і розробкою Б. Мандельбротом теорії фракталів вже зроблено спроби описати динамічні економічні процеси за допомогою нелінійних рівнянь, а також знайти фрактальні структури і закони схожості в ринкових змінних. Проте як показує практика в економічній науці доки не вирішеною залишається проблема переходу економічної системи від стійкого (ламінарного) руху до турбулентного і навпаки.

Список використаних джерел:

1. Буданов В.Г. О методологии сенергетики / В.Г. Буданов // Вопросы философии. – 2006. – №5.
2. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / А.С. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна, 2010.
3. Пригожин И. Время. Хаос. Квант. К решению парадокса времени / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М., 2008.

К.и.н. Кричинский П.Е., к.т.н. Суляев А.С.

*Рязанский государственный университет имени С.А.Есенина,
Российская Федерация*

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЯЗАНСКОГО РЕГИОНА – ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

Економика Рязанської області прочно займає одне із середніх місць в ряду областей ЦФО Росії, незначительно уступає середньому рівню розвитку Федерації. Така ситуація має довготривалу історію, восходящую к пятидесятым годам. Во многом недостаточный экономический рост объясняется низкой активностью в инвестиционной деятельности, главной причиной чего является отсутствие в регионе свободных финансовых ресурсов.

В то же время на данный момент по мнению аналитиков Рязанская область обладает огромным инвестиционным потенциалом. Регион имеет благоприятное географическое положение, достаточно развитую телекоммуникационную и транспортную, и энергетическую инфраструктуру. К этому добавляется еще одна из наиболее привлекательных в РФ региональных нормативно-правовых баз, благоприятствующих инвестированию.

В 2008 году объем инвестиций в основной капитал всех субъектов хозяйственной деятельности области составил 54 млрд. рублей, что продемонстрировало рост 130,6% по сравнению с 2007 годом. Иностранные инвестиции в 2008 году выросли до 297 миллионов долларов, то есть увеличение достигло

почти полтора раза по сравнению с 2007 годом. Структура инвестиций на протяжении ряда лет демонстрировала преобладание торговли, топливной, пищевой промышленности, электроэнергетики. Однако такое направление инвестиций внесло определенные диспропорции в экономическое развитие региона, так как в машиностроении и сельском хозяйстве наблюдался недостаток финансовых ресурсов [1].

Начало финансового кризиса вызвало усиление конкуренции, что привело к тому, что наиболее динамичные, адаптированные к различным внешним переменам субъекты хозяйствования получили возможность не только уцелеть в этих усложненных условиях, но и занять новые, более выгодные позиции по сравнению с другими, менее гибкими структурами. Влияние финансового кризиса на инвестиционные процессы проявилось в первую очередь в сокращении объемов заимствований средств и текущего финансирования на реализацию уже реализуемых проектов, что коснулось в большей степени небольших и средних инвестиций. Однако благодаря сложившемуся в предыдущие годы благоприятному инвестиционному климату, накопленному потенциалу и имеющимся ресурсам (энергетическим, природным, трудовым, транспортной инфраструктуре) поток инвестиционных предложений для реализации на территории области сократился не слишком резко. В то же время в некоторых ранее не востребованных отраслях деятельности (туризм, рекреация), наблюдалась тенденция роста интересов инвесторов. Объем инвестиций в основной капитал всех субъектов хозяйственной деятельности области в 2009 году составил 32.8 млрд. рублей, что продемонстрировало спад на 30 % по сравнению с 2008 годом. Почти половина всего объема инвестиций пришлась на машины и оборудование, что благоприятно для развития технологоёмкой экономики с высокой долей вложенного труда. Снижение темпов инвестиционной активности иностранных участников вследствие кризиса имело более резкий характер и составило почти 70%, в результате чего сумма иностранных инвестиций в основной капитал в 2009 году оказалась 90 миллионов долларов США, что примерно соответствует 2006 году. Темпы снижения инвестиций оказались в Рязани в два раза драматичнее, чем в среднем по России. Таким образом с наступлением мирового финансового кризиса иностранное инвестирование в рязанском регионе оказалось отброшенным на три года назад. С другой стороны, существенное снижение объемов иностранных инвестиций в 2009 году можно объяснить завершением реализации сверхкрупного инвестиционного проекта Гардиан стекло Рязань стоимостью более 250 млн. долларов США. Трудно было бы рассчитывать на регулярность привлечения таких масштабных инвестиций. Смягчению скачка падения инвестиций вследствие кризиса способствовала работа Инвестиционного фонда Российской Федерации, осуществившего поддержку приоритетных для государства и регионов проектов.

