

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 2. Аналіз сучасних економічних 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. 2 : Аналіз сучасних економічних процесів. – 2011. – 116 с.

ISBN 978-966-2447-97-2

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 978-966-2447-97-2 (Т.2)

© Авторський колектив, 2011

**К.е.н. Мозгова Н.В.**

*Одеський національний економічний університет, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Підприємство, що знаходиться в кризовому стані стикається з трьома основними проблемами:

1) дефіцитом грошових коштів і низькою платоспроможністю. У результаті у підприємства виникає заборгованість перед бюджетом, персоналом, кредиторами, постійно зростають зовнішні запозичення. Основними показниками оцінки платоспроможності виступають коефіцієнти ліквідності;

2) недостатнім задоволенням інтересів власників, що виявляється в зниженні рентабельності власного капіталу підприємства. Про зменшення віддачі на вкладений у підприємство капітал свідчить падіння значень показників рентабельності;

3) зниження фінансової незалежності підприємства, яка виявляється в труднощах з погашенням майбутніх зобов'язань підприємства через зростання його фінансової залежності від кредиторів.

Сукупність факторів, які здатні привести підприємство до фінансової кризи, можна розділити на дві основні групи: зовнішні по відношенню до нього (на ці фактори воно не здатне впливати); внутрішні (вони виникають у результаті діяльності самого підприємства). В їх основі, як правило, лежать прорахунки в аналізі ринку, виробництва, ефективності капітальних вкладень, кадрової політики.

Для нейтралізації впливу небажаних дій вказаних зовнішніх і внутрішніх факторів необхідно здійснювати оцінку фінансового стану підприємства. Основою різних методик даної оцінки є в теперішній час визначення більшого числа часто не пов'язаних між собою показників. Відмінності між методиками зводяться до особливостей розрахунку того чи іншого показника. Без обліку основних закономірностей економіки підприємства набір різноспрямованих показників перетворюється в даремну інформацію. В той же час аналіз на основі взаємозв'язків дозволяє успішно проводити якісну діагностику фінансового стану і приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо фінансового оздоровлення підприємства.

Діагностика є важливим складником антикризового фінансового управління підприємством і повинна здійснюватися задовго до появи явних ознак фінансової кризи. Результати діагностики фінансового стану та оцінки кризових симптомів підприємства надають змогу визначити "слабкі сигнали" фінансової кризи, передумови якої існують на підприємстві; визначити глибину наявної фінансової кризи, її масштаби; обґрунтувати заходи, необхідні для недопу-

щення виникнення фінансової кризи або подолання вже наявної фінансової кризи; оцінити можливості підприємства щодо встановлення фінансової стійкості і прогнозування його подальшого розвитку.

Постійна аналітична робота повинна бути спрямована на виявлення і нейтралізацію «схованих» негативних тенденцій. Для цього, перш за все, визначимо тип фінансової стійкості, оскільки недостатній її рівень може призвести до неплатоспроможності та відсутності коштів для розвитку виробництва, подальшої кризи, а потім й до банкрутства. Використовуючи дані фінансової звітності однієї з найбільших торгівельних мереж проведемо розрахунки, що наведені у табл. 1–3.

**Таблиця 1. Визначення типу фінансової стійкості підприємства  
(на кінець року, тис.грн)**

Показники	2006	2007	2008	2009
Матеріальні активи (запаси)	18763,1	30892,8	33576,0	20922,0
Наявність власного оборотного капіталу	-136350,5	-275180,5	-575307,0	-592230,0
Власні і довгострокові кошти	8480,0	38153,3	28529,0	-78080,0
Загальна сума джерел фінансування запасів	8878,7	45550,8	33054,0	-74775,0
Надлишок (+), недостача (-) власного капіталу	-155113,6	-306073,3	-608883,0	-613152,0
Надлишок (+), недостача (-) власних і довгострокових коштів	-10283,1	7260,5	-5047,0	-99002,0
Надлишок (+), недостача (-) загальних джерел фінансування	-9884,4	14658,0	-522,0	-95697,0
<b>Трикомпонентний показник</b>	<b>0,0,0</b>	<b>0,1,1</b>	<b>0,0,0</b>	<b>0,0,0</b>

Виходячи із зробленого аналізу, фінансовий стан підприємства на кінець 2009 року оцінюється як кризовий та протягом аналізованого періоду він був нормальним лише в 2007 році, а в 2006 та 2008 роках – кризовим, що свідчить про незабезпечення стабільними джерелами фінансування поточної фінансово-господарської діяльності. Це зумовлено значним падінням розміру власного капіталу з 155113,6 тис.грн в 2006 році до 613152 тис.грн в 2009 році; нестачею довгострокових коштів для фінансування запасів, яка становила 99002 тис.грн. Причому спостерігається стійка тенденція до ще більшого погіршення показників забезпеченості запасів.

Особливе місце серед показників, які характеризують фінансовий стан та можливість майбутнього банкрутства торговельного підприємства, належить показникам платоспроможності та ліквідності.

Так ліквідність поточних активів є головним фактором, який визначає ступінь ризику вкладень в оборотні активи. Баланси ліквідності за декілька років дають можливість виявити тенденції зміни фінансового стану підприємства, а також появи кризи. Отже, проаналізуємо ліквідність балансу (табл. 2).

Як відомо, баланс вважається ліквідним, якщо виконуються наступні умови:  $A1 \geq P1$ ;  $A2 \geq P2$ ;  $A3 \geq P3$ ;  $A4 \leq P4$ . Із вищенаведеного аналізу можна зробити висновок, що із 4-х нерівностей як на кінець звітної 2009 року, так і протягом

усього періоду, що аналізується, виконується лише одна нерівність  $A2 > P2$ , тобто швидколіквідні активи перебільшують короткострокові кредити, а платіжний надлишок на кінець звітного року складає 49830 тис.грн.

**Таблиця 2. Аналіз ліквідності балансу (станом на кінець року), тис. грн.**

Групи активів	Групи зобов'язань	Платіжний надлишок (+), нестача (-)			
		2006	2007	2008	2009
A1	П1	-27739,8	-26579,0	-60070,0	-149037,0
A2	П2	17272,5	33648,5	54818,0	49830,0
A3	П3	-126067,4	-282441,0	-570260,0	-493228,0
A4	П4	136534,7	275371,5	575512,0	592435,0

Невиконання 2-х із 3-х перших умов свідчить про те, що поточні активи підприємства ( $A1+A2+A3$ ) менші його зовнішніх зобов'язань ( $P1+P2+P3$ ), тобто воно в недостатній кількості має власний оборотний капітал, що не забезпечує належної фінансової сталості. В той же час  $A4 > P4$  протягом усього аналізуємого періоду, що демонструє відсутність власних оборотних коштів і мінімальних умов фінансової стабільності, яке може за такої загальної тенденції призвести до банкрутства підприємства.

**Таблиця 3. Аналіз платоспроможності (станом на кінець року)**

Показники	Нормативне значення	2006	2007	2008	2009	Відхилення(+,-) 2009 рік від:	
						2006	2008
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\geq 0,2$	0,573	0,314	0,127	0,043	-0,53	-0,084
2. Коефіцієнт поточної ліквідності	$\geq 1$	0,841	1,143	0,929	0,377	-0,464	-0,552
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	$\geq 2$	1,126	1,767	1,379	0,508	-0,618	-0,871

Із наведеного аналізу видно, що дане підприємство має низький рівень платоспроможності на кінець 2009 року, так як усі коефіцієнти ліквідності менші за нормативне значення. Протягом аналізованого періоду спостерігається негативна тенденція зменшення коефіцієнта абсолютної ліквідності, тобто підприємство на кінець звітного року не може погашати поточні зобов'язання лише грошовими коштами. При цьому даний показник зменшився у 2009 в порівнянні з 2006 на 0,53, а у порівнянні з 2008 – на 0,084 при нормативі  $\leq 0,2$ , тобто фактичний рівень к кінцю року склав лише 21,5%.

Вище наведені тенденції є дуже небезпечними для даного підприємства, так як у нього є ознаки неплатоспроможності, що може призвести у майбутньому до можливого банкрутства.

Отже, здійснення постійного аналізу фінансового стану з метою раннього виявлення симптомів фінансової кризи – це перший етап процесу антикризового фінансового управління, а серед подальших етапів: розроблення системи профілактичних заходів щодо запобігання фінансовій кризі в ході здійснення

діагностики фінансового стану підприємства; ідентифікація параметрів фінансової кризи в разі діагностування її настання; вибір механізмів фінансової стабілізації підприємства, адекватних масштабам його кризового фінансового стану; розроблення і реалізація комплексної програми виведення підприємства з фінансової кризи; контроль за реалізацією програми виведення підприємства з фінансової кризи; розроблення і реалізація заходів щодо усунення підприємством негативних наслідків фінансової кризи.

### **Список використаних джерел:**

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-центр, 2004. – 784 с.
2. Дубинська О.С. Сутність і особливості поняття «криза» в організаційно-виробничій сфері підприємства / О.С. Дубинська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4. – С. 102-107.
3. Обушак Т.М. Основні методичні напрямки оцінки фінансового стану торговельних підприємств / Т.М. Обушак // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №12. – С. 99-105.
4. Шершньова З.Є. Антикризова програма підприємства: методичні основи розробки та організація виконання / З.Є. Шершньова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №2. – С. 140-144.

### **Нападовська І.В.**

*Одеський національний економічний університет, Україна*

## **АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ЕТАП ОЦІНЮВАННЯ ЇХ ВАРТОСТІ**

Останніми роками макроекономічне середовище України зазнало негативної дії світової фінансової кризи, що спричинило хвилю банкрутств та поглинань. Комплексний аналіз галузі є передумовою правильності оцінювання вартості підприємств, які цікавлять інвесторів або планують змінити власників.

За виробниками кабельної галузі протягом 2000-2010 рр. спостерігаються тенденції до зростання в структурі активів долі необоротного капіталу. Провідні підприємства: Одескабель, Донбаскабель, Південькабель, Азовкабель – в 2010 розподіляли майно у пропорції 60:40 на користь необоротних активів, тобто вони практикують агресивну політику фінансування оборотних активів, що збільшує їх прибутковість і ризиковість капіталу. Решта підприємств мають високу питому вагу оборотних активів і ведуть діяльність на орендованих потужностях.

Технічний стан основних засобів погіршився. Попри активне впровадження новітнього обладнання лідерами галузі знос на цих підприємствах сягає найвищих значень. Ця тенденція викликана політикою прискореної амортизації капітальних вкладень, а не морально і фізично застарілими основними фондами. Збільшення зношеності фондів спричинене низькими темпами оновлення. Тому при використанні методик субстанційної вартості слід робити поправки на вартість обладнання за ринковими цінами на дату оцінювання.

В цілому підприємства галузі демонструють високу питому вагу власного

капіталу. Вони мають в розпорядженні значні запаси коштів, які можна інвестувати на довгостроковій основі у вдосконалення технологічного обладнання без ризику для платоспроможності. Несприятливі умови господарювання, коливання цін на сировину і активності основних клієнтів негативно вплинули на їх структуру капіталу. За десятиріччя доля власних джерел активів зменшилась на 9 з 12 розглянутих суб'єктів господарювання та в 2010 досягла свого мінімального значення. В межах стабільності скорочення відбувалось на ЗАТ Азовкабель і невеликих підприємствах. Суттєве погіршення незалежності від зовнішніх джерел демонструє ВАТ Одескабель, (к автономії 64,57% в 2001, 38,57% в 2010). Теж характерне для ЗАТ Південькабель: 91,4% в 2001, 32,5% в 2010. Тенденцію до зменшення коефіцієнту автономії не можна трактувати однозначно як негативну. Для означених підприємств вона свідчить про вдосконалення структури капіталу і зміну її в бік оптимального співвідношення власних і залучених коштів. Використання запозичених ресурсів для розширення масштабів діяльності дає змогу підвищити рентабельність власного капіталу за рахунок дії фінансового важеля та оптимізації оподаткування прибутку. Катастрофічного скорочення зазнав власний капітал на Донбаскабелі, на ЗАТ Елтіз та ЗАТ Промбудкабель в наслідок перманентно від'ємних фінансових результатів діяльності. В кожній гривні пасивів станом на 2010 р. підприємства відповідно володіли 8,87, 0,5 та 3,7 коп. коштів. Вони ризикують стати об'єктами поглинання або банкрутами, оскільки за умови збереження тенденції не мають запасу фінансової стійкості.

Характерною особливістю галузі є значні обсяги оборотних коштів, вкладені у запаси сировини і матеріалів, що пояснюється стрімким зростанням цін на кольорові метали. Оборотний капітал заморожений у готовій продукції, яка чекає на збут в наслідок погіршення інвестиційного клімату та призупинення проектів основними споживачами. Це основні причини кризового типу фінансової стійкості половини підприємств в 2010 році. Таке загрозливе явище властиве лідерам, в той час як дрібні підприємства показують абсолютний тип фінансової стійкості. На наш погляд, для кабельної промисловості цей критерій оцінки не дає істотної інформації для прийняття рішень.

На всіх підприємствах, крім Бердянського кабельного заводу, Еней-Електрокабель, Чернігівкабель, наявна тенденція до зменшення коефіцієнту маневреності, а в деяких випадках – переходу в зону від'ємних значень (половина підприємств в кінці періоду). При цьому його значення багато нижче рекомендованих. Більшість підприємств фінансували активи таким чином, що їх не можна охарактеризувати як стійкі. До таких належать ВАТ Донбаскабель, ЗАТ Південькабель, ЗАТ Елтіз, ВАТ Одескабель, ЗАТ Промбудкабель. Від'ємні значення к маневреності у всіх припадають на 2008 – 2010 рр.

Для української кабельної промисловості характерна відносно висока питома вага дебіторської заборгованості в структурі оборотного капіталу. Це обумовлено широкою практикою комерційного кредитування клієнтів в процесі збуту продукції. Гроші як активи, що не приносять доходу, проте формують страховий запас для покриття тимчасової незбалансованості грошових потоків в разі спаду обсягів реалізації, більшість підприємств тримають на мінімаль-

ному рівні. Таким чином, ми спостерігаємо пріоритет ефективного і прибуткового використання активів над підтриманням достатньої ліквідності.

Вивчення коефіцієнтів ліквідності свідчить про зниження їх значень для всіх підприємств у 2007-2008 роках, які не покращились протягом останніх років. Потужні виробники демонструють низьку спроможність погасити поточні зобов'язання грошима. У виробників з високою абсолютною ліквідністю (Азовкабель, Еней-Електрокабель, Чернігівкабель, Преттль Кабель Україна) це досягається за рахунок незначних розмірів поточних зобов'язань. За проміжною ліквідністю ситуація менш драматична: норматив виконується більшістю підприємств із запасом. Для остаточних висновків немає інформації щодо якості, строків та ймовірності погашення дебіторської заборгованості. Довший час не належить нормативному інтервалу поточної ліквідності Промбудкабеля (2010 – 0,2093), Елтізу (0,2104), Одескабеля (0,4687), Південькабеля (0,3362).

Термін оборотності запасів залежить від тривалості операційного циклу. Кабельна промисловість не належить до таких, які вимагають тривалого зберігання запасів або довгого за часом технологічного процесу, проте в наслідок причин, окреслених вище, строки обороту запасів доволі довгі (від 6 до 12 місяців). Це викликано недостатньою ефективністю логістичних і збутових систем, що є резервом мобілізації фінансових ресурсів з господарчого обороту.

Виробництво кабелю належить до галузей з середнім темпом обертання капіталу. На більшості підприємств за рік активи роблять 1/3–1/4 обороту. Це означає низьку норму прибутку, але не його масу, що спричинене специфікою виробничих фондів, схильністю до великих запасів, необмеженістю придатності продукції. Високу оборотність демонструють Бердянський кабельний завод і Промбудкабель (> 1 обороту), Еней-Електрокабель і Південькабель (> півоборота). Ці виробники неоднорідні за масштабами: перших три відносно малі за обсягами, в складі їх активів переважають оборотні; Південькабель належить до провідних підприємств галузі з нормальною структурою майна. Спостерігаються коливання оборотності активів протягом десятиріччя, але її значення не має односпрямованої тенденції. Для невеликих підприємств у порівнянні з початком періоду відбулося її зростання, для потужних співвідношення обсягу продаж і вартості майна погіршилось. Основні причини: скорочення попиту на КПП і зростання валюти балансу, яке уповільнило оборотність. Таким чином, чистий дохід лідерів галузі зростає меншими темпами, ніж вартість майна в їх розпорядженні. Ми розцінюємо це як побудову виробничого потенціалу на майбутні періоди, який проявиться у висхідну фазу економічного циклу.

У Одескабеля та Азовкабеля в 2010 управління оборотним капіталом досягло максимальної ефективності. Вони раціонально розпоряджаються наявними в обороті фінансовими ресурсами, ним компенсують недостатню ліквідність. Те саме характерне для ВАТ «Донбаскабель» та ЗАТ «Південькабель». Основним фактором уповільнення обороту оборотних активів є не продукція, а кошти в розрахунках та запаси. Аналіз к оборотності продукції свідчить про високий попит на неї та її значну ліквідність, непрямо підтверджує розстановку сил на ринку кабелю. У лідерів (Одескабель, Південькабель, Азовкабель, Еней-



Електрокабель, Чернігівкабель) за 2001-2010 продукція робила від 4 до 8 оборотів на рік, у підприємств середньої ланки (Донбаскабель, Елтіз) – 2-4 обороти.

Оборотність власного капіталу протягом 2001-2010 на 8 підприємствах з 12 має тенденцію до зростання. Половина представників галузі в 2010 році досягли її максимального значення. Це прискорення в першу чергу викликане скороченням власного капіталу в абсолютному та відносному вимірі в наслідок збитковості підприємств кабельної галузі в 2008-2010 рр. У більшості виробників кабелю власні джерела фінансування вистигають зробити менше 1 обороту на рік.

Результати аналізу рентабельності власного капіталу свідчать, що виробники КПП сильно постраждали від фінансової кризи. В 2008-2010 збитковість властива 11 із 12 підприємств. У більшості з них в 2010 р. спостерігається тенденція до зниження збитків. ВАТ Одескабель, ЗАТ Південькабель, Еней-Електрокабель та ВАТ Чернігівкабель перейшли в 2010 із зони збитків до зони прибутків. Не дуже вплинуло скорочення попиту на Бердянський кабельний завод, який протягом аналізованого періоду приносив власникам додатній результат діяльності, що скоротився наприкінці десятиріччя. Збитковими протягом 2001-2010 були ТОВ Агрокабель, ЗАТ Елтіз, Інформаційно-маркетингова служба, ТОВ Преттль Кабель.

Не виявлено односпрямованої тенденції рентабельності власного капіталу. У дрібних і середніх виробників справи на початку десятиріччя були гірші, ніж в кінці. Цього оптимізму бракує великим підприємствам: рентабельність власного капіталу Азовкабеля, Донбаскабеля, Одескабеля, Південькабеля скорочувалась. В роки нестабільності попиту діє зворотній ефект масштабу, який не дозволяє великим підприємствам достатньо швидко маневрувати власними коштами. В середньому за прибутковими підприємствами галузі кожна гривня власного капіталу за рік генерує 2-3 коп. чистого прибутку. Отже, виробництво кабелю не належить до високодохідних видів діяльності. Вище середніх лежать значення рентабельності Еней-Електрокабель, Бердянського кабельного заводу.

Тенденції рентабельності активів повторюють сценарій рентабельності власного капіталу, проте з дещо нижчими значеннями коефіцієнтів. В середньому кожна гривня капіталу приносить за рік 1,5-2 коп. чистого прибутку.

Аналіз складових чистого прибутку свідчить, що в 2001-2010 рр. за деякими виключеннями (Елтіз та Промбудкабель 2007–2010, Донбаскабель в 2003, 2004, 2009) основна операційна діяльність всіх підприємств галузі була прибутковою. Виробництво кабелю приносить прибуток, який скорочувався у 2/3 представників кабельної промисловості. На початку десятиріччя рентабельність продукції більшості підприємств висока; невеликі підприємства за цим показником випереджали лідерів галузі в 2-3 рази. Проте за масою їх прибутки набагато нижче. Скорочення коефіцієнту відповідає закону про пониження прибутку і є основною причиною скорочення кількості виробників у галузі.

Підводячи підсумки аналізу галузі з метою прогнозування та визначення вартості підприємств, можна зауважити наступне. Аналіз виробників КПП як галузевої сукупності підлягає впливу певних обмежень.

Досліджувані підприємства неоднорідні за масштабами діяльності та пози-

цією на ринку, тому їх зіставлення можливе тільки за відносними величинами. Існують розбіжності в методиці обчислення показників у звітності, оскільки певна їх частина зареєстрована як суб'єкти малого бізнесу. Мають місце суттєві відмінності у асортименті продукції, а відтак – у колі кінцевих споживачів. Тому вихідні умови збуту, фактори, які визначають попит на продукцію і прибутковість, неоднакові для підприємств репрезентативної групи. Проблемним моментом у досягненні порівнянності даних виступає участь в деяких підприємствах іноземного капіталу або їх приналежність до зарубіжних холдингів. Ці та деякі інші причини надають результатам порівнянь певної долі умовності та роблять неможливим обчислення середньогалузевих показників, що спростили б оцінювання їх позицій відносно конкурентів.

### **Список використаних джерел:**

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/emitents>

**Оганезова К.В., к.э.н. Гончар Л.А.**

*Днепропетровский университет имени А. Нобеля, Украина*

### **ЗНАЧЕНИЕ «НЕВИДИМОЙ РУКИ РЫНКА» ИЛИ «ВИДИМОЙ РУКИ» ГОСУДАРСТВА**

Индивидуальный и общественный выбор совершается в определенный момент исторического времени, в контексте определенной организации общества, структуры власти, системы убеждений и нравственных ценностей.

Поведение микроэкономического субъекта рассматривается как динамическое явление, которое испытывает влияние различных сил – оно постоянно изменяется. Исследуя изменения поведения, учёные определяют оптимальные количественные характеристики выбора объёмов потребления или производства. В подавляющем числе случаев люди реализуют свои решения через взаимодействие с другими людьми и основной формой этого взаимодействия на сегодняшний день как раз и выступает рынок.

Рынок можно отнести к общественному механизму распределения благ посредством добровольного обмена. Также, рынок рассматриваем как взаимодействие продавцов и покупателей. Каждый из них самостоятелен в своих действиях.

Микроэкономика рассматривает рынок как способ организации экономической деятельности людей или как механизм координации их решений.

Идеально рыночный механизм исключает какое-либо внешнее по отношению к самому рынку, государственное установление цен и объемов продаж, предполагает свободную игру рыночных сил. Государству отводится при этом роль наблюдающего за соблюдением правил поведения на рынке, который рассматривается как самодостаточный инструмент для решения любых экономических проблем [1].

Товаропроизводителю приходится делать выбор: что, как и для кого производить. Другими словами, решая вопрос, что производить, необходимо опре-

делить, какие товары и какие услуги производить и в каком объеме. Важно так же оценить, применение каких технологий, методов организации предпринимательской деятельности, использование каких ресурсов даст максимальный экономический и социальный эффект. Кроме того следует учитывать как будет распределяться произведенная продукция, а значит, как будет распределяться доход...

Каждый отдельный человек, считал А. Смит, старается употребить свой капитал так, чтобы продукт его обладал наибольшей стоимостью. Он имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует лишь собственную выгоду, причем "в этом случае... он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это". Некоторые предпочли "невидимой руке" рынка "видимую руку" государства.

Если рынок основан на добровольном обмене товарами и услугами независимых, оптимизирующих свое положение субъектов, то государственное управление экономикой предполагает использование властных или, иначе, командно-административных методов.

Экономика смешанного типа регулируется и рынком, и государством, хотя в разных странах или в одной стране на разных этапах ее развития тот или иной способ регулирования оказывается явно преобладающим. Известны такие варианты организации экономики смешанного типа, как "шведская модель" и др.

Господствовавшие в нашей стране до последнего времени командно-административные методы сочетались с использованием системы цен, играющей, конечно, несравненно более важную роль в странах с преобладанием рыночной экономики. Правда, в отличие от последних волевые, административные методы распространялись у нас и на систему ценообразования, установление уровня и соотношений цен различных товаров.

Людей никогда не покидала мысль о желательности так или иначе покончить с конкуренцией. Но для этого необходимо преодолеть ограниченность ресурсов, либо сократив потребности до уровня возможностей общества. Рыночный механизм может ослабить, смягчить эту ограниченность.

С одной стороны, рыночный механизм стимулирует наиболее полное и эффективное использование наличных ресурсов. И страны с развитой рыночной экономикой лидируют сегодня в научно-техническом прогрессе и социальном развитии.

Рыночная конкуренция по самой своей природе порождает тенденцию к монополизации. Из массы мелких производителей выделяются наиболее крупные, которые стремятся полностью овладеть рынком. Чтобы предотвратить такое саморазрушение рынка, необходимо на определенном уровне его развития осуществлять за этим процессом целенаправленный контроль [2].

Таким образом, "самостоятельность хотенья" каждого ограничивается его платежеспособностью. Это может нравиться или не нравиться, но рынок ориентирован не на удовлетворение потребностей потребителей, а на удовлетворение спроса покупателей.

В условиях ограниченности ресурсов конкуренция за их использование неустраима, а борьба с ней бесперспективна. Можно принудить конкуренцию принять ту или иную форму, облегчить или затруднить процедуру выбора, но за это придется платить определенную экономическую и социальную цену.

Задача же состоит не в устранении (что невозможно) или подавлении (что возможно, но неэффективно) конкуренции, а в том, чтобы придать ей цивилизованные, достойные человека формы, заставить ее работать на благо людей.

Но как специалист, – экономист должен определить: во-первых, с помощью каких средств можно достигнуть поставленной цели, и, во-вторых, какие следствия будет иметь применение тех или иных средств помимо и наряду с осуществлением цели.

Экономисты не снимают с людей бремени выбора, но могут до определенной степени облегчить его, сделать выбор более ответственным. Дело в том, что важнейшие решения, имеющие общенациональное значение, по необходимости основываются на неполной и к тому же крайне дорогой информации, а также на политических интересах и этических нормах, по поводу которых в обществе существуют принципиальные разногласия.

#### **Список использованных источников:**

1. Козырев В.М. Основы современной экономики: учебник / В.М. Козырев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 93 с.
2. Вечканов Г. Микроэкономика: учеб. пособ. / Г. Вечканов, Г. Вечканова. – СПб.: Питер, 2003. – 127 с.

**К.ф.-м.н. Огліх В.В.**

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*

### **ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Активізація інноваційно-інвестиційного процесу є головним складником економічних вимог, здатних забезпечити реальні зрушення в економічній структурі суспільства, перехід економіки на якісно новий рівень індустріального розвитку та інтенсивний тип відтворення, підвищити рівень вітчизняної продукції та її конкурентоспроможність на світовому ринку. Здійснення економічних перетворень можливо лише за умови підвищення ефективності вітчизняної економіки та на цій основі вирішення найгостріших соціальних проблем, що за роки реформ набули катастрофічних розмірів. Розробка інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку української держави має здійснюватися не тільки з огляду на умови сьогодення, національні традиції, державну систему, а й з орієнтацією на глобальний контекст. Найважливішим напрямком сучасного етапу мають стати не тільки інтенсивні зміни, що якісно впливають на техно-

логії, продукцію, спосіб організації виробництва, а й розвиток соціалізації економіки, який передбачає забезпечення для громадян України споживання матеріальних і духовних благ, відтворення працездатності та життєдіяльності на рівні сучасних світових стандартів добробуту.

Головними векторами зростання економіки стають високоінтелектуальні напрямки й новітні типи виробництва, що ґрунтуються на інтелекті як на головному виробничому ресурсі, важливими характеристиками якого є високопродуктивність, мобільність, генеративність. Найважливішими галузями-виробниками стають hi-tech, start-up, наука, освіта й інтелект, які дозволяють зробити стрибок, пройшовши цикли промислового розвитку в умовах обмежених ресурсів.

Результати аналізу інноваційно-інвестиційного процесу та методологічних підходів до його реалізації на різних рівнях свідчать, що застосування існуючих концепцій направлено на вирішення конкретних проблем управління розвитком. Проте сьогодні вимагає відповідності стратегії розвитку економічного об'єкту викликам і реаліям середовища, що постійно змінюється. Саме тому актуальною є розробка інтегрованої наукової концепції економіко-математичного моделювання процесів управління економічними об'єктами за умов динамічності та нелінійності їх перебігу, в рамках якої виявляється необхідність і пріоритети перетворень, забезпечується розвиток та живучість економічного об'єкту.

Концептуальна схема моделювання інноваційно-інвестиційних процесів в контексті держави, ринкових відносин між та всередині суб'єктів господарювання, яка відображає зв'язок між теоретико-методологічним, методичним, модельним, інструментальним й організаційно-практичним рівнями наведена на рисунку. Концепція моделювання процесів управління інноваційно-інвестиційним процесом ґрунтується на засадах інтеграції парадигм синергетичного, системного й інформаційного розуміння розвитку в економічних системах. Адекватність цілей розвитку й управлінських впливів забезпечується ефективністю механізмів діагностики проблемних ситуацій, обґрунтування необхідності здійснення перетворень і прийняття стратегічних рішень. В основі концепції лежить поєднання механізмів обґрунтування необхідності здійснення інноваційно-інвестиційних перетворень, вибору пріоритетних стратегій, методичних, технічних й інструментальних засобів реалізації, що забезпечує ефективність проведення перетворень й адаптацію процесів управління в закритих і відкритих економічних системах за нестійких умов соціально-економічного розвитку. Виділені методичні і методологічні особливості запропонованої концепції дозволили провести синтез моделей інноваційно-інвестиційних процесів. Деталізацію концепції проведено у контексті держави, ринкових відносин між та всередині суб'єктів господарювання. Визначено комплекси проблем, які вимагають термінового вирішення, сформульовані задачі, розроблені моделі і вказані групи методів, які мають бути застосовані для моделювання у відповідному контексті.

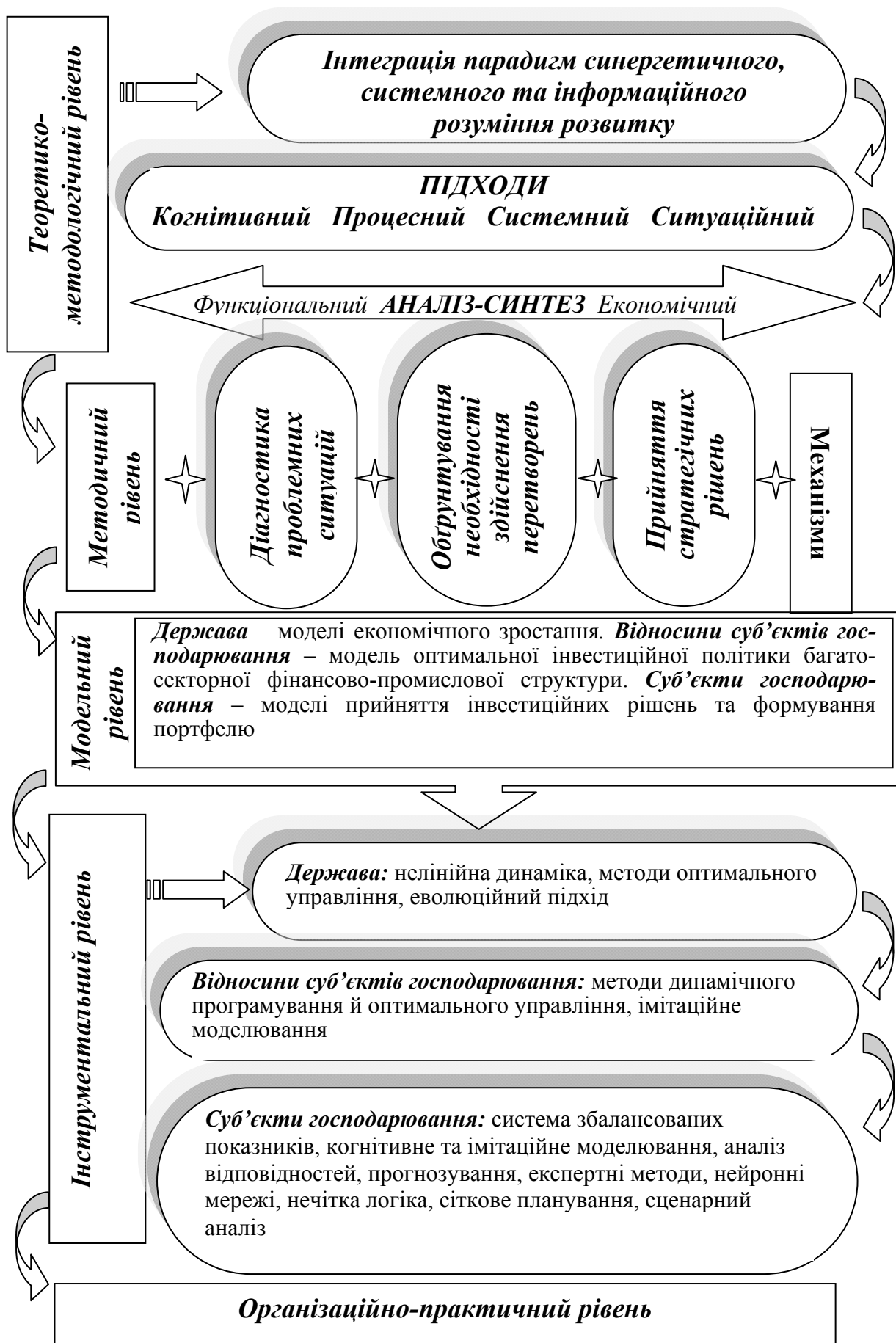


Рис. 1. Концептуальна схема моделювання інноваційно-інвестиційних процесів

**К.ф.-м.н. Огліх В.В., Горєлова О.В.**

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

## **АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Аналіз існуючих нині зв'язків між учасниками ринкових відносин вказує на зростання важливості впровадження кооперативних та конкурентних стратегій. Процеси конкуренції і кооперації – соціальні процеси, які забезпечують функціонування і розвиток суспільства. Ці процеси абсолютно протилежні за своєю суттю, але їх мета однакова. Конкуренція – процес суперництва задля досягнення певної мети, кооперація ж – досягнення мети шляхом співпраці. Їх учасники можуть боротися за одну винагороду різними засобами.

Конкурентні та кооперативні відносини існують не лише на рівні підприємств, а і на більш високих та складних рівнях. Велике значення для розвитку країни взагалі та регіону зокрема має міжгалузева конкуренція, яка є специфічною формою конкуренції капіталів у боротьбі за їх прибутковіше застосування. Це конкуренція не окремих підприємств-виробників, а груп фірм, які об'єднані за напрямком діяльності. При цьому потрібно враховувати, що вони є не статичними, а динамічними об'єктами, які створюються, розвиваються і згодом можуть ліквідуватися. Конкуренція за ними зумовлена зростанням потреб на окремі групи товарів, що випускаються в різних галузях.

Еволюційний процес їх розвитку можна описати логістичною залежністю [2], однак в умовах глобалізації та швидкої мінливості економічного середовища відбуваються стрибкоподібні, революційні зміни, зумовлені посиленням конкуренції та коопераційних взаємодій, тобто процеси злиття, поглинання розподілу та дрібнення [1]. Розуміння суті таких процесів та внутрішній закономірностей є необхідним для формування ефективної стратегії розвитку.

Складність аналізу полягає у тому, що велику роль відіграє розвинутість напрямку інвестування, тобто величина інвестиційних надходжень на деякі напрямки у декілька разів вища, ніж на інші.

У регіоні маємо перелік основних напрямків розвитку (галузей економіки), які взаємодіють між собою. Цю взаємодію можна прослідкувати завдяки інвестиціям, які залучаються до кожного сектора. Надходження коштів за одним напрямком може послабити надходження до іншого, або навпаки, збільшити їх. Необхідно виявити закономірності впливу інвестування галузей одного напрямку на інвестування інших за умов різних економічних зв'язків між ними (кооперація та конкуренція), різних станів економічної системи, проаналізувати розвиток (у вигляді інвестицій) кожного напрямку інвестування та надати рекомендації щодо вдосконалення стратегії розвитку.

Для аналізу процесу розвитку галузей регіону доцільно використовувати еволюційний підхід, тому модель має вигляд:

$$\frac{X_i(t)}{X_i(t-1)} = 1 + \alpha_i + \beta_i X_i(t-1) + \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^n \gamma_{ij} X_j(t-1), i = 1, \dots, n,$$

де  $X_i$  – обсяг залучених інвестицій за  $i$ -тим напрямком інвестування ( $i=1, \dots, n$ );

$\alpha_i$  – коефіцієнт нарощування інвестицій за  $i$ -тим напрямком розвитку регіону ( $i=1, \dots, n$ );

$\beta_i$  – коефіцієнт внутрішньогалузевої конкуренції для  $i$ -ого напрямку розвитку регіону ( $i=1, \dots, n$ );

$\gamma_{ij} > 0$  – коефіцієнт міжгалузевої кооперації між  $i$ -тим та  $j$ -тим напрямками розвитку регіону ( $i=j=1, \dots, n; i \neq j$ );

$\gamma_{ij} < 0$  – коефіцієнт міжгалузевої конкуренції між  $i$ -тим та  $j$ -тим напрямками розвитку регіону ( $i=j=1, \dots, n; i \neq j$ ).

