

Wydawca: Sp. z o.o. «Nauka i studia»

Redaktor naczelna: Prof. dr hab. Sławomir Górniak.

Zespół redakcyjny: dr hab. Jerzy Ciborowski (redaktor prowadzący), mgr inż. Piotr Jędrzejczyk, mgr inż. Zofia Przybylski, mgr inż. Dorota Michałowska, mgr inż. Elżbieta Zawadzki, Andrzej Smoluk, Mieczysław Luty, mgr inż. Andrzej Leśniak, Katarzyna Szuszkiewicz.

Redakcja techniczna: Irena Olszewska, Grażyna Klamut.

Dział sprzedaży: Zbigniew Targalski

Adres wydawcy i redakcji:

37-700 Przemyśl, ul. Łukasieńskiego 7

tel (0-16) 678 33 19

e-mail: praha@rusnauka.com

Druk i oprawa:

Sp. z o.o. «Nauka i studia»

Cena 54,90 zł (w tym VAT 22%)

Materiały VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji

«Strategiczne pytania światowej nauki - 2012» Volume 6.

Ekonomiczne nauki.: Przemyśl. Nauka i studia - 112 str.

W zbiorze ztrzymają się materiały VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji

«Strategiczne pytania światowej nauki - 2012». 07-15 lutego 2012 roku

po sekcjach: Ekonomiczne nauki.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Żadna część ani całość tej publikacji nie może być bez zgody

Wydawcy – Wydawnictwa Sp. z o.o. «Nauka i studia» – reprodukowana,

Użyta do innej publikacji.

EKONOMICZNE NAUKI

MATEMATYCZNE METODY W EKONOMICE

Кишинська К. А.

*Харківський національний економічний університет, Україна***ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ПРОГНОЗУВАННЯ
ТА ТРЕНДОВОГО АНАЛІЗУ В ПОБУДОВІ МОДЕЛІ
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Анотація. В статті розглянуто основні задачі управління фінансовою безпекою, та на основі цих задач запропонована модель управління фінансовою безпекою підприємства за допомогою методу прогнозування та трендового аналізу.

Ключові слова: управління фінансовою безпекою, інтегральний показник рівня фінансової безпеки, прогнозування рівня фінансової безпеки, трендова модель.

Анотация. В статье рассмотрены основные задачи управления финансовой безопасностью, и на основе этих задач предложена модель управления финансовой безопасностью предприятия с помощью метода прогнозирования и трендового анализа.

Annotations. The article deals with basic definitions of financial security, and based on these problems proposed model of financial security company using the method of forecasting and trend analysis.

Постановка проблеми та актуальність. В сучасних умовах господарювання та зростання конкуренції між господарюючими суб'єктами, виникає необхідність розробки, впровадження та постійного удосконалення моделей управління фінансовою безпекою підприємства, які дозволяють сформувати комплекс захисних реакцій та підтримати ефективну діяльність підприємства в умовах постійної зміни зовнішнього середовища. Такі моделі мають бути універсальними, тобто має бути можливість їхнього застосування для підприємств будь-якого виду економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління фінансовою безпекою присвячено праці вітчизняних та закордонних вчених, таких як Ареф'єва О., Каркавчук В., Кириченко О., Кракос Ю., Кудря І., Кузенко Т., Серик Н. [1 – 3]. Проте існує необхідність постійного удосконалення моделей управління фінансовою безпекою.

Мета дослідження. Метою даної статті є розробка нової моделі управління фінансовою безпекою.

Основні результати дослідження. Процес управління фінансовою безпекою підприємства представляє собою складний механізм, який являє собою сукупність заходів по захисту фінансових інтересів підприємства від різних загроз та вирішенню розробки та прийняття управлінських рішень.