В 2009 году была полностью переработана региональная инвестиционная законодательная база и система государственной поддержки инвестиционных проектов. Для максимального снижения административных барьеров, упрощения процедур согласований на всех этапах реализации инвестиционного проекта в области создана ОАО «Корпорация развития Рязанской области», которая

активно развернула свою деятельность в 2010 году. С 1 января 2010 года вступило в силу постановление правительства Рязанской области от 25 ноября 2009 г. № 324 «Об утверждении результатов государственной кадастровой оценки земель населенных пунктов на территории Рязанской области». Это решение увеличило кадастровую стоимость земельных участков, являющейся базой земельного налогообложения, что привело к увеличению затрат владельцев земельных участков, заставляя их серьезно задуматься о эффективности землепользования. Последнее решение правительства можно расценить как шаг к ухудшению инвестиционного климата в регионе, что совокупно с условиями финансового кризиса привело в 2010 году к весьма незначительному (на 4 %) снижению суммарного потока инвестиций в рязанском регионе. Сумма же иностранных инвестиций в 2010 году напротив – увеличилась почти на 12 %. Из положительных тенденций 2010 года можно отметить адресность инвестиций – предприятия агропромышленного комплекса и высокой технологии, то есть тех направлений развития экономики, где традиционно наблюдался недостаток инвестиций. Особое внимание в 2010 году уделено развитию инновационного бизнеса. Правительство Рязанской области приступило к формированию индустриальных площадок под развитие индустриального кластера. В зоне особого внимания в 2010 оказалось использование относительно нового и не слишком развитого на Рязанщине механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) – для привлечения инвестиций в сектор жилищно-коммунального хозяйства и инфраструктуру региона. На данный момент разработан региональный законопроект «Об участии Рязанской области в государственно-частном партнерстве», который пока не принят в силу отсутствия профильного федерального закона. Для рассмотрения инвестиционных проектов работает созданный Правительством Рязанской области создан Совет по инвестициям Рязанской области, являющийся постоянно действующим коллегиальным органом.

С целью развития инвестиционной активности Рязанская область традиционно принимает участие в международном инвестиционном форуме в Сочи, где в сентябре 2011 был представлен проект создания в регионе особой экономической зоны (ОЭЗ). Этот проект предполагает разместить – на участке тысяча гектаров земли в Пронском районе производства различного рода: химическая промышленность и нефтехимия, производство строительных материалов, производство сантехнической продукции, электроники. Размещение высокотехнологичных и энергоемких производств что позволит реализовать одно из конкурентных преимуществ Рязанской области, которое ей дает рязанская ГРЭС, использующая на сегодняшний день только примерно 40% своей мощности. Преимущество особой экономической зоны заключается также в уже развитой внешней региональной инфраструктуре: автомобильные и железные дороги, газоснабжение. Проект особой экономической зоны предлагает инвесторам ряд преференций и льгот, как региональных, так и федеральных, что определено федеральным законодательством. Там же Рязанская область представила еще семь других инвестиционных проектов сфере производства, сельского хозяйства и туризма.

На сегодняшний день по особой экономической зоне ожидается первая очередь привлеченных инвестиций на сумму более чем 55 миллиардов рублей. Ходом реализации проекта ОЭЗ заинтересовался председатель правительства РФ Владимир Путин, который выразил надежду на то, что скоро проект будет воплощен в жизнь.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт правительства Рязанской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ryazanreg.ru>

Левченко Н.В., к.ф.-м.н. Огліх В.В.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Збільшення населення планети та відповідне зростання споживання обумовлюють першочергову потребу вирішення проблеми доступності та достатності продуктів харчування, провідне місце в виробництві яких займають мінеральні добрива. Україна має потужний потенціал збільшення сільськогосподарської продукції та може стати ваговим гравцем на світовому продовольчому ринку. Однак максимально задіяти цей потенціал заважають існуючі проблеми аграрного виробництва, однією з яких є проблема оптимального виробництва та розподілу добрив.

До 1950 років мінеральні добрива відігравали мінімальну роль в вирощуванні рослин, що пояснюється достатнім забезпеченням ґрунтів поживними речовинами, а також порівняно невеликим населенням планети (біля 2,2 млрд. чоловік). Янковський Н.А. відмічає збільшення споживання мінеральних добрив та прогнозує його подальше зростання, обумовлене ростом чисельності населення; зменшенням доступних площ для вирощування сільськогосподарських культур через виснаження ґрунтів; покращення добробуту населення і, як наслідок, потребою в більш насичених протеїнами продуктами харчування [1].