Де ліва частина – це темпу приросту інвестицій за  $i$ -тим напрямком інвестування у період  $t$ , який у кожний період має різне значення, тому спростувати цю частину рівняння неможливо. Права частина несе у собі наступний зміст:

- $1 + \alpha_i$  – вільний коефіцієнт, який вказує на сталу величину темпу приросту, що корегується додатковими даними ( $i=1, \dots, n$ );
- $\beta_i X_i(t-1)$  – залежність темпу приросту інвестиційних надходжень в  $i$ -тому напрямку у період  $t$  від надходжень в  $i$ -тому напрямку у період  $(t-1)$  ( $i=1, \dots, n$ );
- $\gamma_{ij} X_j(t-1)$  – залежність темпу приросту інвестиційних надходжень в  $i$ -тому напрямку у період  $t$  від надходжень в  $j$ -тому напрямку у період  $(t-1)$  ( $j \neq i; i=1, \dots, n; j=1, \dots, n$ ).

Апробація моделі була проведена на статистичних даних інвестиційних надходжень за напрямками розвитку Дніпропетровського регіону, який займаючи 5,3% території з часткою населення 7,3%, є одним з провідних регіонів України, економічний розвиток якого значною мірою визначає загальну ситуацію в державі. Статистичні показники надходження інвестицій за вищезазначеними напрямками у період 2004-2010 рр. [3]. Розглядаючи динаміку розподілу інвестицій за різними напрямками галузевого розвитку, які належать до регіону, вважатимемо, що обсяг залучених інвестицій у сільське господарство, мисливство, лісове господарство –  $X_1$ ; у промисловість –  $X_2$ ; у торгівлю –  $X_3$ ; у діяльність зв'язку та транспорту –  $X_4$ ; у фінансову діяльність –  $X_5$ ; у операції з нерухомістю, майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям –  $X_6$ ; у будівництво –  $X_7$ ; у інші галузі –  $X_8$ .

Аналіз взаємозв'язків напрямків інвестиційних надходжень в регіоні показав, що взаємозалежність між напрямками не однозначна: якщо один напрямок



сильно залежить від інвестування в інший, то той в свою чергу може мати залежність не такої сили або зовсім не залежати від першого напрямку. Запропонована модель та її вирішення надає змогу аналізувати подібні дані.

### **Список використаних джерел:**

1. Журавка А.В. Моделювання інвестиційних процесів розвитку / А.В. Журавка // Економічна кібернетика. – 2008. – № 1-2. – С. 18-28.
2. Журавка А.В. Базова n-вимірна динамічна система комплексу моделей конкурентно-коопераційних взаємодій у соціально-економічних системах / А.В. Журавка // Економічна кібернетика. – 2006. – № 5-6. – С. 49-53.
3. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності (що квартальні показники) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dneprstat.gov.ua/statinfo/ibd/2011/ibd2\\_k01.htm](http://dneprstat.gov.ua/statinfo/ibd/2011/ibd2_k01.htm).

**К.ф.-м.н. Огліх В.В., Дідух О.М.**

*Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара*

### **ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Досліджуючи структуру процесів оподаткування підприємств України, можна помітити, що характер цих процесів має суттєво виражений фіскальний характер і забезпечує державні потреби для поточного періоду за виключенням можливих майбутніх соціальних і економічних наслідків для населення, економіки держави та підприємств. Такий характер оподаткування сприяє прямому ухиленню від сплати податків або штучному заниженню рівня прибутків. Регулювання податкових процесів діяльності підприємств є обов'язковою умовою їх ефективного функціонування, бо створює умови для подальшого фінансового розвитку підприємств. Крім того, таке регулювання значно відбивається не тільки на ефективності діяльності самих підприємств, але й визначає основні закономірності формування централізованих фінансових ресурсів, оскільки податкові надходження від підприємств займають вагомую частину у загальних податкових надходженнях до бюджету[1].

Податкова політика підприємства полягає у виборі ефективної стратегії поведінки в конкретних умовах на засадах побудови, оцінки, аналізу різних сценаріїв управління податковим навантаженням з урахуванням чистого прибутку. Підприємству необхідно обрати такий варіант ведення господарської діяльності, при якому забезпечується найкращий фінансовий результат за рахунок раціональної податкової політики підприємства та ефективного використання факторів податкового навантаження в рамках діючого законодавства

України. Факторами будуть виступати такі параметри, що впливатимуть на загальний результат:

- фактор основних засобів (активна частина ОЗ, виведені з експлуатації ОЗ, частка основних засобів n-ї групи, коефіцієнт поповнення ОЗ);
- фактор валових витрат (частка інших витрат виробництва, матеріалоемність виробництва, матеріальні невиробничі витрати);
- фактор фонду оплати праці (зарплатоємність виробництва, невиробничі витрати на оплату праці);
- фактор виробництва (коефіцієнт завантаження потужностей, виробничий цикл, фондвіддача);
- фактор розрахунків (оборотність дебіторської заборгованості, відсоток передплати).

Оперуючи активними змінними, які розподілені на 5 груп факторів, підприємство має змогу регулювати свою податкову політику, визначаючи свою оптимальну стратегію. За допомогою імітаційної моделі розробленої на базі [2] і за допомогою пакету iThink визначається оптимальний кортеж з факторів, чистого прибутку і податкового навантаження, що відповідає чинному законодавству України.

Така стратегія регулювання значень активних змінних підприємства і дасть в результаті оптимальну податкову стратегію підприємства.

Змінні групи факторів основних засобів (ОЗ) дають змогу визначити рівень основних засобів на кожному етапі.

В свою чергу, отриманий рівень ОЗ дає змогу визначити максимальний об'єм виробництва, який в сукупності зі змінними групи факторів виробництва сприяє визначенню рівня виробництва підприємства на цьому етапі.

У свою чергу рівень виробництва є основою визначення рівня грошових коштів та валових витрат підприємства, на підставі розрахунку змінних факторів. Ці показники необхідні, щоб долучивши до факторів параметри фонду оплати праці, сформувані рівень фонду оплати праці на цьому етапі.

Таким чином, ми формуємо усі зв'язки та рівні, що мають місце у грошових потоках виробничої діяльності та основних фондів підприємства. Стосовно податкових потоків підприємства зазначимо, що маючи все знайдене раніше можна знайти необхідні рівні для їх визначення: валові доходи, виручка від реалізації, сума податків і зборів та різниця між податковим зобов'язанням та кредитом. Окрім цих рівнів, також можна визначити показники прибутку, що оподатковується та відповідного йому податку на прибуток.

Чистий прибуток це різниця між знайденим прибутком та податком на прибуток, у максимізації значення якого чистого прибутку зацікавлене підприємство.

Податкове навантаження на підприємство визначається як частка від вже знайдених рівнів суми податків і зборів і виручки від реалізації. Що стосовно цього відгуку, то підприємство зацікавлене в мінімізації значення цього відгуку, звісно, у рамках законодавства України.

Якщо аналізувати шляхи вдосконалення задачі та розширення діапазону

цілей оптимізації, то не зайвим було б оптимізувати рівень запасів виробництва. Для цього включено підзадачу оптимізації запасів виробництва у блоці «Виробничий цикл».

Дана інформаційна система на базі імітаційного моделювання розроблена у двох версіях та дозволяє порівняти результати діяльності підприємства, діючого на засадах загальної системи оподаткування і підприємства, що діє за спрощеною схемою оподаткування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Орлова В. О. Податкове регулювання торговельної діяльності підприємств : Дис... канд. екон. наук: 08.07.05 / В. О. Орлова / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. — Донецьк, 2005. — 187арк.
2. Клебанова Т. С. Моделювання податкового навантаження підприємства в умовах трансформаційної економіки / Т. С. Клебанова, Г. С. Ястребова. – Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 268 с.

**Одинцов К.Э.**

*Рязанский государственный радиотехнический университет,  
Российская Федерация*

#### **ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Важным фактором в развитии любого бизнеса является налоговая политика государства. Уплачивать законно установленные налоги и сборы обязанность каждого субъекта хозяйствования, при этом возникает естественное стремление сэкономить, вытекающее из определения предпринимательства. По причине этого и зачастую правовой безграмотности между налоговыми органами и субъектами предпринимательства разгораются споры, которые могут пагубно отразиться на деятельности предприятия. В этих условиях организация может функционировать успешно, только соблюдая правильную, грамотно спланированную налоговую политику предприятия. Обязательным элементом этой политики является оптимизация налогообложения, призванная снизить размер налоговых отчислений.

Налоговая оптимизация – это деятельность, осуществляемая особым кругом субъектов. Обязательным участником налоговой оптимизации является налогоплательщик, поскольку именно на него законодательством возлагается обязанность по уплате налогов. В данной деятельности реализуется один из главных интересов налогоплательщика – уменьшение размера налоговой обязанности.

Однако следует отметить, что сложности налогообложения юридических лиц в России возникают, во-первых, из-за столкновений интересов государства, с одной стороны (стремится собрать достаточное количество налогов), и налогоплательщиков (стремятся максимально уменьшить налоговое бремя), – с другой и, во-вторых, из-за того, что термины "налоговое планирование" и "налоговая оптимизация" законодательно не закреплены.

Схема налоговой оптимизации должна быть продумана до мелочей:

- нельзя упускать из виду ни одной малейшей детали;
- нельзя строить метод налоговой оптимизации на использовании только зарубежного опыта налогового планирования и исключительно на пробелах в законодательстве;

- нельзя строить способ оптимизации налогообложения только на смежных с налоговым отраслях права (гражданском, банковском, бухгалтерском и т.д.);

При формировании того или иного способа налоговой оптимизации должны быть проанализированы все существенные аспекты операции, а также деятельности предприятия в целом. Всестороннему анализу должны быть подвергнуты возможные последствия внедрения конкретного метода налогового планирования с точки зрения всей совокупности налогов [1]. И при выборе метода налогового планирования необходимо учитывать требования иных отраслей законодательства (антимонопольного, таможенного, валютного и т.д.). Например, при выборе места регистрации оффшорного предприятия необходимо учитывать существенные ограничения на вывоз капитала, перемещение товаров и денежных средств, введенные валютным и таможенным законодательством;

При выборе способа налоговой оптимизации, связанном с привлечением широкого круга лиц необходимо руководствоваться правилом «золотой середины» – с одной стороны сотрудники должны четко представлять себе свою роль в операции, а с другой стороны, излишняя осведомленность сотрудника может привести к утечке информации.

При осуществлении налоговой оптимизации необходимо уделять пристальное внимание документальному оформлению операций – небрежность в оформлении или отсутствие необходимых документов может послужить формальным основанием для переквалификации налоговыми органами всей операции и, как следствие, привести к применению более обременительного для предприятия порядка налогообложения.

При планировании метода налоговой оптимизации, ключевым моментом которого является несистематический характер деятельности, следует подчеркивать разовый характер операций. Необходимо учитывать, что существенно повышает риск усиленного налогового контроля многочисленное проведение однотипных операций, результатом которого выступает налоговая экономия.

Среди руководителей предприятий распространено мнение, что можно снизить налоговые платежи, используя одну «чудодейственную» схему. Однако, как показывает практика, наиболее эффективные результаты налоговая оптимизация приносит только при использовании нескольких методов в комплексе [4].

Однако прежде чем выбрать тот или иной способ учета, организации необходимо обосновать свой выбор с помощью расчетов налогов, величина которых зависит от альтернативного способа учета, и убедиться в правильности сделанного выбора. Это поможет фирме избежать проблем с налоговыми инспекторами [2].

Оптимизация налогообложения в торговой организации – весьма сложное явление, в котором находят свое отражение многие проблемы и противоречия

современных рыночных экономических систем. Так, по некоторым оценкам, в России от 20 до 40% и более всех налоговых поступлений «теряется» из-за применения предпринимателями современных методов оптимизации налогов [3]. Консультирование предпринимателей и руководителей достаточно крупных торговых компаний по вопросам легального уклонения от налогов превратилось в последние годы в процветающую самостоятельную отрасль бизнеса, охватывающую сотни мелких юридических фирм и тысячи частнопрактикующих экспертов из числа экономистов или юристов [5]. Для предпринимателей и организаций же налоговая оптимизация с использованием легальных методов это реальная возможность уменьшить размер налоговых платежей и, следовательно, налоговую нагрузку на предприятие. Что, как правило, улучшает их финансовое состояние и способствует развитию, как отдельным субъектам, так и экономики в целом.

#### **Список использованных источников:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: федер. закон от 31.06.2008 г. № 146-ФЗ // Собр. законодательства РФ. – 2008.
2. Абрамова Э.В. Разработка элементов учетной политики как метод оптимизации налогообложения / Э.В. Абрамова // Налоговое планирование. – 2009. – № 4
3. Брызгалин А.В. Методы налоговой оптимизации / А.В. Брызгалин. – М.: Аналитика-Пресс, 2007.
4. Брызгалин А.В. О функциях налогообложения и регулятивном значении налогов в экономике / А.В. Брызгалин // Налоги. – 2009. – Первый выпуск.
5. Зарипов В.М. Уменьшение налогов – законное и незаконное / В.М. Зарипов // Налоговый вестник. – 2010. – № 2.

**Папуша Н.С.**

*Тернопільський національний економічний університет, Україна*

#### **КОНДИТЕРСЬКА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

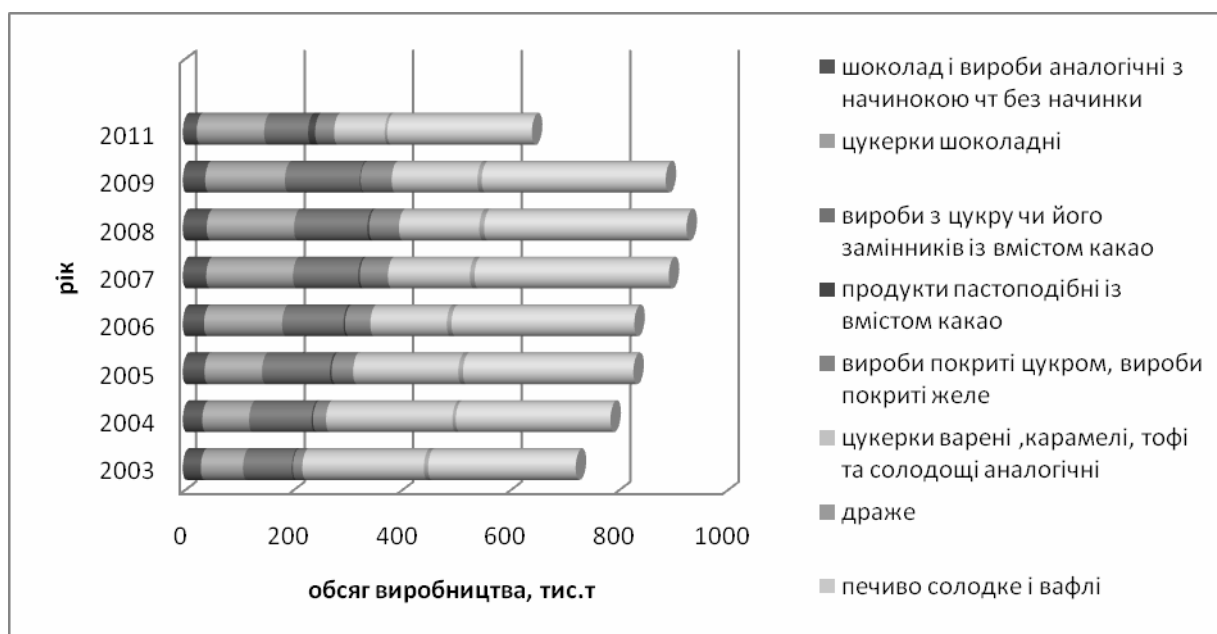
Однією із найперспективніших галузей в харчовій промисловості можна назвати кондитерську. Так, її частка в структурі ВВП України становить майже 3% [1], а 95% продукції, що реалізується на ринку кондитерських виробів – вітчизняного виробництва. Близько 40% виготовлених товарів експортується в Росію, Білорусію, Молдову, країни ЄС та ін. Обсяг споживання внутрішнього ринку становить 700-750 тис.т, а вітчизняними виробниками виробляється 1-1,1млн.т [2]. Споживання солодоців в Україні на одну особу за різними даними становить 4-7 кг за рік, а в Швейцарії та Німеччині ця цифра вдвічі більша – 14-15 кг.

Кондитерські вироби умовно можна поділити на три групи: цукристі, борошняні та шоколадні. До першої групи належать вироби, покриті цукром, вироби покриті з желе, цукерки варені, карамелі, тофі та солодоці аналогічні, драже. До другої групи товарів можна віднести печиво, кекси, торти, вафлі, тістечка, рулети, бісквіти тощо. До групи шоколадних продуктів відносять

шоколад і вироби аналогічні з начинкою чи без начинки, цукерки шоколадні, вироби із цукру чи його замінників із вмістом какао, продукти пастоподібні із вмістом какао.

Так, динаміка виробництва кондитерських виробів (рис. 1) показує, що впродовж досліджуваного періоду загальний обсяг виробництва шоколаду та інших харчових продуктів із вмістом какао стабільно зростало і в 2011р. (за січень-вересень) сягнуло цифри 233,9 тис. т, що порівняно із 2003 роком більше на 14%. Слід зауважити, що обсяги виробництва продуктів даного виду порівняно із докризовим періодом збільшилося на 6%, що становить 20,5 тис.т. В той же час виробництво товарів цієї категорії на одну особу в 2009 році сягнуло 7,2 кг на рік, що на 67% більше 2003р.

Обсяги виробництва кондитерських виробів з цукру, але без вмісту какао в 2011р. (за перші дев'ять місяців) сягнули 167,6 тис. т, а в 2010р. були рівні 249,2 тис.т. Порівняно із 2003 роком виробництво цих продуктів скоротилося на 43,8 тис.т, що становить 15%.



**Рис. 1. Динаміка структури виробництва кондитерських виробів в 2003-2011рр.**  
(розроблено автором на основі даних [4; 5])

За період січень-вересень 2011 року в Україні було виготовлено 266,6 тис.т солодкого печива та вафлів. До прикладу, в 2010р. виробництво даних продуктів становило 361,5 тис.т, що на 89,5 тис.т менше 2003 року і становить 133%.

Основними факторами, які впливають на ціну кондитерських виробів є, перш за все, ціни на сировину. До головних видів сировини можна віднести цукор, какао-боби та муку. Протягом періоду 2004-2010рр. обсяги виробництва цукру скоротилися на 16% і в 2010р. становили 1805 тис.т. Це пов'язано із скороченням посівних площ цукрового буряка майже на 200 тис.га, що спричинило зменшення загального обсягу урожаю на 10998,6 тис.т, тобто на 34%. Також спостерігається підвищення вартості какао-бобів, більша частина, яких імпортується. Основним постачальником цієї культури на світовому ринку (майже

80%) є Західна Африка, нестабільна політична ситуація в якій спричинює різкі коливання цін на дану сировину. За останні кілька років вартість їх збільшилась із \$1,2 тис. до \$4,3-4,4 тис. [4]. Ціни на муку також постійно збільшуються і причиною цього є збільшення вартості зерна з 833,5 грн./т в 2007р. до 1379,6 грн./т в 2011р.

Важливим показником ефективної діяльності галузі є позитивне сальдо між експортом та імпортом відповідних товарів. Так, експорт товарів кондитерської групи перевищує імпорт на \$223,9 млн., що становить 57% (табл. 1). Протягом періоду 2005-2009рр. спостерігається позитивна тенденція до збільшення даного показника. Однак в 2010р. відбувається підвищення імпорту, що спричинено ростом цін на кондитерські вироби вітчизняних виробників.

**Таблиця 1. Динаміка експорту та імпорту цукру та кондитерських виробів**

Назва показника	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Експорт</i>							
Цукор і кондитерські вироби з цукру млн. дол. США	119,6	110,2	113,5	155,7	164,4	165,2	206,5
Какао і продукти з нього, млн. дол. США	209,3	239,3	259,9	353,1	503,1	448,6	591,6
<i>Імпорт</i>							
Цукор і кондитерські вироби з цукру, млн. дол. США	103,5	79,0	30,1	32,7	67,2	87,6	231,4
Какао і продукти з нього, млн. дол. США	145,8	226,9	222,9	268,4	359,0	302,3	407,3
Сальдо, млн. дол. США	79,6	43,6	120,4	207,7	241,3	223,9	159,4

Джерело: розроблено автором на основі даних [3; 4].

Отже, ринок кондитерських виробів в Україні є досить розвинутим. Про це свідчить динаміка обсягів виробництва, імпорту та експорту даної групи товарів. Однак залежність від імпортованої сировини какао-бобів є серйозною загрозою для діяльності, яка може вплинути на обсяги продаж готової продукції. Ріст ціни на цукор повинен спонукати підприємства до власного виробництва цієї сировини, шляхом створення підсобних господарств для вирощування цукрового буряка та переборних ліній.

#### **Список використаних джерел:**

1. Чехович С.І. Дослідження ринку кондитерських виробів України та перспективи його розвитку [Електронний ресурс] / С.І. Чехович. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/9\\_KPSN\\_2011Economics/9\\_83734.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011Economics/9_83734.doc.htm)
2. Україна: кому в кризис сладко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.conditer.ru/preview/news/index.asp?id=21466>
3. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики, 2010. – 100 с.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень–вересень 2011 року: статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики, 2011. – 133 с.

**К.т.н. Познанский В.И.**

*Днепропетровский университет имени А. Нобеля, Украина*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ**

В самом общем виде стратегия дифференциации товаров и услуг преследует цель достижения временной монополии хотя бы по некоторым свойствам товара или услуги на данной территории и в данное время. В условиях постиндустриального общества дифференциация товара по цене и качеству является обязательным, но не определяющим условием его конкурентоспособности. Как следствие глобализации, все ведущие фирмы мира на товары массового потребления поддерживают достаточно высокое качество и приемлемые усредненные цены.

В 80-десятые годы XX столетия для обеспечения дифференциации и поддержания конкурентоспособности разработана и нашла широкое применение концепция товара «с подкреплением». Появление этой концепции и ее широкое распространение можно рассматривать как достижение некоторой границы возможностей реализации стратегий дифференциации на основе факторов, основанных на убеждении покупателей с помощью фактов и логики.

Как следствие, возникли определенные трудности при разработке и внедрении стратегий дифференцирования. В работе [1] это явление объясняется тремя причинами: бесполезной дифференциацией, неэкономической дифференциацией и невидимой дифференциацией.

Бесполезная дифференциация возникает в случаях, если те характеристики, на которые компания делает ставку, оказываются для потребителей несущественными.

Неэкономическая дифференциация возникает в тех случаях, когда затраты на обеспечение отличительных преимуществ превышает полученные выгоды. Увеличение потребительской ценности товара в подавляющем большинстве связано с дополнительными затратами. Достижение, например, желаемого эстетического воздействия связано с применением дорогостоящих отделочных материалов или финишных операций, направленных на обеспечение особого состояния поверхности изделий (термообработка, полировка, алмазная шлифовка, износостойкие и декоративные покрытия). Все эти современные технологии достаточно дорогостоящие и часто носят уникальный характер. Поэтому их применение может превышать ценовую надбавку, которую можно получить в результате улучшения внешнего вида изделий. В то же время применение некоторых методов поверхностной обработки изделий превращает их в уникальные произведения рук человеческих, неповторимых и прекрасных.

Если потребитель не знает или не понимает превосходство товара по некоторым потребительским свойствам, то такая дифференциация называется невидимой или невостребованной. Такая ситуация возникает очень часто при приобретении технически сложных товаров, о которых у потребителя нет достаточно полной и, самое главное, понятной информации. Для привлечения потребителей в этом случае необходимо уделить особое внимание подготовке продав-



цов и торговых представителей, которые обязаны уметь обращать внимание покупателей на дизайн, упаковку, гарантии и другие нематериальные показатели предложения.

Современный менеджмент вопросы дифференциации переносит в область нематериальных ценностей, обращенных не к разуму и рациональной логике, а к эмоциональному восприятию товара. На смену классической концепции дифференциации товаров и услуг, включающей в себя и концепцию товаров «с подкреплением», приходит концепция нематериальной дифференциации, основанной на эмоциях и эстетическом восприятии товаров. Этика и эстетика рассматриваются как источники нематериальной дифференциации товаров и услуг.

Появление концепции нематериальной дифференциации необходимо рассматривать как кардинально новый подход, имеющий в своей основе признание нематериальных ценностей, обращенных не к разуму и рациональной логике покупателей, а к эмоциональному восприятию как товара, так и среды, в которой происходит его производство и реализация.

Положительное эмоциональное воздействие лежит в основе формирования моды. Практика показывает, что несмотря на индивидуализм каждого из нас, все мы в той или иной степени подвержены моде, т.е. склонны приобретать те же модные товары, что и другие. С точки зрения маркетинга это явление можно трактовать как устойчивое проявление принципа сегментации. мода, скорее всего, принадлежит к «вечным ценностям» и будет существовать всегда, а ожидаемый и предсказываемый революционный переход к персональному маркетингу вследствие этого может и не состояться. Широко обсуждаемая стратегия атомизации рынка для подавляющего числа потребительских товаров, скорее всего можно рассматривать как некоторое идеальное построение. По [2], прогнозы, предсказывающие, что все потребительские рынки к 1990 году окажутся атомизированными, успешно провалились.

В то же время атомизация традиционно и давно применяется для потребительских товаров, выполняемым по индивидуальным заказам (одежда, дома, мебель и т.п.)

Нематериальные факторы конкурентоспособности в условиях постиндустриального общества приобретают особое значение. Именно они при глобальном усреднении качества и цены позволяют поддерживать стратегию дифференцирования. Этика и эстетика превращается в неиссякаемый источник дифференциации, диктуя настоятельную необходимость организациям разрабатывать и поддерживать не только товарную марку, но и хорошо узнаваемый бренд.

#### **Список использованных источников:**

1. Дей Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2008. – 640 с.
2. Шив Чарльз Д. Курс МБА по маркетингу / Чарльз Д. Шив. – М.: Альпина Паблицер, 2003. – 2003. – 717 с.

**К.е.н. Потапова Н.А., Слюсаренко А.В.**

*Вінницький національний аграрний університет, Україна*

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ**

Погіршення стану навколишнього природного середовища, що спостерігається останнім часом в Україні, в основному, спричинене діяльністю промислових підприємств із високим рівнем екологічної небезпеки. Це негативно впливає як на якість життя населення, так і зменшує можливості економічного і соціального розвитку регіонів та міст України за рахунок ресурсовитратного характеру діяльності таких підприємств. Інструментом регулювання якості навколишнього природного середовища виступає екологічний аудит, що дає можливість виявити диспропорції між виробничо-господарською діяльністю підприємства і охороною навколишнього середовища та розробити заходи для досягнення їх оптимальної рівноваги. Таким чином, забезпечуючи гармонійне поєднання економічних та екологічних інтересів підприємств, екологічний аудит може бути одним з ефективних інструментів переходу економіки України до екологічно безпечної, зумовлюючи підвищення якості життя населення та суспільства загалом.

Ефективне приєднання до світової спільноти економіки України залежить від вирішення багатьох проблем, однією з яких є проблема впровадження екологічного аудиту. Екологічне аудитування, яке успішно застосовується як вид економічної діяльності в розвинених країнах, в Україні проходить етап становлення. Базою для його впровадження і подальшого розвитку є ратифікація на державному рівні міжнародних стандартів екологічного менеджменту та аудиту серії ISO 14000 та прийняття Закону України « Про екологічний аудит».

Актуальність екологічного аудиту полягає і у тому, що саме сьогодні в Україні починається усвідомлення того, що екоаудит є необхідною за міжнародними стандартами передінвестиційною стадією оцінки ризиків, обов'язковою процедурою визначення вартості підприємств, що приватизуються, маркетингових досліджень конкурентоспроможності продукції, ефективним інструментом погодження загальнодержавних і місцевих інтересів екологічної безпеки.

Екоаудит дозволяє без бюджетних витрат посилити управління охороною навколишнього природного середовища, підвищити ефективність державного екологічного менеджменту. Тому держава повинна бути зацікавлена у впровадженні екологічного аудиту і створенні відповідних умов для його функціонування [1].

Проблема розвитку та здійснення екологічного аудиту в Україні, на думку фахівців, пов'язана з вирішенням двох ключових питань, а саме:

- проведенням екологічного аудиту діяльності господарюючих суб'єктів з позицій дотримання екологічного законодавства, оцінкою проектно-кошторисної документації та екологічної ефективності управління суб'єктом господарювання;

- врахуванням екологічних аспектів при аудиті фінансової звітності [4].

Слід звернути увагу на те, що як і при будь-якому аудиті, екоаудит має

свої ризики, основний з яких полягає у невідповідній оцінці екологічних питань (ситуацій). Причинами можуть бути надмірна довіра до даних екоменеджменту і системи внутрішнього контролю; недостатність інформації або аудиторських процедур; шахрайство керівництва або персоналу; неправильна інтерпретація аудитором отриманих даних; ризик вибіркової перевірки; дуже стислі строки здійснення екоаудиту; застосування невідповідних методів перевірки.

Суттєвою проблемою є оцінка екологічних зобов'язань. Це пов'язано з тим, що в одних випадках зобов'язання є безпосереднім побічним продуктом основної діяльності підприємства (наприклад, гірничодобувна або нафто- і газодобувна галузі), а в інших — виникають у результаті недотримання норм екологічного законодавства, що призводить до компенсації завданої шкоди, виплати юридичних витрат, штрафів тощо.

Крім того, екозобов'язання можуть виникати внаслідок добровільних дій підприємства щодо усунення негативних впливів на навколишнє середовище (забруднення ґрунту, води, повітря). Впливати на виникнення екологічних зобов'язань може зміна законодавства з охорони навколишнього середовища.

Потенційний ефект від участі у системі екоаудиту можна визначити у розрізі таких чотирьох елементів: конкурентоспроможність, зниження ризику, зниження витрат, покращення організації. Кожен окремих елемент складається, у свою чергу, з декількох компонентів:

- зниження витрат можна досягти шляхом виявлення потенціалів економії води, енергії та сировини; зниження витрат на утилізацію та зберігання; низькі страхові премії; зменшені прості персоналу;

- конкурентоспроможність: забезпечення тривалого існування підприємства за рахунок участі у системі екоаудиту; сприятливіші кредити і спрощений доступ до засобів стимулювання; вигода від підвищення довіри до підприємства та його прийнятності; відкриття нових майбутніх ринків;

- зниження ризиків досягається шляхом оцінки діючих на підприємстві правових приписів; уникнення нещасних випадків, а також нанесення шкоди персоналу і майну; мінімізація ризику відповідальності за продукцію;

- покращення організації можливе за рахунок впровадження екоконтролінгу; ефективною системою охорони довкілля; ідентифікації співробітників з підприємством; особистої мотивації співробітників до охорони довкілля [3, с. 224].

Впровадження екологічного аудиту в Україні стримується недосконалістю, а подекуди – відсутністю законодавства. Тому першочерговими завданнями в напрямі розвитку екологічного аудиту в Україні є формування відповідної нормативно-правової бази, ведення реєстрів учасників, організація підготовки екологічних аудиторів, організація робіт щодо міжнародного визнання екоаудиторів України та інших країн.

Суттєвий поштовх широкому розвитку еколого-аудиторської діяльності могло б надати методичне забезпечення відповідної сфери, що є новою для України. На сьогодні таке забезпечення практично відсутнє. Кілька наказів Міністерства екології та природних ресурсів України певним чином охопили лише стадію організації екологічного аудиту – порядок складання кваліфікаційних іспитів і отримання сертифікатів, ведення Реєстру екологічних аудито-

рів та юридичних осіб, що мають право на здійснення екологічного аудиту, але поки що залишається поза увагою сам процес здійснення екологічного аудиту. Немає затверджених тарифів еколого-аудиторської діяльності, що призводить до наявності перегинів як в один, так і в інший бік, у встановлені вартості еколого-аудиторських послуг [1].

Отже, для подальшого розвитку екологічного аудиту в Україні нагальними для вирішення є питання подолання «прогалини» у нормативно-правовому забезпеченні функціонування такого аудиту. З цією метою, доцільно активізувати роботу законодавчої та виконавчої гілок влади, залучивши до відповідних розробок вітчизняних екологічних аудиторів, які вже мають певний практичний досвід роботи у цій сфері, а також напрацювання передового світового досвіду.

### **Список використаних джерел:**

1. Демберецька Ю.М. Проблеми та перспективи розвитку екологічного аудиту в Україні [Електронний ресурс] / Ю.М. Демберецька. – Режим доступу: [http://www.economyconfer.com.ua/full\\_article/851](http://www.economyconfer.com.ua/full_article/851)
2. Закон України «Про екологічний аудит» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Синягівська Л.Б. Перспективи впровадження екологічного аудиту в Україні / Л.Б. Синягівська // Науковий вісник. – 2003. – №13,2. – С. 221–224.
4. Харченко Т.Б. Проблеми та перспективи впровадження екологічного аудиту в Україні [Електронний ресурс] / Т.Б. Харченко, Ю.А. Сагайдак. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
5. Штик Ю.В. Проблеми правового регулювання організації екологічного аудиту в Україні / Ю.В. Штик, Г.С. Воробйова // Економіка і держава. – 2010. – № 4. – С. 26-29.

**К.е.н. Потапова Н.А., Стрелюк М.**

*ННІ менеджменту, адміністрування і права,*

*Вінницький національний аграрний університет, Україна*

### **ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В даній статті розкрито сутність внутрішнього аудиту, визначено основні форми внутрішнього аудиту та встановлено основні етапи формування внутрішнього аудиту на підприємстві.

З розвитком економіки України відбувається зростання масштабів виробництва, що потребує створення багаторівневого апарату управління, який у свою чергу створює проблеми обміну інформацією, збільшує ймовірність того що рішення, які приймаються різними ланками управління будуть суперечити один одному. В процесі функціонування української економіки було виявлено, що облікові й контрольні концепції, прийоми і методи, що склалися при адміністративно-командній системі управління і в перехідний період економіки, вимагають реформування та впровадження більш ефективних систем обліку та контролю. Тому виникає необхідність створення служби внутрішнього контролю на підприємстві.

Сучасна економічна ситуація країни та діяльність великих підприємств

передбачає здійснення комплексу заходів щодо удосконалення їхньої діяльності для підтримки конкурентоспроможності на ринку та підвищення прибутковості. Одним із способів покращення становища підприємства та підтримки його в конкурентоспроможному стані є здійснення внутрішнього аудиту.

Актуальність теми полягає в тому, що ефективність діяльності внутрішнього аудиту залежить від правильної її організації, тому потребує належного розгляду кожної стадії організації, що у свою чергу дозволить виявити недоліки в діяльності підприємства й прийняти заходи з їх усунення.

В економічній літературі питання організації внутрішнього аудиту розкрито недостатньо, оскільки більшість вчених розглядають або організацію зовнішнього аудиту, або організацію внутрішнього аудиту на підприємстві з огляду на теоретичний аспект. Тому дане питання потрібно розглядати через призму практики. Значний внесок у розвиток наукової думки про внутрішній аудит належать вченим: Б.Усачу, Л. Нападовській, А. Богомолу, М. Білусі, Ю. Воропаєву, Є. Калюзі, Ф. Бутинецю та інші.

**Метою статті** є обґрунтування ролі внутрішнього аудиту в діяльності підприємства.

Зародження в Україні внутрішнього аудиту пов'язане зі створенням великих і середніх компаній, власники яких визначають стратегію компанії та напрямки розвитку, а менеджери здійснюють загальне керівництво. Але яким би не був професійний менеджер, завжди на кожному підприємстві виникає питання контролю його стану. Одними із діючих інструментів контролю є внутрішній аудит. Внутрішній аудит є важливою функцією управління, яка охоплює облік, фінансовий аналіз і контроль, порівняння й оцінку фактично досягнутого результату з поставленою метою та завданнями підприємства.

Здійснення внутрішнього аудиту на підприємстві – це основна ділянка функціонування системи внутрішнього контролю, яка полягає у ретельній перевірці діяльності певного структурного підрозділу та винайдення шляхів їх удосконалення. Якісне здійснення внутрішнього аудиту залежить передусім від валової організації його процесу, який слід покласти на керівництво підприємства та системи внутрішнього контролю. При їх взаємодії можливе створення необхідного внутрішнього нормативного забезпечення та порядку організації внутрішнього аудиту [4].

Потрібно наголосити на тому, що в економічно розвинених державах внутрішньому аудиту приділяється така ж сама увага, як і зовнішньому. Але якщо діяльність зовнішнього аудиту в Україні регламентовано Законом України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993р., то діяльність внутрішнього аудиту на рівні закону не регламентована. Про те деякі документи певним чином зачіпають питання внутрішнього аудиту. Зокрема, МСА 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» встановлює положення і надає рекомендації зовнішнім аудиторам при розгляді внутрішнього аудиту [2].

Досить важливим є те, що відповідальність за організацію внутрішнього аудиту несе керівник підприємства, який зобов'язаний організувати безперервний процес ефективного контролю в усіх підрозділах підприємства, а також організацію взаємовідносин зі всіма підрозділами і зовнішніми

компонентами організації з питань контролю фінансово-господарської діяльності [3].

Для внутрішнього аудиту характерні три стадії його організації: початкова, дослідна, завершальна. Початкова стадія передбачає підготовчу роботу, планування внутрішнього аудиту. На стадії дослідження здійснюється перевірка господарських операцій, здійснюється вивчення стану обліку, а на завершальній стадії узагальнюються результати перевірки господарських операцій, складають акт, а уже на його основі розробляються пропозиції і заходи щодо поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Важливе місце в організації внутрішнього аудиту належить розв'язанні проблем раціональної організації апарату внутрішнього аудиту та праці аудиторів. На сьогоднішній день в Україні вважається найефективнішою централізована форма організації внутрішнього аудиту на підприємстві. Можна схематично зобразити централізовану та децентралізовану форму внутрішнього аудиту.