До основних задач управління фінансовою безпекою можна віднести:

визначення складу показників, які адекватно відображають стан функціонування економічної системи;

аналіз та прогнозування значень цих показників;

визначення та аналіз стабілізуючих та дестабілізуючих факторів (загроз), які впливають на рівень фінансової безпеки підприємства, а також аналіз причинно-наслідкових зв'язків цих факторів та основних показників функціонування підприємства;

вибір методів оцінки рівня фінансової безпеки економічної системи;

розробка рекомендацій щодо покращення рівня фінансової безпеки підприємства [2].

Отже для побудови моделі управління фінансовою безпекою за допомогою методу прогнозування та трендового аналізу було обрано підприємство, яке займається неспеціалізованою оптовою торгівлею харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами.

В даній статті було використано алгоритм розрахування інтегрального показника на основі показників, характеризуючи фінансову діяльність підприємства, який запропонував Каркавчук В. [2].

Враховуючи велику кількість форм господарювання та видів економічної діяльності необхідно індивідуально для кожного підприємства визначати склад показників, які характеризують його фінансовий стан.

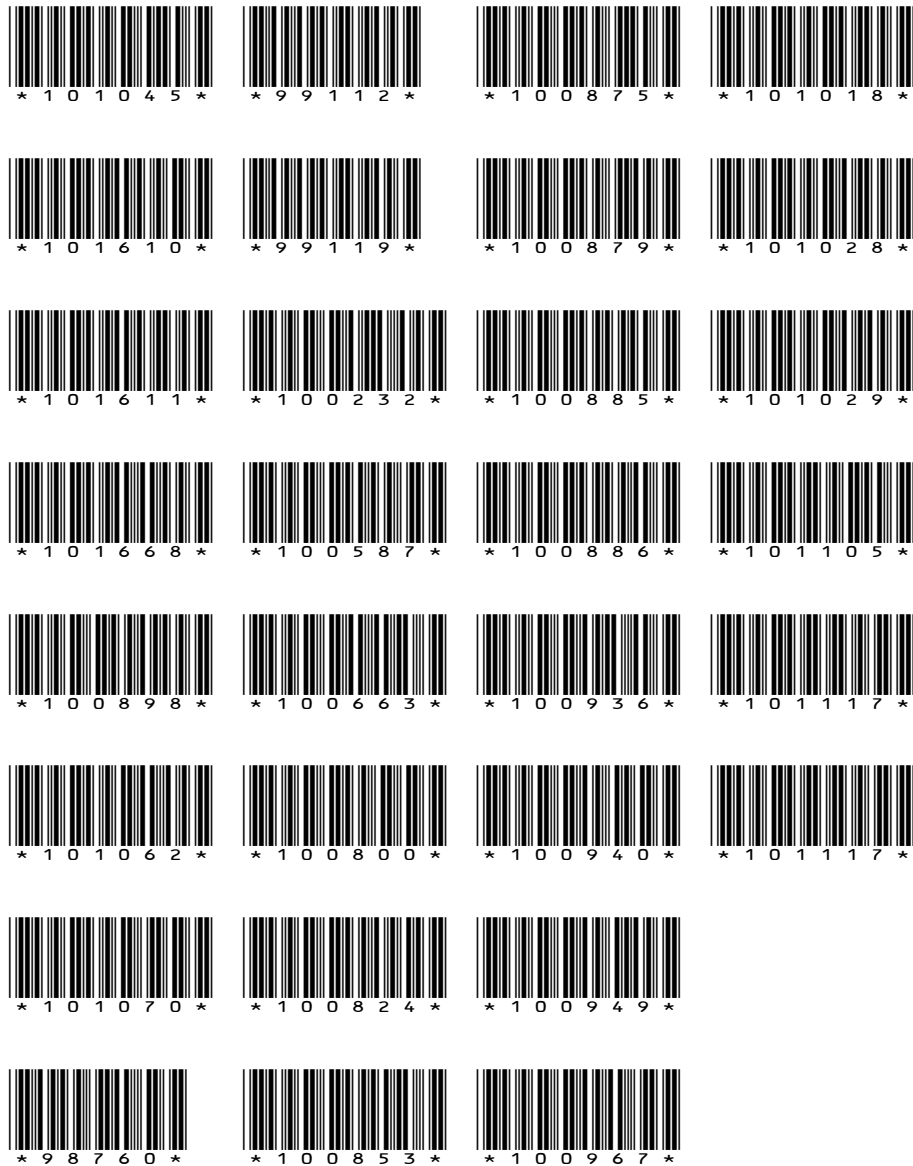
В даному випадку було запропоновано розділити показники на зовнішні та внутрішні. Внутрішні показники розподіляються на показники оцінки рівня управління, показники оцінки платоспроможності та фінансової стійкості, показники оцінки ділової активності та показники оцінки ринкової стійкості.