Аналіз показує, що близько третини прибавки врожаю сільськогосподарських культур залежить від добрив. За даними вітчизняних і зарубіжних вчених, у середньому тонна мінеральних добрив (у діючій речовині) забезпечує такий приріст урожаю з 1 га: зерна – 4,5 т, коренеплодів буряків цукрових – 35-40 т, картоплі – 25-30 т, кукурудзи на силос – 35-40 т, насіння соняшнику – 1,5-2,0 т [2]. Саме тому, добрива – наймогутніший і швидкодійний засіб підвищення врожаю та його якості. Про це свідчать дані наведені на рис. 1.

Обсяги застосування мінеральних добрив під посіви сільськогосподарських культур у світі, і зокрема у провідних країнах сільськогосподарського виробництва, постійно зростають. В Україні, в умовах переходу сільськогосподарського виробництва на ринкову основу, обсяги застосування органічних і мінеральних добрив різко зменшилися. За даними Міністерства Аграрної політики, кількість внесених органічних добрив у 2006 р. проти 1990 р. знизилася

майже в 20 разів, а мінеральних – у шестеро, що негативно впливало на врожайність сільськогосподарських культур і родючість ґрунтів.

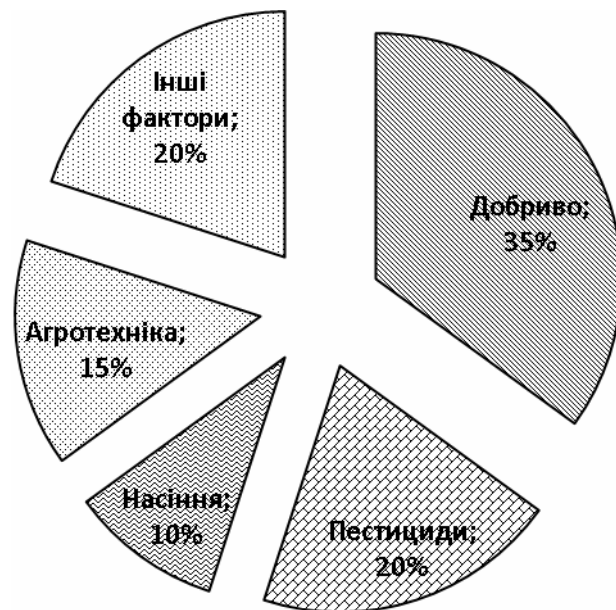


Рис. 1. Вклад окремих факторів у формування врожаю

За розрахунками, для умов України 1 грн витрат на мінеральні добрива дає в середньому 2-3 грн прибутку [3]. Виробництво мінеральних добрив (в основному азотних), в умовах стрибка світових цін на продовольства, може стати для України вигідним бізнесом та однією з головних складових експорту [4]. Однак, починаючи з 2008 року виробництво всіх матеріальних добрив почало зменшуватись а у 2009 році було навіть менше за показник 2002 року [5]. У результаті збільшення собівартості виробництва вітчизняних добрив (в основному у зв'язку з підвищенням цін на газ) та зниження міжнародних цін на них, обсяги їхніх поставок на зовнішні ринки також зменшилися [3].

Позитивним моментом стало внесення під час посівної кампанії 2011 року вітчизняними аграріями найбільшої кількості добрив з часів незалежності України. За даними міністерства аграрної політики, порівняно з 2010 роком, у 2011 році кількість внесених добрив збільшили на 50%. Однак, спостерігається дисбаланс у структурі застосування добрив. Якщо в 1990 році структура внесення азотних, калійних та фосфорних добрив становила 42%, 28% та 30% відповідно, то в 2009 році вона мала вигляд – 73%, 12% та 15%. Збільшення використання азотних добрив призвело до окиснення і погіршення родючості ґрунтів, доказом чого є систематичне зниження врожайності по всіх сільськогосподарським культурам. Спираючись на опрацьовані показники в аграрному секторі України, проаналізуємо тенденції щодо врожайності на прикладі зернових культур (рис. 2).

Аналіз показує, що середня врожайність у періоді до 1991 р. склала 30,66 ц/га проти 25,28 ц/га в періоді з 1991 р. по 2010 р., що на 21,4% більше. Візуальний аналіз наведеного часового ряду демонструє, що першому періоду характерні декілька короткострокових глибоких спадів врожайності (після року

спаду спостерігається два-три роки підвищення), які насамперед пов'язані з невдалими погодними умовами і не є закономірними. Що стосується другого періоду, то для нього притаманні короткострокові незначні підвищення врожайності, після яких спостерігається два-три роки її зниження. Підвищення врожайності пояснюються сприятливими погодними умовами, спади носять системний характер і зумовлені непослідовністю прийнятих рішень щодо охорони родючості ґрунтів.