Централізована форма внутрішнього аудиту передбачає таку організаційну структуру: 1) керівник підприємства; 2) головний бухгалтер та інший персонал бухгалтерії; 3) служби внутрішнього аудиту.

Децентралізована форма внутрішнього аудиту передбачає підпорядкованість керівнику підприємства головного бухгалтера та внутрішнього аудитора (ревізора).

При організації внутрішнього аудиту необхідно також враховувати вимоги управлінського персоналу, адже здебільшого головним користувачем результатів діяльності системи внутрішнього аудиту є управлінський персонал. Тому внутрішньогосподарська перевірка повинна бути організована таким чином, щоб охопити всі аспекти діяльності підрозділу, який підлягає перевірці [1].

Створення відділу внутрішнього аудиту на підприємстві досить складний процес, який потребує рішення ряду методологічних і організаційно – технічних проблем. Загалом організацію відділу внутрішнього аудиту можна проводити за певними етапами (рис. 1).

При організації процесу внутрішнього аудиту на підприємстві слід дотримуватися принципів, які забезпечать правильність та послідовність проведеної перевірки.

Тому внутрішній аудит функціонує як незалежна діяльність на підприємстві, яку організовує його керівництво для перевірки та оцінки роботи окремих підрозділів, служб, об'єктів обліку тощо. Внутрішній аудит проводиться особами, які мають відповідний рівень професійної освіти, досвіду і компетенції.

Отже, з вищесказаного слідує, що внутрішній аудит є необхідною і важливою умовою для ефективної діяльності підприємства, а правильна його організація є запорукою застереження підприємства від банкрутства, підвищення ефективності роботи, збільшення прибутків.

Потрібно наголосити на тому, що для підвищення ефективності організації внутрішнього аудиту рекомендується скласти графік щодо здавання звітів матеріально відповідальним особам та передавання документів на автомати-

зовану обробку. Важливо також розробити плани проведення інвентаризації матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків.



Рис. 1. Етапи організації внутрішнього аудиту на підприємстві

**Висновок.** Враховуючи вище зазначене, можна констатувати, що внутрішній аудит є один із видів внутрішньогосподарського контролю суб'єктів підприємницької діяльності. На сьогоднішній день в Україні питання організації процесу внутрішнього аудиту досліджено на недостатньому рівні. Тому слід ретельно здійснювати процес організації системи внутрішнього аудиту з метою отримання оперативної інформації.

#### Список використаних джерел:

1. Бодюк А.В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності: монографія / А.В. Бодюк. – К.: Кондор, 2005. – 356 с.
2. Бурцев В. Організації внутрішнього аудиту в компанії / В. Бурцев // Фінансовий ринок України. – 2007. – №2(40). – С. 25.
3. Давидов Г.М. Аудит: підручник / Г.М. Давидов. – К.: Знання, 2004. – С. 511.
4. Рудницький В.С. внутрішній аудит: методологія, організація: монографія / В.С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 106 с.

**Прийма Л.Р., Перелигіна О.В.**

*Національний університет «Львівська політехніка», Україна*  
**СЕКОНД-ХЕНД ЯК РЕАЛЬНА ЗАГРОЗА ВІТЧИЗНЯНИМ  
ПІДПРИЄМСТВАМ ТЕКСТИЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Кризовий та післякризовий періоди у становленні національної економіки ознаменувались суттєвим зниженням значень багатьох стратегічно важливих показників розвитку економіки, зокрема індексу реальної заробітної плати. У 2009 році в середньому на Львівщині він становив 0,8867 проти 1,0825 у 2008 році [1]. Такі тенденції зумовили скорочення обсягів споживання так званих товарів Веблена – предметів розкоші: дорогих та модних парфумів, одягу, ювелірних виробів. Саме тому суттєво зріс попит на доступніші товари, зокрема і на дешевий одяг та взуття.

Дослівний переклад терміну «секонд-хенд» – «другі, інші руки». Фактично це поняття можна вживати із прив'язкою до будь-яких товарів, що були вживані і використовуються повторно вже іншим споживачем: меблі, побутова техніка, книги, автомобілі тощо. Проте для пересічного українського покупця ці слова асоціюються перш за все із одягом, взуттям.

Аналізуючи сучасний стан ринку секонд-хенд необхідно також розрізнити поняття «сток» та «аутлет». Стоком називають нові невживані речі, що за певних причин не були розпродані. Аутлет – один із підвидів стоку – одяг, який не розпродався на роздрібних точках. Таким чином можна виділити декілька категорій дешевого одягу, білизни чи взуття [2]:

- вживані речі без видимих ознак зношеності;
- вживані речі із помітним ступенем зношеності та потертості;
- забракована вже на фабриці (вітчизняній чи закордонній) партія одягу;
- наслідок перевиробництва;
- аутлет;
- одяг, що використовувався лише на показах моди чи для манекенів.

Чотири останні категорії одягу відносять до типу «сток». Дуже часто це нова та якісна продукція відомих світових брендів.

У 2010 році Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Української асоціації дилерів одягу секонд-хенд було проведено аналітичне дослідження [3]. Тому не дивно, що, згідно опитування, проведеного в рамках дослідження, 72,5% покупців секонд-хендів відповіли, що купують там одяг через те, що одяг такої ж якості у звичайних магазинах коштує дорожче. Водночас 51,1% опитуваних відповіли, що секонд-хенди дають їм унікальну можливість придбати брендовий одяг. Загалом потрібно відзначити, що 76,7% респондентів відвідують магазини «секонд-хенд» раз на тиждень.

Таким чином основними причинами купівлі речей у секонд-хенді можна назвати їхню низьку вартість, якість, наявність брендових моделей та одночасне поєднання вказаних чинників. Незважаючи на це, секонд-хенди приносять економіці України і очевидні збитки. Саме вживаний одяг поряд із контрабандою становлять 70% внутрішнього споживання товарів легкої промисловості та лише 30% – вітчизняна продукція [3].



Аналіз обсягу імпорту вживаних речей показує, що у 2009 році в Україну було ввезено 73,5 тис. тонн вживаних одягу та інших речей, а в 2010 вже 93,2 тис. тонн. Ставка мита на імпорт цих товарів становить лише 5,3%, в той час, як у Аргентині та Бразилії ставка мита на аналогічний товар складає 35%, а у Колумбії та ПАР – 20% [3; 4]. Така низька ставка нашого мита значно скорочує обсяг надходжень до держбюджету. Оскільки саме російське митне законодавство визнається одним із найдосконаліших у світі, варто також використати досвід регулювання даного питання у цій країні, де за 1 кг ввезених вживаних речей необхідно сплатити до державної казни 1,5 євро [5, с. 264].

З іншої сторони досить часто український споживач негативно ставиться до одягу чи взуття із секонд-хендів, недовіряючи їхній відповідності санітарно-гігієнічним нормам, прийнятим у світі.

Як наслідок, на вітчизняному ринку легкої промисловості через надмірний обсяг імпортного одягу, зокрема і секонд-хенду, спостерігається значне загострення конкуренції. Саме тому українським товаровиробникам одягу, взуття чи білизни необхідно постійно розширювати асортимент та номенклатуру своєї продукції, підвищувати її якість, а також для найвибагливіших споживачів створювати й так звані ексклюзивні моделі. На державному рівні необхідно здійснювати підтримку національних товаровиробників галузі. Лише за таких умов українська продукція текстильної промисловості може гідно конкурувати на міжнародному ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Індекси реальної заробітної плати за регіонами у 2011 році, у % до відповідного періоду попереднього року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.org>
2. Сток — фірмовий одяг для небагатих? // Ужгород: газета Ужгородської міської ради і виконкому. – 2008. – № 12.
3. Аналітичний звіт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій «Торгівля вживаними речами в Україні та світі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.adshu.com.ua/fileadmin/media/Second\\_report\\_final.doc](http://www.adshu.com.ua/fileadmin/media/Second_report_final.doc)
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про митний тариф України» від 17.12.2008 № 676-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=676-17/>
5. Нефьодова Ю.В. Інвестиційне середовище легкої промисловості Донецької області як фактор ефективного функціонування підприємств / Ю.В. Нефьодова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 4. – С. 263–269.

**Прокопчук І.М.**

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ, Україна*

## **ОЦІНКА ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ РОЗПОДІЛУ В СТАТИСТИЧНОМУ ВИВЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Ефективність управління сучасними соціально-економічними процесами, як на окремих підприємствах, так і в державі в цілому, залежить від обґрунтованості та достовірності інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення. Очевидно, що статистичне забезпечення управління економічними явищами потребує інформації про розподіл окремих суб'єктів господарювання за регіонами та за видами діяльності для оцінки соціально-економічних процесів і результатів реалізації державної політики в цьому секторі економіки.

Безперечно, що провідне місце у формуванні інформаційного забезпечення управління належить статистичним методам. Завдяки статистичним методам можливе вивчення складних масових соціально-економічних явищ і процесів і, залежно від характеру перебігу останніх у просторі та часі, виявляти тенденції та об'єктивні закономірності: розвитку; розподілу елементів сукупності; структурних зрушень; зв'язку між окремими явищами. Застосування статистичних методів уможливорює не тільки вивчення таких закономірностей, а й дає можливість розпізнати негативні явища та процеси, з'ясувати передумови їх виникнення та шляхом прийняття виважених рішень змінювати їх перебіг.

Питанням статистичного вивчення взаємозв'язків соціально-економічних процесів присвячені праці українських учених-статистиків А.Головача [2], С.Герасименка [1], О.Кулиничка [3], Н.Парфенцевої [4] та інших.

У науковій літературі зазначається: "статистичний аналіз, що розкриває зміст та значення показників, поглиблюючи уявлення про предмет дослідження і притаманні йому закономірності, виконують у двох напрямках.

1. Замість ізольованих характеристик окремих сторін предмета розглядають зв'язки й відношення, виявляють чинники, які впливають на рівень і варіацію показників, оцінюють ефекти їх впливу.

2. Вивчають динаміку показників, напрям і швидкість змін, характер і рушійні сили розвитку" [2, с. 66].

Таким чином, одним із важливих напрямів статистичного аналізу є виявлення закономірностей розподілу.

Поглиблений аналіз закономірностей розподілу передбачає характеристику зазначених особливостей сукупності, зокрема:

- а) визначення типового рівня ознаки, який є центром тяжіння;
- б) вимірювання варіації ознаки, ступеня згрупованості індивідуальних значень ознаки навколо центра розподілу;
- в) оцінювання особливостей варіації, ступеня її відхилення від симетрії;
- г) оцінювання нерівномірності розподілу значень ознаки між окремими елементами сукупності, тобто ступінь їх концентрації" [1, с. 62].

Комплексне вивчення статистичних розподілів передбачає визначення найбільш важливих узагальнюючих характеристик:

- центр розподілу;
- рівня варіації ознаки;
- скошеності;
- гостровершинності розподілу.

Вивчення статистичних характеристик розподілу, як правило, розпочинають із простих і найуживаніших у статистичному аналізі показників, а саме середніх величин і показників варіації. Наступний крок – вивчення й аналіз показників міри скошеності та гостровершинності розподілу.

Визначення центру розподілу пов'язують із визначенням середніх величин, моди та медіани; для оцінки рівня варіації застосовують такі характеристики, як розмах варіації, середнє лінійне відхилення, дисперсію, середнє квадратичне відхилення, коефіцієнт варіації тощо; для оцінки рівнів скошеності та гостровершинності – коефіцієнти скошеності та гостровершинності відповідно.

Значно поглиблює аналіз закономірностей розподілу його графічне зображення: форма кривої розподілу свідчить про форму розподілу та характер його основних узагальнюючих характеристик.

Ретельне вивчення закономірностей розподілу передбачає також виявлення передумов виникнення досліджуваного явища та можливість представлення його основних особливостей числовими характеристиками.

Отже, метод є простим і зручним для аналізу закономірностей розподілу та може бути застосований для статистичного аналізу діяльності суб'єктів господарювання, зокрема вивчення закономірностей розподілу за регіонами та видами економічної діяльності. Слід зазначити, що вивчення закономірностей, пов'язаних із діяльністю підприємств як головних суб'єктів соціально-економічних процесів, дає змогу поглибити знання про господарські процеси та економічні явища в цілому.

### **Список використаних джерел:**

1. Герасименко С.С. Статистика: підручник / С.С. Герасименко, А.В. Головач, А.М. Єріна; наук. ред. Герасименко С.С. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с.
2. Головач А.В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: навч. посіб. / А.В. Головач, В.Б. Захожай, Н.А. Головач. – К.: КНЕУ, 2005. – 333с.
3. Кулинич О.І. Теорія статистики: підручник / О.І. Кулинич, Р.О. Кулинич. – 5-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2010. – 239 с.
4. Статистика ринків: підруч. для вищих навч. закл. / ДАСОА Держкомстату України; наук. ред. Н.О. Парфенцева. – К.: ДП «Інформ.-аналіт.агенство», 2007. – 863 с.

**Романюха О.А.**

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*

## **МОДЕЛЬ СИСТЕМНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОЕКТУВАННЯ**

Сучасний процес керування підприємством відбувається в умовах прискорення інтеграційних процесів, які пов'язують у єдину систему всі аспекти життєдіяльності суспільства. Виходячи з цього економічне проектування повинне

узгоджувати взаємовідношення між більшою системою і підприємством. Модель містить усі основні розділи бізнес-плану. У моделі спостерігаємо:

- три загальні рівні проекту, зорієнтовані на відповідні частини системного комплексу «надсистема – система – підсистема». Закономірність фіксує проект у **просторі**, це його структурна компонента;

- чотири фази планування, які показують динаміку реалізації проекту: формобудування – побудова зв'язків – керування процесом – синтез результату, що дозволяє узгодити реалізацію проекту в **часі**;

- пару протилежностей «ціль – ресурс», що здійснює **енергетичне забезпечення** кожного етапу реалізації проекту.

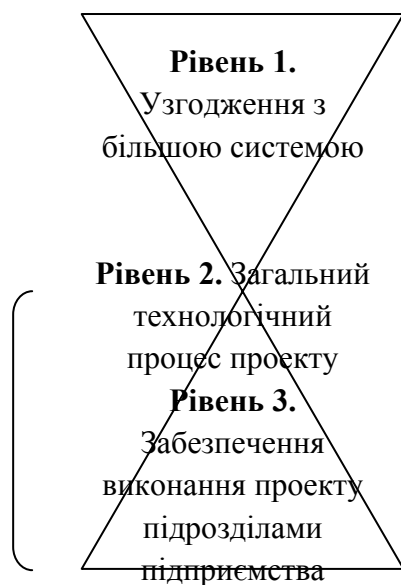
Загальна модель економічного проекту має сім етапів (рис. 1). На кожному з семи етапів діє пара протилежностей-атракторів: ідейний складник (креативний аттрактор за В. Поляковим) і ресурсний складник – безпосередня реалізація, докреативний аттрактор. Застосування цієї пари схоже на метапрограму «до/від», розроблену Р. Бендлером і Р. Дитлсом у 1970 р. в рамках НЛП [4]: «до» – те, до чого прямує система, «від» – те, від чого вона відштовхується, на які ресурси спирається. Тому взагалі модель стратегічного економічного проектування має чотирнадцять атракторів.

**Рівень 1.** Узгодження з більшою системою

**Етап I.** Форма і цінність проекту в над системі. **До:** Місія проекту в над-системі, довго- та короткострокові цілі, аудиторія споживачів. **Від:** Стисла характеристика проекту: масштаб проекту, виробнича база, ресурси (*резюме*).

**Етап II.** Зовнішня структура взаємозв'язків проекту в над системі. **До:** Закономірності, які діють у надсистемі, маркетингові дослідження, стратегія популяризації продукції, забезпечення правового поля підприємства (*опис ринку та галузі*). **Від:** Структура зовнішніх зв'язків, які забезпечують зовнішні взаємодії, технологічна структура підприємства (*опис продукції та підприємства*).

IV. Системний комплекс: узгодження переходу від надсистеми до підсистем  
 V. Керування процесами на підприємстві  
 VI. Взаємозв'язки між підрозділами  
 VII. Форма підсистем



I. Форма і цінність проекту в надсистемі  
 II. Зовнішня структура взаємозв'язків проекту в надсистемі  
 III. Керування входженням проекту в надсистему  
 IV. Системний комплекс: узгодження переходу від надсистеми до підсистем

**Рис. 1.** Модель економічного проектування, яка враховує ієрархічну зумовленість і динаміку розвитку систем

**Етап III.** Керування входженням проекту в над систему. **До:** Забезпечення виробничої діяльності: обґрунтування і добір необхідних матеріальних, технологічних, кадрових, управлінських, партнерських ресурсів. **Від:** Терміни проведення заходів і потреби у фінансових ресурсах для їх реалізації, передвиробничі витрати, визначення повних інвестиційних витрат і джерел фінансування; календарне планування виконання робіт у рамках проекту.

**Рівень 2.** Загальний технологічний процес проекту

**Етап IV.** Системний комплекс: перехід від надсистеми до підсистем. **До:** Детальний опис загального технологічного процесу: «виробництво – споживач – зворотний зв'язок – корегування». **Від:** Забезпечення й організація виробничого процесу: аналіз ризику проекту, фінансові документи проекту: рух коштів, балансовий звіт, дисконтований потік коштів, показники ефективності проекту.

**Рівень 3.** Забезпечення виконання проекту підрозділами підприємства

**Етап V.** Керування процесами на підприємстві. **До:** Посадові обов'язки ключових фігур, стратегія професійного розвитку персоналу. **Від:** Кваліфікація працівників, заходи їх професійного рівня, коучинг.

**Етап VI.** Взаємозв'язки між підрозділами. **До:** *Комунікативні принципи взаємодії*, корпоративна етика, принципи соціальної політики на підприємстві. **Від:** Аналіз і засади створення відповідного психологічного клімату в колективі, програма колективного розвитку.

**Етап VII.** Форма підсистем. **До:** *Умови праці*, психофізичні вимоги до працівників, екологічна політика підтримки здоров'я працівників і їх родин. **Від:** Аналіз і засади забезпечення умов праці, програма оздоровлення, відпочинку тощо.

Системна модель економічного проекту надає технологію врахування різнорівневих зв'язків від загального до часткового, а реалізація проекту здійснюється від часткового до загального.

### **Список використаних джерел:**

1. Поляков В.А. Универсальная экономическая теория. Организационный механизм управления / В.А. Поляков. – М.: Изд-во Нац. акад. упр. межсистем. прогноз. и кардин. Психологии, 2004. – 192 с.
2. Поляков В.А. Основы системного мировоззрения / В.А. Поляков. – Мн.: ВЭВЭР, 2004. – 108 с.
3. Адизес Й.К. Управление жизненным циклом корпорации / Й.К. Адизес. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
4. Яковенко А.Г. Концептуальные подходы к принятию управленческих решений с позиций общих принципов системообразования / А.Г. Яковенко, Е.А. Романюха // Економічна кібернетика. – 2008. – № 5–6 (29–30). – С. 4–9.

**Ряснянський Ю.М.**

*ДП «КБ «Південне» ім. М.К. Янгеля», Україна*

## **ПРИНЦИПОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НАУКОМІСТКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Управляти інноваційним потенціалом підприємства – означає створювати й формувати передумови, використовувати умови для інноваційного розвитку підприємства. Для реалізації даних процесів основним є визначення вихідних посилок, принципів, підходів до формування мети (проблеми) і організації процесу досягнення мети [1]. Формування системи управління інноваційним потенціалом підприємства базується на меті розвитку підприємства й відповідному наповненні функціями. При цьому доцільно використовувати функціональний підхід, що дозволяє визначити «сукупність функцій системи для задоволення її потреб» [3] і орієнтує систему на інноваційний тип розвитку.

Визнання поліфункціональності наукомісткого підприємства (системно-інтегрована теорія підприємства) тягне ряд важливих наслідків для формування бажаної моделі управління інноваційним потенціалом наукомісткого підприємства. При цьому важливо, що система управління інноваційним потенціалом має відповідати основним принципам управління підприємством [2]: інтенціональності функціонування – підприємству властива розвинена сфера цілей, намірів і планів; відтворювальної збалансованості – погодженості процесів виробництва наукомісткої продукції, її реалізації, відтворення ресурсів і умов діяльності; внутрішній консолідації й координації – всі функціональні підрозділи підприємства мають перебувати під єдиним управлінням, і бути скоординованими; ринкової мотивації – підприємство має бути мотивованим до активної поведінки на ринку, розширенню ринкової присутності й посиленню своєї позиції; обліку ринкових сигналів – підприємство має володіти інформацією про поточний стан і прогнози ситуації на ринку й керуватися цією інформацією в процесі прийняття рішень.

Формування нового типу організації наукомісткого підприємства відбувається на базі прискорення процесів обробки інформації й прийняття рішень, і як слідство, більш швидкої адаптації до змін ринку. Тому саме оцінка й аналіз реалізують умови інтеграції функцій наукомісткого підприємства, системи управління ним й інноваційним потенціалом.

Функції оцінки й аналізу інноваційного потенціалу дозволяють сформувати інформаційне поле для прийняття й реалізації управлінських рішень. Ця мета досягається на основі розробки, впровадження й реалізації оціночно-аналітичної системи, що формує системи показників, критеріїв і індикаторів, параметрів розвитку всіх складових інноваційного потенціалу наукомісткого підприємства, а також оцінки ефективності процесів управління ним.

Відповідно до цілей управління процесами функціонування й розвитку наукомісткого підприємства, групуються функції поточного й стратегічного управління інноваційним потенціалом.

Основними функціями поточного управління інноваційним потенціалом

наукомісткого підприємства є: використання наявного інноваційного потенціалу, результатом чого є ефективна діяльність наукомісткого підприємства з виробництва й реалізації високотехнологічної продукції; аналіз і оцінка поточного інноваційного потенціалу наукомісткого підприємства і його складових з метою контролю й регулювання процесів функціонування й розвитку наукомісткого підприємства; виявлення, оцінювання й використання факторів, що впливають на інноваційний потенціал наукомісткого підприємства; створення умов для формування потенціалу інноваційного розвитку.

Функції стратегічного управління інноваційним потенціалом наукомісткого підприємства: формування стратегічного рівня інноваційного потенціалу відповідно до цілей і завдань розвитку наукомісткого підприємства; пошук нових можливостей і вибір з них найбільш перспективних, який визначається цілеспрямованим вивченням перспектив змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі для визначення найбільш імовірних потенційних можливостей; обґрунтування вибору й напрямку інноваційного розвитку наукомісткого підприємства; оцінка ступеня достатності й надійності стратегічного рівня потенціалу для досягнення цілей інноваційного розвитку наукомісткого підприємства; оцінка ступеня гнучкості інноваційного потенціалу управління, що полягає в перегрупованні ресурсних можливостей і стратегічному баченні; мотивація з метою активізації процесів саморозвитку працівників підприємства й максимальної віддачі творчого й інноваційного потенціалу персоналу управління й керівної ланки; аналіз і оцінка реалізації процесів формування й розвитку інноваційного потенціалу наукомісткого підприємства; розробка й реалізація стратегій інноваційного розвитку наукомісткого підприємства.

Управлінські функції зв'язуються в єдиний процес управління такими діями, як комунікація й прийняття рішень. При ухваленні рішення перед суб'єктом управління постають два завдання: розробити можливі варіанти рішень і вибрати з них оптимальний. Чималі можливості таїть у собі вдосконалення технології реалізації основних управлінських функцій, але якість прийнятих рішень є все-таки визначальним. Розвиток сучасної науки про управління, активне використання комп'ютерної техніки, обсяг і складність інформації роблять процес розроблення й ухвалення управлінського рішення «вузьким місцем», найбільш чутливим до найменших змін у виборі ефективного шляху реалізації тієї або іншої управлінської ідеї. Без процесу комунікації, без передачі інформації від суб'єкта управління до об'єкта управління й, навпаки, без того, щоб передана інформація була правильно зрозуміла, ефективна інтеграція всіх функцій управління неможлива.

### **Список використаних джерел:**

1. Акофф Р. О целеустремленных системах: пер. с англ. / Р. Акофф, Ф. Эмери; под ред. И.А. Ушакова. – М.: Сов. радио, 1974. – 272 с.
2. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С. 47-69.
3. Райзберг Б.А. Управление экономикой: учебник / Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. – 784 с.

**Семенюк Н.О.**

*Хмельницький національний університет, Україна*

## **АНАЛІЗ СТАНУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ В УКРАЇНІ**

Сучасні умови розвитку економіки нашої держави передбачають активний розвиток розрахунків між контрагентами. Тому, слід звернути особливу увагу на дебіторську заборгованість. Відповідно ПСБО 10 Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Велика частка дебіторської заборгованості в загальній сумі активів знижує ліквідність та фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових втрат.

Забезпечення оптимального обсягу дебіторської заборгованості та її частки у структурі оборотних активів підприємства є актуальною проблемою для усіх підприємств, незалежно від форм власності, від їх величини тощо.

Питаннями організації ефективного управління дебіторською заборгованістю займаються вітчизняні та зарубіжні науковці: Ю. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, І.Бланк, П. Етрилл, А. Поддєрьогін, Л. Коваленко, Л. Ремньова, С. Мочерний, Н. Крейніна, Є.Стоянова, Вайсман, Є. Рясних та ін.

Огляд статистичних даних по Україні за 2009 – 2011 роки свідчить про ріст дебіторської заборгованості: в 2010 році дебіторська заборгованість зросла на 193699,7 млн. грн, (або на 27,47%) порівняно з 2009 роком і склала 898899,9 млн. грн, а в 2011 році дебіторська заборгованість зросла порівняно з 2010 роком на 56849,8 (6,32%) і становила 955749,7 млн. грн. (табл. 1).

Позитивні тенденції до зменшення дебіторської заборгованості спостерігаємо у сільському господарстві та будівництві. Так, в 2010 році розмір дебіторської заборгованості у сільському господарстві зріс порівняно з 2009 роком лише на 6,97%, а в 2011 році порівняно з 2010 роком – знизився на 33,82%. Розмір дебіторської заборгованості у будівництві у 2010 році становив 32969,4 млн. грн, що менше аналогічного показника в 2009 році, а в 2011 році дебіторська заборгованість знизилась порівняно з 2010 роком на 14,41% і становила 28548,1 млн. грн. Дебіторська заборгованість промисловості в 2010 році збільшилась порівняно з 2009 роком на 33,57% і становила 386878,8 млн. грн, а в 2011 році зазначений показник зріс лише на 1,1% в порівнянні з 2010 роком.

Значними темпами зростає дебіторська заборгованість за наступними видами економічної діяльності: діяльність транспорту та зв'язку, фінансова діяльність, надання комунальних послуг. Дебіторська заборгованість у фінансовій діяльності в 2010 році зросла порівняно з 2009 роком на 56,78%, в 2011 році порівняно з 2010 роком – на 13,86%. Що стосується діяльності транспорту та зв'язку, то в 2010 році дебіторська заборгованість становила 33774 млн. грн, що більше, ніж в 2009 році на 22,87%, а в 2011 році дебіторська заборгованість зросла порівняно з 2010 роком на 39,82% і становила 47222,7 млн. грн.

В табл. 2 представлено динаміку дебіторської заборгованості за видами промислової діяльності.



**Таблиця 1. Динаміка дебіторської заборгованості  
за видами економічної діяльності станом на 30 червня 2009-2011 років**

Вид економічної діяльності	Роки, млн. грн			Абсолютне відхилення, млн. грн		Відносне відхилення, %	
	2009	2010	2011	2010-2009	2011-2010	2010/2009	2011/2010
Усього	705200,2	898899,9	955749,7	193699,7	56849,8	127,47	106,32
у тому числі							
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	971,2	1038,9	687,5	67,7	-351,4	106,97	66,18
промисловість	289649,9	386878,8	391123,1	97228,9	4244,3	133,57	101,10
будівництво	30760,1	32969,4	28548,1	2209,3	-4421,3	107,18	86,59
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	246913,5	302430,9	317273,5	55517,4	14842,6	122,48	104,91
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	16315,4	24272,3	22930,8	7956,9	-1341,5	148,77	94,47
оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	219957,1	265475	280377,1	45517,9	14902,1	120,69	105,61
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	10641	12683,6	13965,6	2042,6	1282	119,20	110,11
діяльність готелів та ресторанів	1575	2187,4	2614,7	612,4	427,3	138,88	119,53
діяльність транспорту та зв'язку	27487,8	33774	47222,7	6286,2	13448,7	122,87	139,82
фінансова діяльність	28091,9	44041,5	50143,7	15949,6	6102,2	156,78	113,86
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	75733,1	90218,1	111396,7	14485	21178,6	119,13	123,47
освіта	238,2	229,3	281,9	-8,9	52,6	96,26	122,94
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	670,2	1021,2	974,3	351	-46,9	152,37	95,41
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	2738,6	3766,5	5303	1027,9	1536,5	137,53	140,79

**Таблиця 2. Динаміка дебіторської заборгованості за видами промислової діяльності станом на 30 червня 2009-2011 року**

Вид промислової діяльності	Роки, млн. грн			Абсолютне відхилення, млн. грн		Відносне відхилення, %	
	2009	2010	2011	2010-2009	2011-2010	2010/2009	2011/2010
1	2	3	4	5	6	7	8
Промисловість	289649,9	386878,8	391123,1	97228,9	4244,3	133,57	101,10
Добувна промисловість	44678,1	60036,7	68091,4	15358,6	8054,7	134,38	113,42
добування паливно-енергетичних корисних копалин	18658,4	24452,3	25998,2	5793,9	1545,9	131,05	106,32
добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	26019,7	35584,4	42093,2	9564,7	6508,8	136,76	118,29
Переробна промисловість	201770,3	279165,9	270221,6	77395,6	-8944,3	138,36	96,80
у тому числі							
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	49263	65489,4	69433	16226,4	3943,6	132,94	106,02
легка промисловість	2803,7	3232,3	3096,8	428,6	-135,5	115,29	95,81
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	1651,6	1899,5	1878,3	247,9	-21,2	115,01	98,88
виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	1152,1	1332,8	1218,5	180,7	-114,3	115,68	91,42
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	1332,9	1527,6	1447,6	194,7	-80	114,61	94,76
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	4026,4	4908,7	5315,3	882,3	406,6	121,91	108,28
виробництво коксу, продуктів нафтопереробка	18913,8	34041,2	19686,3	15127,4	-	179,98	57,83
хімічна та нафтохімічна промисловість	14686,1	18933,4	21990,4	4247,3	3057	128,92	116,15
хімічне виробництво	10861,3	14654,9	16844,7	3793,6	2189,8	134,93	114,94
виробництво гумових та пластмасових виробів	3824,8	4278,5	5145,7	453,7	867,2	111,86	120,27
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	6251,4	7986,1	7229,7	1734,7	-756,4	127,75	90,53

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	63937,6	90612,3	93272,2	26674,7	2659,9	141,72	102,94
машинобудування	38570,2	49829,2	46332,5	11259	-3496,7	129,19	92,98
виробництво машин та устаткування	12611,8	17201,7	15817,7	4589,9	-1384	136,39	91,95
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	6892,5	8799,1	9608,2	1906,6	809,1	127,66	109,20
виробництво транспортних засобів та устаткування	19065,9	23828,4	20906,6	4762,5	-2921,8	124,98	87,74
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	43201,5	47676,2	52810,1	4474,7	5133,9	110,36	110,77

Розглянувши табл. 2, відмітимо, що дебіторська заборгованість у добувній промисловості у 2010 році становить 60036,7 млн. грн, що на 34,38% більше минулорічного показника, в 2011 році дебіторська заборгованість зросла на 13,42% порівняно із 2010 роком і становила 68091,4 млн. грн. Дебіторська заборгованість виробництва електроенергії, газу та води має тенденцію до зростання: в 2010 році вона зросла на 10,36% порівняно з 2009 роком, а в 2011 році – на 10,77% порівняно з 2010 роком. Дебіторська заборгованість добувної промисловості змінюється наступним чином: у 2010 році вона становила 279165,9 млн. грн, що на 38,36% більше, ніж в 2009 році, а в 2011 році дебіторська заборгованість зменшилася на 3,2% і становила 270221,6 млн. грн.

**Висновок.** Проаналізувавши вищевикладений матеріал відмітимо, що дебіторська заборгованість є суттєвою проблемою для економіки України, оскільки за всіма сферами економічної діяльності займає переважну частину оборотних активів та за аналізований період (2009–2011 роки) має тенденцію до зростання. Таким чином, слід звернути увагу на удосконалення управління дебіторською заборгованістю.

#### Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Т.1. – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.
2. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с. – (Вища освіта ХХІ століття). – С. 184.
3. Сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Скрипкина О.В.**

*Рязанский государственный радиотехнический университет,  
Российская Федерация*

## **ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Понятие дивидендной политики может быть сформулировано следующим образом: дивидендная политика представляет собой составную часть общей политики управления нераспределенной прибылью, заключающуюся в оптимизации пропорций между изъятой и капитализируемой ее частями с целью максимизации рыночной стоимости хозяйствующего субъекта.

Формированию оптимальной дивидендной политики в странах с развитой рыночной экономикой посвящены многочисленные теоретические исследования. Рассмотрим наиболее распространенные теории, связанные с механизмом формирования дивидендной политики.

1. Теория независимости дивидендов, которая гласит, что избранная дивидендная политика не оказывает никакого влияния ни на рыночную стоимость акций, ни на благосостояние собственников в текущем или перспективном периоде, так как эти показатели зависят от суммы, формируемой, а не распределяемой прибыли. В соответствии с данной теорией дивидендной политике отводится пассивная роль в механизме управления прибылью.

2. Теория предпочтительности дивидендов (или «синица в руках»). Исходя из этой теории максимизация дивидендных выплат предпочтительней, чем капитализация прибыли.

3. Теория минимизации дивидендов (или «теория налоговых предпочтений»). В соответствии с этой теорией эффективность дивидендной политики определяется критерием минимизации налоговых выплат по текущим и предстоящим доходам собственников. Дивидендная политика должна обеспечивать минимизацию дивидендных выплат, а соответственно максимизацию капитализации прибыли с тем, чтобы получить наивысшую налоговую защиту совокупного дохода собственников.

4. Сигнальная теория дивидендов (или «теория сигнализирования»). Эта теория построена на том, что основные модели оценки текущей реальной рыночной стоимости акций в качестве базисного элемента используют размер выплачиваемых по ней дивидендов. Рост уровня дивидендных выплат определяет автоматическое возрастание реальной стоимости акций, что при их реализации приносит акционерам дополнительный доход.

5. Теория соответствия дивидендной политики составу акционеров (или «теория клиентуры»). В соответствии с этой теорией организация должна осуществлять такую дивидендную политику, которая соответствует ожиданиям большинства акционеров, их менталитету.

Практическое использование вышеназванных теорий позволило выработать три подхода к формированию дивидендной политики – «консервативный», «умеренный» («компромиссный») и «агрессивный» [2].

Консервативному типу отвечают остаточный метод и метод постоянного размера дивидендных выплат. Преимуществом остаточного метода является то,

что обеспечиваются высокие темпы развития организации, повышается её финансовая устойчивость. Недостаток же заключается в нестабильности размеров дивидендных выплат, что негативно влияет на формирование рыночной стоимости акций и репутацию хозяйствующего субъекта.

Сущность метода постоянного размера дивидендных выплат заключается в сохранении стабильной суммы дивидендов в течение длительного промежутка времени. Недостатком данного метода является слабая взаимосвязь между дивидендами и финансовыми результатами деятельности экономического субъекта.

Умеренному типу дивидендной политики отвечает метод постоянной и переменной части дивидендов. Сущность этого метода заключается в регулярности выплат стабильных, небольших по размеру дивидендов в тесной взаимосвязи с результатами финансовой деятельности организации, которая позволяет увеличивать размер выплачиваемых дивидендов в периоды ее эффективной работы. Недостатком этого метода является снижение рыночной стоимости акций в случае продолжительной выплаты минимальных размеров дивидендов.

Агрессивный тип дивидендной политики включает: метод стабильного прироста дивидендов и метод постоянного коэффициента выплат.

Первый метод предполагает стабильный рост уровня дивидендных выплат в расчете на одну акцию. Метод постоянного коэффициента предусматривает соблюдение установленных пропорций распределения полученной прибыли между акционерами (учредителями) и организациями, то есть установление соотношения между прибылью, которая потребляется и капитализируется. Преимущество этого метода в простоте формирования фонда дивидендов и в тесной взаимосвязи с размером полученной организацией прибыли. Основной же недостаток заключается в нестабильности дивидендных выплат на одну акцию, что связано с нестабильностью суммы сформированной прибыли.

Следовательно, дивидендная политика является важнейшей частью управленческой стратегии коммерческой организации, устанавливающей необходимые пропорции между текущим изъятием прибыли собственниками и будущим ее ростом, максимизирующим рыночную стоимость хозяйствующего субъекта и обеспечивающим его стратегическое развитие.

#### **Список использованных источников:**

1. Абунагимова Г.И. Промежуточные дивиденды: бухгалтерский учет и раскрытие информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности / Г.И. Абунагимова // Вестник Казанского финансово-экономического института. – 2008. – №4 (13). – С. 55–67.
2. Евстафьева Е.М. Учетно-аналитическое обеспечение процесса формирования и управления дивидендной политикой / Е.М. Евстафьева // Учетно-аналитические инструменты развития инновационной экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. 16-17 апреля 2009 г.: в 2-х т. – Астрахань: АГТУ, 2009. – С. 225–228.
3. Ефремова А.А. Учет и налогообложение дивидендов / А.А. Ефремова // Консультант бухгалтера. – 2009. – № 5. – С. 9–11.