Основні показники які було обрано для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Показники оцінки рівня фінансової безпеки

Внутрішні	<i>Показники оцінки рівня управління:</i> x ₁ – рентабельність активів; x ₂ – рентабельність продукції.
	<i>Показники оцінки платоспроможності та фінансової стійкості:</i> x ₃ – коефіцієнт поточної ліквідності; x ₄ – коефіцієнт абсолютної ліквідності; x ₅ – співвідношення КЗ та ДЗ.
	<i>Показники оцінки ділової активності:</i> x ₆ – коефіцієнт оборотності активів; x ₇ – тривалість операційного циклу; x ₈ – коефіцієнт оборотності запасів.
	<i>Показники оцінки ринкової стійкості:</i> x ₉ – коефіцієнт автономії; x ₁₀ – коефіцієнт фінансового ризику.
Зовнішні	x ₁₁ – індекс інфляції; x ₁₂ – темп приросту ВВП України; x ₁₃ – загальний оборот підприємств оптової торгівлі України.



Після того, як визначили всі необхідні коефіцієнти потрібно розрахувати нормовані значення показників, які характеризують рівень фінансової безпеки підприємства.

Нормовані значення показників розраховуються за формулою:

$$y_{it} = x_{it} / \max x_{it} \quad (1)$$

Величини y_{it} характеризують відносне відхилення значення кожного показника фінансової безпеки підприємства відносно максимально досягнутого значення за аналізує мий період.

Інтегральний показник рівня фінансової безпеки підприємства на основі значень кожного показника буде розраховуватись за формулою:

$$Y_t = y_{1t} * y_{2t} * \dots * y_{nt} \quad (2)$$

де n – загальна кількість показників, які характеризують фінансову безпеку підприємства ($n = 13$)

t – номер часового періоду (квартальні дані з III кварталу 2008 року по IV квартал 2010 року) ($t = 10$)

Значення рівня фінансової безпеки підприємства у кожний момент часу буде деяким числом з проміжку $[0, 1]$. При цьому чим вище значення інтегрального показника Y_t , тим більш фінансово стабільним є підприємство (вищий рівень фінансової безпеки) [2].

У табл. 2 представлені розраховані нормовані значення показників.

Таблиця 2

Нормовані значення показників, які характеризують рівень фінансової безпеки підприємства

t	y ₁	y ₂	y ₃	y ₄	y ₅	y ₆	y ₇	y ₈	y ₉	y ₁₀	y ₁₁	y ₁₂	y ₁₃
1	-2,25	0,24	0,99	0,26	0,74	0,46	0,47	0,54	1,68	2,09	1,00	-1,36	0,28
2	-2,01	0,53	0,96	0,66	0,92	0,60	0,44	0,38	2,96	1,22	0,99	0,36	1,00
3	1,00	1,00	0,99	0,05	0,76	0,32	1,00	0,14	1,28	2,72	0,95	-3,42	0,17
4	0,41	0,72	0,98	0,13	0,91	0,50	0,45	0,50	2,30	1,55	0,93	-3,19	0,18
5	0,38	0,83	0,98	0,07	0,83	0,71	0,39	0,43	1,86	1,90	0,93	-2,71	0,21
6	-0,03	0,65	0,96	1,00	0,93	1,00	0,28	0,61	2,91	1,24	0,92	-1,15	0,82
7	0,06	0,70	0,97	0,10	1,00	0,44	0,53	0,42	2,49	1,44	0,83	0,83	0,11
8	0,50	0,70	0,95	0,08	0,92	0,81	0,26	1,00	3,65	1,00	0,82	1,00	0,34
9	0,34	0,72	1,00	0,44	0,54	0,81	0,50	0,23	1,00	3,48	0,86	0,85	0,73
10	0,23	0,82	1,00	0,31	0,59	0,82	0,58	0,18	1,22	2,87	0,86	0,63	0,91

Значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки підприємства

t	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Y _t	0,016	-0,079	-0,004	-0,007	-0,004	0,0083	0,0001	0,0057	0,0101	0,0053

Графічне зображення зміни рівня фінансової безпеки у часі зображено на рис. 1.

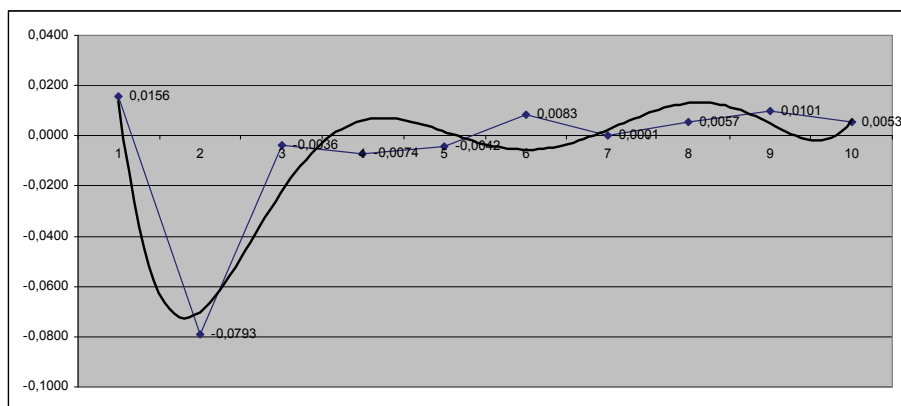


Рис. 1. Графічне зображення динаміки рівня фінансової безпеки підприємства.

Наступним кроком побудови моделі управління фінансовою безпекою підприємства буде прогнозування отриманих значень інтегрального показника фінансової безпеки підприємства за допомогою трендового аналізу. При цьому для Y_t було побудовано декілька трендових моделей, а саме: лінійну, логоріфмічну, лінію лінійної фільтрації та множину поліноміальних ліній трендів (до шостої ступені). Таким чином було визначено, що найкраща трендова модель для прогнозування інтегрального показника рівня фінансової безпеки є поліноміальна лінія тренду шостої ступені, тобто коефіцієнт детермінації цієї моделі є найбільшим серед усіх побудованих моделей.

Обрана трендова модель інтегрального показника рівня фінансової безпеки підприємства має вигляд:

$$Y_t = 5E - 05t^6 - 0,0019t^5 + 0,0269t^4 - 0,1889t^3 + 0,6825t^2 - 1,157t + 0,6522$$

Отже, значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки підприємства відповідно до отриманої трендової моделі на наступні чотири періоди будуть дорівнювати:

Баранов В.В., Соколов С.Н. Формирование системы управления интеллектуальной деятельностью персонала генподрядной организации в условиях турбулентной внешней среды 58

Содома Р.І. Світовий досвід діяльності сільськогосподарських банків, при кредитуванні аграрних підприємств 61

Gural N.R. Labor potential of domestic enterprises in conditions of informal sector of trade 63

Чебыкина М.В. Методологические подходы к исследованию экономических ресурсов предприятия в структуре его капитала 65

Шаталова Т.Н., Айвазян С.В. Принцип изменения в формировании совокупного капитала и в развитии ресурсной базы предприятия 67

Кучеренко А.С. Аналіз підходів до діагностики фінансового стану підприємства 69

Грачева Е.С. Алгоритм комплексной и экспресс-оценки стратегической и текущей конкурентоспособности предприятия 73