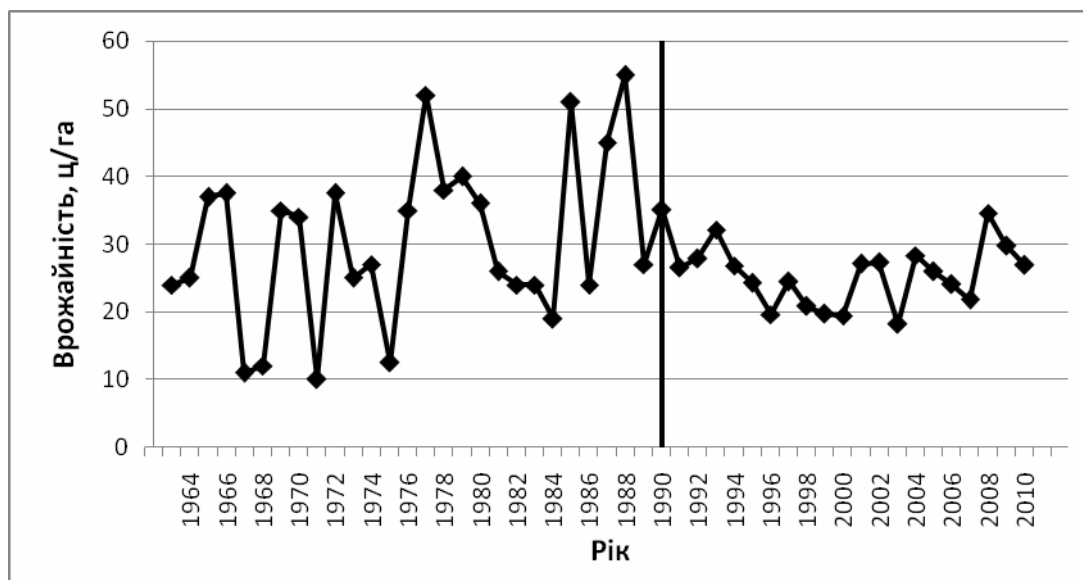


Рис. 2. Врожайність зернових культур по Україні 1963–2010 рр.

Таким чином, наведене переконливо демонструє необхідність прийняття відповідних програм та рішень, спрямованих на стабілізацію роботи підприємств хімічної галузі, а також на підтримку аграріїв щодо підвищення ефективності внесення мінеральних та органічних добрив.

В рамках підвищення врожайності сільськогосподарських культур шляхом аналізу та раціонального використання добрив, вітчизняними та закордонними вченими та дослідниками мають ставитися такі завдання: встановити оптимальні дози внесення основних видів добрив та границі можливих відхилень від них; розробити частку внесення кожного виду добрива у загальній структурі; обрати чи розробити модель, яка б дозволяла отримувати прогноз врожайності сільськогосподарських культур, підвищення якої є необхідною умовою та кінцевою метою процесу виробництва та розподілу добрив.

Аналіз тенденцій урожайності зернових культур і поточний стан аграрного сектора України доводить необхідність вживання кардинальних заходів і розробки стратегії подолання кризових ситуацій. На наш погляд, було б доцільно розробити системи: сівозмін, що дозволяє з мінімальними витратами маневрувати територіально-галузевою структурою сільського господарства; прогнозування врожайності в умовах невизначеності природнокліматичних факторів; визначення оптимальних пропорцій сільськогосподарського виробництва, що враховує відмінності сільськогосподарських районів, обмеженість ресурсів, потреби кормовиробництва й забезпечення продовольчої безпеки.

Список використаних джерел:

1. Янковский Н.А. Перспективы украинских производителей на мировом рынке минеральных удобрений / Н.А. Янковский // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – 2008. – № 1. – С. 25-30.
2. Марчук І. Сучасні добрива — на варті врожаю [Електронний ресурс] / І. Марчук // Пропозиція. – 2010. – № 04. – Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com>
3. Огляд ринку виробництва та продажу мінеральних добрив [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.credit-rating.com.ua
4. Швець І. Тук – для поля друг / І. Швець // Вісник податкової служби. – 2010. – № 15.
5. Карпенко С.П. Стан та тенденції розвитку ринку мінеральних добрив України [Електронний ресурс] / С.П. Карпенко, О.О. Басова // Придніпровський науковий вісник. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 6. – Режим доступу до журналу: http://www.rusnauka.com/6_NITSHB_2011/Economics/3_80781.doc.htm

Лифар Г.П., к.е.н. Говорушко Т.А.