**К.е.н. Скрипник Н.Є.**

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*  
**ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ  
НА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ І КОНКУРЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У розвитку світового господарства в 21 столітті винятково важлива роль належить глобальним структурним перетворенням у світових економічних відносинах, які проявляються в усіх сферах суспільного життя. Основними суб'єктами цих відносин є національні економіки, які інтегруючись у світовий економічний простір, намагаються зберегти внутрішню цілісність і самобутність культури нації, свій економічний потенціал. Сучасний інтеграційний етап розвитку економіки пов'язаний з переходом до постіндустріальної, технотронно-інформаційної ери, який супроводжується масштабним розвитком глобалізаційних процесів. Однак світове суспільство, в тому числі Україна, виявилися неготовими до цих перетворень. Переломний момент у розвитку глобальних економічних і соціальних процесів ознаменувався небаченою глобальною системною кризою. Новий етап суспільного розвитку характеризується значним посиленням непередбачуваності та невизначеності, коли кризи різного походження будуть виникати в будь-яких локальних просторах світового господарства, поєднуючись у ланцюги та формуючи глобальну кризу. У цих глобальних коливаннях стійким може бути тільки такий суспільний розвиток, який спирається на конкурентоспроможну економіку; розвинутий внутрішній ринок; національний виробничий комплекс, що всебічно використовує потенціал транснаціонального капіталу і гарантує економічну безпеку країни; збалансовану соціальну структуру та ефективну політичну систему [1].

Фінансово-економічна криза 2007-2009 рр. продемонструвала структурні перекося у світовій і національних економічних системах, які полягають у диспропорції між фінансовим і реальним секторами економіки. За даними економічних видань частка прибутку фінансового сектору у ВВП США в 1960 р. була 14%, а в 2008 р. – 40%. У період 1990-2007 рр. всього 5% населення США привласнювали 38% доходу і 50% національного надбання, у той же час бюджетний дефіцит склав 12% ВВП, а загальний борг США – 54 трлн дол., що перевищує світовий ВВП. Виникла боргова економіка, коли загальний борг всіх агентів США всього за десять років збільшився з 75% ВВП до 350%, тобто значно перевищив створений в країні дохід [2]. Сучасна світова криза – це криза надспоживання грошей як віртуального, невиробленого продукту. Сучасний глобальний кризовий катаклізм загрожує тупиковим розвитком та глобальною катастрофою.

Успішна інтеграція України у світовий економічний простір можлива лише через конкурентоспроможний розвиток. Проблема міжнародної конкурентоспроможності України в глобальному світі може бути вирішена лише через інтелектуалізацію соціально-економічного розвитку. Сьогодні перед усіма країнами світу, в тому числі і Україною, гостро постала потреба запуснути механізм усталеного розвитку, здійснити необхідні структурні й інституційні перетворення для підвищення ефективності економічної і соціальної політики держави

з метою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок випереджального науково-технічного прогресу й інноваційної складової економічної системи.

Перед Україною постала проблема кардинальної модернізації економіки держави через всебічне сприяння розвитку наукомістких секторів економіки, зокрема збільшення інвестицій у високотехнологічні сектори; заміщення зношеного фізичного капіталу, підвищення ефективності переробних галузей і розвитку інфраструктури; забезпечення енергоефективності виробництва, різноманітності джерел постачання енергії і збільшення використання її поновлюваних джерел; розвиток нано-, біо-, ядерних, космічних технологій і телекомунікацій; розвиток і широке застосування стратегічних інформаційних технологій тощо.

Аналіз внутрішньої та зовнішньої ситуації в Україні за роки трансформації її економіки на ринкові відносини, переконливо свідчить, що єдиним можливим шляхом подальшого розвитку економіки є інноваційний. Створений за роки перебудови інструментарій економічної політики не спрямований на забезпечення якісних перетворень інноваційного розвитку та оновлення структури виробництва. В межах теперішньої моделі розвитку широкомасштабна модернізація національної економіки є досить проблематичною. Необхідні суттєві зміни механізмів трансформаційних процесів та їх системне оновлення.

У процесі економічних трансформацій діючі фактори внутрішніх глобальних процесів і зовнішньоекономічного впливу на економіку України в сукупності призводили до того, що реформування відбуваються не шляхом прогресивних перетворень, а руйнування існуючого економічного потенціалу країни і проїдання раніше накопленого багатства. Це спричинило руйнації виробничої сфери і всієї системи національної економіки. Тому надто важливим стає визначення інноваційно-інвестиційної стратегії і тактики для спрямування глибинних економічних процесів на позитивні економічні зміни. Потрібна системна ринкова трансформація економіки, головними складовими якої стають інституціональні реформи й інноваційні перетворення з метою подолання деформації технологічної структури виробництва, яка проявляється сьогодні в оснащенні багатьох підприємств морально застарілим обладнанням, відсталому технологічному рівні виробництва та низькій якості виробленої продукції.

Удосконаленню національної інноваційно-інвестиційної стратегії промисловості сприятиме врахування принципів: чіткого визнання пріоритетів інноваційного розвитку; удосконалення нормативно-правової бази щодо стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності; безумовної послідовності дій управлінських організаційних структур на всіх рівнях.

### **Список використаних джерел:**

1. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015. Національна доповідь / [за заг. ред. В.М. Гейця та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
2. Held D. Global transformation: politics, economics and culture / D. Held et all, A.G. Mcgrew, D. Goldblatt, J. Perraton. – Cambridge; Oxford: Polity Press, 2000. – 6Р. 4.

**Смакоуз О.О., к.е.н. Волкова В.В.**

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПАРКУ ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ**

Електротранспорт є однією з найважливіших галузей економіки, від успішної діяльності якої значною мірою залежить ефективне функціонування всього народногосподарського комплексу України. Основними перевагами цього виду транспорту перед іншими є його надійність, регулярність, універсальність, можливість масових перевезень вантажів і пасажирів, незалежність від пори року, доби і умов погоди і відносна дешевизна перевезень.

Забезпечення подальшого успішного розвитку залізничного транспорту пов'язано з вирішенням наступних проблем:

- недосконалість нормативно-правових актів, що регулюють діяльність залізничного транспорту, та невідповідність його організаційної структури умовам розвитку ринкової економіки країни;
- перехресне субсидування збиткових пасажирських перевезень за рахунок вантажних;
- недостатня прозорість фінансової діяльності галузі;
- низький рівень конкуренції на ринку залізничних перевезень [1].

Питання реформування залізничного транспорту та відтворення основних його виробничих фондів широко розглянуто у фахових наукових виданнях. Однак сучасні можливості математичного моделювання діяльності підприємств залізничного транспорту з метою одержання практичних результатів використовуються недостатньо повно. Основною метою даної роботи є застосування математичного апарату для практичного розв'язання задачі моделювання перспективного розвитку локомотивного парку електротранспорту. Розглянемо підприємство, що має певний локомотивний парк електротранспорту та надає транспортні послуги. До такого типу підприємств відноситься і об'єднання «Укрзалізниця». При плануванні діяльності підприємство перш за все стикається з проблемою оптимізації складу локомотивного парку. При цьому всі локомотиви можна поділити на неперспективні типи, що будуть полягати списанню або модернізації та перспективні, які будуть придбані та введені в експлуатацію в одному із років планового періоду  $T$ .

На оновлення і модернізацію парку транспортних засобів виділяється щорічний централізований фонд. Задача полягає в тому, щоб розподілити вказаний грошовий фонд на оновлення та модернізацію локомотивного парку таким чином, щоб максимізувати сукупний дохід за період  $T$ .

Задача вирішується за умови, що всі локомотиви одного типу к початковому періоду часу мають однаковий пробіг. Дохід, який отримується від експлуатації одиниці перспективного або неперспективного типу локомотивів, визначається на попередньому етапі.

Нехай  $i$  – тип локомотива ( $i=1,2$ ). Якщо  $i=1$ , то тип локомотива перспективний, а при  $i=2$  – неперспективний,  $j$  – номер інтервалу планового періоду  $T(j=1,T)$ .



На початок періоду  $T$  маємо інвестиції у розмірі  $R$ . Нехай  $S_j$  – сума грошей, що має бути інвестована в інтервал часу  $j$  періоду  $T$ . Вона включає в себе вкладені ресурси, які за рік зменшуються на  $\varphi_i(x_{ij})$  та розраховуються як

$$\varphi_i(x) = \lfloor \beta_i x_{ij} \rfloor, \quad (1)$$

де  $\beta_i$  – фондоддача від вкладених ресурсів у  $i$ -тий тип локомотивів.

Квадратні дужки означають взяття цілого за правилами округлення.

Отже,

$$S_j = \varphi_i(x_{ij}) = \lfloor \beta_i x_{ij} \rfloor = \lfloor \beta_1 x_{1,j-1} \rfloor + \lfloor \beta_2 x_{2,j-1} \rfloor, \quad (2)$$

де  $x_{1,j-1}$  – розмір інвестицій у  $(j-1)$ -й рік у перспективний тип локомотивів;

$x_{2,j-1}$  – розмір інвестицій у  $(j-1)$ -й рік у неперспективний тип локомотивів.

Оскільки  $S_{j-1} = x_{1,j-1} + x_{2,j-1}$ , то на кожному етапі достатньо визначити, скільки грошей інвестувати в перспективні типи локомотивів  $x_{1,j-1} = x_{j-1}$ , а розмір інвестицій у неперспективні типи визначається як  $x_{2,j-1} = S_{j-1} - x_{j-1}$ .

Таким чином, можна знайти зв'язок між величинами  $S_j$  та  $S_{j-1}$ :

$$\begin{aligned} S_j &= \lfloor \beta_1 x_{j-1} \rfloor + \lfloor \beta_2 (S_{j-1} - x_{j-1}) \rfloor = \lfloor \beta_1 x_{j-1} \rfloor + \lfloor \beta_2 S_{j-1} \rfloor - \lfloor \beta_2 x_{j-1} \rfloor = \\ &= \lfloor (\beta_1 - \beta_2) x_{j-1} \rfloor + \lfloor \beta_2 S_{j-1} \rfloor \end{aligned} \quad (3)$$

Відомі функції доходу  $i$ -го типу локомотивів у  $j$ -му році –  $g_{ij}(x_{ij})$ , де  $x_{ij}$  – кількість ресурсів, які будуть вкладені у  $i$ -й у  $j$ -му році:

$$g_{1j} = k_{1j} \sqrt{x_{1j}} \quad (4)$$

$$g_{2j} = k_{2j} \left( 1 - e^{-\alpha_j x_{2j}} \right), \quad (5)$$

де  $k_{ij}$ ,  $\alpha_j$  – відомі (сталі) коефіцієнти.

Метою інвестора є максимізація накопиченої до кінця  $T$ -го року суми грошей. Визначимо розміри накопичених сум від інвестицій кожного року. Нехай  $P_j$  – накопичена сума від інвестицій  $j$ -го року до кінця  $T$ -го року. Ця величина буде визначатися так: внески зроблені у  $j$ -й рік  $x_j$  та  $(S_j - x_j)$  у перспективні та неперспективні типи локомотивів, до кінця  $T$ -го року принесуть дохід у розмірі  $g_{1j}$  та  $g_{2j}$ , тому:

$$P_j = g_{1j} + g_{2j} = k_{1j} \sqrt{x_j} + k_{2j} \left( 1 - e^{-\alpha_j (S_j - x_j)} \right) \quad (6)$$

Таким чином, математична модель задачі моделювання перспективного розвитку парку електротранспорту має вигляд:

$$z = \sum_{j=1}^T P_j \longrightarrow \max$$

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} \leq R_j \quad j = \bar{1}, \bar{T} \quad (7)$$

Розв'язок задачі згідно з моделлю (7) було здійснено за допомогою метода динамічного програмування на основі реальних вихідних даних об'єднання «Укрзалізниця». Було розглянуто два шляхи інвестування. Перший полягав у тому, що усі кошти на модернізацію та оновлення протягом заданого періоду виділялися у перший рік, а у другому варіанті гроші виділялися щорічно ануїтетними частинами. На основі отриманих результатів зроблено висновок про те, що доцільніше вкладати усі гроші у перший рік, тому що накопичена грошова сума на кінець періоду у цьому випадку більше.

**К.е.н. Солоха Д.В. \*, к.е.н. Белякова О.В. \*\***

*\* Донецький державний університет управління, Україна;*

*\*\* Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені М. Туган-Барановського, Україна*

## **ПОЗИЦІОНАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

Діалектика відносин рівнів дослідження економіки, формується за послідовною схемою що відтворює їх взаємозалежність, взаємозумовленість та взаємоузгодженість: мікро – макро – мезо. Ріст економічних показників, що спостерігається в економічній системі України протягом 2011 року, безумовно ґрунтується на відтворювальних процесах, що відбуваються на рівні кожного окремого підприємства, які в свою чергу формують стратегію суспільного розвитку в довгостроковій перспективі.

На сучасному етапі для підтримання та нарощування темпів економічного зростання, попередження виникнення кризових явищ (про що все більше йдеться дискусія), на нашу думку, увагу науковців слід сконцентрувати на визначенні принципово нової ролі та значення інноваційного потенціалу регіону, як важелю прогресу, тобто позиціонувати його в національній економічній системі України як самостійної підсистеми з притаманними їй ознаками та факторами функціонування й розвитку.

Визначимо економічну систему суспільства як систему діяльності людей, пов'язану з матеріальним виробництвом та відтворенням суспільного продукту (товарів, послуг). Економічну систему представляють як сукупність соціально-економічних ланок і зв'язків, поєднання форм і методів організації виробництва й управління соціально-економічними комплексами різного рівня (мікро, макро, мезо), що забезпечує стійкість і цілісність всієї системи [2; 4-6].

Склад економічної системи макрорівня формують підсистеми макрорівнів (регіональні, які в свою чергу складаються з виробничої, фінансово-кредитної, інноваційна управлінської, соціальної, екологічної. Поєднаних в певну інфраструктуру.

Досліджуючи взаємозв'язок складових потенціалу економічної системи, слід відзначити, що виробнича підсистема є фундаментом економічної системи і представляє собою комплекс галузей, які забезпечують виробництво продукції й надання послуг.

Основними факторами функціонування потенціалу виробничої сфери є: стан трудових ресурсів суспільства, розвиток транспорту, торгівлі, маркетингової діяльності й реклами, сфери ділових послуг, організація ресурсозабезпечення, екологізація виробництва логістичної системи, систем постачання та збуту тощо..

Фінансово-кредитна система являє собою діяльність з управління фінансовими потоками, без яких виробництво існувати не може. Інфраструктурою цієї системи є банки, фондові, валютні, товарні біржі тощо, з якими тісно контактують підприємства.

Управлінська система є комплексом організацій (структур), що здійснюють управління розвитком економіки, проводячи певну економічну політику на різних рівнях організації економічної системи.

Факторами впливу управлінської сфери на розвиток національної економічної системи є: інформаційне забезпечення, правовий захист виробника і ринку, економічна безпека, зовнішньоекономічна діяльність, реалізація функцій управління (планування, організація, регулювання, мотивація, аналіз, облік, контроль).

Соціальна система містить у собі охорону здоров'я, організацію відпочинку, утримання системи культурно-освітніх закладів, рекреаційну діяльність, тощо.

Екологічна система – це діяльність державних і місцевих органів контролю за збереженням навколишнього середовища та комерційних організацій з раціонального природокористування .

Визначаючи сутність національної інноваційної системи та її роль в подальшому розвитку вітчизняної економіки, слід зауважити, що до складу першої відносять науково-технічну сферу та інноваційну інфраструктуру (базисом якої безумовно є підсистеми мікрорівня).

Науково-технічна сфера – це сукупність установ та підприємств, що виконують фундаментальні і прикладні дослідження. Взаємодія інноваційної інфраструктури з науково-технічною та виробничою системами утворює інноваційну підсистему національної економіки і водночас є результатом інноваційного процесу та сама впливає на його активізацію у всіх інших підсистемах. Інноваційна система постає як сукупність взаємопов'язаних відносин між [1; 3]:

- основними суб'єктами інноваційного процесу регіонального рівня – технопарками, технополісами, науково-дослідними консорціумами, центрами передачі технологій, венчурними фірмами, бізнес-інкубаторами, малими інноваційними фірмами тощо;

- організаційними структурами інституційної підтримки інноваційної діяльності – урядовими структурами, спеціальними управліннями місцевих органів влади, територіальними науковими та освітніми центрами, державними та регіональними інноваційними фондами, державними спеціалізованими банками, які займаються кредитуванням інноваційних проектів, консалтинговими компаніями та ін.;

- формами державного стимулювання інноваційної діяльності (пільгове оподаткування, прискорений режим амортизаційних відрахувань, інвестицій-

ний податковий кредит, субсидії, цільові асигнування з бюджету, пільгові кредити, дотації, списання витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) на собівартість продукції (послуг), кредитні гарантії тощо).

Функціонування інноваційної системи стає середовищем розвитку інноваційних процесів, орієнтованих на створення необхідних ринку інноваційних продуктів, технологій і послуг. Спрямованість інноваційного процесу, його темпи задачі залежать від стану національної інноваційної системи та економічної системи в цілому.

За сучасною теорією інноватики інноваційний процес поділяється на окремі етапи, види діяльності та стадії: фундаментальні та прикладні дослідження, проектно-конструкторські розробки, освоєння нововведення у виробництві, комерціалізація нововведень [1; 3].

Класична схема інноваційного процесу [3]. розглядається нами з урахуванням життєвого циклу інновацій і видів інноваційної діяльності притаманних сучасному рівню розвитку соціально-економічних систем. Це дозволяє розглянути інноваційний процес як динамічний, з різних позицій і з різним ступенем деталізації: по-перше, інноваційний процес визначається як складний і взаємопов'язаний процес створення інновацій з використанням сукупності системи знань, наукової і комерційної (маркетингової) діяльності; по-друге, він є комплексом різних послідовних видів діяльності на базі поділу і кооперації праці з розробки, впровадження і комерціалізації інновацій; по-третє, інноваційний процес представляє собою етапи життєвого циклу нововведення від виникнення ідеї до її розробки, поширення і реалізації; по-четверте, інноваційний процес – це результат співпраці держави і підприємств, організацій, установ щодо посилення науково-технічного прогресу та прискореного впровадження у виробництво передових технологій і новітніх розробок.

Світовий досвід підтверджує, що успішний розвиток економіки забезпечується лише тоді, коли держава, з одного боку, бере на себе активну підтримку і стимулювання інноваційної діяльності, розвитку інноваційного потенціалу, а з іншого боку – визначає довгострокову стратегію такого розвитку, спрямовану на зміцнення інноваційного потенціалу, що активізує інноваційні процеси в економіці [3]. Кожна країна знаходить свої моделі побудови співвідносин різних економічних суб'єктів, зайнятих інноваційною діяльністю. Особливої актуальності це твердження набуває для виробництва знань, яке стає важливою частиною інноваційного процесу.

Прогресуюча інтернаціоналізація інноваційних процесів вимагає приділити більше уваги формуванню саме інноваційної системи потенціалу регіонального рівня як такої складової національного господарства, від ефективності функціонування якої залежить швидкість переходу національних і світових економічних процесів на якісний інноваційний шлях розвитку.

Крім того, слід зауважити, що інноваційний процес своєю ходою програмує прогресивні тенденції розвитку суспільства, обумовлює темпи відтворення виробничого потенціалу, впровадження сучасних інформаційних технологій, задає моделі раціонального природокористування та загальноекономічного розвитку.

Для досягнення стійкого довготривалого впливу інноваційного процесу на всі елементи національної економічної системи необхідно: формування прогресивної галузево-територіальної структури економіки; підвищення конкурентоспроможності потенціалу національного виробництва; забезпечення розширеного відтворення ресурсних елементів суспільного капіталу; розширення присутності країни у світовій інформаційній мережі; забезпечення екологічної безпеки виробництва; впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Активізація визначених результатів і факторів впливу інноваційних процесів на розвиток національної економіки, має забезпечити їх оптимальну взаємодію з появою ефекту синергізму, що, як відомо, визначається як міра спільних ефектів функціонування процесів, елементів, складових тобто формування системоутворюючих складових інноваційного потенціалу.

### **Список використаних джерел:**

1. Долішній М. Організаційно-економічні напрямки активізації інноваційної діяльності в Україні: регіональні аспекти / М. Долішній, Є. Бойко, С. Ішук // Регіональна економіка. – 2004. – № 1. – С. 48-54.
2. Коваль Я.В., Антоненко І.Я. Регіональна економіка / Я.В. Коваль, І.Я. Антоненко. – К.: Професіонал, 2005. – 272 с.
3. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України: монографія / Матросова Л.М., Овечкіна О.А., Іванова К.В., Солоха Д.В. – Донбас, 2009. – 296 с.
4. Петров П.Ю. Основи соціальної політики / П.Ю. Петров, В.Г. Сумцов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 376 с.
5. Туболець І.І. Інтенсивність інноваційних процесів у народному господарстві / І.І. Туболець // Економіка та держава. – 2006. – № 5. – С. 71-73.
6. Чумаченко Н.Г. Роль інновацій в економічному розвитку України / Н.Г. Чумаченко, Л.Н. Саломатина // Економіка промисловості. – 2003. – № 1 (19). – С. 102-108.

**К.е.н. Соляник Л.Г., Тимошенко О.О.**

*Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ, Україна*

### **АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Інвестиції у виробництво для задоволення потреб ринків збуту обумовлюють підвищення якості продукції, мінімізацію витрат, збільшення обсягів продажу, забезпечують підвищення конкурентоспроможності підприємства і таким чином уможливають вирішення ним тактичних і стратегічних завдань. При цьому цілі інвестування, що ставить перед собою підприємство, мають відповідати стратегічним і тактичним цілям підприємства на ринку.

Підсумки роботи ВАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» (ПГЗК) у ретроспективі та його стан на ринку залізорудної сировини, а також поточна ринкова ситуація слугують підставою для активізації ролі комбінату на ринку і його стратегічного розвитку. План розвитку комбінату спрямований на реалізацію місії компанії щодо перетворення ПГЗК у великого міжнародного

виробника й трейдера залізорудної продукції з високим рівнем доданої вартості, що гарантує споживачам стабільні поставки.

Місія компанії визначає основні напрямки господарської діяльності Полтавського ГЗК як акціонерного товариства. Насамперед – це традиційне виробництво й постачання залізорудних окатишів, які за характеристиками якості найбільш повно задовольнятимуть потреби споживачів. Напрямок господарювання також є розробка комплексу заходів щодо нарощування обсягів випуску готової продукції та зниження її собівартості шляхом раціонального використання ресурсів, що буде забезпечувати високий рівень рентабельності. Відповідно до місії, інноваційне спрямування діяльності ПГЗК передбачає активний пошук передових технологій і управлінських нововведень (know-how's) з метою підвищення продуктивності комбінату. На реалізацію зазначених стратегічних цілей спрямовані інвестиційні проекти й стратегічні ініціативи. При цьому Полтавський ГЗК у центрі зазначених ініціатив зорієнтований на оптимальну комбінацію росту бізнесу й фінансового левереджа для підвищення рівня капіталізації компанії та зростання доходів акціонерів.

На сьогодні завдяки злагодженій, високоефективній роботі колективу ПГЗК, виконуються основні планові техніко-економічні показники господарської діяльності. Збереження фінансової стабільності підприємства, зокрема збереження зростаючої рентабельності продажів, дозволило наростити обсяги виробництва і реалізації продукції. Уперше за тривалий період (протягом 21 року) виробництво окатишів у 2010 році склало більше 10 млн. т (105,1% до плану), у т.ч. із власної сировини – 9 млн. т (100,4%), видобуто руди 28,9 млн. т (102,1%). Запланований обсяг розкривних робіт цього року недовиконаний на 335 тис. м<sup>3</sup> (на 1,3%), хоча в порівнянні з попереднім роком він збільшився на 1,92 млн. м<sup>3</sup> (на 8,2%). Виробництво високоякісних окатишів із флотаційного концентрату, досягло 4,9 млн. т, тобто він зріс на 0,6 млн. т (на 13,3%). Завдяки досягнутим результатам експорт Полтавського ГЗК підвищився до рівня 9 млн. т (на 8,2%), з яких близько 50% – це флотаційні окатиші.

Збутова політика Полтавського ГЗК спрямована на досягнення міцних, надійних та довгострокових відносин не тільки на традиційних, але й на перспективних ринках збуту, зокрема, Південно-Східної Азії, де у 2013-2014 рр. може виникнути дефіцит залізорудної сировини. Покращення економічної ситуації в світі та кон'юнктури ринку сталі й залізної руди сприяло поверненню традиційних ринків збуту. Так, обсяги постачання окатишів ПГЗК на ринок Східної Європи та Австрії у 2010 році знову досягли 70% від загального експорту комбінату (у 2009 році – 49%), а в Китай – навпаки знизилась з 39% до 18%. Минулого року Полтавський ГЗК перевів майже 90% зовнішньоекономічних операцій з продажу окатишів на довгострокові відносини, які забезпечать компанії стабільність розвитку та реалізацію інвестиційних програм.

Важливим напрямом активізації інвестиційної діяльності та її реалізації є підвищення рівня технічного стану ПГЗК, насамперед, на основі оновлення активної частини основних фондів. За останні 5 років (з 2006 по 2010 роки) Полтавським ГЗК було придбано та введено в експлуатацію основних засобів на загальну суму 2 836,4 млн. грн. Серед придбаних засобів основну частку

склали технологічне обладнання та транспортне устаткування. Первинна вартість основних засобів станом на кінець 2010 року склала 4 130 597 тис. грн., знос – 1 593 365 тис. грн. За балансовими даними протягом 2010 року залишкова вартість основних засобів Полтавського ГЗК зросла майже на 115 млн. грн. (на 4,75%). Таке зростання відбулося за рахунок придбання та введення в експлуатацію бурових верстатів, екскаваторів, технологічних автосамоскидів, бульдозерів, колісних навантажувачів, думпкарів, дробарок, млинів, магнітних сепараторів тощо.

Отже, в 2010 році основні зусилля комбінату були спрямовані на вдосконалення технологічних процесів та впровадження сучасного обладнання. Підтримка діючих виробничих потужностей й їх подальше нарощування щорічно вимагає значних витрат на технічне переозброєння цехів комбінату. Тому пріоритетними у програмах переозброєння й реконструкції комбінату є заходи, спрямовані на підвищення виробничої потужності переробного комплексу, придбання інноваційного устаткування, удосконалення технології основних виробничих процесів, зокрема, впровадження в кар'єрі раціональних технологічних схем електрифікованого залізничного і автомобільного транспорту.

Активізація інвестиційної політики Полтавського ГЗК повинна забезпечити досягнення таких стратегічних цілей: розширення рудної бази як за рахунок розвитку діючого кар'єру, так і шляхом використання руди шахти "Нова" та розкриття нових родовищ, на які отримані ліцензії; модернізацію технології й обладнання переробного комплексу для збільшення обсягів виробництва окатишів до 11 млн. т (у середньостроковий період) та до 14 млн. т (у довгостроковий), що уможливить високий рівень доданої вартості; зростання обсягів продажів на підставі довгострокових рамкових угод (що доповнюються щорічними договорами) з основними споживачами як на традиційних, так і на нових для комбінату ринках; зниження собівартості окатишів до її рівня у лідерів галузі на підставі удосконалення організації виробництва.

**К.филос.н. Сухарева Е.В., д.филос.н. Кривега Л.Д.**

*Запорожский национальный университет, Украина*

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

1. Посткризисный период мировой экономики характеризуется *неустойчивостью тенденций роста*, чередованием оптимистичных и пессимистичных прогнозов протекания экономических процессов, тревожным ожиданием «второй волны» кризисных явлений в экономике.

Характеризует современный экономический процесс также *частичный возврат к протекционизму и индивидуализму* в экономической политике отдельных стран и объединений; *акцентирование на экономии* и снижении уровня социальных стандартов (что обуславливает усиление финансового и иму-

щественного расслоения населения, а также распространения среди населения настроений и ощущений социальной незащищенности, неуверенности и страха перед завтрашним днем);

2. Для современного экономического бытия характерно *осознание неэффективности ключевых экономических институтов* и поиск путей и моделей их перестройки; дифференциация национальных экономик как в мировом масштабе, так и в пределах одного геоэкономического пространства; становление новых экономических лидеров (Китай) и объединений (БРИКС).

3. Острыми для мировой экономики на современном этапе являются *проблемы обострения долгового кризиса* некоторых стран еврозоны, *замедления темпов восстановления экономики США, усиления многополярности*. Так, на фоне заметного уменьшения деловой активности и доверия инвесторов к экономикам Европы и США, усиливается вклад в развитие глобальной экономики государств азиатского региона, особенно Китая.

Следует отметить, что Китай стоит в центре процессов переформатирования мирового порядка. Оттеснив Японию со второго места Китай прочно занимает лидирующие позиции в мировой таблице крупнейших экономик вслед за США и в своих стратегических планах ориентируется на первое. Отметим также, что Китай стал крупнейшим в мире экспортером. В идеологических установках современного Китая все активнее звучат претензии на роль мировой сверхдержавы, дается видение нового мирового порядка, подчеркивается его особая роль в становлении мировой цивилизации, высказываются обиды, нанесенные Китаю Западом. Популярным среди китайцев является утверждение, что Запад пытается «мягко обволакивать» Китай, «укладывать его в лебяжий пух» с тем, чтобы со временем Китай «терял подвижность мышц», превращался в полупарализованный или полностью парализованный объект его политики. Поэтому ставится задача взывать к «стальной воле» и «железной хватке» китайской нации [1, с. 10].

Можно утверждать, что существующие нормы и институты достаточно сильны, чтобы приспособить переход мировой экономики к многополярности. Управления глобальной интеграцией несколькими центрами силы обеспечивает большую координацию политики по регулированию всех процессов в экономике и ведет к сокращению рисков экономической нестабильности. Экспертами Всемирного банка отмечается, что к 2025 году на шесть крупных стран с развивающейся экономикой (Бразилия, Китай, Индия, Индонезия, Южная Корея и Россия) будет приходиться более половины всего мирового роста и международной валютной системы и, скорее всего, больше не будет доминировать единая валюта. Скорее всего глобальный сценарий валюты в 2025 году будет мультивалютный – доллар, евро и юань. Согласно прогнозам Международного банка, развивающаяся экономика ряда стран будет расти в среднем на 4,7 процента в год в период между 2011 и 2025, а их доля в мировом ВВП увеличится с 36 процентов до 45 процентов. Развитая экономика, согласно прогнозам, вырастет только на 2,3 процента за тот же период, но все же будет занимать ведущее место в мировой экономике, а также в зоне евро [2].

Япония, Великобритания и Соединенные Штаты будут продолжать играть



основную роль в определении направления и поддержке глобальных экономических процессов. Предполагается, что успешные развивающиеся экономики помогут стимулировать рост и в странах с низким уровнем дохода через трансграничные, коммерческие и финансовые операции. Отметим также, что большинство развивающихся стран, и особенно самых бедных, используют и будут продолжать использовать иностранную валюту для проведения операций с остальным миром, и останутся подвержены колебаниям валютного курса в международных мультивалютных режимах, что делает их особенно уязвимыми в силу отсутствия необходимых инструментов и финансовых возможностей реагировать на ожидаемые проблемы и риски.

4. Экспортноориентированная экономика Украины развивается в унисон мировым экономическим процессам. Поэтому противодействие кризису предполагает развитие внутреннего рынка, альтернативной энергетики, модернизацией производственных мощностей и инфраструктуры, перестройку вслед за пенсионной системой убыточных для бюджета страны систем здравоохранения и образования, обороны и ряд других.

Актуальными для Украины являются те же мировые проблемы, а именно – проблема роста госдолга, проблема неизбежных внешних заимствований.

Можно согласиться, что мировая экономика вступила в "новую опасную фазу" [3] и это обуславливает тревожную неопределенность и ухудшение прогнозов дальнейшего развития мировой экономики.

#### **Список использованных источников:**

1. Галенович Ю.М. О чем пишут авторы сборника «Китай недоволен» [Электронный ресурс] / Ю.М. Галенович. – Режим доступа: [http://www.ifes-ras.ru/attaches/books\\_texts/Galenovich.\\_Zhong\\_guo\\_bu\\_gaoxing.pdf](http://www.ifes-ras.ru/attaches/books_texts/Galenovich._Zhong_guo_bu_gaoxing.pdf)
2. Global Development Horizons 2011—Multipolarity: The New Global Economy. Report of the World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/gdh2011>
3. Rugaber S.Ch. World economy enters 'dangerous new phase' [Электронный ресурс] / Christopher S. Rugaber. – Режим доступа: [http://hosted.ap.org/dynamic/stories/u/us\\_imf\\_economic\\_outlook?site=wimar&section=home&template=default](http://hosted.ap.org/dynamic/stories/u/us_imf_economic_outlook?site=wimar&section=home&template=default)

**К.е.н. Сюрко Л.Є.**

*Одеський національний економічний університет, Україна*

#### **ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО АНАЛІЗУ ВИСТАВКОВОГО ПРОЕКТУ**

Розвиток ринкових відносин в економіці України суттєво залежить від перебудови оцінки діяльності підприємств, що передбачає використання сучасних аналітичних досліджень всіх напрямків його роботи.

Зростання виставкової діяльності, особливо в останнє десятиріччя, пояснює зацікавленість підприємств в аналізі та оцінці виставкового проекту як комерційного продукту, що є потребою маркетингу та умовою ефективного розвитку сучасного бізнесу.

Оцінка ефективності виставкової діяльності передбачає розгляд проблеми з

двох напрямлень: з точки зору учасників виставки – тобто її експонентів, та з точки зору організаторів виставок – тобто виставкових центрів.

У виставкових заходах приймають участь експоненти різних рівнів. Для підприємств результати участі виявляються у одержанні прибутку, можливості виходу на зовнішні та інші регіональні ринки, участь у кооперації та створенні позитивного іміджу підприємства. Аналіз результатів виставкової діяльності доказує, що на формування системи показників ефективності участі впливає вид виставки, її призначення і склад учасників.

Серед видів виставок слід визначити спеціалізовані виставки, виставки-презентації, виставки-ярмарки, виставки-конференції, виставки-конкурси та інші. Спеціалізована виставка у першу чергу повинна забезпечити безпосередньо комерційні інтереси підприємств-учасників. Головна її ціль – конкуренція між багатьма однорідними видами продукції. Попереднім результатом участі підприємства у спеціалізованій виставці є кількість відвідувань стенда і кількість переговорів, що свідчить про конкурентоспроможність експонуємої продукції чи послуги та викликає інтерес у споживачів.

На основі проведених наукових досліджень для оцінки ефективності участі експонента у виставці пропонується проводити анкетування експонентів та відвідувачів виставки за спеціальною методикою.

Аналіз інформації, що зібрана по кожному учаснику виставки допоможе виявити реальну картину ефективності проведених заходів, визначити якісні характеристики відвідувачів та учасників виставки, оцінити рівень роботи організаторів та їх компаньйонів по наданню виставкових послуг та спрогнозувати подальший розвиток даної виставки на перспективу.

Інтереси відвідувачів враховуються у забезпеченні їх цілеспрямованого відвідування спеціальних виставок, запрошенням на стенди учасників, можливістю участі в конференціях та семінарах виставки, забезпечення вільного спілкування у відповідності до тематики виставкових заходів.

Аналіз інформації анкети відвідувачів дозволяє виявити рівень відвідування, його фахову спрямованість та оцінити роботу організаторів, що забезпечують спеціалізовану аудиторію. Крім того, інформація необхідна для об'єктивного висвітлення роботи виставки, складання загальної думки про виставку та визначення і впровадження заходів, щодо удосконалення її роботи.

Комплексна оцінка комунікативної ефективності виставкової діяльності експонента може бути поділена на дві складові. Перша – така, що оцінює ефективність «до участі» у виставці, в залежності від експертної оцінки рівнів значимості чинників для досягнення цілей експонента та з урахуванням специфіки виставки. Друга – така, що оцінює ефективність участі експонента «після участі» у виставці. Критерієм оцінки результативності участі у виставці є повнота вирішення поставлених перед підприємством чи організацією задач, головними з яких є:

- пошук потенційних споживачів продукції, що експонується;
- пошук організацій та підприємств, що зацікавлені у співробітництві з метою укладання договорів;

- пошук потенційних інвесторів для співробітництва: від спільних науково-технічних розробок до випуску продукції;
- дослідження ринку на предмет конкурентоспроможності продукції при наявності аналогів;
- пошук нових ринків збуту продукції та регіональних представників;
- демонстрація досягнень розвитку підприємства, формування та ствердження його іміджу.

З аналітичної точки зору витрати на проведення і участь у виставці повинні тісно бути пов'язані з її ефективністю і знаходитися у повній залежності від останньої. Тому, доцільним є виділення економічних показників, що найбільше пов'язані з оцінкою успіху участі експонента у виставці. Для деяких підприємств це може бути, наприклад, приріст чистого доходу від реалізації продукції чи послуг за рахунок додаткового отримання контрактів завдяки участі у виставці (ΔЧД), тобто, це є економічний ефект.

Для виміру економічної ефективності виставкового проекту експонента (E<sub>v</sub>) необхідно економічний ефект (ΔЧД) співвіднести до витрат, а саме до загальних витрат фірми на виставкову діяльність, що акумулюється у її логістичних витратах (ЛВ).

Аналіз складових логістичних витрат встановив, що їх доля у загальній сумі витрат сприяє зниженню витрат фірми на маркетингову діяльність, тому знаменник може бути скорегований саме на таку їх зміну (ΔМВ).

Загальна формула розрахунку економічної ефективності від участі у виставці, виглядає як:

$$E_v = \Delta\text{ЧД} : (\text{ЛВ} - \Delta\text{МВ})$$

Слід відзначити, що така методика визначення економічної ефективності виставкової діяльності експонента має певні недоліки: капіталовкладення у виставку пролонговані у часі, а економічний ефект від участі триває не менше року; крім того, економічна ефективність залежить не тільки від суми вкладень, але й від правильності її розподілу по статтям виставкового бюджету експонента, кваліфікації та підготовленості персоналу, якості виставкових заходів та рівня самої виставки.