Кирієнко Д.М., Распопова В.А. Управління вартістю як основа виживання підприємства 78

Петрова М.А., Ионин Е.Е. Управление дебиторской задолженностью предприятий 81

Муллахмедова С.С., Муллахмедова С.С. Стратегическая адаптация строительных предприятий к организационным преобразованиям в системе управления 84

Хасанов З.М., Мусакалимова Л.Т. Преимущества и недостатки ипотечного жилья 90

Макова М.М., Мусакалимова Л.Т. Проблемы обеспеченности жильем в россии 92

Коваль Л.П. Фінансова стійкість у забезпеченні фінансової безпеки підприємства 96

Головина Е.А. Основные проблемы развития предпринимательства в Республике Казахстан 101

SPIS

EKONOMICZNE NAUKI

MATEMATYCZNE METODY W EKONOMICE

Кишинська К.А. Застосування методу прогнозування та трендового аналізу в побудові моделі управління фінансовою безпекою підприємства.....	3
Катаргин Н.В., Богомолов А.И., Костюнин В.И. Сравнение оценки стоимости опциона по модели Блэка-Шоулза и методом Монте-Карло.....	7
Катаргин Н.В., Богомолов А.И., Костюнин В.И. Исследование системы, состоящей из производителей продукции, власти и криминала.....	11
Смирнова Г.П. Использование экономико-математических методов при формировании стратегии инновационного развития.....	15

EKONOMIKA PRZEMYSŁU

Романькова О.М., Сидоренко І.В., Ковальська А.О. Статистичні показники промислової продукції в Донецькій та Київській областях.....	19
Садыкова П.Т. Глобальные тенденции выбора научно-технологических направлений в отраслях экономики в Республики Казахстан.....	22
Турекулова Д.М. Актуальность развития нефтехимического кластера на мировом рынке.....	26
Мехеда Н.Г., Ходос Ю.Г. Соціальна безпека як пріоритет забезпечення економічної безпеки.....	31
Глобак Д.В., Господінова О.І. Проблеми економічної безпеки України та шляхи їх вирішення.....	34
Мехеда Н.Г., Мінакова Ю. Демографічні показники соціальної безпеки.....	37

EKONOMIKA PRZEDSIĘBIORSTWA

Пантелєєв М.С., Шматько Н.М. Рекомендації щодо оцінки складових виробничого потенціалу гнучкості підприємства.....	40
Мельник Н.О. Кіотський протокол – реалії 2011 року.....	43
Грепан Д.С. Вибір заходів щодо управління структурою капіталу підприємства.....	45
Sandibekova S.G., Yanovskaya O.A. Analysis and evaluation of oil and gas sector in Kazakhstan.....	51
Набиханова С.К. Қазақстан Республикасындағы кәсіпорын табысы және шығындары.....	55

$$Y_{11} = 0,0155; Y_{12} = 0,0192; Y_{13} = 0,0230; Y_{14} = 0,0267$$

Ми бачимо, що прогнозні значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки мають позитивну тенденцію. Для підтримки цієї тенденції підприємству необхідно запобігти такі заходи: підвищити ефективність використання основних засобів та обігових коштів підприємства; удосконалити маркетингову систему просування продукції на товарних ринках; змінити підхід до структури витрат на виробництві, відмовитись від надлишкових витрат; підвищити економічну зацікавленість у результатах виробництва з боку працівників; переглянути політику щодо ефективного розміщення власного та іншого капіталу в рентабельні активи.

Висновки. В умовах постійних змін в економіці необхідно постійне удосконалення моделей управління фінансовою безпекою підприємств. В даній статті була запропонована модель управління фінансовою безпекою за допомогою методів прогнозування та трендового аналізу. Ми бачимо, що дана модель є універсальною для підприємств будь-якої форми господарювання та видом економічної діяльності. В отриманій моделі враховуються усі задачі управління фінансовою безпекою, тобто вибір показників, характеризуючих фінансовий стан підприємства, аналіз, оцінка та прогнозування цих показників, та на основі отриманих результатів розробка та реалізація рекомендацій та заходів щодо покращення рівня фінансової безпеки підприємства.