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

ДО ПИТАННЯ ПРО ВИБІР СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Прибутковість підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства та визначають мету підприємницької діяльності. Тому кожен підприємець повинен мати обґрунтовану стратегію забезпечення прибутковості свого підприємства.

Дослідити економічний зміст поняття стратегії підприємства, сформулювати рекомендації щодо розробки стратегії забезпечення прибутковості із застосуванням санації.

Сучасне визначення стратегії важко сформулювати одним реченням. Багато авторитетних вчених пропонують власне бачення змісту стратегії, але їхні визначення мають різний зміст. Велика кількість визначень стратегії є свідченням значної уваги до цього поняття у зарубіжних та вітчизняних економістів.

Найважливіша проблема будь-якого підприємства, що працює в ринкових умовах – це проблема його виживання і забезпечення безупинного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні і реалізації стратегії розвитку підприємства [1].

Загальна стратегія розвитку підприємства пов'язана з діяльністю підприємства в цілому, використання матеріально-технічної бази та виконання його головної цілі – отримання прибутку за рахунок максимального задоволення потреб споживачів [2].

У процесі становлення ринкових відносин в Україні всі ланки фінансової системи опинилися у глибокій кризі. На межі банкрутства перебуває сьогодні багато підприємств, які не мають змоги вчасно виконувати свої зовнішні та внутрішні зобов'язання.

На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспро-

можності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього підприємства потенціалу для успішного функціонування.

Однією з причин виникнення кризової ситуації на більшості українських підприємств є низький рівень менеджменту. Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах системи контролінгу.

Загалом стратегія діяльності підприємства – це визначення основних його довгострокових цілей та завдань, обрання курсу дій (зокрема, розподілу ресурсів), необхідних для досягнення поставлених цілей. Практика показує, що успішна фінансово-господарська діяльність підприємства майже на 70% залежить від стратегічної спрямованості, на 20% – ефективності оперативного управління і на 10% – від якості виконання поточних завдань. З огляду на це загальний успіх санації залежить від якості стратегічного аналізу, реальності стратегічного планування, рівня реалізації стратегічних завдань. Ефективність стратегії визначається тим, наскільки великим є розрив між стратегічним планом та реальними можливостями підприємства.

Однією зі складових моделі санації є розробка стратегії оздоровлення, а отже, можна стверджувати, що необхідність запровадження контролінгу на підприємствах, які перебувають у кризі, зумовлена, зокрема, потребою розробки стратегії санації. Якщо криза на підприємстві є не надто глибокою, її можна подолати, вживши оперативних санаційних заходів у рамках існуючої стратегії розвитку суб'єкта господарювання. Якщо ж розробляється концепція фінансового оздоровлення підприємства, основою якої є стратегія санації, то може йтися про зміну загальної стратегії розвитку [3].

Висновок. При кризових ситуаціях на підприємстві потрібно обрати одну з можливих стратегій: виживання чи банкрутство. Якщо компанія обирає стратегію виживання, то вона повинна вибрати потрібний напрямок – обмежене зростання, зростання, скорочення (відсікання зайвого, переорієнтація) або сполучення стратегій з численних альтернатив.

Список використаних джерел:

1. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учеб. практ. пособ. / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 245 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

Лоба П.С., к.е.н. Волкова В.В.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КОШИКУ СУБ'ЄКТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Якщо суб'єкт економіки має вільні кошти, то в нього є досить великий вибір інструментів їх вкладення. Дослідження показали, що на першому місці – розміщення коштів на депозитних рахунках. Проте в сучасних умовах невизначеності, в період постійної зміни курсу національної валюти, вибір валюти вкладу набуває першочергове значення. Окрім ризику неповернення суми депозиту з відсотками через банкрутство банку, додається ризик втрати частини вартості депозиту через різку зміну валютного курсу.

Отже, суб'єкт економічної діяльності має у своєму розпорядженні певну суму грошей у національній грошовій одиниці, тобто в гривні. Ці вільні кошти він хоче заощадити протягом одного періоду часу, скориставшись послугами одного з українських банків. Фінансова установа пропонує розглянути депозитний вклад в одній з можливих валют, а саме: євро, долар або гривня. При цьому депозитна ставка за євро є найменшою, а відповідно за гривнею найбільша. Вони є відомими та незмінними для клієнта з дати оформлення вкладу і до кінця означеного періоду.