Для оцінки другого напрямлення – ефективності виставкової діяльності організаторів виставок – необхідно у методиці урахувати, на сам перед, інтереси організаторів та особливості їх функціонування як господарюючих суб'єктів. Маркетингові дослідження по оцінці ефективності виставок підкреслюють необхідність використовувати визначений інструментарій, що дозволяє провести кількісну оцінку якісних параметрів виставкових заходів, а також оцінити зусилля по організації процесу зі сторони виставкових центрів. Це можливо зробити на базі поелементного аналізу різноманітних виставкових заходів та діяльності організаторів по ряду показників за допомогою розрахункових коефіцієнтів та їх аналізу відповідності нормативам чи бажаним величинам.

Проведені аналітичні розрахунки на прикладі даних міжнародного архітектурно-будівельного форуму «Одеський дім», який щорічно відбувається в Одесі показали, що загальна кількість учасників форуму поступово зростає. Так їх кількість у 2010 році складала 146, а у 2011 році вже 154. У розрахунки взяті

тільки підприємства, фірми та організації, що відповідають тематиці даної виставки (без інформаційних партнерів, спеціалізованих видань та преси). Результати аналізу наведені у табл. 1.

**Таблиця 1. Аналіз коефіцієнтів оцінки якісного рівня організації архітектурно-будівельного форуму**

№	Показники	Рік проведення		Відхилення 2011 року від 2010
		2010	2011	
1	Коефіцієнт стабільності участі	-	1,06	+0,06
2	Коефіцієнт активної участі	0,945	0,961	+0,016
3	Коефіцієнт пасивної участі	0,055	0,039	-0,016
4	Коефіцієнт міжнародної виставки	0,096	0,058	-0,038
5	Коефіцієнт регіональної активності	0,582	0,571	-0,011
6	Коефіцієнт позарегіональної активності	0,253	0,266	+0,013
7	Коефіцієнт зовнішньої активності	0,607	0,568	-0,039
8	Коефіцієнт результативності	0,514	0,532	+0,018

За даними аналізу встановлено, що коефіцієнт стабільності участі зростає і становить 1,06 у 2011 році у порівнянні з базою – 2010, тобто загальна кількість учасників хоча і не набагато, але зросла на 8 одиниць.

Коефіцієнт активної участі експонентів також має тенденцію до зростання з 0,945 до 0,961 тобто на 0,016, це свідчить про зменшення кількості участі заочної форми та збільшення «очних» учасників виставки, що безпосередньо беруть участь у виставкових заходах та присутні на стендах виставки. Відповідно коефіцієнт заочної форми зменшився на -0,016.

Крім того, продовжується тенденція останніх п'яти років, щодо зменшення кількості іноземних учасників, так коефіцієнт міжнародної виставки у 2011 ще впав на -0,038 и складає тільки 0,058 – тобто не відповідає нормативу, який повинен бути більше 0,15. Це пов'язано з погіршенням інвестицій його клімату, з зростанням недовіри іноземних учасників до економічних, митних, фінансових, податкових та інших умов ведення бізнесу та невідповідності їх міжнародним стандартам.

Коефіцієнт регіональної активності також має тенденцію до зниження на -0,011 у 2011 році у порівнянні з 2010 відповідно з 0,582 до 0,571, що свідчить про відносне скорочення учасників регіонального значення.

Коефіцієнт позарегіональної активності, що характеризує долю учасників країн СНГ чи їх представників у регіоні – має деяку тенденцію до росту на +0,013 з 0,253 до 0,266. Загальний коефіцієнт зовнішньої активності характеризує співвідношення зовнішніх учасників (країн СНГ та зарубіжних країн) до регіональних учасників зменшився на -0,039 з 0,607 у 2010 році до 0,568 у 2011 завдяки зменшенню кількості закордонних учасників.

Коефіцієнт результативності роботи виставки носить характер попередньої оцінки і відбиває співвідношення кількості вже укладених договорів на виставці та кількості намірів до їх укладання. Для даної виставки він досить високий та має тенденцію до зростання з 0,514 до 0,532, тобто на +0,018. Більш уточнююча інформація про результативність участі у виставці проявляється, як

правило, на протязі півроку після її закінчення та знаходиться у конфіденційній сфері даних експонента.

Аналіз якісної оцінки виставкових заходів буде сприяти підвищенню ефективності організації виставок, їх розвитку та удосконаленню у перспективі.

Однак, в цілому оцінка ефективності виставки для її організаторів у кінцевому рахунку передбачає зіставлення отриманого прибутку з понесеними витратами, а саме, логістичними витратами виставкового бізнесу. Структура та обсяг таких витрат залежить від рівня виставкової організації, її досвіду роботи, сформованих умов оренди виставкових площ, наявності виставкового обладнання та його використання, витрат на рекламу і поліграфію, на оплату праці та соціальні заходи робітникам фірми, на відрядження та інші статті витрат, що забезпечують її діяльність, а також від економічного та фінансового стану експонентів та загальнодержавної позиції щодо розвитку і підтримки виставкової діяльності в країні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Харрісон Алан. Управління логістикою: Розробка стратегій операцій: пер. з англ. / Алан Харрісон, Ван Хоук Ремко; за наук. ред. О.Є. Міхейцева. – Д.: Баланс бізнес Букс, 2007. – 368 с.
2. Сюрко Л.Є. Оцінка ефективності виставкової діяльності / Л.Є. Сюрко // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. – 2011. – №42.
3. Сюрко Л.Є. Оцінка ефективності виставкової діяльності / Л.Є. Сюрко // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. – 2011р. – №42.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/banolurin/article/sbrn06/22>

**К.э.н. Толмачев М.Н.**

*Саратовский государственный социально-экономический университет,  
Российская Федерация*

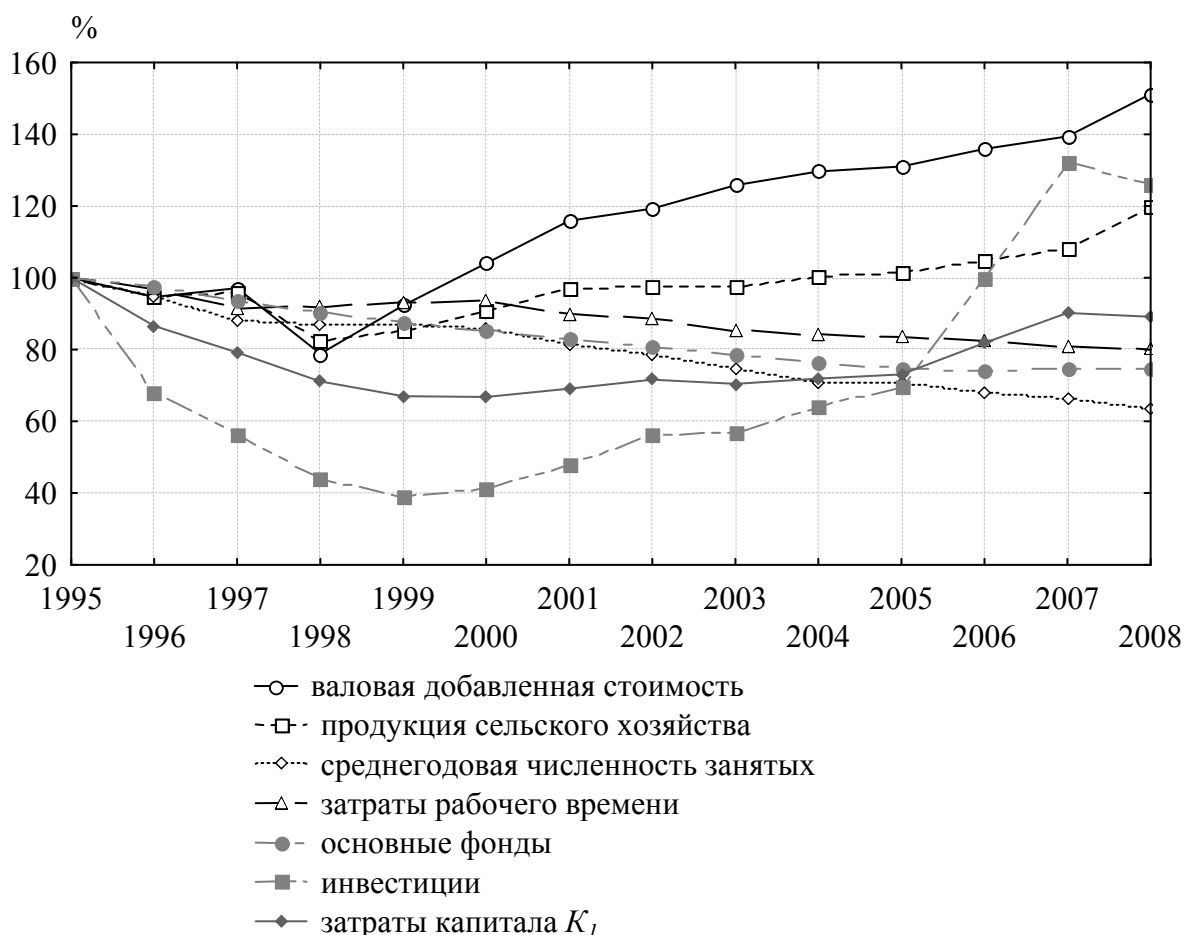
#### **МОДЕЛИРОВАНИЕ РОСТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Важной частью модели экономического роста в сельском хозяйстве является производственная функция, связывающая выпуск с затратами труда, объемом основных фондов, а также с иными факторами производства.

Аппарат производственных функций достаточно хорошо разработан для развитых рыночных экономик, им посвящена обширная зарубежная и отечественная литература. Вместе с тем в условиях российской экономики возникают существенные проблемы построения производственных функций. Основные трудности возникают с оценкой затрат факторов производства – основных фондов и труда. В условиях интенсивных структурных сдвигов индексы традиционных факторов производства могут достоверно не отражать информацию необходимую для построения производственной функции. Например, за 1995-2008 гг. в сельскохозяйственных организациях численность работников снизилась более чем в 3 раза, стоимость основных фондов в сопоставимых ценах – на четверть, а производство продукции возросло на 21%.

Для российского сельского хозяйства начиная с 1999 г. характерна достаточно слабая связь между динамикой выпуска и затратами факторов производства в сельском хозяйстве.

Рис. 1 наглядно демонстрирует, что графики индексов выпуска (валовой добавленной стоимости (ВДС) и продукции сельского хозяйства) расположены значительно выше графиков индексов факторов производства в сельском хозяйстве. Это значит, что ни ВДС, ни продукцию сельского хозяйства нельзя рассматривать как среднее из затрат труда и капитала, поскольку результат осреднения должен находиться между осредняемыми величинами. Такая совместная динамика рассматриваемых временных рядов может быть описана лишь производственной функцией, имеющей степень однородности больше единицы, либо производственной функцией, учитываемой помимо рассматриваемых факторов производства еще какие-либо факторы, приводящие к опережающему росту выпуска по сравнению с факторами производства.



**Рис. 1. Динамика выпуска и факторов производства в сельском хозяйстве (в процентах к 1995 г.)**

Таким образом, часть экономического роста не поддается объяснению с помощью факторов производства, таких как труд и капитал. Тем не менее, ее можно объяснить за счет роста производительности этих факторов, что отражается в форме остатка, который отражает вклад в выпуск всех остальных факторов, не учитываемых непосредственно в качестве аргументов производственной функции. Этот остаток называют совокупной факторной производительностью

(СФП) или «остатком Солоу», названного в честь Роберта Солоу, – экономиста, который первым предложил такой подход в пятидесятых годах прошлого века. Солоу рассматривает его как меру технического прогресса. В этом случае динамика выпуска может быть описана как

$$Y = A \cdot F(K, L), \quad (1)$$

где  $Y$  – индексы физического объема выпуска продукции;

$A$  – совокупная факторная производительность;

$K$  – индексы затрат капитала;

$L$  – индексы затрат труда.

Нами оценивались различные виды производственных функций с различными факторами затрат труда и капитала. В результате была выбрана модифицированная производственная функция Кобба-Дугласа, учитывающая технический прогресс:

$$Y = ae^{pt} K^b L^{1-b}, \quad (2)$$

где  $t$  – фактор времени;

$p$  – постоянный темп технического прогресса.

Исходные данные для оценки производственной функции (2) представлены базисными индексами (1995 г. – 100%). В качестве показателя выпуска выступает индекс физического объема продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств, в качестве оценки затрат труда – индекс совокупных затрат рабочего времени. А в качестве оценки затрат капитала использовались временные ряды трех показателей: в модели 1 – индекс физического объема основных фондов, в модели 2 – индекс физического объема инвестиций, в модели 3 – средняя геометрическая взвешенная индексов физического объема основных фондов и инвестиций, рассчитанная как

$$K_1 = K^\beta I^{1-\beta}, \quad (3)$$

где  $K$  и  $I$  – индексы физического объема основных фондов и инвестиций;

$\beta$  – константа, принимает значения от 0 до 1.

Производственная функция (2) сводится к линейной форме

$$\ln \frac{Y}{L} = \ln a + pt + b \ln \frac{K}{L} \quad (4)$$

и может быть оценена методом наименьших квадратов. Результаты оценки параметров производственной функции на основе годовых данных за период 1996-2008 гг. представлены в табл. 1.

**Таблица 1. Оценки параметров производственной функции  $\ln \frac{Y}{L} = \ln a + pt + b \ln \frac{K}{L}$  для сельского хозяйства России за 1996-2008 гг.**

Модель	$\ln a$	$p$	$b$	Коэффициент детерминации	Критерий Дарбина-Уотсона
Модель 1	-0,1285 (0,0009)	0,0481 (0,0000)	1,5064 (0,0064)	0,923	1,404
Модель 2	0,0291 (0,5916)	0,0193 (0,0054)	0,1771 (0,0040)	0,930	2,024
Модель 3	0,0065 (0,8894)	0,0242 (0,0002)	0,4528 (0,0029)	0,934	1,917

В скобках приведены уровни значимости оценки параметров.

В модели 1 коэффициент эластичности выпуска по капиталу  $b$  больше 1, что не соответствует условию постоянной отдачи от масштаба. Использование других функциональных зависимостей давало либо аналогичные результаты, либо оценка  $b$  оказывалась незначимой. Поэтому дальнейшее использование возможностей построения производственной функции с этим набором факторов лишено смысла. Индекс физического объема основных фондов плохо подходит для описания затрат капитала.

Использование в качестве затрат капитала инвестиций в модели 2 дает значимое уравнение регрессии. В этом случае увеличение физического объема инвестиций на 1% увеличивает физический объем продукции сельского хозяйства на 0,177%, а однопроцентный рост совокупных затрат рабочего времени – на 0,823%.

Использование же в качестве затрат капитала в модели 3 смешанной оценки основных фондов и инвестиций дает значение эластичности выпуска по капиталу равное 0,4528. Это значение значительно выше, чем используемое экспертами для развитых экономик (0,3), однако уже не сильно отличающееся от эластичности выпуска по капиталу в развивающихся экономиках (0,4). Для модели 3 производственная функция (2) будет иметь следующий вид:

$$Y = 1,0065 e^{0,0242t} K^{0,4528} L^{0,5472} \quad (5)$$

В целом было замечено, что чем ближе различные оценки одного из факторов производства повторяют динамику выпуска, при однозначной оценке другого фактора, тем меньше коэффициент эластичности этого фактора.

Таким образом, использование средней геометрической взвешенной индексов физического объема основных фондов и инвестиций с весами  $\frac{2}{3}$  и  $\frac{1}{3}$  соответственно в качестве затрат капитала и индекса совокупных затрат рабочего времени в качестве затрат труда наилучшим образом отображают динамику производства продукции сельского хозяйства.

Проведенный анализ показывает, что с 1999 г. начался интенсивный рост производства продукции сельского хозяйства, темпы которого значительно опережали темпы затрат факторов производства. Наметившийся рост происходил после значительного спада сельскохозяйственного производства в начале и середине 90-х годов прошлого века. Производство продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах снизилось в 1995 г. на треть, а в 1998 г. – на 45% по сравнению с 1990 г. В то же время факторы производства в 1995 г. остались на уровне 1990 г., а в 1998 г. снизились на 10%, что свидетельствует о резком снижении СФП в сельском хозяйстве с началом рыночных реформ. Естественно, что начавшийся рост привел к значительному росту СФП в условиях ограниченного количества факторов производства, который в большей степени объясняется значительным повышением эффективности использования факторов производства.

#### **Список использованных источников:**

1. Бессонов В.А. Анализ динамики российской переходной экономики / В.А. Бессонов, С.В. Цухло. – М.: ИЭПП, 2002. – 186 с.



2. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в России. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 439 с.
3. Факторы экономического роста в регионах РФ / [С. Дробышевский, О. Луговой и др.]. – М.: ИЭПП, 2005. – 278 с.
4. Факторы экономического роста российской экономики / [Р. Энтов, О. Луговой и др.]; науч. рук. Р. Энтов. – М.: ИЭПП, 2003. – 389 с.

**Турко М.О.**

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, Україна*

## **АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Світова фінансова криза вплинула на економічні процеси усіх основних галузей народного господарства, у тому числі будівництва. Аналіз тенденцій будівельного сектору економіки представляє особливий інтерес, оскільки будівельна галузь, відповідаючи за створення основних фондів і маючи вирішальний вплив на науково-технічний прогрес у всіх галузях господарства, може слугувати «індикатором» стану економіки.

Як видно з табл. 1, обсяг виконаних будівельних робіт в Україні має загальну тенденцію до зростання з 2001 по 2007 рік. З 2008 по 2010 рік просліджується катастрофічне падіння об'ємів виконаних будівельних робіт на 59%. У 2010 році в Україні було виконано будівельні роботи на суму 43174,9 млн. грн., що є найменшим значенням за останні 11 років. Ця сума становить лише 72,5% від найменшого обсягу за період з 2001 по 2009 рік. Хоча, необхідно відмітити, що в 2010 році темпи падіння обсягу виконаних будівельних робіт в порівнянні з темпами падіння у 2008 та 2009 році значно скоротилися, та, тим не менш, загальна негативна тенденція до їх зменшення залишається.

Рентабельність від операційної діяльності підприємств будівельного сектору економіки з 2004 по 2007 рік в середньому становить 2,5% за рік. Починаючи з 2008 і до 2010 року включно має місце збитковість: 2,7% – в 2008 році, 0,9% – 2009 і 1,8 – 2010. Ці дані ще раз підтверджують, що будівельний ринок України і досі не вийшов з кризового становища і продовжує отримувати збитки.

Значно скоротилася середньорічна кількість найманих працівників у будівельній галузі у 2009 та 2010 роках на 24,3 і 33,3% відповідно по відношенню до 2008 року. Зважаючи на те, що з 2000 по 2008 рік чисельність найманих працівників постійно трималася від 630 до 700 тис. чоловік, то скорочення 2009-2010 року є значними, тим більше, що в 2010 році зберігається тенденція до зменшення складу.

Інвестиції в основний капітал будівельної галузі зростають від 4929,005 до 12469,1 млн. грн. з 2005 року по 2008 рік. В 2009 і 2010 роках об'єм інвестицій стрімко знижується на 57,3% і 60,2% відповідно по відношенню до 2008 року.

Таким чином, виходячи з тенденцій та динаміки показників обсягу виконаних будівельних робіт, рентабельності від операційної діяльності, середньорічної кількості найманих працівників та інвестицій в основний капітал буді-

вельних підприємств, можна констатувати, що будівельна галузь України все ще перебуває у кризовому стані.

**Таблиця 1. Основні показники будівельної галузі України [1-3]**

Показник	Рік									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг виконаних будівельних робіт, млн. грн.	63143,25	59480,94	75243,39	88185,25	82365,02	90519,16	104640,15	88107,01	45639,43	43174,9
Рентабельність операційної діяльності будівельних підприємств, відсотків	3,5	1,2	2,2	2,1	2,2	3,1	2,6	-2,7	-0,9	-1,8
Середньорічна кількість найманих працівників у будівництві, тис. осіб	653	630,5	633,6	655,7	657,9	667,9	679,2	672,9	509,1	448,8
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.					4929,01	6300,214	9106,63	12469,1	5324,9	4966,2

Таке становище може пояснюватися тим, що підприємства будівельного сектору економіки в процесі здійснення господарської діяльності стикаються з величезною кількістю ризиків, а в умовах загального кризового стану економіки вплив негативних факторів зовнішнього економічного середовища збільшується. Крім того, будівельні підприємства в порівнянні з підприємствами інших галузей більш довго стабілізують свій стан після спаду. Це все, в свою чергу, можна пояснити особливостями функціонування будівельних підприємств, серед яких: значна ресурсоємність та капіталоємність будівельного виробництва, значна тривалість виробничого циклу, неоднотипність та унікальність будівельної продукції та ін.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики в Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua>
3. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 567 с.

**Фаррахова А.А.**

*ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технологический университет», Российская Федерация*  
**СПЕЦИФИКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
В ПОЛИМЕРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Жесткая конкуренция в современных рыночных условиях требует принятия сложных решений, заставляет менеджеров активно использовать доступный технологический потенциал, привлекать более квалифицированные кадры, активно внедрять инновации. Реализация модели аутсорсинга в рамках взаимодействия с внешней средой обеспечивает получение дополнительных конкурентных преимуществ для предприятия за счет использования экономических ресурсов других хозяйствующих субъектов для достижения собственных стратегических целей. Что касается инновационной деятельности, то данная форма взаимодействия обеспечивает снижение рисков, являющиеся неотъемлемой частью инновационного процесса.

В научный обиход и бизнес-практику термин «аутсорсинг» пришел в конце 80-х гг. и завоевал с тех пор значительную популярность, как в рамках теоретических исследований, так и в контексте практического менеджмента. Происходит он от английского выражения «outside resource using» – использование внешних ресурсов. В практической управленческой деятельности суть аутсорсинга сводится к ряду последовательных управленческих решений, обеспечивающих передачу определенных функций или видов деятельности, как правило, непрофильных, другой организации, являющейся внешней по отношению к рассматриваемой.

Для того, чтобы рассмотреть возможность применения модели аутсорсинга необходимо исследовать сущность и содержание указанного феномена. Определение Дж. Хейвуда является наиболее распространенным: «аутсорсинг – это перевод внутреннего подразделения предприятия и всех связанных с ним активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене» [1]. Определенно данная формулировка соответствует характеристике аутсорсинга, однако она отражает лишь одну из возможных форм реализации аутсорсинга, когда предприятие, изначально выполнявшее определенную функцию самостоятельно, позже выделяет ее в отдельное подразделение, которое в последствии преобразуется в независимое профильное предприятие.

Аутсорсинг предполагает такое взаимодействие, при котором «внешнее» предприятие, продавая заказчику свои товары или услуги, включается в структуру управления заказчика как функциональное подразделение, оставаясь при этом юридически и организационно независимым [4]. Аутсорсинг (outsourcing) – бизнес-технология, предусматривающая передачу сторонним специализированным компаниям (*аутсорсерам*) процессов или функций внутри своего бизнеса вместе с ответственностью за результат выполнения этих процессов [5].

Учитывая последнее определение необходимо раскрыть сущностное содержание категории. Так, торгово-закупочные операции, проведение вспомогательных работ (строительных, ремонтных, изготовление приспособлений, оснастки, расходных деталей) собственно к аутсорсингу относятся не могут. Указанные виды деятельности и формы взаимодействия имеют ряда особенностей: во-первых, в части ответственности за качество конечной продукции, во-вторых, с точки зрения гибкости и изменчивости на основе требований производственного процесса. Цепочка купли продажи может включать множество контрагентов, что не делает их аутсорсерами, поэтому к аутсорсингу следует относить те виды деятельности, которые непосредственно относятся к производственно-технологическому процессу изготовления конечной продукции [3].

Использование аутсорсинга обеспечивает активизацию взаимодействия и взаимосвязей между хозяйствующими субъектами, с целью более эффективного использования отличительных компетенций каждого из них. Иными словами, применение аутсорсинга порождает синергетический эффект от функционирования экономической системы, что проявляется в важнейших свойствах системности: установление связей между разрозненными предприятиями – элементами экономической системы; углубление, усиление, придание систематического характера существующим связям между предприятиями; увеличение новых интегрированных (целостных) свойств в системе, изменение ее структуры. Указанные свойства порождают значительный синергетический эффект, имеющий большое значение в рамках инновационной деятельности.

В работе [6] выделяют аутсорсинг по функциональному признаку (производственно-операционный, управленческий и ресурсный), по предметному (производственных / промышленных процессов, аутсорсинг бизнес-процессов и аутсорсинг познавательных процессов и знаний), в зависимости от объема передаваемых функций и/или бизнес-процессов (полный, частичный, промежуточный и совместный) и по критерию географического расположения контрагентов (внутренний и международный аутсорсинг) [6].

В работе [7] автор выделяет модели маржинального (предельного), пакетного и элементного аутсорсинга. Признаком маржинального аутсорсинга является максимальное проникновение аутсорсера в деятельность предприятия-заказчика с полным охватом услугами функций предприятия и минимальной автономностью управления заказчика от деятельности аутсорсера. В случае пакетного аутсорсинга наблюдается более высокая автономность заказчика, при ограниченном числе выполняемых аутсорсером функций. Элементный аутсорсинг характеризуется максимальной автономностью заказчика от исполнителя, выполнение аутсорсером отдельных функций и бизнес-процессов, что обуславливает минимальное организационное участие аутсорсера в деятельность промышленного предприятия. По другому аналогичные модели называет С.О. Календжян [2]: полный, частичный (передача части непрофильных функций/бизнес-процессов на аутсорсинг), усовершенствованный (передача нескольких важных для основного вида деятельности функций). Все указанные виды аутсорсинга могут быть применены и в рамках инновационной деятельности.

Подводя итог, отметим, что развитие сферы комплексного освоения углеводородного сырья является приоритетной задачей экономического роста в России. Необходимым условием реализации данной задачи является оптимизация и стимулирование инновационной деятельности. В свою очередь, управленческая модель аутсорсинга является перспективным направлением реализации инновационной деятельности, обеспечивающей снижение рискованной нагрузки на производственное предприятие и оптимизации затрат в сфере НИОКР.

#### **Список использованных источников:**

1. Хейвуд Дж. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: пер. с англ. / Дж. Хэйвуд. – М.: Вильямс, 2004. – 176 с.
2. Каледжан С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Каледжан. – М.: Дело, 2003. – 272 с.
3. Хорев М.А. Аутсорсинг – новый системно-организационный подход возрождения производственной кооперации / М.А. Хорев // *Фундаментальные исследования*. – 2008. – №12. – С. 37-40.
4. Мельман И.В. Кластерная форма организации лесопромышленных предприятий: дисс. ... канд. экон. наук / И.В. Мельман. – Красноярск, 2006. – 158 с.
5. Аутсорсинг [Электронный ресурс] / Ярославский центр производственной кооперации и субконтрактации. – Режим доступа: <http://www.yarcs.yartpp.ru/outsourcing.htm>
6. Мезинова И.А. Функциональная роль аутсорсинга в международном бизнесе / И.А. Мезинова // *Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»*. – 2009. – №1. – С. 292–297.
7. Хаджаев И.Д. Управление в режиме корпоративного аутсорсинга: модели и технологии реализации [Электронный ресурс] / И.Д. Хаджаев. – Режим доступа: <http://www.rhr.ru/index/sovet/tech>

**Федько С.А.**

*Национальный горный университет, г. Днепрпетровск, Украина*

### **ОТОБРАЖЕНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ В СВЯЗИ С МИРОВЫМ ФИНАНСОВЫМ КРИЗИСОМ**

На сегодняшний день, социально-экономическая ситуация Украины по причине нестабильности мировой финансовой системы является одной из самых сложных. Мировой экономический кризис 2008—2009 годов проявился в нашей стране через наращивания негативного внешнеторгового сальдо [1] и внешнего долга [1], усложнился политическим кризисом и кризисом потребительского кредитования. Наиболее ярко кризисные процессы ударили по основным производящим отраслям национальной экономики, таких как металлургия, как на внешних, так и на внутренних рынках.

Металлургия Украины — базовая отрасль народного хозяйства, обеспечивает более 25% промышленного производства государства, дает около 45% валютных поступлений на Украину и более 10% поступлений в государственный бюджет страны. В мировом производстве чёрной металлургии доля Ук-

раины, по данным Международного института чугуна и стали, составляет 7,4% (2007 год). Наша страна является одним из лидеров стран-производителей черных металлов в мире и занимает 8 место по объёму производства стали и 4 место — по объёму экспорта металлопродукции. Свыше 80 % металлопродукции экспортируется в страны Европы, Азии, Ближнего Востока, Южной Америки [2].

Значительная зависимость украинской экономики от экспорта, в частности, металлургической продукции, осложнило протекание кризиса. Падение цен на украинскую металлургическую продукцию было связано с рядом факторов, в том числе с растущей конкуренцией производителей из Китая и сезонным сокращением спроса в основных странах-потребителях [3]. В начале лета 2008 года рост цен на чёрные металлы замедлился, а в конце июля началось снижение цен на продукцию чёрной металлургии [3]. В начале октября Минпромполитики Украины объявило о начале серьёзного кризиса в чёрной металлургии: было остановлено 17 из 36 украинских доменных печей, рассматривалась возможность полной остановки работы предприятий [3].

**Таблица 1. Динамика производства стали на Украине (в миллионах тонн, 2008 год) [3]**

Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
3.64	3.49	3.87	3.7	3.92	3.65	3.67	3.2	2.48	1.86	1.6	2.03

Данный спад является вытекающим последствием действия ряда определенных факторов.

Во-первых, из-за замедления темпов экономического развития и резкого скачка инфляции (по данным Госкомстата реальный ВВП Украины в 2008 году вырос всего на 2,1% при ранее запланированных правительством 6,8% [3], инфляция составила 22,3%, при ожидаемых 10%) цены на производимую продукцию в Украине увеличились. Во-вторых, на отрасль металлургический комплекс повлиял совокупный государственный (прямой) и гарантированный государством долг, в размере 24,121 млрд. долларов, при этом в гривневом эквиваленте совокупный госдолг вырос в 2008 году в 2,1 раза, что отобразилось на поступления денежных средств в данную отрасль и ее инвестирование, а также из-за стремительной девальвации украинской гривны, в ноябре-декабре 2008 г. — на 94,1%.

Также, кризисные процессы металлургической промышленности во многом были вызваны кризисными явлениями в банковской сфере, начало которых связывают с второй половиной 2008 года [3]. Украинские банки, особенно, контролируемые иностранным капиталом, имели возможность легко получить дешёвые и, как правило, долгосрочные кредиты у иностранных банков, и за счёт этих ресурсов выдавать более дорогие краткосрочные кредиты на Украине [3]. После начала ипотечного кризиса в США, ситуация начала постепенно меняться, поскольку западные банки вынуждены были повышать ставки по

своим кредитам, что привело к удорожанию кредита украинских банков, сокращению кредитования строительства, особенно жилищного [3]. Следствием сокращения доходов и невозможности взять кредит во время кризиса, девальвации гривны (и удорожания кредитов, взятых в иностранной валюте) стало резкое падение цен на приобретение и аренду недвижимости [3]. Кризис в строительной индустрии Украины стал заметен уже в мае 2008 года, когда снизились объёмы строительства [3]. Спад в строительстве принял обвальный характер, сделал неизбежным углубление кризиса в металлургии, поскольку строительная отрасль являлась одним из основных потребителей металла [3].

О данной проблеме на сегодняшний день пишут достаточно много различных изданий, в том числе достаточно авторитетных. Но в основном данная проблематика разглядывается либо со стороны устаревшей информации, либо она не сфокусирована на данной тематике. К примеру, журнал «Металлургическая и горнодобывающая промышленность в России и СНГ» при издательстве PricewaterhouseCoopers рассматривает данную проблему хоть и достаточно целостно и комплексно, но основные данные выражены скорее в прогнозах, чем в реальных расчетах. Многие статьи датируются 2008–2009 годами, и, к сожалению многие из этих работ на данный момент времени уже не актуальны, например исследование «Киевского центра политических исследований и конфликтологии».

Ввиду недостаточного материала современного исследования данной проблемы на сегодняшний день, необходимо продолжить анализировать состояние металлургической отрасли, что обусловлено следующими обстоятельствами:

1. Из-за колебаний на мировых валютных и фондовых рынках существует опасность так называемого «второго витка кризиса», который может вновь затронуть еще не до конца оправившуюся отрасль.

2. Украинский экспорт металлургии и металлопроката все чаще подвергается жестокой конкуренции на мировых рынках, в частности со стороны китайских производителей.

3. По причине экономической нестабильности в стране ухудшается инвестиционный микроклимат, вследствие чего возможности технологической модернизации отрасли значительно снижаются, что чревато сохранением технической и экономической отсталости в данной сфере.

4. Влияние на металлургическую отрасль других взаимосвязанных экономических и социальных процессов.

Рассмотрение, анализ и прогноз результатов тех или иных тенденций в отрасли металлургии является важной составляющей залога ее эффективности и развития. В связи с этим необходимо проводить постоянный мониторинг текущего состояния и перспективы развития данной отрасли. Создание правильной стратегии развития данного сегмента экспорта может принести Украине большие экономические преимущества. В частности, в эту стратегию должны входить показатели состояния данной отрасли: положение страны в мировой торговле металлопродукцией, количество валовых поступлений от экспорта, объемы производства, общее количество работников, занятых в отрасли, и т.д.

Что касается основных угроз, которые могут повлиять на развитие отрасли,

то здесь нужно разглядывать каждый случай отдельно. После рассмотрения ситуации, выводы необходимо сгруппировать, систематизировать и вывести определенные тенденции и законы, к которым можно будет обращаться позже для наилучшего контроля и анализа экономической среды. Все систематизированные данные необходимо включать в стратегию эффективного развития металлургии.

Так, например, такая угроза как колебания на мировых валютных и фондовых рынках, учитывая высокую зависимость металлургической отрасли от иностранного капитала должна рассматриваться в качестве первоочередных. Ведь вследствие ослабления мировой экономики, равно как и экономик отдельных стран, украинская металлургия неизбежно будет сдавать свои позиции на мировом рынке. Украина должна создать на рынке не только стабильную для себя ситуацию, но и также анализировать состояние необходимых ключевых структур в рыночных отношениях, при возможности поддерживая их и оказывая на них влияние. Как экспортер, Украина должна знать экономические состояния стран-потребителей ее товара, по возможности обеспечивая необходимую конъюнктуру на рынке. Украина должна разработать стратегию своего развития при разных экономических ситуациях в странах-импортерах нашей продукции. Необходимо грамотное позиционирование на мировых рынках и при необходимости, нахождение новых рынков сбыта, посредством разработки новых товаров или подписании определенных экономических договоров.

Говоря о проблеме конкуренции на мировых рынках металла, которая существует на данный момент, следует придерживаться концепции уменьшения себестоимости и, следовательно, конечной цены на производимую продукцию, так как в современных условиях для многих стран-потребителей цена является главным пунктом при выборе товара/товаров. Этого можно добиться через модернизацию производственных мощностей и технологий выпуска продукции, поощрения государственных и иностранных инвестиций в данную отрасль и других мероприятий. Но также не стоит забывать, что концентрируя основные доходы от экспорта страны в одной отрасли, существует большая опасность обвала экономики из-за уменьшения спроса на данную продукцию в мире. Именно это произошло с Украиной в 2008 году.

Улучшение инвестиционного климата в Украине можно достичь разными методами. Например, возможно применить грамотную стратегию рекламации и ребрендинга Украины как мирового мощного бренда, создать определенные программы поддержки зарубежных компаний на украинских рынках, ввести критерии взаимодействия и развития украинской и других экономик при помощи взаимной помощи и стимуляции различных экономических процессов. Для металлургической отрасли стабильность и рост украинской экономики означал бы мощный толчок в развитии и привлечении капиталов на ее расширение и модернизацию, которая в свою очередь, помогла бы украинским товарам лучше позиционировать себя на внутренних и внешних рынках сбыта.

Таким образом, состояние и перспективы развития металлургической отрасли Украины определяется целым комплексом взаимозависимых внутренних и внешних причин, оказывающих противоречивое влияние на производителей и



потребителей данной продукции. Необходимо, с одной стороны, создавать все условия для наиболее эффективного действия механизмов саморегулирования, способных в полной мере обеспечить повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке и, с другой, за счет гибкого государственного регулирования максимально способствовать снижению рисков в условиях нестабильной мировой экономики. Необходимо совершенствовать подходы к управлению металлургической отрасли Украины, выявлять и устранять основные угрозы для данной продукции и успешно позиционировать этот товар на различных рынках мира посредством улучшения ее качеств и характеристик.

#### **Список использованных источников:**

1. Статья «Киевского центра политических исследований и конфликтологии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.analitik.org.ua/current-comment/economy/4a30b1f35dd2e>
2. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Металлургия\\_Украины](http://ru.wikipedia.org/wiki/Металлургия_Украины)
3. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономический\\_кризис\\_на\\_Украине\\_\(2008—2009\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономический_кризис_на_Украине_(2008—2009))

**К.ф.-м.н. Филатов А.Ю., Макольская Я.С.**

*Иркутский государственный университет, Российская Федерация*

### **О СООТНОШЕНИИ РАВНОВЕСНОГО И ОБЩЕСТВЕННО ЭФФЕКТИВНОГО ЧИСЛА ФИРМ НА РЫНКЕ**

Большинство рынков в современной экономике относятся к рынкам несовершенной конкуренции, на которых каждый производитель в состоянии существенно влиять на цену продукции. При этом часто высокий уровень концентрации производителей сочетается с дифференциацией продукта (монополистическая конкуренция, олигополия), наличием барьеров входа в отрасль (монополия, олигополия) и взаимодействием между производителями (олигополия).