Література:

1. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1(91). – С. 98 – 103.
2. Каркавчук В. Економетричне моделювання динаміки рівня фінансової безпеки підприємства / В. Каркавчук // Вісник Львів. УН-ТУ. – 2008. – №40. – С. 121 – 125.
3. Кириченко О. А., Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи / О. А. Кириченко, І. В. Кудря // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2009. – №16. – С. 22 – 28.

К.ф.-м.н. Катаргин Н.В., к.т.н. Богомолов А.И., к.т.н. Костюнин В.И.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

СРАВНЕНИЕ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОПЦИОНА ПО МОДЕЛИ БЛЭКА-ШОУЛЗА И МЕТОДОМ МОНТЕ-КАРЛО

Модель ценообразования опционов Блэка–Шоулза (*Black–Scholes Option Pricing Model, OPM*) – это модель, которая определяет теоретическую цену на европейские опционы, подразумевающая, что если базовый актив торгуется на

рынке, то цена опциона на него неявным образом устанавливается рынком. Данная модель получила широкое распространение на практике и может использоваться для оценки всех производных бумаг, включая варранты, конвертируемые ценные бумаги, и даже для оценки собственного капитала финансово-зависимых фирм. Согласно модели Блэка-Шоулза, ключевым элементом определения стоимости опциона является ожидаемая волатильность базового актива. В зависимости от колебания актива, цена на него возрастает или понижается, что прямо пропорционально влияет на стоимость опциона. Кроме того, стоимость опциона зависит от времени до истечения срока исполнения опциона, соотношения текущей стоимости базового актива и цены (страйк) его выкупа *call* (или продажи *put*) владельцем опциона, а также от безрисковой процентной ставки. Цена (европейского) опциона *call* [1]:

$$C(S, t) = SN(d_1) - Ke^{-r(T-t)}N(d_2),$$

где

$$d_1 = \frac{\ln(S/K) + (r + \sigma^2/2)(T - t)}{\sigma\sqrt{T - t}},$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T - t}.$$

Цена (европейского) опциона *put*:

$$P(S, t) = Ke^{-r(T-t)}N(-d_2) - SN(-d_1).$$

Обозначения:

- $C(S, t)$ – текущая стоимость опциона *call* в момент t до истечения срока опциона;
- S – текущая цена базисной акции;
- $N(x)$ – вероятность того, что отклонение будет меньше в условиях стандартного нормального распределения;
- K – цена исполнения опциона (страйк);
- r – безрисковая процентная ставка;
- $T - t$ – время до истечения срока опциона (период опциона), лет;
- σ – волатильность базисной акции (квадратный корень из дисперсии, % за год).

Основная цель данной работы – продемонстрировать, как может измениться возможная прибыль, связанная с владением опционом, в зависимости от волатильности цены базового актива и страйка. Для этого мы многократно (по 1000 раз) имитировали движение цены акции в течение 5 лет (60 месяцев) с ша-

- снабжение субъектов малого предпринимательства производственными помещениями;
- налаженность финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства производственной и инновационной деятельности, в том числе организация доступа субъектов малого предпринимательства к передовым формам инвестиционной поддержки;
- оснащение обслуживания деятельности субъектов малого предпринимательства в вопросах организации современных высокотехнологичных, наукоемких производств и инновационной деятельности;
- обеспечение условий свободной конкуренции.