Так з метою захисту від валютного ризику (коливання курсів валют) необхідно прийняти рішення: на основі цих (вільних) коштів сформувати «своєрідний портфель» — «валютний кошик». При цьому структура валютного кошика повинна бути такою, щоб відповідні заощадження приносили максимальний прибуток при умові мінімізації ризику.

Метою роботи є розробка моделі та її застосування для визначення структури валютного кошика суб'єкта економічної діяльності.

Така задача розв'язується в три етапи: прогнозування валютного кошика, формування матриці норм прибутковості та формування структури валютного кошика за допомогою модифікації моделі Марковіца. Особливий інтерес представляють перші два етапи. Розглянемо їх більш детально.

У публікаціях Дубовського С.В. було представлено виведення теоретичної формули для визначення значення обмінного курсу:

$$e_e = \frac{Xp_x + Yp_y + d + q + gp_g + r}{Mv(1 - n_v)}, \quad (1)$$

де e_e – значення обмінного курсу (грн./дол.);

X – агрегат продукту, що виробляється в країні і частково експортується;

Y – агрегат продукту, який виробляється в країні і частково доповнюється імпортом;

d – сальдо зовнішніх кредитів і обслуговування зовнішнього боргу;

q – сальдо зовнішніх валют, що ввозяться і вивозяться нерезидентами;

g – випуск державних коштовних паперів;

p_x, p_y, p_g – світові ціни;

r – сальдо валютних накопичень Нацбанком;

M – національна грошова маса;

v - швидкість обороту цієї маси;

n_y – доля грошової маси, яка обслуговує продукти і послуги, що не беруть участь в зовнішній торгівлі [4].

Для того, щоб перейти від формули (1) до динамічного рівняння для обмінного курсу, використаємо наступну гіпотезу: зміна обмінного курсу за один крок пропорційна різниці між новим рівноважним значенням (1) і колишнім значенням курсу. Формально це записується у вигляді:

$$e(t) - e(t-1) = \lambda_e [e(t) - e(t-1)], \quad (2)$$

де λ – коефіцієнт пропорційності. Після підстановки формули (1) в (2) її можна переписати у вигляді регресії:

$$e(t) = a_1 + a_2 e(t-1) + a_3 \frac{y(t-1)p(t-1)}{M(t-1)} + a_4 \frac{1}{M(t-1)} + a_5 \frac{r(t-1)}{M(t-1)} + E(t), \quad (3)$$

де a_j , – ($i = 1 \dots 6$) – коефіцієнти регресії;

$M(t-1)$ – грошова маса M_2 ;

$y(t-1)$ – індекс промислового виробництва;

$p(t-1)$ – індекс світових цін на продукцію української промисловості;

$r(t-1)$ – валютні інтервенції Нацбанком;

$E(t)$ – вектор випадкових змінних, або вектор залишків розмірності m .

При переході від (1.10) до формули (3) індекс виробництва продуктів в світових цінах $Xp_x + Yp_y$ замінюється вартісним індексом всього промислового виробництва $y(t-1)p(t-1)$, грошова маса $M(t-1)$ і інтервенції Нацбанком $r(t-1)$ зберігаються, останні змінні "заморожуються" і включаються в коефіцієнти регресії. Таким чином, рівняння (3) залишається наближеним описом гіпотетичного причинно-наслідкового зв'язку.

При оцінці коефіцієнтів регресії будуть використовуватись місячні статистичні дані з офіційних порталів НБУ та Державного комітету статистики України на інтервалі з жовтня 2007р. по квітень 2010р. (30 періодів), оскільки статистика для $p(t-1)$ відсутня, воно було покладене рівним 1 на всьому інтервалі ідентифікації:

$$e(t) = 1,81 + 0,82e(t-1) - 0,58 \frac{y(t)p(t)}{M(t)} + 296,2 \frac{1}{M(t)} - 0,08 \frac{r(t)}{M(t)} + E(t),$$

Показники регресійної статистики: $R=0,986059$; $R^2=0,9723137$; стандартна похибка $0,233010$, $F=219,49370$.