Наиболее интересным для исследования типом рыночных структур, в силу большого спектра стратегий поведения участников и нетривиальности выводов, является олигополия. Различным аспектам олигополистического поведения, в частности, посвящены западные монографии Ж. Тироля [1], Д. Карлтона и Дж. Перлова [2], А. Мас-Колелла [3], российский учебник С. Авдашевой и Н. Розановой [4], обзор А. Филатова [5].

Рассмотрим количественную олигополию без сговора. Существенным недостатком базовой модели данного класса – модели Курно [6] – является экзогенно задаваемое количество фирм на рынке. В то же время, при отсутствии барьеров новые компании будут появляться на рынке, пока их прибыли оказываются положительными. Очевидно, что из-за наличия постоянных издержек бесконечный вход невозможен. Исследуем, сколько фирм окажется на рынке в равновесии, и сравним с общественно эффективным их числом.

Пусть на рынке однородного продукта со спросом  $p = a - bQ$  взаимодействуют  $n$  одинаковых олигополистов с издержками  $TC_i(q_i) = dq_i^2 + cq_i + f$ . Каждый из них максимизирует собственную прибыль, ориентируясь на поставки конкурентов:

$$\pi_i(q_i, q_{-i}) = pq_i - TC_i(q_i) = \left( a - bq_i - b \sum_{j \neq i} q_j \right) q_i - dq_i^2 - cq_i - f \rightarrow \max_{q_i}$$

Приравняв производную к нулю, получим соотношение

$$a - 2bq_i - b \sum_{j \neq i} q_j - 2dq_i - c = 0,$$

из которого, учитывая симметричность, можно найти равновесие:

$$q^* = \frac{a - c}{nb + b + 2d}, \quad p^* = a - bQ^* = a - \frac{nb(a - c)}{nb + b + 2d}.$$

Прибыль фирмы при этом составит

$$\pi^* = p^* q^* - d(q^*)^2 - cq^* - f = \frac{(a - c)^2 (b + d)}{(nb + b + 2d)^2} - f.$$

Найдем равновесное количество  $n_1$  фирм, которое окажется на данном рынке, из условия нулевой прибыли:

$$\pi^* = 0, \quad \frac{(a - c)\sqrt{b + d}}{nb + b + 2d} = \sqrt{f}, \quad n_1 = \frac{(a - c)\sqrt{b + d}}{b\sqrt{f}} - \frac{b + 2d}{b}.$$

Заметим, что это число будет положительным, если постоянные издержки не превышают некоторого заградительного уровня, т.е. выполняется неравенство

$$f < (a - c)^2 \frac{b + d}{(b + 2d)^2}. \quad (1)$$

Сопоставим равновесное количество фирм с общественно эффективным. С одной стороны, увеличение числа фирм и, как следствие, усиление конкуренции приводит к снижению цен и расширению продаж. С другой, много фирм – это многократно дублирующиеся постоянные издержки производства. Построим функцию общественного благосостояния, равную сумме потребительского излишка и совокупной прибыли фирм, и максимизируем ее:

$$SW = RD + n\pi^* = \frac{1}{2}(a - p^*)nq^* + n\pi^* = \frac{1}{2} \frac{n^2 b (a - c)^2}{(nb + b + 2d)^2} + \frac{n(a - c)^2 (b + d)}{(nb + b + 2d)^2} - nf \rightarrow \max_n$$

Приравняв производную к нулю, обозначив  $x = nb + b + 2d$ ,  $k = f / (a - c)^2$  и выполнив ряд преобразований, получим

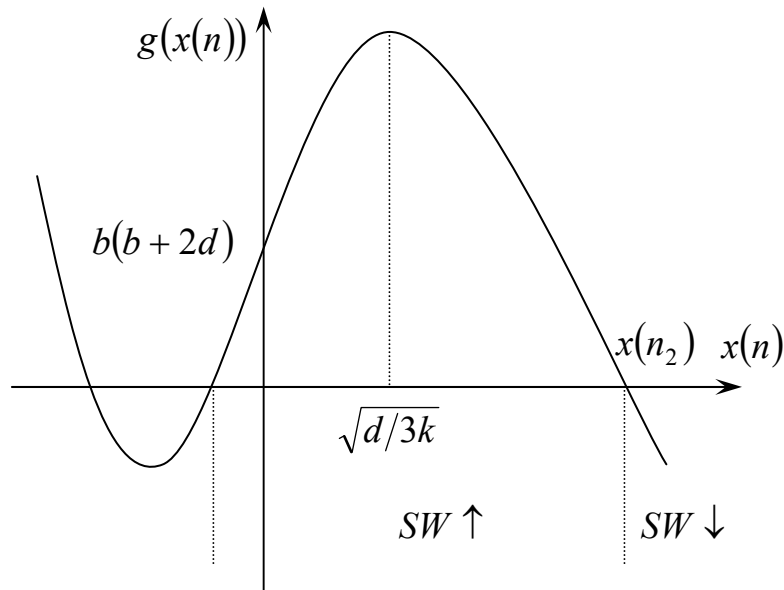
$$SW' = \left( dx + b(b + 2d) - kx^3 \right) \frac{(a - c)^2}{x^3}.$$

Введем функцию

$$g(x) = \frac{x^3}{(a - c)^2} SW' = dx + b(b + 2d) - kx^3.$$

Заметим, что благодаря положительности икса функция общественного благо-

состояния возрастает при положительных значениях  $g(x)$ , убывает при отрицательных и достигает своего максимума при  $g(x) = 0$  (рис.1).



**Рис.1. Зоны убывания и возрастания функции общественного благосостояния**

Покажем, что  $n_1 > n_2$  (т.е. равновесное число фирм на рынке всегда больше общественно эффективного). Для этого, с учетом положительности икса и монотонности перехода от  $n$  к  $x$ , достаточно показать, что  $g(x(n_1)) < 0$ :

$$x(n_1) = \frac{b(a-c)\sqrt{b+d}}{b\sqrt{f}} - b \frac{(b+2d)}{b} + b + 2d = \frac{(a-c)\sqrt{b+d}}{\sqrt{f}},$$

$$g(x(n_1)) = d \frac{(a-c)\sqrt{b+d}}{\sqrt{f}} + b^2 + 2bd - \frac{f}{(a-c)^2} \frac{(a-c)^3(b+d)\sqrt{b+d}}{f\sqrt{f}} =$$

$$= b \left( b + 2d - (a-c) \frac{\sqrt{b+d}}{\sqrt{f}} \right).$$

Очевидно, что функция  $g(x(n_1))$  всегда отрицательна при выполнении (1).

Таким образом, на отраслевых рынках, на которых затруднен сговор участников, с точки зрения максимизации общественного благосостояния целесообразно не стимулировать избыточную конкуренцию, а напротив, ограничивать вход на рынок новых компаний, например, через систему лицензирования.

Подводными камнями данного решения, несомненно, являются увеличивающаяся вероятность сговора при уменьшении числа работающих на рынке компаний, а также возможная коррупция при распределении лицензий чиновниками, а не посредством аукциона. Однако в случае честного и качественного регулирования данного рынка сокращение суммарных постоянных издержек оказывается более важным фактором, влияющим на общественную эффективность, нежели некоторое сжатие рынка и увеличение цен.

Заметим, что данный вывод применим не только к линейным функциям издержек  $TC(q) = f + cq$ , для которых справедлива возрастающая отдача от масштаба и легко получить аналитическое выражение

$$\sqrt{\frac{(a-c)^2}{bf}} - 1 = n_1 > n_2 = \sqrt[3]{\frac{(a-c)^2}{bf}} - 1,$$

но и к квадратичным функциям общего вида, для которых с определенного объема производство становится заведомо невыгодным даже при фиксированных ценах.

#### **Список использованных источников:**

1. Tirole J. The Theory of Industrial Organization / J. Tirole. – The MIT Press, 1994.
2. Carlton D. Modern Industrial Organization / D. Carlton, J. Perloff. – Addison-Wesley, 2000.
3. Mas Colell A. Microeconomic Theory / A. Mas Colell, M. Whinston, J. Green. – Oxford University Press, 1995.
4. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков / С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. – М.: Магистр, 1998.
5. Филатов А.Ю. Модели олигополии: современное состояние / А.Ю. Филатов // Теория и методы согласования решений. – Новосибирск: Наука, 2009. – С. 29–60.

**Ph.D in mathematics Filatov A.Yu., Sokolovsky Yu.M.**

*Irkutsk State University, Russia*

### **THE MODELING OF MONOPOLISTIC COMPETITION MARKETS WITH HETEROGENEOUS LABOR**

The majority of markets in the modern economy have the structure of the monopolistic competition. At the same time classical monopolistic competition models based on the assumptions of homogeneous labor and homogeneous firms can't reveal some observed effects. We propose new monopolistic competition models, based on the classical suppositions of preference for diversity and increasing returns to scale, but used the heterogeneous labor productivity at the manufacture sector and (due the screening mechanism at labor market) heterogeneous firms. We don't separate entry cost and fixed cost like in the Melitz model, so the more simple equilibrium conditions make possible analytically investigate the impact of the elasticity of substitution, market size, the degree of labor heterogeneity, shares of agriculture and manufacture sectors on the equilibrium parameters: prices, quantities, wages, welfare, etc. We also investigate different mechanisms of wages regulation, possible effects of industrialization and de-industrialization, migration between regions and sectors of economy, the impact of trade liberalization on the equilibrium parameters.

During the most part of the XX-th century economists considered comparative advantage in labor [1] and in production factors endowments [2] as the main reason of specialization and international trade. Nevertheless, these assumptions can't explain effects, arisen in the modern globalized economy in the last decades. For example, the main good flows now occurred between similar developed countries. Moreover, we can see bilateral flows of very close substitution goods, and it can't be explained by market inefficiency.

The explanation was given by Avinash Dixit, Joseph Stiglitz and Paul Krugman.

Dixit and Stiglitz proposed [3] the modern theory of monopolistic competition [4], based on the two main assumptions: preference for diversity (modeling by the CES utility function) and increasing returns to scale. All firms produce their own modifications of the differentiated good and sell them (due to consumers' preference for diversity) with a certain markup. The number of firms is obtained endogenously from the zero profit condition. Krugman applied these ideas for the international trade theory [5], [6] and explored the arisen effects, very close to the ones observed in the real economy. The main results of the Dixit-Stiglitz-Krugman model and its implementation are collected in the monograph [7].

The DSK-model became very important for the market organization explanation, but it used the assumption of homogeneous firms. At the same time the empirical data showed that even in the separate industry the firms could be very different. So Mark Melitz proposed [8] the model with heterogeneous firms based on the concept of heterogeneous firm productivity [9], [10]. Different firms have different marginal cost from the known exogenous distribution. Each firm pays the fixed entry cost to estimate the productivity. Then it decides if to start production or leave the market.

In the last 5 years the monopolistic competition models with heterogeneous firms and heterogeneous labor became very popular. The most interesting of them are the two sectors model [11], embedding Melitz ideology into the classical Heckscher-Ohlin approach of the comparative advantage and explaining some effects of the trade liberalization; the gravity model of international trade [12]; and the investigation [13] of labor market, wages inequality and screening mechanisms.

Let's consider the basic model with two levels of manufacture labor. The economy consists of agriculture (traditional) sector  $A$  with constant returns to scale and manufacture (modern) sector  $M$ , produced continuum  $n$  of horizontally differentiated varieties indexed by  $i \in [0, n]$ , with increasing returns to scale.  $L$  consumers have identical Kobb-Douglas high level utility functions

$$u = M^\mu A^{1-\mu} \rightarrow \max .$$

It means, that they spend for manufacture and agriculture good the following shares of income:  $\mu \in (0;1)$  and  $(1-\mu)$ . The low level utility function is CES:

$$M = \left( \int_0^n (q(i))^{(\sigma-1)/\sigma} di \right)^{\sigma/(\sigma-1)} .$$

When elasticity of substitution  $\sigma \rightarrow 1$ , we have the low level Kobb-Douglas function also. The modifications of manufacture good are independent; consumers spend the fixed sum of money for each of them. When  $\sigma \rightarrow +\infty$ , we have the linear utility function describing the perfect substitution goods.

Let denote the total income of all identical consumers by  $I$ . So under the prices  $p(i)$  the  $i$ -modification demand  $q(i)$  can be found as a solution of a problem

$$\int_0^n (q(i))^{(\sigma-1)/\sigma} di \rightarrow \max, \quad \int_0^n p(i)q(i)di = \mu I .$$

Hence we can obtain the very important formula

$$\frac{q(i)}{q(j)} = \left( \frac{p(j)}{p(i)} \right)^\sigma.$$

The only production factor in the model is heterogeneous labor. Let the labor demand be  $l(i) = f + c(i)q(i)$ .

Here the value  $c(i)$  means the number of workers needed for one unit production at  $i$ -firm. If the wage is equal to  $w(i)$ , the total cost of  $i$ -firm will be

$$TC(i) = w(i)l(i).$$

Each firm maximizes its own profit:

$$\pi(i) = p(i)q(i) - w(i)(f + c(i)q(i)) = q(i)(p(i) - w(i)c(i)) - w(i)f \rightarrow \max_{p(i)}.$$

Solving this problem we can find the optimal price for  $i$ -modification:

$$p(i) = \frac{\sigma}{\sigma - 1} w(i)c(i).$$

In the long run the profit of all firms should be zero. So we can find the optimal quantity

$$q(i) = \frac{f(\sigma - 1)}{c(i)},$$

Using the ratio of prices and quantities we can find the relation between wages and productivities

$$\frac{w(i)}{w(j)} = \left( \frac{c(j)}{c(i)} \right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}}.$$

The firm size (despite heterogeneity) will be equal for all firms:

$$l(i) = f + c(i)q(i) = f + f(\sigma - 1) = f\sigma.$$

In the basic model all the population  $L$  consists of higher qualification industry workers (their share is  $\alpha_1$ , and productivity is  $c_1 = c$ ), low qualification industry workers (share  $\alpha_2$ , productivity  $c_2 = \gamma c$ ) and farmers (share  $1 - \alpha_1 - \alpha_2$ ). Let the agriculture sector be the numerator: the productivity, wage and price will be equal to one, and the fixed cost will be zero:  $f_A = 0$ ,  $c_A = 1$ ,  $p_A = 1$ ,  $w_A = 1$ . Then we can obtain the following formulas:

$$\begin{aligned} p_1 &= \frac{\sigma}{\sigma - 1} w_1 c, & p_2 &= \gamma \frac{\sigma}{\sigma - 1} w_2 c, \\ q_1 &= f(\sigma - 1)/c, & q_2 &= f(\sigma - 1)/\gamma c, \\ w_1 &= \gamma^{(\sigma-1)/\sigma} w, & w_2 &= w, \\ l_1 &= l_2 = f\sigma. \\ n_1 &= \alpha_1 L / f\sigma, & n_2 &= \alpha_2 L / f\sigma, \\ TR_1 &= TC_1 = \gamma^{(\sigma-1)/\sigma} f\sigma w, & TR_2 &= TC_2 = f\sigma w, \\ \pi_1 &= \pi_2 = 0. \end{aligned}$$

$$w_1 = kw = \frac{\mu}{1 - \mu} \frac{1 - \alpha_1 - \alpha_2}{\alpha_1 + \alpha_2/k_1}, \quad w_2 = w = \frac{\mu}{1 - \mu} \frac{1 - \alpha_1 - \alpha_2}{\alpha_1 k_1 + \alpha_2}.$$

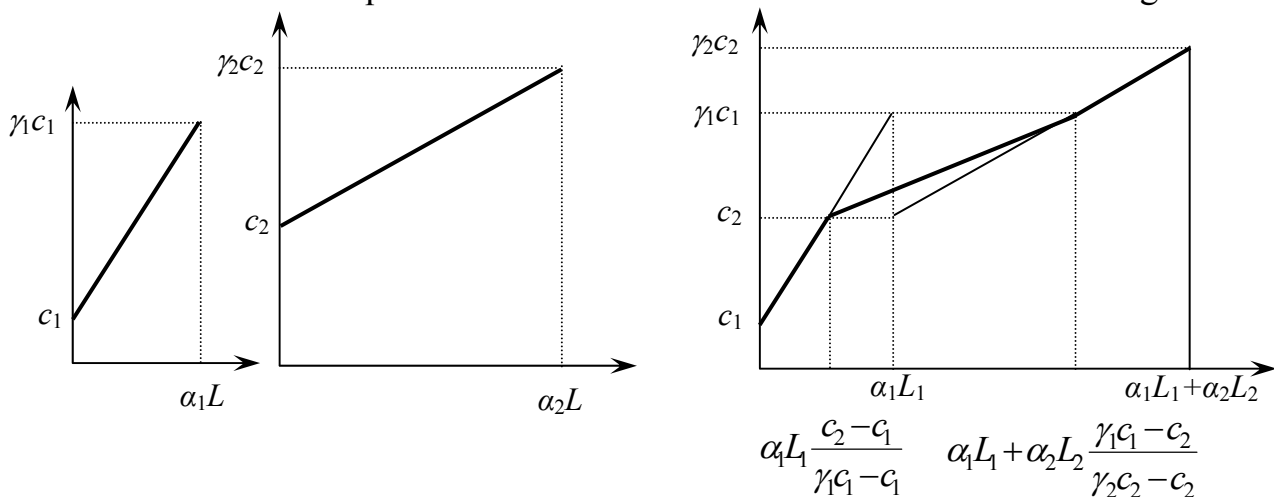
We also propose the following modifications of the basic model:

1. The monopolistic competition model with any productivity classes. Particularly the uniform distribution of workers qualification has been investigated. We obtained analytical formulas and explored the comparative statics of equilibrium prices, quantities, wages, etc.

2. The institutional restrictions on labor market. Particularly, the model with fixed wages has been worked out and explored. The restrictions can be caused, for example, by government policy (uniform scale of wages, etc) or asymmetric information when transactions between principals (firms) and agents (workers) take place. Also we investigated mechanisms of effective workers stimulation, including firm profit reallocation. The obtained equilibrium is compared with equilibrium in the basic model. The possibility for firms to use different production factors is considered by Echazu and Lugovskyy [14], but there it is supposed that the production factors endowments are unlimited.

3. The models of industrialization and de-industrialization. If the equilibrium wages of workers with low qualification get less than wages in the agriculture sector, the migration from cities to the countryside appears and proceeds till wages equalization in both sectors. If the wages of manufacture workers much higher than wages in agricultural sector, some «peasants» prefer to get skills (at some cost for education) to work for industry. Also the model included the possibility for workers to improve professional skills (at some cost depending on abilities) to get higher wages is proposed.

4. The model of international trade between two countries described by the presented above model. First the simplest situation of zero tariffs and zero transportation cost is investigated and compared with the basic variant of separate countries. The workers qualification could be distributed as it is shown on fig. 1:



**Fig. 1. The distribution of workers qualification before and after opening the borders**

Using this model it is also possible to test some hypotheses, particularly the following: opening the borders expands the variety of goods, always increases welfare, pulls together prices, but sometimes leads to deindustrialization in the country with the less effective manufacture sector. It will be also explored the model with transportation cost and tariffs. We will compare equilibriums, obtained in the models with specific and ad valorem tariffs, and give appropriate recommendations.

### **List of references:**

1. Ricardo D. On the principles of political economy and taxation. – L.: John Murray, 1817.
2. Ohlin B. Interregional and International Trade. – Cambridge: Harvard University Press, 1968.
3. Dixit A., Stiglitz J. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review. – 1977. – V.67. – P.297–308.
4. Chamberlin E. The Theory of Monopolistic Competition. – Cambridge: Harvard University Press, 1933.
5. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade // Journal of International Economics. – 1979. – V.9. – P.469–479.
6. Krugman P. Scale Economies, Product Differentiation, and The Pattern of Trade // American Economic Review. – 1980. – V.70. – P.950–959.
7. Combes P., Mayer Th., Thisse J. Economic Geography: the Integration of Regions and Nations. – Princeton: Princeton University Press, 2008.
8. Melitz M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // Econometrica. – 2003. – V.71. – P.1695–1725.
9. Jovanovic B. Selection and the Evolution of Industry // Econometrica. – 1982. – V.50. – P.649–670.
10. Hopenhayn H. Entry, Exit and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium // Econometrica. – 1992. – V.60. – P.1127–1150.
11. Bernard A., Redding S., Schott P. Comparative Advantage and Heterogeneous Firms // Review of Economic Studies. – 2007. – V.74. – P.31–66.
12. Helpman E., Melitz M., Rubinstein Y. Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes // Quarterly Journal of Economics. – 2008. – V.123. – P.441–487.
13. Helpman E, Itskhoki O, Redding S. Inequality and Unemployment in a Global Economy // Econometrica. – 2010. – V.78. – P.1239–1283.
14. Echazu L., Lugovsky V. Monopolistic Competition and Optimal Product Diversity with Heterogeneous Firms. – Working Paper, 2007.

**Хижинська Г.Є.**

*Вінницька філія Національного університету державної податкової служби  
України*

### **МІСЦЕ ВИТРАТ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я В СТРУКТУРІ СУКУПНИХ ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ**

Відповідно до задекларованих Українською державою принципів, що залишилися від радянської моделі соціального забезпечення, медичні послуги для населення є безкоштовними. Однак держава демонструє неспроможність реалізувати цей принцип, тому в галузі охорони здоров'я укорінилася практика неформальних платежів пацієнтів за медичні послуги. Це, у свою чергу, породжує наукові дискусії, з одного боку, щодо визначення фактичного розміру витрат населення на охорону здоров'я, а з другого – невідповідності статистичних даних розміру витрат домогосподарств на охорону здоров'я ринковим реаліям. З огляду на нагальну потребу встановлення рівня витрат населення в системі охорони здоров'я, місце таких витрат в структурі сукупних витрат домогосподарств є темою окремого дослідження.

Заслужують на увагу дослідження сукупних витрат домогосподарств роботи таких вітчизняних науковців та практиків як: Щербини Ф., Компанійця В.,



Панчишина С., Буряка П., Кізіми Т., Юхименка П., Осніщева В., Міроненка О., Кудряшова В., Загородного А., Вознюка І., Ватаманюка З., Ватаманюка О. та інших. Разом з тим на сьогодні залишаються невирішеними проблеми методологічного та методичного характеру щодо розрахунку окремих видів споживчих витрат домогосподарств, не існує єдиної системи показників визначення розміру витрат домогосподарств на охорону здоров'я, що включають в себе витрати на придбання ліків, різноманітних медичних послуг, вартість путівок на лікування тощо, для побудови узагальнюючого показника рівня таких витрат.

Державний комітет статистики, визначаючи сукупні витрати домогосподарств, констатує, що вони складаються з суми споживчих та неспоживчих сукупних витрат. До споживчих сукупних витрат він включає грошові витрати, а також – вартість спожитих домогосподарством продовольчих товарів, отриманих з особистого підсобного господарства та в порядку самозаготівель або подарованих родичами та іншими особами, суми отриманих пільг та безготівкових субсидій на оплату житла, комунальних продуктів та послуг, суми пільг на оплату телефону, проїзду у транспорті, туристичних послуг, путівок для лікування, оздоровлення та відпочинку, на оплату ліків, вітамінів, інших аптекарських товарів, медичних послуг (у тому числі стоматологічних послуг, проведення обстеження та отримання процедур, лікування в стаціонарі тощо) [4].

Загородній А.Г. та Вознюк Г.Л. розглядають споживчі витрати, не виділяючи їх в окремі групи, що значно ускладнює можливість визначення фактичного розміру витрат [2, с. 306].

Колектив науковців під керівництвом Ватаманюка З. поділяє усі споживчі видатки на три основні категорії: видатки на товари щоденного вжитку, видатки на товари тривалого користування, видатки на послуги, до яких включають лише оплату житла и комунальних послуг, освітніх послуг та послуг транспорту, залишаючи поза увагою витрати на охорону здоров'я [1, с. 336].

Професор Буряк П.Ю. включив витрати на лікаря до витрат на послуги, не врахувавши витрати на придбання ліків, вітамінів тощо [7, с. 128].

Ряд авторів підручника «Теорія фінансів» (за ред. проф. В.М. Федосова), відносять витрати на медичне обслуговування до витрат на оплату послуг, що забезпечують фізичне відтворення робочої сили [6, с. 359].

За даними офіційної статистики середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства за досліджуваний період збільшились на 1843,3 грн. (табл.1).

Якщо аналізувати структуру сукупних витрат домогосподарств, то можна дійти висновку, що найбільша частка належить витратам на споживання, проте необхідно відзначити загальну тенденцію до її зменшення й відповідного збільшення питомої ваги неспоживчих сукупних витрат. Серед усіх сукупних витрат домогосподарств в 2010 році 90% становили споживчі витрати.

Найбільш вагомою статтею (51,6%) сукупних витрат домогосподарств продовжували залишатися витрати на харчування. На купівлю непродовольчих товарів та оплату послуг домогосподарства направляли третину усіх витрат. Порівняно з 2005 р. частка цих витрат збільшилася на 3,5 в.п. Витрати на алко-

гольні напої та тютюнові вироби становили відповідно 2,9% у 2005р. та 3,3% у 2010 р. сукупних витрат домогосподарств. Частка неспоживчих сукупних витрат склала 10% усіх витрат домогосподарств і збільшилась на 1,1 в.п. На купівлю непродовольчих товарів та послуг у 2010 році домогосподарства щомісячно спрямовували третину сукупних витрат, що на 3,5 в.п. більше, ніж у 2005 році. На утримання житла пересічне домогосподарство у 2010 році витрачало 9,3% сукупних витрат, на оновлення гардеробу – 6,1%, на охорону здоров'я 3,1%, на інші напрями споживання (транспорт, зв'язок, придбання предметів домашнього вжитку, побутової техніки та поточне утримання житла, освіту, відпочинок і культуру тощо) від 3,7% до 1,3% сукупних витрат.

**Таблиця 1. Структура сукупних витрат домогосподарств України у 2005-2010рр. [4]**

<i>Показники</i>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	1229,4	1442,8	1722,0	2590,4	2754,1	3072,7
Структура сукупних витрат домогосподарств	відсотків					
Споживчі сукупні витрати	91,1	90,5	90,0	86,2	87,8	90,0
продукти харчування та безалкогольні напої	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0	51,6
алкогольні напої, тютюнові вироби	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2	3,3
непродовольчі товари та послуги	31,6	34,7	36,0	35,1	34,6	35,1
в тому числі						
одяг і взуття	5,7	5,8	5,9	5,9	5,6	6,1
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	8,5	9,6	10,9	9,1	9,4	9,3
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,6	2,8	2,9	2,8	2,3	2,4
охорона здоров'я	2,5	2,5	2,5	2,7	3,1	3,1
транспорт	3,0	3,7	3,4	4,0	3,8	3,7
зв'язок	2,1	2,6	2,6	2,3	2,5	2,7
відпочинок і культура	2,6	2,4	2,4	2,5	1,8	1,8
освіта	1,1	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3
ресторани та готелі	1,7	2,2	2,3	2,4	2,5	2,4
різні товари і послуги	1,8	1,7	1,8	2,1	2,3	2,3
Неспоживчі сукупні витрати	8,9	9,5	10,0	13,8	12,2	10,0

Розглянувши структуру сукупних витрат домогосподарств можна дійти висновку, що витрати на охорону здоров'я займали і займають досить малий відсоток, хоча спостерігається тенденція до їх збільшення від 2,5% у 2005-2007р.р. до 3,1% у 2009-2010 роках. В абсолютних показниках витрати на охорону здоров'я домогосподарств зросли від 30,7 грн. у 2005 році до 95,25 грн. у 2010 році. Ці цифри досить далекі від реальних показників і зовсім не відображають розміру фактичних витрат домогосподарств на охорону здоров'я.

За оцінками експертів, сума "тіньового обороту" української медицини становить \$10-20 млрд. за рік. Тобто, кожному українцеві, включаючи дітей і

пенсіонерів, офіційне медичне обслуговування обходиться в кількесот доларів щорічно. З життєвої практики, середня неофіційна вартість візиту в державну клініку до терапевта становить 50-100 грн. – залежно від проблеми. Прийом вузького фахівця може обійтися дорожче, особливо якщо лікар має ім'я, статус і репутацію [5].

За найбільш скромними оцінками, питома вага особистих витрат населення на охорону здоров'я становить понад 40% від загального об'єму фінансування галузі (за даними Світового банку — 2,3–3% ВВП). Такі фінансові інструменти, як добровільне медичне страхування та лікарняні каси, істотного впливу на обсяги фінансування не мають. Переважає пряма оплата послуг населенням. Громадяни з особистих коштів оплачують значну частину медичних послуг. Більшість населення самостійно забезпечує себе медикаментами при лікуванні не тільки в амбулаторних, але і в стаціонарних умовах. Значну частку (до 10% від загальних витрат) становлять неформальні/тіньові платежі [3].

Наростання платності відбувається в хаотичній і неконтрольованій формі, без яких-небудь виражених спроб держави пом'якшити негативні наслідки цього процесу для населення.

Все це призводить до істотної нерівності в доступності медичної допомоги: майже 18,5% домогосподарств не можуть одержати необхідну медичну допомогу [4].

Факти свідчать, що поширення неформальних, неофіційних платежів відлякує від використання медичних послуг перш за все низькодохідні групи населення та сільських жителів.

У цілому, за оцінками Світового банку, платежі населення за медичні послуги в Україні більш регресивні, ніж в інших країнах європейського регіону і країнах ОЕСР, і потенційно можуть відкинути велику частину людей за межу бідності, що зовсім не підтверджують дані офіційної статистики [4].

### **Список використаних джерел:**

1. Ватаманюк З. Вступ до економічної теорії: курс лекцій. Ч.1. / З. Ватаманюк, С. Панчишин, О. Ватаманюк. – Львів: Новий світ–2000, 2004. – 352 с.
2. Загородній А. Фінансово-економічний словник / А. Загородній, Г. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
3. Лехан В. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір [Електронний ресурс] / В. Лехан. – Режим доступу: <http://novosti.mif-ua.com>
4. Офіційний сайт комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Охріменко О. Скільки коштує "безкоштовна" медицина в Україні [Електронний ресурс] / О. Охріменко. – Режим доступу: <http://finance.tochka.net.ua>
6. Теорія фінансів: підручник / [П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін.]; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
7. Фінанси: курс для фінансистів: підручник / за ред. докт. екон. наук, проф. Буряка П.Ю., докт. екон. наук, проф. Жихора О.Б. – К.: Хай-Тек Прес, 2010. – 528 с.

**Чеглаков А.А.**

*Московский государственный институт международных отношений,*

*Департамент Управления и развития продаж*

*ПЕ Юг ОАО «ТНК–BP маркетинг», Российская федерация*

## **СПОСОБЫ ТРАНСПОРТИРОВКИ НЕФТИ НА МИРОВЫЕ РЫНКИ: ИХ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

Основными задачами транспортной логистики являются: обеспечение транспортировки нефти, минимизация транспортных расходов, поиск оптимальных маршрутов, создание логистических схем, планирование доставки, обеспечение единой контролируемой схемы доставки при различных видах транспорта, смешанных (интермодальных перевозках), расчет стоимости доставки [1]. Эффективная система транспортировки нефти на мировые рынки должна отвечать, как минимум, трем важнейшим условиям:

- 1) обеспечивать возможность стабильных поставок в долгосрочной перспективе;
- 2) учитывать сложившуюся конъюнктуру нефтяного рынка;
- 3) быть экономически эффективной.

Транспортные условия контрактов на поставку нефти – особый раздел, в котором подробно оговариваются обязанности и расходы сторон по организации доставки. Изучение транспортных возможностей исполнения контракта может включать в себя следующий круг вопросов:

- наличие прямого сообщения между страной экспорта и рынком покупателя;
- тарифы и ставки мирового рынка морского сообщения, железнодорожные, трубопроводные, навигационные тарифы;
- стоимость хранения груза в местах перевалки, пунктах отправления и назначения;
- правила и особые условия перевозки в стране назначения и отправления, правила сдачи-приемки нефти;
- международные соглашения и конвенции, регулирующие перевозки грузов различными видами транспорта.

Полученные сведения позволяют:

- выбрать базис поставки и просчитать продажную/закупочную цену товара при реализации его с доставкой или без доставки;
- на основании калькуляции транспортных издержек выбрать направление, по которому наиболее выгодно отправить груз;
- правильно сформулировать транспортные условия в контрактах с учетом всех возможных издержек.

Интермодальные перевозки в сравнении с прямыми поставками являются более сложным способом доставки нефти. Надлежащее исполнение таких перевозок предполагает знание как условий доставки (перевозки и перевалки) соответствующими видами транспорта, так и существующих базисов поставки. Базисное условие поставки – основное условие внешнеторговой сделки, определяющее обязанности продавца и покупателя при исполнении контракта. Оно

устанавливает основу (базис) цены товара по контракту, прежде всего в зависимости от того, включаются ли в нее расходы по доставке или нет [2]. Содержание базисов поставки регулируется рядом нормативных актов. Наиболее широко в практике международной торговли нефтью применяются международные правила, которые разрабатываются Международной торговой палатой (МТП). Правила оформления документов, контрактов для интермодальных перевозок определяются правилами, рекомендованными Конференцией ООН по торговле и развитию (UNCTAD, the United Nations Conference on Trade Development) [2].

В мировой практике существует три наиболее распространенных способа транспортировки нефти: водный, железнодорожный, трубопроводный. Существует ряд показателей для сравнения разных способов транспортировки: экономические, металлозатраты, ритмичность и другие. Важнейшими экономическими показателями являются капитальные затраты (С) и эксплуатационные расходы (О). К капитальным затратам относятся: стоимость оборудования, материалов, работ по сооружению объекта. В состав эксплуатационных расходов входят: отчисления на амортизацию и текущий ремонт, заработная плата, плата за электроэнергию, топливо, воду и т.д. Капитальные затраты считаются единовременными, если при сравнении вариантов окажется, что у одного из них и капитальные и эксплуатационные расходы меньше, чем у другого, то есть если  $C_1 < C_2$  и  $O_1 < O_2$ , то преимущество первого варианта бесспорно. Но чаще встречаются случаи, когда  $C_1 < C_2$  и  $O_1 > O_2$ . Если в этом случае принять к исполнению второй вариант, то по сравнению с первым будет экономия в эксплуатационных расходах, равная  $O_1 - O_2$ . Но при этом будет перерасход капитальных затрат, равный  $C_2 - C_1$ .

Отношение  $(C_2 - C_1)/(O_1 - O_2) = t$  представляет собой срок окупаемости излишне вложенных капитальных затрат  $C_2 - C_1$  за счет экономии эксплуатационных расходов  $O_1 - O_2$ . Величина, обратная сроку окупаемости,  $E = (O_1 - O_2)/(C_2 - C_1)$  называется коэффициентом эффективности. Это экономия эксплуатационных расходов, приходящаяся на рубль излишне вложенных капитальных затрат. Второй вариант будет выгоднее (привлекательнее) первого в том случае, когда коэффициент эффективности оказывается достаточно большим (или срок окупаемости – достаточно малым). Вопрос о том, что значит «достаточно большой» или «достаточно малый», решается сопоставлением  $E$  или  $t$  с конкретным (предельным) значением, называемым нормированным коэффициентом эффективности  $E_n$  (или нормативного срока окупаемости  $T_n$ ), который устанавливается органами, осуществляющими планирование. Условие предпочтительности варианта с меньшими эксплуатационными расходами (второго варианта) может быть записано в виде:

$$(O_1 - O_2)/(C_2 - C_1) \geq E_n \text{ или } (C_2 - C_1)/(O_1 - O_2) \leq T_n.$$

$$\text{Тогда } O_2 + E_n C_2 \leq O_1 + E_n C_1.$$

Смысл последнего выражения следующий: выгоднее тот вариант, у которого  $O + E_n C$  меньше. Величина  $O + E_n C = \Pi$  называется приведенными затратами [2].

Способы определения наиболее выгодного варианта по приведенным

затратам и при помощи коэффициентов эффективности или сроков окупаемости приводят к одному и тому же результату. Срок окупаемости или коэффициент эффективности не может служить экономической характеристикой, определяющей степень выгодности рассматриваемого варианта. Если  $E > E_n$ , то рассматриваемый вариант предпочтителен по сравнению с имеющим меньшие капитальные затраты. Выгодность же определяется разностью приведенных затрат сопоставляемых вариантов.

Каждый способ транспортировки нефти имеет свои особенности. **Водный способ** транспортировки занимает больше времени, чем трубопроводный или железнодорожный, так как носит, как правило, сезонный характер. Поэтому в пунктах налива и разгрузки судов необходимо иметь емкости для хранения нефтяных грузов в межнавигационный период.

Водный транспорт дополняет трубопроводный, увеличивая «гибкость» трубопроводных маршрутов. Этому способствует также и **железнодорожный** транспорт. Перевозки грузов в прямом международном железнодорожном сообщении регулируются на основании соответствующих соглашений, заключенных в период существования СССР. Продолжает также действовать Соглашение о международном прямом железнодорожном грузовом сообщении (СМГС), заключенном в 1951 году между железными дорогами Болгарии, Венгрии, ГДР, Польши, Румынии, Чехословакии и СССР (в настоящем РФ). Условия СМГС также применяются при перевозках со странами СНГ, Балтии на основании двусторонних соглашений. Перевозки грузов с отдельными странами (Австрией, Ираном, Финляндией, Турцией) осуществляются на базе отдельных соглашений с этими странами и оформляются документами, определенными этими соглашениями, а перевозка, оплата в каждой из стран производится по внутренним правилам и тарифам.