За результатами прогнозу ми отримаємо наступні дані:

$e(t)\overline{USD}$ – верхня межа інтервального прогнозу курсу долара до гривні на майбутній період; $e(t)\underline{USD}$ – нижня межа інтервального прогнозу курсу долара до гривні на майбутній період; $e(t)USD$ – значення точкового прогнозу курсу долара до гривні на майбутній період; $e(t)\overline{EURO}$ – верхня межа інтервального прогнозу курсу євро до гривні на майбутній період; $e(t)\underline{EURO}$ – нижня межа

інтервального прогнозу курсу євро до гривні на майбутній період; $e(t)EURO$ – точкове значення прогнозу курсу євро до гривні на майбутній період;

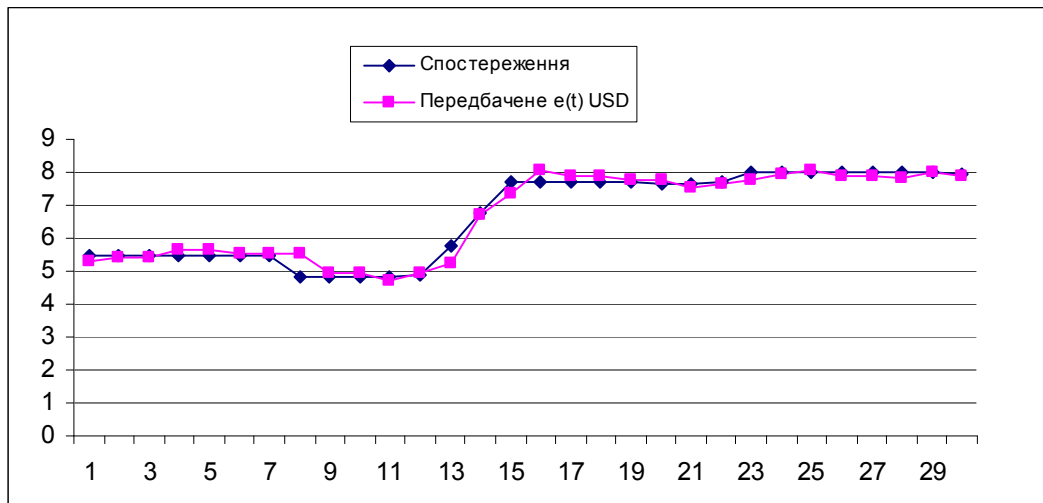


Рис. 1. Курс грн./дол. як регресія

При цьому у своєму розпорядженні за умовою задачі є відомими: $e(t)USD_0$ – значення курсу долара до гривні в момент заощадження; $e(t)EURO_0$ – значення курсу євро до гривні в момент заощадження; I_{grn} – величина депозитної ставки у гривні; I_{usd} – величина депозитної ставки у доларах; I_{euro} – величина депозитної ставки у євро.

Необхідно розробити правило за яким буде визначатися матриця норм прибутку: $R = (r_{kj} : k = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n)$

Формула для визначення норми прибутковості за долларом буде мати наступний вигляд:

$$r_{usdj} = \left(\frac{e(t)USD_p - e(t)USD_0}{e(t)USD_0} + 100\% \right) + \left(\frac{I_{usd} \times K}{12} + 100\% \right),$$

де r_{usdj} – норма прибутковості долара за сценарію j ;

$e(t)USD_p$ – прогноз валютного курсу грн./дол., для сценарію 1 – нижня межа інтервального прогнозу, для сценарію 3 – верхня, для сценарію 2 – точкове значення відповідно;

K – кількість місяців в періоді заощадження.

Відповідно формула для визначення норм прибутковості за євро:

$$r_{euroj} = \left(\frac{e(t)EURO_p - e(t)EURO_0}{e(t)EURO_0} + 100\% \right) + \left(\frac{I_{euro} \times K}{12} + 100\% \right),$$

де r_{euroj} – норма прибутковості євро за сценарію j ;

$e(t)EURO_p$ – прогноз валютного курсу євро/дол., для сценарію 1 – нижня межа інтервального прогнозу, для сценарію 3 – верхня, для сценарію 2 – точкове значення відповідно.

Результати досліджень можуть бути застосовані для прийняття рішення при заощадженні коштів з метою досягнення ефективних результатів.