В РФ по темпам роста грузооборота нефтепроводы намного опередили другие виды транспорта.

По своему назначению нефтепроводы делятся на следующие группы:

1) **внутренние** – соединяют различные объекты и установки на промыслах, НПЗ и нефтебазах;

2) **местные** – имеют большую протяженность (до нескольких десятков километров) и соединяют нефтепромыслы или НПЗ с головной станцией магистрального нефтепровода или с пунктами налива на железной дороге или в наливные суда;

3) **магистральные** – характеризуются большой протяженностью (сотни тысяч километров), поэтому перекачка ведется не одной, а несколькими станциями, расположенными по трассе.

**Трубопроводный** транспорт обладает следующими преимуществами по сравнению с другими видами транспорта:

1) минимальный срок доставки;

2) нефтепровод может быть проложен между двумя любыми пунктами, как на суше, так и вне суши, находящимся на любом расстоянии друг от друга;

3) непрерывность прокачки, что обеспечивает ритмичную работу поставщиков и бесперебойное снабжение потребителей, нет необходимости в крупных перевалочных мощностях на концах трассы;

4) потери при транспортировке меньше, у других видов транспорта;

5) экономичность. На доставку тонны нефти по трубопроводу требуется в 10 с лишним раз меньше трудовых затрат, чем для ее перевозки по железной дороге. Тариф на прокачку тонны нефти по трубопроводу в среднем на 20% меньше тарифа на транспортировку по железной дороге.

К недостаткам трубопроводного транспорта относится большой расход металла и «жесткость» трассы перевозок, то есть невозможность изменить направление транспортировки.

#### **Список использованных источников:**

1. Кретов И.И. Логистика во внешнеторговой деятельности / И.И. Кретов, К.В. Садченко // Акад. внешн. торговли. – М.: Дело и Сервис, 2006. – С. 15.
2. Николаев Д.С. Внешнеторговые транспортные операции и логистика / Д.С. Николаев. – М.: Анкил, 1998. – С. 56.

**Д.э.н. Чеглакова С.Г., Вилкова Г.С.**

*Рязанский государственный радиотехнический радиоуниверситет,  
Российская Федерация*

### **МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Трудовые ресурсы – основной элемент деятельности любого хозяйствующего субъекта. Поэтому оценить их рациональное использование важно для каждой организаций, независимо от ее вида деятельности. В современной отечественной практике существует большое разнообразие, как индивидуальных показателей, так и систем показателей, позволяющих оценить качество формирования и использования трудовых ресурсов в организации. Однако, не выработано единого логического подхода построения методики анализа для коммерческих организаций с учетом их сферы деятельности и отраслевой принадлежности. Мы предлагаем модель анализа обеспеченности и использования трудовых ресурсов, которую можно легко трансформировать в практическом анализе любой коммерческой организации.

**На первом этапе** выявляется степень обеспеченности организации трудовыми ресурсами при помощи баланса труда. Он составляется по месяцам в соответствии с производственным планом (бизнес-планом), где отражается потребность в рабочей силе и фактическое их наличие по отраслям, производственным подразделениям и категориям работников. Даная информация позволит выявить недостаток или избыток рабочей силы, наметить пути более рацио-

нального использования трудовых ресурсов. В ходе анализа выявляется, привлекались ли наемные лица со стороны, в какой период года появлялась большая потребность привлечения наемного труда.

Определяется абсолютное ( $\Delta\text{Чабс.}$ ) и относительное ( $\Delta\text{Ч отн.}$ ) отклонения в численности персонала.

$$\Delta\text{Чабс.} = \text{Чф.} - \text{Чпл.},$$

где Ч – численность персонала плановая и фактическая.

Относительное отклонение рассчитывается с учетом изменения объема производства и только для категории рабочих:

$$\Delta\text{Ч отн.} = \text{Чф.} - (\text{Чпл.} * j),$$

где j – индекс изменения объема продукции.

$$j = V_{\text{ф.}} / V_{\text{пл.}}, \text{ где}$$

V – объем производимой продукции плановый и фактический.

Влияние отклонений в численности рабочих на объем продукции ( $\Delta V_{\text{ч.р.}}$ ) рассчитывается по формуле:

$$\Delta V_{\text{ч.р.}} = \Delta\text{Чр.} * V_{\text{р.}},$$

где  $V_{\text{р.}}$  – среднегодовая выработка на одного рабочего.

По результативным значениям данных устанавливается, какие изменения произошли в численности и структуре персонала, в соотношении категорий работников.

**На втором этапе** дается характеристика движения трудовых ресурсов. Изучаются причины увольнения работников (по собственному желанию, сокращение кадров, нарушение трудовой дисциплины, перевод на другую должность, уход на пенсию, истечение срока контракта, сокращение численности, прогулы и др.) Рекомендуется рассчитать и проанализировать динамику следующих показателей:

**коэффициент оборота по приему рабочих** = Кол-во принятого персонала на работу / Среднесписочная численность персонала

**коэффициент оборота по выбытию** = Количество уволившихся работников / Среднесписочная численность персонала

**коэффициент постоянства состава персонала предприятия** = Количество работников, проработавших весь год / Среднесписочная численность персонала

**На третьем этапе** анализируется полнота использования трудовых ресурсов, которую можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником, а также по степени использования фонда рабочего времени. Такой анализ проводится по каждой категории работников, производственному подразделению и в целом по предприятию. Важно определить потери рабочего времени и изучить причины их образования. Они могут быть вызваны разными объективными и субъективными обстоятельствами: дополнительными отпусками с разрешения администрации, заболевания рабочих с временной потерей трудоспособности, прогулами, простоями из-за неисправности машин, климатических условий, отсутствия работы, электроэнергии, топлива и т.д. Боль-



шинство из них (кроме потерь, связанных с болезнями и климатическими условиями) можно считать неиспользованными резервами увеличения фонда рабочего времени.

**На четвертом этапе** следует выполнить анализ использования рабочего времени при помощи системы показателей:

- общее число отработанных за год всеми рабочими человеко-дней ( $\Sigma Д$ );
- число человеко-дней, отработанных за год одним рабочим (Д);
- общее число отработанных всеми рабочими человеко-часов ( $\Sigma Чч$ );
- число часов, отработанных за год одним рабочим (Ч);
- средняя продолжительность рабочего дня (Пр.д.)

Важно определить потери рабочего времени.

1. потери в человеко-часах

- а) на каждого рабочего (Чф. – Чб.)
- б) на всех рабочих (Чф. – Чб.) \* Чср., где  
Чср. - среднесписочная численность

2. потери в в человеко-днях

- а) на 1 рабочего (Дф. – Дб.)
- б) на всех рабочих (Дф. – Дб.) \* Чср.

**Пятый этап** предполагает анализ средств на оплату труда

Выявляется абсолютное и относительное отклонения средств на оплату труда между фактической от плановой величинами в целом по организации, производственным подразделениям и категориям работников. При этом нужно учитывать, что абсолютное отклонение само по себе не характеризует использования фонда зарплаты, так как этот показатель определяется без учета степени выполнения плана по производству продукции [1].

**Относительное отклонение** рассчитывается как разность между фактически начисленной суммой зарплаты и плановым фондом, скорректированным на коэффициент выполнения плана по производству продукции или оказанным услугам. При этом следует иметь в виду, что корректируется только переменная часть фонда заработной платы, которая изменяется пропорционально объему производства продукции. Постоянная часть оплаты труда не изменяется при изменении объема производства

**Шестой этап – оценка** эффективности использования трудовых ресурсов через производительность труда.

Оценить уровень интенсивности использования трудовых ресурсов рекомендуется при помощи системы обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда [2].

*Обобщающими показателями* производительности труда являются показатели, характеризующие объем производимой продукции или оказываемых услуг на одного среднегодового работника.

*Частные показатели* производительности труда — это данные о прямых затратах труда на производство единицы продукции или количество полученной продукции за единицу рабочего времени. Первые определяются делением прямых затрат труда (в человеко-часах) на объем производства продукции, вторые – делением объема производства продукции на прямые затраты труда.

Для оперативного контролю за уровнем производительности труда по отдельным видам работ или процессам производства могут применяться *вспомогательные показатели*. Они выражаются затратами труда на единицу выполненных работ или количеством выполненных работ за единицу рабочего времени.

**Седьмой этап** предполагает оценку эффективности использования трудовых ресурсов с учетом размера полученной прибыли на одного работника предприятия.

Связь данного показателя с уровнем производительности труда можно представить следующим образом:

$$\text{Прп} / \text{ЧР} = \text{Прп} / \text{В} * \text{В} / \text{ВП} * \text{ВП} / \text{ЧР} = \text{Крп} * \text{УТ} * \text{ГВ},$$

где Прп – прибыль от реализации продукции;

ЧР – среднесписочная численность работников;

В – выручка от реализации продукции;

ВП – валовой объем производства продукции за отчетный период;

Крп – рентабельность продаж;

УТ – уровень товарности продукции;

ГВ – среднегодовая выработка продукции одним работником.

Считаем, что рекомендуемая модель анализа использования трудовых ресурсов позволит оптимизировать расстановку трудовых ресурсов в организации с учетом фактического наличия основных ресурсов, определить соответствие темпов производительности и оплаты труда, выявить резервы рационального использования трудовых ресурсов.

#### **Список использованных источников:**

1. Никитин В.Ю. Заработная плата: бухгалтерские, налоговые и правовые аспекты / В.Ю. Никитин. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007. – 280с. – (Справочник для бухгалтера).
2. Сидорова Е.С. Заработная плата / Е.С. Сидорова. – М.: Омега-Л, 2006. – 294 с.

**К.е.н. Чернишова Л.В.**

*Одеський національний економічний університет, Україна*

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: АНАЛІЗ, ОЦІНКА, ДІАГНОСТИКА**

Сучасна економічна ситуація в Україні вимагає використання відносно нового підходу оцінки ефективності управління економічним потенціалом підприємств. Так, для оцінки економічного потенціалу підприємства запропонований методичний інструментарій, який ґрунтується на сучасних методах оцінки економічного потенціалу, дозволяє враховувати не тільки внутрішні можливості підприємства, а й ринкову ситуацію, надає можливість виділяти головну проблему та системно встановлювати кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу.

Для практичної апробації запропоновано методичний інструментарій та

здійснено обґрунтування кожного етапу оцінки економічного потенціалу підприємств Одеської області.

### **Етап 1. Побудова діаграми Ісікави.**

Діаграма Ісікави використовується як аналітичний інструмент для перегляду дії можливих факторів та виокремлення найбільш важливих причин, дія яких породжує конкретні наслідки та піддається управлінню.

Робота з діаграмою Ісікави проводиться в кілька етапів [6]:

1. Виявлення та збирання всіх факторів та причин, що будь-яким чином впливають на досліджуваний результат.

2. Групування факторів за смисловим та причинно-наслідковими блоками.

3. Ранжирування цих факторів всередині кожного блоку.

4. Аналіз отриманої картини.

5. «Відкидання» факторів, на які ми не можемо впливати.

6. Ігнорування малозначущих і непринципових чинників.

Дослідження політики управління та позиціонування підприємств Одеської області свідчить, що ефективність діяльності підприємств області обумовлена рівнем використання їхнього економічного потенціалу. Це в свою чергу дозволило виділити головну проблему підприємств, яка полягає в підвищенні економічного потенціалу підприємств.

### **Етап 2. Рейтингова оцінка економічного потенціалу підприємства.**

На даному етапі дієвим інструментом оцінки управління економічним потенціалом підприємства виступає „квадрат потенціалу”. „Квадрат потенціалу” – це метод оцінки стану корпоративного управління, спрямований на визначення слабких місць у всій системі відносин, властивий корпоративному управлінню.

Даний інструмент дозволяє системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Він має декілька теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при обґрунтуванні управлінських рішень [1].

Дослідження стану складових економічного потенціалу підприємств Одеської області проведено на основі даних Державного комітету статистики України та Одеської області [8; 9].

Зазначимо, що перші 2 етапи характеризують поточний стан економічного потенціалу, тобто наведені вище економічні інструменти презентують загальну картину економічного потенціалу, відповідно вони не дають можливість ранжувати фактори за ступенем важливості (пріоритетності).

### **Етап 3. Побудова діаграми Парето.**

У діяльності підприємства постійно виникають різні проблеми: труднощі з оборотом кредитних сум, освоєнням нових правил прийняття замовлень, появою браку; ростом трудомісткості; наявністю на складах нереалізованої продукції; надходження реклаमाцій, кількість яких не зменшується, незважаючи на старання підвищити якість.

Пошуки рішення цих проблем починають із їхньої класифікації по окремих факторах (операціям) з метою з'ясування основних, тобто тих, які зв'язані,

наприклад, з найбільшими витратами. Щоб виявити основні фактори будують діаграми Парето і потім роблять їхній аналіз. Діаграма Парето дає змогу виділити «важливу меншість» в порівнянні з «неважливою більшістю».

#### **Етап 4. ABC-аналіз.**

Після виявлення проблеми шляхом побудови діаграми Парето по результатах важливо визначити причини її вирішення. Це необхідно для її вирішення. При використанні діаграми Парето для виявлення результатів діяльності та причини найбільш поширеним методом є ABC-аналіз.

Сутність ABC-аналізу полягає в визначенні трьох груп, котрі мають три рівні значимості [6]:

група А – найважливіші проблеми, ліквідація причин групи А має найбільший авторитет, а пов'язані з цим заходи – найвищу ефективність;

група В – причини, які в сумі мають не більше 20%;

група С – найбільш багаточисленні, але при цьому найменш значимі проблеми та причини.

Проведені розрахунки дають можливість стверджувати, що показники групи А складають 28,5%, управління якими здійснює найбільший вплив на стан економічного потенціалу підприємств області, а саме: ємність ринку, продуктивність праці 1-го робітника, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, фондівдача, коефіцієнт вода в дію основних фондів. В свою чергу 33,3% маркетингового та матеріально-технічного потенціалу визначають в цілому ефективність використання економічного потенціалу підприємств Одеської області у 2010 р.

Запропоновані методики оцінки економічного потенціалу підприємств Одеської області дають можливість отримати достовірні результати для прийняття економічних рішень щодо ефективного управління на підприємствах.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є формування механізму управління функціональними складовими економічного потенціалу підприємств Одеського регіону.

#### **Список використаних джерел:**

1. Григораш О.В. Управління потенціалом підприємства / О.В. Григораш // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції 27 мая. Прага. «Научный прогресс на рубеже тысячелетий – 2010». – С. 29-32.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
4. ABC-аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/ABC-аналіз> 130.html
5. Діаграма Ісікави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [uk.wikipedia.org/wiki/Діаграма\\_Ісікави](http://uk.wikipedia.org/wiki/Діаграма_Ісікави).
6. Метод «Діаграмма Исикавы». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inventech.ru/pub/methods/metod-0019>
7. Діаграмма Парето [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/qm/qm>
8. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.odessastat.gov.ua>

**К.е.н. Чубай В.М., Тесак О.В.**

*Національний університет «Львівська політехніка», Україна*

## **ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З НАУКОВО-ДОСЛІДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ**

Співпраця промислових підприємств з науково-дослідними організаціями (підприємствами, установами) здебільшого зосереджена на розробці інноваційної продукції, прогресивних основних засобів чи новітніх технологій її виробництва. В процесі аналізу оптимальності цієї співпраці необхідно враховувати як ризики інноваційної діяльності [1; 2], так і ризики конкретних взаємовідносин [3; 4].

Одними з найважливіших показників, які характеризують ризики взаємовідносин промислового підприємства з науково-дослідними організаціями є рівень невиконання договірних зобов'язань ( $B_1^{ij}$  та  $B_2^{ij}$ ), ймовірність виникнення негативних подій у взаємовідносинах і рівень їх впливу на фінансову стійкість суб'єктів взаємовідносин. Для групи суб'єктів взаємовідносин „науково-дослідні організації (НДО)” встановимо  $i = 7$ .

Рівень невиконання договірних зобов'язань, що може зумовити ускладнення або припинення взаємовідносин з ініціативи промислового підприємства ( $B_1^{7j}$ ), і відповідно призвести до економічних збитків або неотримання очікуваних результатів, пропонуємо визначати за допомогою запропонованої нами факторної моделі:

$$B_1^{7j} = \frac{N_{pn}^{7j}}{N_{ps}^{7j}} * \frac{N_{ps}^{7j}}{N_{pr}^{7j}} * \frac{N_{pr}^{7j}}{N_{zd}^{7j}} = K_{dv}^{7j} * K_{sv}^{7j} * K_{bv}^{7j}, \quad (1)$$

де  $N_{pn}^{7j}$  – вартість науково-дослідних розробок, які виконувались (чи прийняті до виконання) конкретною НДО, але в обумовлений у договорі термін не прийняті промисловим підприємством через їх суттєву невідповідність наперед зазначеним вимогам щодо якості, і (або) порушення умов договору щодо яких призвело до суттєвого негативного впливу на виробничі, збутові та інші процеси діяльності промислового підприємства (в тому числі протермінування розробки інноваційної продукції, яке дало змогу конкуренту вийти на ринок з аналогічною продукцією раніше ніж підприємство тощо), тис.грн.;

$N_{ps}^{7j}$  – вартість науково-дослідних розробок, які виконувались (чи прийняті до виконання) конкретною НДО, щодо якості чи ціни яких є суттєві претензії та (або) є значні претензії до часу чи інших умов виконання та передачі, тис.грн.;

$N_{pr}^{7j}$  – вартість науково-дослідних розробок, які виконувались (чи прийняті до виконання) конкретною НДО, щодо якості чи ціни яких є будь-які претензії та (або) є будь-які претензії до часу чи інших умов виконання та передачі, тис.грн.;

$N_{zd}^{7j}$  – загальна вартість науково-дослідних розробок, які виконувались (чи прийняті до виконання) згідно договорів конкретною НДО на замовлення промислового підприємства, тис.грн.;

$j$  – конкретний суб'єкт взаємовідносин;

$K_{dv}^{7j}$  – питома вага вартості науково-дослідних розробок, які в обумовлений у договорі термін не прийняті від конкретної НДО через їх суттєву невідповідність вимогам промислового підприємства щодо якості, і (або) порушення умов договору щодо яких призвело до суттєвого негативного впливу на виробничі та інші процеси діяльності підприємства, у вартості замовлених в цієї НДО науково-дослідних розробок щодо яких є суттєві претензії у промислового підприємства, в частках одиниці;

$K_{sv}^{7j}$  – питома вага вартості замовлених в конкретній НДО науково-дослідних розробок щодо яких є суттєві претензії у вартості замовлених в неї науково-дослідних розробок щодо яких є будь-які претензії з боку промислового підприємства, в частках одиниці;

$K_{bv}^{7j}$  – питома вага вартості замовлених в конкретній НДО науково-дослідних розробок щодо яких є будь-які претензії у загальній вартості науково-дослідних розробок, які замовлено в неї промисловим підприємством, в частках одиниці.

Рівень невиконання договірних зобов'язань у взаємовідносинах, що може зумовити їх ускладнення або припинення з ініціативи конкретної науково-дослідної організації ( $B_2^{7j}$ ), пропонуємо визначати за допомогою запропонованої нами факторної моделі:

$$B_2^{7j} = \frac{N_{bz}^{7j}}{N_{pz}^{7j}} * \frac{N_{pz}^{7j}}{N_{po}^{7j}} * \frac{N_{po}^{7j}}{N_{zd}^{7j}} = K_{ds}^{7j} * K_{dp}^{7j} * K_{db}^{7j}, \quad (2)$$

де  $N_{bz}^{7j}$  – вартість науково-дослідних розробок, виконаних (прийнятих до виконання) конкретною НДО на замовлення промислового підприємства, за які існує безнадійна кредиторська заборгованість (більше 3 років) та (або) за які існує протермінована кредиторська заборгованість менше 3 років, але яку не погашає промислове підприємство на документальну вимогу НДО (безпосередню, через суд тощо), тис.грн.;

$N_{pz}^{7j}$  – вартість науково-дослідних розробок, виконаних (прийнятих до виконання) конкретною НДО на замовлення промислового підприємства, за які існує протермінована кредиторська заборгованість, тис.грн.;

$N_{po}^{7j}$  – вартість науково-дослідних розробок, виконаних (прийнятих до виконання) конкретною НДО на замовлення промислового підприємства на умовах післяоплати, тис.грн.;

$K_{ds}^{7j}$  – питома вага величини безнадійної кредиторської заборгованості у величині протермінованої кредиторської заборгованості промислового підприємства перед НДО, в частках одиниці;

$K_{dp}^{7j}$  – питома вага протермінованої кредиторської заборгованості у загальній величині кредиторської заборгованості промислового підприємства перед НДО, в частках одиниці;

$K_{db}^{7j}$  – питома вага вартості науково-дослідних розробок, виконаних (прийнятих до виконання) конкретною НДО на замовлення промислового підприємства на умовах післяоплати у загальній вартості науково-дослідних розробок,

виконаних (прийнятих до виконання) цією НДО на замовлення промислового підприємства, в частках одиниці.

Якщо будь-який з показників  $N_{pn}^{7j}$ ,  $N_{ps}^{7j}$ ,  $N_{pr}^{7j}$ ,  $N_{bz}^{7j}$ ,  $N_{pz}^{7j}$ ,  $N_{po}^{7j}$  чи  $N_{zd}^{7j}$  дорівнюватиме нулю, то відповідно факторні моделі (1) та (2) не використовуватимуться, а показники  $B_1^{7j}$  і  $B_2^{7j}$  визначатимуться експертним методом. Показники  $B_1^{7j}$  та  $B_2^{7j}$  знаходяться в межах від 0 до 1, а їх зростання призводить до підвищення загального ризику взаємовідносин промислового підприємства з конкретною науково-дослідною організацією.

Крім того необхідно аналізувати значну кількість внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на ризики взаємовідносин промислового підприємства з НДО. Причому потрібно досліджувати як кількісні, так і якісні показники, що характеризують стан і вплив кожного чинника. Зокрема, необхідно враховувати ділову репутацію НДО в конкретній сфері науково-дослідних робіт, наявність альтернативних організацій та установ для здійснення необхідних промислового підприємству досліджень і розробок, їх цінову політику та умови техніко-технологічного супроводу, рівень інноваційності розробок конкретної НДО і їх відповідність світовим науково-дослідним досягненням, інноваційний потенціал НДО тощо. З позиції НДО при аналізі ризиків взаємовідносин необхідно врахувати стан, джерела і масштаби фінансування її діяльності, рівень забезпеченості замовленнями, наявність конкуренції у сегменті ринку де здійснює діяльність конкретна НДО тощо.

Отже, аналіз чинників впливу на ризики взаємовідносин з науково-дослідними організаціями, дасть змогу промислового підприємству крім зменшення інноваційних ризиків також запобігти економічним втратам від майбутньої негативної співпраці.

### **Список використаних джерел:**

1. Менеджмент та маркетинг інновацій: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2004. – 616 с.
2. Рудь Н.Т. Інноваційні ризики / Н.Т. Рудь // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – Вип. 82. – С. 65-72.
3. Чухрай Н.І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія / Н.І. Чухрай, Я.Ю. Криворучко; за наук. ред. Н. Чухрай. – Львів: Растр-7, 2008. – 360 с.
4. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

**К.е.н. Шамота Г.М., Костючок О.В.**

*Українська академія банківської справи Національного банку України, м. Суми*

## **ОПТИМІЗАЦІЯ ШЛЯХІВ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКУ**

Останнім часом українські банки розглядають шляхи підвищення ступеня прозорості інформації та якості фінансового управління, враховуючи рекомендації *Базельського Комітету* з питань *банківського нагляду* та світових тенденцій. Банківська діяльність являється однією з найризикованіших, тому доцільно приділяти досить велику увагу формуванню ефективної системи ризик-менеджменту. На сьогодні вирішення даного питання має велике практичне значення і потребує наукового вирішення.

Метою дослідження є пошук шляхів ефективного управління банківськими ризиками та характеристика підходів до запобігання їх виникнення.

Один із найважливіших принципів банківської діяльності полягає в тому, що при здійсненні основної активної операції банку – банківського кредитування – наданий кредит має бути повернений у чітко обумовлені в кредитному договорі строки. Але виникає невпевненість, тобто ризик, до своєчасного повернення даної позики. Саме тому кредитний ризик є основним фінансовим ризиком банківської діяльності і саме управління ним є основою фінансового ризик-менеджменту банку. Під кредитним ризиком зазвичай розуміють ризик невиконання позичальником початкових умов кредитної угоди, тобто неповернення (повністю або частково) основної суми боргу і процентів по ньому у встановлені договором строки.

Слід відмітити, що більшість банків України донедавна при оцінці кредитного ризику за конкретною угодою враховували лише одне із можливих його джерел – фінансові можливості позичальника (об'єктивний ризик, пов'язаний із позичальником). На практиці ж дуже багато позичальників не повертають кредити не тому, що потрапили в скрутне фінансове становище, а тому, що просто не хочуть цього робити. В такому разі банк змушений подавати до суду на позичальника за невиконання ним умов кредитного договору. Але суд може відмовити йому в задоволенні позову через недосконале складання й оформлення кредитного договору.

З метою забезпечення ефективної та надійної системи кредитування та підвищення прозорості банківської інформації поряд з іншими відомими заходами застосовується фінансовий моніторинг. Фінансовий моніторинг банку – система заходів, спрямованих на здійснення контролю за ризиковим об'єктом та своєчасне реагування на можливі зміни певних параметрів діяльності.

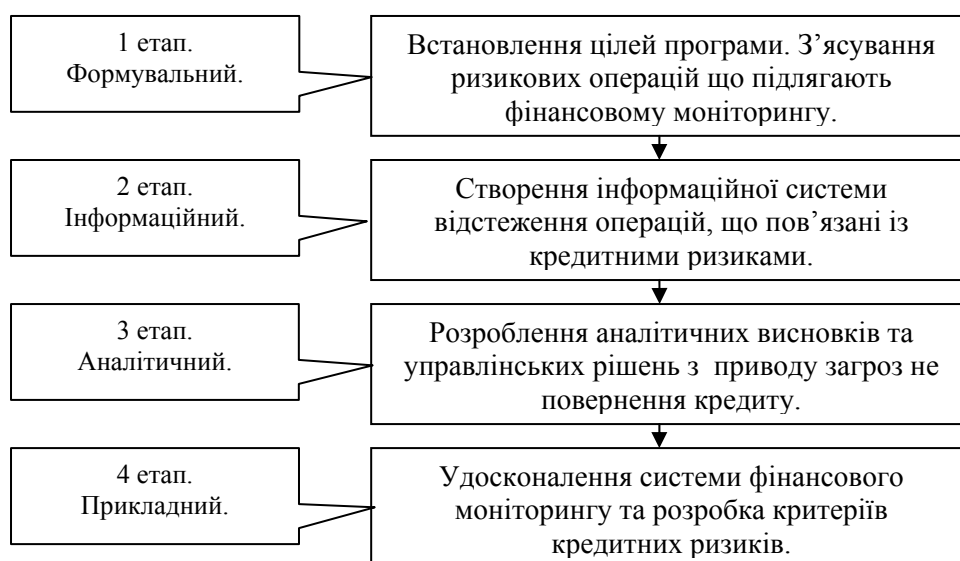
Організація фінансового менеджменту та здійснення фінансового моніторингу банківської діяльності за кредитними операціями являється окремим питанням, при вирішенні якого в сучасних умовах можуть використовуватись різні підходи. Фінансовий менеджмент в банку може спиратися на дані фінансового обліку, який оперує такими обліковими категоріями як прибуток, доходи, витрати, активи, ресурсна база та іншими, вимірними в грошовому вира-



женні. Для даного підходу до організації фінансового менеджменту характерні позасистемне ведення аналітичного обліку і дефіцит релевантної інформації, компенсувати який припадає функціональним підрозділам банку, що здійснює активні і пасивні операції. Потреба в додаткових відомостях виникає, зокрема, в тих випадках, коли при вирішенні конкретних завдань необхідно використовувати як кількісну, так і якісну, в тому числі не грошову інформацію, відсутню у бухгалтерській службі банку.

Альтернативним варіантом фінансового менеджменту являється аналітичний облік, який здійснюється з метою подальшого аналізу операцій, оцінки фінансового стану і результатів здійснення кредитних операцій.

Іншим підходом вирішення проблеми управління ризиками є підхід, що базується на міжнародних стандартах фінансового моніторингу. За даним підходом оцінка ризиків відбувається за профілем клієнта і відповідних заходів моніторингу трансакцій за операціями. Ефективна політика ідентифікації клієнта розглядається через призму інформаційного забезпечення і базується на реалізації принципів: знай свого клієнта, знай операції клієнта, знай клієнта свого клієнта, знай бізнес-партнерів, знай своїх співробітників. В основу формування політики ідентифікації клієнтів покладено міжнародний досвід у сфері запобігання та протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, що пізніше було імplementовано в законодавчу базу України та практику банківської діяльності [2]. Процедура ідентифікації клієнта базується на програмі ідентифікації клієнтів банку, яка призначена для визначення вимог та встановлення процедури ідентифікації юридичних осіб, фізичних осіб та осіб-підприємців, які вступають з банком у договірні відносини чи відкривають у банку рахунки. Ідентифікації набувають особи – власники, які мають прямий або опосередкований вплив на юридичну особу – клієнта банку, що визначається процентним співвідношенням частки участі в статутному фонді особи та базується на методиках НБУ і Державного комітету фінансового моніторингу [3; 4].



**Рис. 1. Схема проведення фінансового моніторингу в банку**

За схемою аналітичної роботи системи внутрішнього фінансового моніторингу із реалізацією ідентифікації клієнта можна розглянути, як відбувається формування та управління системою з урахуванням ступенів ризику та поновлювальної інформації щодо клієнтів, контрагентів, засновників і т. ін. (рис. 1).

**Висновки.** Отже, для вирішення проблеми формування ефективної системи фінансового моніторингу в банку та управління ризиками концептуальним є зміна філософії роботи на ринку банківських послуг у контексті ризикорієнтованих підходів.

Збалансоване застосування уже відомих у наш час методів та підходів до організації фінансового менеджменту в банках дозволяє забезпечити ефективне управління кредитними ризиками в умовах підвищення вимог до прозорості інформації банківських установ.

### **Список використаних джерел:**

1. Прут М.О. Управління ризиками в банківській діяльності / М.О. Прут // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – № 3.
2. Коваленко В.В. Міжнародний досвід у сфері запобігання та протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму: монографія / В.В. Коваленко, С.О. Дмитров, А.В. Єжов. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 112 с.
3. Горінов О.С. Роль ідентифікації клієнта банку у загальній системі запобігання відмивання грошей комерційного банку / О.С. Горінов, М.В. Колдовський // Вісник Української академії банківської справи Національного банку України. – 2007. – № 2. – 120 с.
4. Методичні рекомендації для банків з організації фінансового моніторингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sdfm.gov.ua>
5. Віденко С.В. Оптимізація управління ризиками у системі фінансового моніторингу банку / С.В. Віденко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3.

### **Шереметинська О.В.**

*Національний університет харчових технологій, м.Київ, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ, ЯК ЧАСТИНА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Оборотні засоби за величиною після основних фондів займають друге місце в загальному обсязі ресурсів, які визначають економіку підприємства.

Цільовими напрямками системи управління оборотними засобами являється визначення обсягу та структури поточних оборотних активів, джерел їх фінансування і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої та ефективної фінансової діяльності підприємства.

Управління оборотним засобами в процесі господарської діяльності підприємства повинно охоплювати наступне:

- узагальнення інформації про наявність та стан всіх елементів оборотних засобів за попередній період;
- забезпечення платоспроможності;

- забезпечення прийняттого рівня обсягу, структури та рентабельності оборотних засобів;
- оптимізація структури оборотних засобів;
- визначення співвідношення джерел забезпечення оборотними засобами;
- дослідження причин незадовільних показників з оборотності оборотних засобів;
- впровадження в господарську діяльність підприємства сучасних методів управління оборотними засобами;
- поточний контроль за станом основних елементів оборотних засобів в процесі виробничої та фінансової діяльності підприємства.

Для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства, слід здійснювати процес управління не лише окремими компонентами оборотних засобів, але і всією операційною діяльністю підприємства з подальшим інтегруванням його в стратегічне управління підприємством, це дасть змогу повніше охопити весь процес господарювання та врахувати всі фактори, що на нього впливають. Це пояснюється тим, що система управління оборотними засобами не може розглядатися окремо від функціонування всього підприємства, тому виникає необхідність її досліджувати у комплексі з іншими системами управління підприємством.

Для нормального свого функціонування, підприємство повинно забезпечувати ефективне використання оборотних засобів та прискорювати їх оборотність, підтримувати на прийнятному рівні свою платоспроможність та ліквідність. За цих умов суб'єкту господарювання слід формувати самостійну комплексну політику оперативного управління оборотними засобами.)

Існують наступні три політики управління оборотними засобами: агресивна, консервативна, компромісна (поміrkована) [1; 2; 4].

Зрозуміло, що для ефективного управління оборотними засобами підприємства крім фінансового забезпечення необхідний індивідуальний підхід до управління кожного елемента оборотних засобів. Даному питанню присвячено ряд наукових праць [1-4] але в кожній з них розглядається управління зазначеними елементами окремо і не представлена загальна система управління оборотним засобами в комплексі.

Очевидно, що не всі елементи оборотних засобів потребують активного втручання з боку фінансового менеджера, але є найбільш значимі, які потребують постійного оперативного управління та контролю, до них відносяться виробничі запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти.

Зрозуміло, що для найкращої інтеграції, системи управління оборотними засобами в загальну стратегію управління підприємством слід розглядати систему управління основним елементом оборотних засобів – виробничими запасами, з точки зору раціоналізації їх, як матеріального потоку.

Другим елементом оборотних засобів, що потребує постійного управління та контролю є дебіторська заборгованість, її рівень визначається багатьма чинниками: видом продукції, ємкістю ринку, ступенем насичення ринку, прийнятою системою розрахунків (продаж за готівку, в кредит) та ін.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає перш за все контроль

за оборотністю коштів в розрахунках. Ще одним важливим елементом, що потребує управління являються грошові кошти та їх еквіваленти, причому основним аспектом при їх управлінні є оптимізація їх середнього поточного залишку.

За оцінками фахівців, із загальної економії, що може одержати підприємство при ефективному управлінні оборотними засобами: 50% може дати ефективне управління товарно-матеріальними запасами, 40% – управління запасами готової продукції і дебіторською заборгованістю і інші 10% – управління технологічним циклом [4].

Для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства, слід здійснювати процес управління не лише окремими компонентами оборотних засобів, але і всією операційною діяльністю підприємства з подальшим інтегруванням його в стратегічне управління підприємством, це дасть змогу повніше охопити весь процес господарювання та врахувати всі фактори, що на нього впливають. Це пояснюється тим, що система управління оборотними засобами не може розглядатися окремо від функціонування всього підприємства, тому виникає необхідність її досліджувати у комплексі з іншими системами управління підприємством.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С. 560.
2. Стоянова Е.С. Управление оборотным капиталом / Е.С. Стоянова, Е.В. Быкова, И.А. Бланк; под. ред. Е.С. Стояновой. – (Серия «Финансовый менеджмент для практиков»). – М.: Перспектива, 1998. – С. 6.
3. Швидка О.П. Елементи оборотного капіталу підприємства та їх взаємозв'язок / О.П. Швидка // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: «Економічні науки». – Вип. 19: у 2 ч. – Черкаси: ЧДТУ, 2008. – Ч. I. – С. 244-248.
4. Финансы підприємств: підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.