ЗМІСТ

АНАЛІЗ МІКРО- І МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

<i>Абенова К.А.</i> Демографическая ситуация в Казахстане: тенденции и экономические перспективы.....	3
<i>Андрейчикова А.Н., Филимонова Е.Л., Деордиева В.А.</i> Основные проблемы деятельности институтов совместного инвестирования в Украине.....	7
<i>Бакуш К.І.</i> Основні мотиви для проведенні диверсифікації виробництва...	9
<i>Балабанова О.І., Несторенко Т.П., Ніколаєв Т.Г.</i> Просторовий вимір розвитку санаторно-курортної галузі України.....	12
<i>Бінкевич В.В., Гришко Т.Є., Усічено І.В.</i> Проблема узгодження цілей в синергетичній економіці.....	16
<i>Бирка М.І.</i> Взаємозв'язок прямих іноземних інвестицій та ефективності підприємств.....	18
<i>Бойко В.В., Будинська О.Ю.</i> Аналіз структури відтворення та довідтворення матеріальних витрат промислового підприємства.....	20
<i>Бойко С.В., Петрова І.В.</i> Ефективність використання підприємствами інвестиційних ресурсів.....	22
<i>Бордоусов О.В.</i> Оценивание производственных функций видов экономической деятельности горнодобывающей промышленности Казахстана.....	29
<i>Волкова В.В., Иванова Г.А.</i> Моделювання впливу тіньової економіки на показники економічного розвитку.....	34
<i>Вороновська М.М.</i> До питання мотивування інноваційної діяльності на промислових підприємствах.....	37
<i>Глуцук Р.С., Говорушко Т.А.</i> До питання про сутність методів підвищення фінансової стійкості підприємства.....	39
<i>Голованенко М.В.</i> Діагностування економічної кризи на основі використання R/S-аналізу.....	40
<i>Гуменюк В.В.</i> Оцінка конкурентноздатності міжнародної готельно-курортної індустрії – вектор сталого розвитку.....	43
<i>Давыдов Д.В.</i> О возможных методах и возможностях методов моделирования социальных равновесий.....	46
<i>Даниленко В.А.</i> Дослідження взаємозв'язку бізнес-циклів у промисловості України, Росії та ЄС на основі крос-спектрального аналізу.....	48
<i>Дашко І.М.</i> Теоретичні аспекти управління трудовим потенціалом.....	50

<i>Дементенко О.В., Панина Е.А.</i> The efficiency of diversification of production (on the example of cognate and non-cognate diversification).....	52
<i>Доценко І.О.</i> Загальна характеристика основних методів оцінки підприємницьких ризиків.....	54
<i>Журавлёва Т.А.</i> Приемлемость методических подходов к оценке финансовой устойчивости в практическом анализе.....	56
<i>Забарська О.М.</i> Вихідні параметри для здійснення аналізу розвитку міжнародного бізнесу в економічних процесах.....	59
<i>Зенкина И.В.</i> Принципы формирования, состав и содержание эффективной системы информационного обеспечения стратегического анализа.....	61
<i>Іванченко Н.О., Іванченко Г.Ф.</i> Побудова моделі знань підприємства.....	66
<i>Кадирус І.Г.</i> Основні шляхи покращення технічного оснащення фермерських господарств.....	68
<i>Касян С.Я., Бурдейна Ю.М.</i> Аналіз управління конкурентоспроможністю підприємств.....	70
<i>Ключник Е.К.</i> Обеспечение продовольственной безопасности страны – миссия рыбной промышленности.....	72
<i>Коваленко С.І.</i> Перспективи просторового розвитку регіону в аспекті активізації кластерних ініціатив.....	75
<i>Ковальчук К.Ф., Приходченко О.Ю.</i> Моделювання процесів пенсійного забезпечення індивіда.....	77
<i>Кононова Е.Д.</i> Пути снижения себестоимости продукции.....	82
<i>Косткина Л.В.</i> Критерии оценки инвестиционной привлекательности коммерческих организаций.....	85
<i>Кочергіна О.Ю.</i> Можливості та ризики транснаціоналізації українських підприємств.....	88
<i>Кравчук Н.Я.</i> Теоретико-методологічні засади дослідження асиметрій і дисбалансів глобального розвитку: синергетичний підхід.....	92
<i>Кричинский П.Е., Суляев А.С.</i> Инвестиционное развитие рязанского региона – вчера, сегодня, завтра.....	95
<i>Левченко Н.В., Огліх В.В.</i> Аналіз потенціалу розвитку аграрного сектору як фактор економічного зростання.....	98
<i>Лифар Г.П., Говорушко Т.А.</i> До питання про вибір стратегії забезпечення прибутковості підприємства.....	101
<i>Лоба П.С., Волкова В.В.</i> Формування валютного кошику суб'єкта економічної діяльності.....	103

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції
«АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ»
(24-25 листопада 2011 року)

У шести томах

Том 1. Аналіз мікро- і макроекономічних процесів

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор Біла К.О.
Оригінал-макет та дизайн обкладинки Біла К.О.
Технічний редактор Капуш О.Є.

Здано до друку 18.11.11. Підписано до друку 22.11.11.
Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум.др.арк. 6,83. Тираж 100 пр. Зам. № 1111-01.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 6.11.09р.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402
тел. +38 (067) 972-90-71
www.confcontact.com
e-mail: conf@confcontact.com