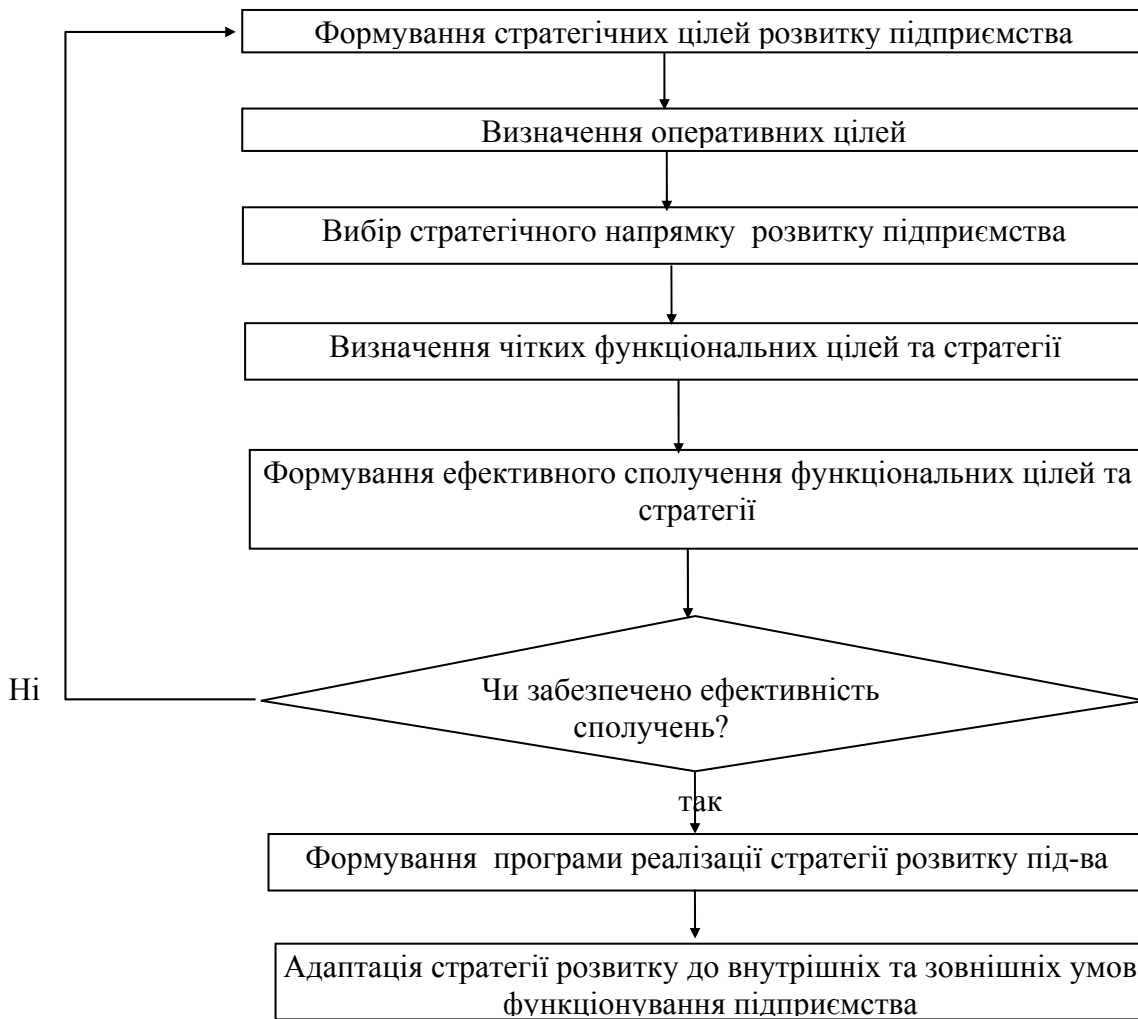
#### **Шереметинський М.А.**

*Національний університет харчових технологій, Україна*

### **НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ТА УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУ ЯК ЗАПОРУКИ ВЕДЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

За умов ринкової системи господарювання жодне підприємство не може ефективно працювати без ретельно підготовленого бізнес-плану. Успіх підприємницького проекту, незалежно від його масштабів, сфери діяльності, форми організації бізнесу, неможливий без чіткого уявлення про перспективи діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів і реального плану господарювання. У бізнес-проекті формулюються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні і слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу

ринку та його особливостей, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту. Традиційно бізнес-проект розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. При ринковій системі господарювання бізнес-проект — це активний робочий інструмент управління, відправний пункт усієї діяльності підприємства, документ, що визначає оптимальні за часом і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проекту.



**Рис. 1. Алгоритм стратегічного бізнес-проекування розвитку підприємства**

**Бізнес-проект** – це ретельно підготовлений плановий документ, який розкриває усі сторони будь-якого комерційного проекту, який планується до реалізації. Він дозволяє передбачати заходи щодо реалізації нової ідеї, визначати необхідне фінансове забезпечення і отримання певного прибутку. Практично його можна вважати формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення тієї або іншої підприємницької ідеї.

**Бізнес-план** – це документ, який містить систему ув'язаних у часі та просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту (угоди).

Алгоритм стратегічного бізнес-проекування дозволяє:

- виявити слабкі місця стратегічного планування ще до початку його реалізації та своєчасно внести необхідні корективи;
- оцінити потенційні технічні, ресурсні та фінансові можливості розвитку виробництва;
- оцінити ефективність обраних шляхів розвитку, дохідність заходів та окупність вкладених фінансових ресурсів;
- чітко спланувати дії функціональних підрозділів та забезпечити їх взаємозв'язок;
- забезпечити гнучкість, мобільність та швидку реакцію на необхідність перебудови виробництва під впливом зовнішніх чинників. Важливим є аналіз і визначення можливостей щодо реалізації розробленого бізнес-проекту.

Бізнес-проекування містить три етапи:

- підготовчий період – підбір виконавців, консультантів та експертів, постановка завдання і розподіл обов'язків між виконавцями, розробка календарного плану (графіка) виконання робіт, збір необхідної вихідної інформації;
- розробка бізнес-проекту;
- презентація бізнес-проекту – доведення основних положень бізнес-проекту до потенційних інвесторів.

Бізнес-проект охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня ціль полягає в тому, щоб запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. Головна внутрішня ціль бізнес-проекту – бути основою управління підприємницькою діяльністю. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості планових заходів, особливості самого підприємства, специфіку його діяльності. Бізнес-проект дає змогу розв'язати цілий ряд завдань, основними серед яких є:

- обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку підприємства;
- розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності підприємства, насамперед обсягів продажу та прибутку;
- визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів;
- підбір працівників, спроможних реалізувати даний план.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність із змінами і доповненнями, внесеними Законами України" від 20 грудня 2001 року № 2899-III.
2. Бойчик І.М. Виробничі інвестиції підприємства / І.М. Бойчик, П.С. Харів, М.І. Хопчан, Ю.В. Піча // Економіка підприємств: навч. посіб. – К.: Каравела; Львів: Новий світ – 2000, 2001. – С. 128–136.
3. Бутко М. Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки / М. Бутко // Економіка України. – №4. – 2004. – С. 40–45.
4. Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченько О.Г. Реальні інвестиції // О.Д. Данілов, Г.М. Івашина, О.Г. Чумаченько // Інвестування: навч. посіб. – К.: Видавничий дім "Комп'ютер-прес", 2001. – С. 199–306.

**Д.э.н. Шинкевич А.И., Галимулина Ф.Ф.**  
**ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский**  
**технологический университет», Российская Федерация**  
**СПЕЦИФИКА СТРУКТУРЫ АКТИВОВ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ,**  
**ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫХ ПО УРОВНЮ ТЕХНОЛОГИЧНОСТИ**

Промышленная инфраструктура сегодня представлена тремя секторами: высоко- (ВТ), средне- (СТ) и низкотехнологичным (НТ). Ключевым критерием классификации служит уровень технологичности. Для проведения инноваций необходимы инвестиции. Инвестиционная привлекательность компаний строится, прежде всего, на их финансовом состоянии и на имущественном.

Имущество любого предприятия представлено основным и оборотным капиталом. В соответствии с годовым статистическим обзором отраслей обрабатывающей промышленности Annual Survey of Manufactures: General Statistics: Statistics for Industry Groups and Industries: 2009 and 2008 максимальный размер основного капитала приходится на низкотехнологичный сектор промышленности (производство пищевых продуктов, включая напитки, текстильное производство, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви и т.д.) и составляет 83 309 962 тыс.долл.США (табл. 1). При этом максимальный размер капитальных вложений в здания и сооружения характерен для отраслей высокотехнологичного сектора промышленности (производство фармацевтической продукции, производство офисного оборудования и вычислительной техники, производство аппаратуры для радио, телевидения и связи, производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов и т.д.) и составляет 6 529 982 тыс. долл. США. Это связано с размещением на территории предприятий данного сектора промышленности достаточно объемных и масштабных зданий и сооружений, а также зданий, используемых при разработке радикальных нововведений, поскольку сектор высокотехнологичных отраслей наиболее наукоемкий в сравнении с отраслями средне- и низкотехнологичного секторов промышленности.

**Таблица 1. Размер капиталовложений в отдельные элементы основных средств в 2009г. (тыс.долл.США) [1]**

<b>Группа отраслей</b>	<b>Здания и сооружения</b>	<b>Машины и оборудование</b>	<b>Транспортные средства</b>	<b>Компьютеры</b>	<b>Другие виды машин</b>	<b>Итого</b>
ВТ	6 529 982	18 376 604	703 926	2 292 211	15 762 085	43 664 808
СТ высокого уровня	5 382 026	23 019 419	399 680	1 305 129	21 314 611	51 420 865
СТ низкого уровня	2 250 357	14 546 312	338 772	401 370	13 806 170	31 342 981
НТ	5 845 056	38 732 453	835 194	1 358 063	36 539 196	83 309 962

Также высокотехнологичный сектор лидирует по размерам инвестиций в компьютеры и составляет 2 292 211 тыс.долл. США. Лидерство по данному показателю обусловлено спецификой данного сектора: высокотехнологичный

сектор является достаточно наукоемким и характеризуется высокой степенью переработки и использования инновационных технологий. Ключевым направлением развития наукоемких отраслей являются информационные технологии. В качестве новых эффективных подходов к организации изобретательской деятельности сегодня применяются современные компьютерные технологии инженерного анализа и проектирования. Бурное развитие информационных технологий позволяет разрабатывать новые технологии создания инноваций. Следует также отметить, что в высокотехнологичный сектор стали включать Интернет-торговлю, хотя это является смешением различных фаз общественного воспроизводства и ведет к повторному счету.

Если рассматривать группы отраслей с точки зрения величины капиталовложений в машины и оборудование, то в данном случае с большим отрывом лидирует низкотехнологичный сектор промышленности, имея показатель в 38 732 453 тыс.долл. США (табл. 1). Данное явление объясняется следующим. К рассматриваемому сектору промышленности относят такие отрасли, как производство пищевых продуктов, текстильной продукции, изделий из кожи, производство нефтяной продукции, бумаги, транспортных средств, т.е. те производства, которые по результатам многократных исследований и различного рода анализов относятся к жизнеобеспечивающим, способным гарантировать высокое качество жизни. В сравнении с высоко- и среднетехнологичными отраслями, низкотехнологичный сектор отличается наиболее высокой степенью ориентации на потребителя. Рынки соответствующих товаров характеризуются жесткой конкуренцией. С целью «победить» многочисленных конкурентов и занять доминирующее положение на рынке предприятиям приходится инвестировать достаточно крупные размеры средств в оборудование, в новые технологии, что позволит выпускать продукцию, на которую существует актуальный потребительский спрос. Наукоемкие высокотехнологичные отрасли, характеризующиеся созданием прорывных инноваций, выступают поставщиком новых технологий, т.е. данные производства ориентированы на массового конечного потребителя косвенно, через посредника в лице низкотехнологичных отраслей. В результате, ставка делается не на массовое производство, что обуславливает относительно низкие капиталовложения высокотехнологичных отраслей в машины и оборудование (18 376 604 тыс.долл.США).

Аналогичная ситуация складывается в графе «Капиталовложения в другие виды машин» и «Капиталовложения в транспортные средства»: максимальные инвестиции характерны для низкотехнологичных отраслей промышленности (36 539 196 тыс.долл.США и 835 194 тыс.долл.США соответственно) (табл. 1).

Далее рассмотрим дифференциацию в структуре оборотных активов для рассматриваемых групп отраслей. Как известно, оборотные активы – это авансируемая в денежной форме стоимость, принимающая в процессе кругооборота средств форму оборотных фондов и фондов обращения, необходимая для поддержания непрерывности кругооборота и возвращающаяся в исходную форму после его завершения.



По данным табл. 2 видим, что по размеру запасов вновь лидирует низко-технологичный сектор и более чем вдвое превышает данный показатель для высокотехнологичных отраслей, составляя 3 308 516 219 тыс.долл. США.

**Таблица 2. Размер капиталовложений в элементы оборотного капитала по состоянию на 2009г. (в тыс.долл. США) [1]**

Показатели	ВТ	СТ высокого уровня	СТ низкого уровня	НТ
Запасов на конец 2009г.	147 060 486	113 546 127	53 560 928	183 496 102
из них:				
готовая продукция;	30 948 106	47 047 802	21 250 425	50 914 571
незавершенное производство;	78 919 630	28 059 711	10 119 702	75 678 814
сырье и материалы	37 192 751	38 438 614	22 190 800	56 902 719
Товары отгруженные	785 584 618	843 872 934	413 422 675	2 115 530 433
Общая стоимость материалов	347 890 086	447 841 210	243 525 359	1 009 489 684
Итого запасов	1 280 535 190	1 405 260 271	710 508 962	3 308 516 219
Налоги и лицензионные платежи	2 462 538	3 209 035	1 390 873	5 801 295

Как было отмечено ранее, данный сектор ориентирован на выпуск товаров массового потребления, что обуславливает высокий объем выпускаемой продукции, и, соответственно, высокие запасы.

**Таблица 3. Рентабельность оборотных активов [2]**

Отрасли	2009г.	2010г.
<i>Высокотехнологичные отрасли</i>		
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	3,2	6,5
Производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	-0,8	0,3
<i>Среднетехнологичные отрасли высокого уровня</i>		
Химическое производство	4,5	12,3
Производство машин и оборудования	3,0	2,8
<i>Среднетехнологичные отрасли низкого уровня</i>		
Производство резиновых и пластмассовых изделий	2,1	5,1
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, из них	5,3	11,1
металлургическое производство	5,5	12,1
<i>Низкотехнологичные отрасли</i>		
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	7,5	6,9
Текстильное и швейное производство	-0,4	0,8
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,9	3,1
Обработка древесины и производство изделий из дерева	-5,4	0,2
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	4,6	9,0
Производство кокса и нефтепродуктов	15,7	13,1

В России наблюдается достаточно яркое отличие состава имущественного комплекса для отраслей высоко-, средне- и низкотехнологичного сектора. При этом, следует обратить внимание не только на структуру имущества отраслей, но и на эффективность его использования. По итогам 2010г. наивысшая рентабельность активов характерна для низкотехнологичной отрасли – производства кокса и нефтепродуктов (13,1%), затем следует среднетехнологичный сектор: химическое производство – 12,3% и металлургическое производство – 12,1%. Для высокотехнологичных отраслей характерна низкая рентабельность оборотных активов. Низкая рентабельность означает, что предприятие получает прибыли, неадекватно малые своему масштабу. В данном случае под масштабом подразумеваются активы компании – совокупность зданий, земли, оборудования, средств, связанных в оборотных активах.

Таким образом, особенности имущественного состояния предприятий отраслей высоко-, средне- и низкотехнологичного сектора обусловлены особенностью элементов активов данных предприятий.

#### **Список использованных источников:**

1. Annual Survey of Manufactures: General Statistics: Statistics for Industry Groups and Industries: 2009 and 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://factfinder.census.gov/servlet/IBQTable?\\_bm=y&-ds\\_name=AM0931GS101](http://factfinder.census.gov/servlet/IBQTable?_bm=y&-ds_name=AM0931GS101)
2. Россия в цифрах. 2011 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc\\_1135075100641](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135075100641)

**Д.э.н. Шинкевич А.И., Фаррахова А.А.**

*ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский  
технологический университет, Российская Федерация*

### **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОМЫШЛЕННОГО АУТСОРСИНГА В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И США**

Развитие рыночной экономики в России сопровождается поиском и применением новых форм и инструментов организации хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Особое место при этом отводится сектору промышленных услуг. В настоящее время на крупных промышленных предприятиях широкое применение находит такая форма организации бизнеса, как промышленный аутсорсинг. Под данной формой бизнеса понимают оказание услуг по выполнению производственных функций на долгосрочной договорной основе; применяется в случаях, когда реализация производственного процесса собственными силами обходится дороже, чем привлечение подрядчиков.

При этом предприятия в большей степени ориентированы не на экономию средств, а на инновации. И поскольку наиболее наукоемкими являются отрасли высоких технологий, то именно в НИ-ТЕСН отраслях аутсорсинг достаточно широко распространен. Наивысшая доля аутсорсинга приходится на такие виды экономической деятельности, как производство кокса и нефтепродуктов (50%),

производство транспортных средств и оборудования (43,5%) и металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (40,2%) (табл. 1). В последние десять лет сектор высоких технологий стал ключевым фактором повышения национальной конкурентоспособности. В России развитие высокотехнологичных отраслей идет медленными темпами и значительно отстает от западных стран.

Сейчас эффективность российского высокотехнологического сектора составляет 0,6 (соотношение затрат на НИОКР к объему высокотехнологичного экспорта). В США этот показатель равен 1,5, во Франции 4-5. В связи с этим в России планируется повысить долю высокотехнологичного сектора в ВВП в два раза (с 10,9 до 17-20%) [2]. При этом предприятия, как правило, вынуждены использовать зарубежную продукцию, что существенно увеличивает затраты на материально-техническое оснащение и делает высокотехнологичный сектор экономики России зависимым от импорта. Причем спрос на высокотехнологичную импортную продукцию внутри страны невысок.

**Таблица 1. Удельный вес организаций, осуществлявших отдельные виды организационных инноваций, в общем числе организаций, имевших готовые организационные инновации в течение последних трех лет, по видам экономической деятельности в 2009 г. (в %) [1]**

<b>Отрасли промышленности</b>	<b>Аутсорсинг</b>
<i>Обработывающие производства</i>	27,6
<i>Высокотехнологичные отрасли</i>	
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	20,7
<i>Среднетехнологичные отрасли высокого уровня</i>	
Химическое производство	33,8
Производство машин и оборудования	32,5
<i>Среднетехнологичные отрасли низкого уровня</i>	
Производство резиновых и пластмассовых изделий	22,6
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	40,2
<i>Низкотехнологичные отрасли</i>	
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	22,6
Текстильное и швейное производство	3,7
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	16,7
Обработка древесины и производство изделий из дерева	16,7
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	22,0
Производство кокса и нефтепродуктов	50,0
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	16,1

На международном рынке за Россией закрепилась сырьевая ориентация (около 15-17% мировых запасов полезных ископаемых). Сегодня доля России на международном рынке высокотехнологичной продукции составляет менее одного процента. Индекс производства высокотехнологичных отраслей в 2009г. превысил соответствующий показатель по средне- (СТ) и низкотехнологичным (НТ) отраслям, составив 93,3% к предыдущему году по сравнению с 73,6% и 83,7% соответственно для СТ и НТ отраслей.

Ярким примером данного сектора промышленности выступает Силиконовая долина в США, которые являются бесспорным лидером в сфере высокотехнологичного производства. Именно здесь сосредоточены мировые электронная и компьютерная индустрии. Силиконовая долина оказывает сильное влияние на развитие высоких технологий во всем мире. Аналогичным примером в России выступает «Инновационный центр „Сколково“» (кремниевая долина «Сколково»), который призван стать индикатором перехода экономики России в новое инновационное качество. В Иннограде предполагается оказание экономической поддержки компаниям, занятым в таких ВТ отраслях промышленности, как: телекоммуникации и космос, медицинская техника, энергоэффективность, информационные технологии, а также ядерные технологии.

В соответствии с ежегодным обзором показателей деятельности по сферам производства в США «Annual Survey of Manufactures: General Statistics: Statistics for Industry Groups and Industries: 2009 and 2008» мы провели анализ показателей по отраслям, входящим в группу высокотехнологичного сектора (табл. 2). В статистическом сборнике к числу данных отраслей относят: производство фармацевтической продукции; производство офисного оборудования и вычислительной техники; производство аппаратуры для радио, телевидения и связи; производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов; производство летательных аппаратов, включая космические.

Данный сектор промышленности отличается более высокими показателями по многим направлениям. Прежде всего, это высокая доля добавленной стоимости в выручке. В 2009г. в отраслях ВТП она составила 65%, в средне- и низкотехнологичных отраслях – 55% и 39% соответственно. Высокое значение имеет удельный вес работников, выполняющих исследования и разработки, что обусловлено высокой степенью инновационной активности.

**Таблица 2. Сравнение некоторых показателей по группам отраслей [3]**

	Индекс производства, 2009г. (в % к 2008г.)	Доля добавленной стоимости в выручке, %	Услуги (компьютерные, услуги связи, реклама, услуги по обслуживанию зданий и сооружений и др.)
Высокотехнологичные отрасли	93,3	65	23 276 827
Среднетехнологичные отрасли	73,6	55	32 208 918
Низкотехнологичные отрасли	83,7	39	29 867 098

Следующим важным моментом является базирование ВТП на IT-технологиях, чем обусловлены высокие капиталовложения отраслей данного сектора в компьютеры и оборудование, предназначенное для обработки данных (максимального значения данного показателя в 2009г. достигло производство офисного оборудования и вычислительной техники – 1 359 030; максимум по среднетехнологичным отраслям был характерен для химического производства –

824 723; по низкотехнологічному – 707 722 – для виробництва готових і металічних изделий).

Таким образом, промисловий аутсорсинг найбільш розповсюджений в високотехнологічних галузях, як в Росії, так і в США. Сьогодні найбільш конкурентоспособним напрямком експорту високотехнологічних товарів в Росії є неелектричні машини, зокрема, обладнання для АЕС і ГЕС. Перспективним виступає напрямком авіакосмічної техніки. До 2020 року очікується збільшення частки Росії на світових ринках високотехнологічних товарів і послуг до 5-10% в 5-7 і більше секторах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Російський статистичний щорічник. 2010: стат. зб. / Росстат. – Р76. – М., 2010. – 813 с.
2. Стратегія соціально-економічного розвитку Росії до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economy.gov.ru/.../proekt\\_strategii\\_innovacionnogo\\_gazvitiya.doc](http://www.economy.gov.ru/.../proekt_strategii_innovacionnogo_gazvitiya.doc)
3. Annual Survey of Manufactures: General Statistics: Statistics for Industry Groups and Industries: 2009 and 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://factfinder.census.gov/servlet/IBQTable?\\_bm=y&-ds\\_name=AM0931GS101](http://factfinder.census.gov/servlet/IBQTable?_bm=y&-ds_name=AM0931GS101)

**Д.т.н. Яковенко О.Г., Полушенко В.А.**

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*

### **МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ПРИ ВИПАДКОВОМУ ПОПИТІ**

Розглянута модель управління запасами, як одна із головних складових процесу ресурсного забезпечення промислового підприємства, яка допомагає вдосконалювати організацію управління виробництвом.

В умовах жорсткої конкуренції метою діяльності будь-якого підприємства є реалізація своєчасного виготовлення продукції. Отримання замовлення на виробництво продукції у випадкові моменти часу; відмови споживача від замовлень, внесення змін до договору, пов'язаних як кількісно так і за строками, нестача грошових ресурсів на придбання необхідних якісних матеріальних ресурсів, висока вартість їх доставки та збереження на складах; постійна зміна цін на матеріальні ресурси – ці та інші фактори впливають на виконання виробничих планових завдань.

Управління запасами в наш час являє собою дуже актуальну проблему для будь-якого підприємства, незалежно від того, які товари(вироби чи послуги) підприємство виробляє і пропонує своїм партнерам. Головне для будь-якої виробничої системи у відношенні запасів-їх оптимізація, тобто підтримка оптимального рівня за кожною номенклатурною позицією. Запаси-це сукупність засобів виробництва, що зберігаються у відповідних господарських структурах, як сфери виробництва, так і сфери обігу [4].

Метою роботи є розробка моделі управління запасами, що дозволяє промислового підприємству мінімізувати витрати, в умовах імовірного попиту та фіксованого періоду часу.

### Економіко-математична постановка задачі.

Промислове підприємство розробляє календарний план випуску готової продукції на плановий період. Для того, щоб виробничий процес був безперервним, на конкретний момент часу повинні бути наявні необхідні матеріальні ресурси за асортиментом, за кількістю та якістю. Цього можна досягти або своєчасною поставкою матеріальних ресурсів до моменту використання їх у виробничому процесі, або наявністю на промисловому підприємстві їх запасів.

Операційна діяльність підприємства характеризується наступними чинниками: фіксований період часу, періодичні поставки, функція розподілу попиту на заданий період часу, заплановані рівні запасів на фіксований проміжок часу.

Відомі витрати планового періоду пов'язані із випуском продукції, зберіганням запасів та транспортні витрати.

Необхідно визначити об'єм замовлень, тобто кількість ресурсів, які треба поставляти для поповнення запасів за групами номенклатури, щоб забезпечити заданий попит продукції при мінімізації сукупних витрат.

Нехай поставки матеріальних ресурсів на підприємство здійснюються з початком кожного періоду  $T$ , що характеризується наступними параметрами:

$f(x)$  — розподіл попиту  $x$ , що вважається неперервним та диференційованим на  $[0, \infty)$ ;

$h$  — питомі витрати на зберігання (на одиницю продукції за одиницю часу);

$d$  — питомі видатки (штрафи) від незадоволеного попиту (на одиницю продукції за одиницю часу);

$z_i$  — початковий рівень запасів кожної із  $N$  номенклатури;

$c_i(S_i - z_i)$  — транспортні витрати;

$h_i \int_0^{S_i} (S_i - x) f_i(x) dx$  — витрати на зберігання;

$k_i = k_{i0} * e^{-\gamma}$  — витрати від природного зменшення запасів;

$\tilde{r}_i = \alpha * r_i$  — витрати від відмирання засобів (відповідно до норм ефективності).

Затримки поставок, тобто інтервал між моментами видачі замовлення та його отриманням, вважається досить малим, тобто ним можна знехтувати, і період розпочинається із нормативних запасів  $\vec{S} = \{S_i\}$  ( $i=1,2,\dots,N$ ).

Витрати на зберігання прийняти пропорційними залишкам  $(S_i - x_i)$  на кінець періоду. Припустимо, що штраф пропорційний максимуму зваженого очікуваного дефіциту, тобто розраховується як

$$\max_i d_i \int_{S_i}^{\infty} (x - S_i) f_i(x) dx.$$

Штраф, що визначається за максимальним дефіцитом, — збиток, який

виплачує система постачання. Заявки задовольняються негайно до тих пір, доки їх сумарний об'єм (з початку планового періоду) не перебільшить початкового запасу. Всі послідовні вимоги не можуть бути оброблені негайно, внаслідок чого споживач простоює та несе збитки. Збитки від дефіциту представляють собою витрати, обумовлені відсутністю запасів необхідної продукції [2].

Таким чином, критерій оптимізації – функція мінімізації витрат, має вигляд [3]:

$$L(\bar{S}) = \sum_{i=1}^N [c_i(S_i - z_i) + h_i \int_0^{S_i} (S_i - x) f_i(x) dx] + k_{i0} * e^{-\alpha t} + \alpha * r_i + \max_i d_i \int_{S_i}^{\infty} (x - S_i) f_i(x) dx$$

### Метод розв'язання задачі.

Для розв'язання поставленої задачі необхідно перетворити її відносно функції  $S_i$  для подальшого дослідження на екстремум. Прирівнявши похідну до нуля, маємо для знаходження оптимального  $S_i$  умову-систему нелінійних рівнянь. Розв'язок даної системи може бути отриманий чисельним методом Ньютона [1].

### Список використаних джерел:

1. Бахвалов Н.С. Чисельні методи / Н.С. Бахвалов, Н.П. Жидков, Г.Г. Кобельков. – 8-е вид. – М.: Лабораторія Базових знань, 2000.
2. Інтрилігатор М. Математичні методи оптимізації та економічна теорія / М. Інтрилігатор. – Прогрес, 1975.
3. Рижиков Ю.І. Теорія черг та управління запасами / Ю.І. Рижиков. – Питер, 2001.
4. Щиборщ К.В. Управління запасами на промисловому підприємстві / К.В. Щиборщ // Фінансовий менеджмент. – 2001. – №5.

**Д.т.н. Яковенко О.Г.\* , Ряснянський Ю.М.\*\* , Сидора Т.Ю.\***

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

\*\*ДП «КБ «Південне» ім. М. К. Янгеля», Україна

## МЕХАНІЗМ РЕАКЦІЙ НАУКОВО-ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИКЛІЧНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ

Україна як незалежна держава переживає вже не першу фінансово-економічну кризу. Це є закономірним «побічним ефектом» ринкової економіки, курс на побудову якої задекларувала і дотримується його українська влада. Сьогоднішня економічна криза для України матиме досить багатогранні негативні наслідки, які проявляються в зниженні об'єму ВВП, погіршенні фінансових результатів підприємств, падінні реальних доходів населення та зниженні інвестиційної активності. Але вона для України є необхідною і обов'язковою передумовою наступного економічного піднесення, як і криза 1998 року, що дала імпульс для десятирічної фази зростання вітчизняної економіки. Проте якщо вихід з кризи не буде супроводжуватися активною структурною політикою держави, спрямованою на підтримку високотехнологічних галузей, то економіка України продовжуватиме рухатись не по спіралі, а по замкненому колу. Тому актуальною проблемою для підприємств є побудова такої моделі

поведінки, яка б забезпечувала приріст капіталу в умовах циклічних змін економіки [1].

Циклічним явищам у розвитку економіки присвячено праці відомих учених: М.І. Туган-Барановського, М.Д. Кондратьєва, Й. Шумпетера, С. Меншикова, К. Мітчела. Слід зазначити, що існує багато напрямів дослідження явища циклічності в економічному розвитку, але відсутня єдина теорія циклів. Наприклад, М.Д. Кондратьєв вказував на існування зв'язку між економічними та технологічними циклами. М. Згуровський [2] робить висновок, що «природа нинешнього кризиса заключається и в том, что после двадцатилетнего подъема экономики, начавшегося в 1980–1985 годах, уже к 2000 году потенциал экономического пятого технологического уклада исчерпан». Існування різноманітності підходів до виявлення причин циклічності дало змогу більшості авторів робити дійти висновку про існування певного зв'язку між періодами циклів. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених циклічним явищам в економіці, нестабільність економічного середовища залишається проблемою для більшості підприємств.

Тому метою даної праці є створення механізму реакцій діяльності науково-виробничого підприємства в умовах циклічних змін в економіці.

На основі синергетичного підходу до розробки моделі зміни темпу приросту капіталу в умовах циклічних змін на макрорівні було визначено темп приросту капіталу [1]:

$$k(\tau, x) = \frac{2}{l(\tau)} \sum_{n=1}^{\infty} \alpha_n(\tau) \sin \frac{n\pi x}{l(\tau)} + \mu(\tau) + [\chi(\tau) - \mu(\tau)] \frac{x}{l(\tau)},$$

де  $\mu(\tau)$ ,  $\chi(\tau)$  – задані функції часу  $\tau$ ;

$x$  – запланований приріст капіталу;

$\alpha_n(\tau)$  – коефіцієнти функціонального ряду, які визначаються, за умовою певного виду  $l(\tau)$ , задачею Коші для системи звичайних диференціальних рівнянь другого порядку.

Враховуємо вплив зовнішнього середовища, яке відповідає циклічній економічній активності ринкового середовища для визначення прибуткової діяльності підприємства. Слід зазначити, що математичне моделювання виробництва підприємства повинно враховувати зовнішні та внутрішні умови діяльності цього підприємства. Це визначає появу складного комплексу моделей діяльності підприємства у певних умовах. При цьому важливе значення має оптимальна поведінка підприємства: оптимізація процесів виробництва, оптимальний розподіл коштів та використання різних факторів виробництва. Уведемо класичні припущення [1]:

- технологічні умови виробництва описуються виробничою функцією  $q = F(r)$ , яка має певний комплекс властивостей;
- врахування можливостей підприємства впливати на ціну своєї продукції та на ціни факторів виробництва;
- врахування наявності ресурсних обмежень;



– метою діяльності підприємства є забезпечення максимальних прибутків або мінімізація збитків.

Припустимо, що для визначення поведінки підприємства було використано  $m$  видів затрат, тоді функція випуску продукції буде мати такий вигляд:

$$\Phi(q, z(P)) = \Phi(q_1, \dots, q_l; z_1, \dots, z_k) = 0,$$

де  $P$  – приріст капіталу в зовнішньому середовищі  $P = \ln \int_0^T k(\tau, r) d\tau$ .

Функція прибутку  $\pi$  визначається як:

$$\pi(q, y) = qp - zw = \sum_{i=1}^l p_i q_i - \sum_{j=1}^k w_j z_j,$$

де  $w$  – вектор цін на витрати,

$p$  – вектор цін продукції,

$z(P)$  – вектор витрат,

$q$  – вектор загального випуску продукції.

Сформулюємо обмеження для такої моделі:

$$\frac{\partial \Phi}{\partial q_i} \leq 0; \quad \frac{\partial \Phi}{\partial z_j} \geq 0; \quad i = 1, \dots, l; \quad j = 1, \dots, k.$$

Таким чином, визначено функцію прибутку підприємства, яка є основою для створення механізму реакцій науково-виробничого підприємства з урахуванням впливу циклічних змін в економіці.

### Список використаних джерел:

1. Яковенко О.Г. Математичні моделі процесів активності в економічній динаміці / О.Г. Яковенко. – Д.: Вид-во ДНУ, 2010. – 213 с.
2. Згуровський М. Мучительное выздоровление через кризис / М. Згуровський // Зеркало недели. – 2008. – № 47(726). – 13-19 груд.

## ЗМІСТ

### АНАЛІЗ МІКРО- І МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

<i>Мозгова Н.В.</i> Формування аналітично-інформаційної системи забезпечення антикризового управління торговельним підприємством.....	3
<i>Нападовська І.В.</i> Аналіз підприємств кабельної промисловості як етап оцінювання їх вартості.....	6
<i>Оганезова К.В., Гончар Л.А.</i> Значение „невидимой руки рынка“ или „видимой руки“ государства.....	10
<i>Огліх В.В.</i> Інвестиційно-інноваційні аспекти впливу на розвиток національної економіки.....	12
<i>Огліх В.В., Горелова О.В.</i> Аналіз інвестиційних процесів розвитку регіону.....	15
<i>Огліх В.В., Дідух О.М.</i> Прийняття рішень в системі реалізації податкової політики підприємства.....	17
<i>Одинцов К.Э.</i> Оптимизация систем налогообложения в торговых организациях.....	19
<i>Папуша Н.С.</i> Кондитерська промисловість України: сучасні реалії та перспективи розвитку.....	21
<i>Познанский В.И.</i> Современные проблемы дифференциации товаров и услуг.....	24
<i>Потапова Н.А., Слюсаренко А.В.</i> Проблемні аспекти екологічного аудиту в Україні.....	26
<i>Потапова Н.А., Стрелюк М.</i> Організація внутрішнього аудиту на підприємстві.....	28
<i>Прийма Л.Р., Перелигіна О.В.</i> Секонд-хенд як реальна загроза вітчизняним підприємствам текстильної промисловості.....	32
<i>Прокопчук І.М.</i> Оцінка закономірностей розподілу в статистичному вивченні діяльності суб'єктів господарювання.....	34
<i>Романюха О.А.</i> Модель системного економічного проектування.....	35
<i>Ряснянський Ю.М.</i> Принципові засади формування системи управління інноваційним потенціалом наукомісткого підприємства.....	38
<i>Семенюк Н.О.</i> Аналіз стану дебіторської заборгованості в Україні.....	40
<i>Скрипкина О.В.</i> Дивидендная политика коммерческой организации.....	44
<i>Скрипник Н.Є.</i> Вплив глобалізації соціально-економічного простору на формування ефективної і конкурентної економіки.....	46
<i>Смакоуз О.О., Волкова В.В.</i> Моделювання перспективного розвитку парку електротранспорту.....	48
<i>Солоха Д.В., Белякова О.В.</i> Позиціонування інноваційного потенціалу регіону в національній економічній системі України.....	50
<i>Соляник Л.Г., Тимошенко О.О.</i> Активізація інвестиційної діяльності гірничорудного підприємства як чинник його стратегічного розвитку...	53
<i>Сухарева Е.В., Кривега Л.Д.</i> Особенности развития мировой экономики на современном этапе.....	55

<i>Сюрко Л.Є.</i> Особливості сучасного аналізу виставкового проекту.....	57
<i>Толмачев М.Н.</i> Моделирование роста сельскохозяйственного производства.....	61
<i>Турко М.О.</i> Аналіз основних тенденцій розвитку будівельної галузі України.....	65
<i>Фаррахова А.А.</i> Специфика инновационной деятельности сервисных предприятий в полимерной промышленности.....	67
<i>Федько С.А.</i> Отображение кризисных явлений в металлургической отрасли Украины в связи с мировым финансовым кризисом.....	69
<i>Филатов А.Ю., Макольская Я.С.</i> О соотношении равновесного и общественно эффективного числа фирм на рынке.....	73
<i>Filatov A. Yu., Sokolovsky Yu.M.</i> The modeling of monopolistic competition markets with heterogeneous labor.....	76
<i>Хижинська Г.Є.</i> Місце витрат на охорону здоров'я в структурі сукупних витрат домогосподарств.....	80
<i>Чеглаков А.А.</i> Способы транспортировки нефти на мировые рынки: их преимущества и недостатки.....	84
<i>Чеглакова С.Г., Вилкова Г.С.</i> Методика анализа эффективности использования трудовых ресурсов в коммерческих организациях.....	87
<i>Чернишова Л.В.</i> Економічний потенціал суб'єктів господарювання: аналіз, оцінка, діагностика.....	90
<i>Чубай В.М., Тесак О.В.</i> Оцінювання ризиків взаємовідносин промислового підприємства з науково-дослідними організаціями.....	93
<i>Шамота Г.М., Костючок О.В.</i> Оптимізація шляхів управління банківською діяльністю для забезпечення фінансової стабільності банку.....	96
<i>Шереметинська О.В.</i> Формування системи управління оборотними засобами, як частина стратегічного управління підприємством.....	98
<i>Шереметинський М.А.</i> Необхідність формування та успішної реалізації бізнес-плану як запоруки ведення ефективної політики фінансово-господарської діяльності підприємства.....	100
<i>Шинкевич А.И., Галимулина Ф.Ф.</i> Специфика структуры активов отраслей экономики, дифференцированных по уровню технологичности.....	103
<i>Шинкевич А.И., Фаррахова А.А.</i> Состояние и перспективы промышленного аутсорсинга в высокотехнологичных отраслях экономики России и США.....	106
<i>Яковенко О.Г., Полушенко В.А.</i> Модель управління запасами на промисловому підприємстві при випадковому попиті.....	109
<i>Яковенко О.Г., Ряснянський Ю.М., Сидора Т.Ю.</i> Механізм реакцій науково-виробничого підприємства в умовах циклічних змін в економіці.....	111

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 2. Аналіз сучасних економічних 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 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Спосіб друку – різнограф.  
Ум.др.арк. 7,32. Тираж 100 пр. Зам. № 1111-02.

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](http://www.confcontact.com)  
e-mail: [conf@confcontact.com](mailto:conf@confcontact.com)