Согласно рейтингу Всемирного банка «Doing Business» 2011 года Казахстан по сравнению с прошлогодним показателем продвинулся на 15 позиций, заняв 59 – е место среди 183 стран мира. В 2010 году Казахстан занимал 74 – е место, в 2009 году – 64 – е место. В отчете Всемирного банка отмечается, что значительный рост рейтинга Казахстан добился за счет совершенствования и оптимизации правового регулирования частного предпринимательства на региональном уровне. Казахстан стал лидером в десятке ведущих реформаторов по проведению реформ в сфере регулирования частного предпринимательства. Последовательное продвижение реформ позволит Республике Казахстан войти в число 50 лучших стран по рейтингу легкости ведения бизнеса Всемирного банка «Doing Business», предусмотренному Стратегией – 2020.

История эволюции развитых стран показывает, что малый и средний бизнес является основополагающим звеном, от состояния и уровня, развития которого зависит обеспечение устойчивого экономического роста государства. Именно этот сектор экономики имеет огромные потенциальные возможности для решения многих проблем, сдерживающих экономический рост государства, таких, как неразвитая конкуренция, неэффективное использование материальных и нематериальных ресурсов, зависимость внутреннего спроса от импорта, безработица, бедность и др. Вопросы развития малого бизнеса в республике Казахстан относятся к категории наиболее важных и рассматриваются на высшем государственном уровне.

Литература:

1. Послание Президента Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» от 29 января 2010 года
2. Утебаева А.Б. Оптимизация критериев определения субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан // ЭФИ № 1 ,2011 г.

дарственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию республики Казахстан на 2010–2014 годы) и в основном нацелена на поддержку средних и крупных предприятий, реализующих проекты в приоритетных секторах.

Доступ к финансовым ресурсам для МСБ по-прежнему ограничен. затрудненный кредитный анализ, высокие удельные издержки и повышенные риски вынуждают банки переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам МСБ либо отказываться в их предоставлении. при этом тенденцией 2010 года стало снижение спроса банков на средства государственных программ обусловленного размещением. Недостаточный уровень фондовооруженности, высокий уровень износа и низкая обновляемость основных средств, а также низкая технологичность сектора МСБ в целом снижают производительность труда, экономическую эффективность и конкурентоспособность продукции малого предпринимательства. Ситуацию усугубляет недостаточно высокий уровень квалификации предпринимателей и наемных работников МСБ, дефицит квалифицированных кадров в области инженерно-технических, рабочих специальностей.

Нерешенность данных проблем служит основной причиной низкой роли малого и среднего бизнеса в социально-экономических процессах республики, а именно:

1. Низкий вклад малого и среднего бизнеса в формирование ВВП страны. несмотря на тенденцию роста объемов выпуска продукции субъектами МСБ за последние годы, их вклад в ВВП Казахстана не превышает 20%.

2. Отраслевая несбалансированность и низкая доля МСБ в реальном секторе экономики, особенно в промышленности, превалирование торговой деятельности.

3. Низкая роль малого предпринимательства в решении вопросов занятости. Доля экономически активного населения, занятого в малом бизнесе, составляет 25%.

4. Высокая доля теневой деятельности субъектов малого и среднего бизнеса. По разным оценкам, она составляет от 22 до 30% реального оборота субъектов МСБ.

При этом в развитых странах на долю малого бизнеса приходится до 50–80% всех занятых, 70–80% новых рабочих мест, более половины ввп. значительных успехов в развитии МСБ добились и некоторые страны восточной Европы и СНГ. Так, в Латвии малый и средний бизнес уже приносит более 50% ВВП. В Венгрии на малые и средние предприятия приходится 50% ввп, 67% занятых в экономике, 20% экспорта и 99% общего числа всех предприятий. Подобные сравнения позволяют сделать вывод о необходимости осуществления дальнейших реформ по поддержке и развитию МСБ.

Ключевыми задачами мер государственной поддержки, реализуемых в предоставленном направлении, показываются:

- поддержка в реализации, изготавливаемой продукции, предприятиями малого бизнеса;
- предоставление соответствия выпускаемой субъектами малого предпринимательства продукции функционирующим международным стандартам качества;

гом 1 месяц при годовой волатильности 10%, 20% и 30%. Предполагалась модель случайного блуждания цены

$$S(t) = S(t-1) + S(0) \sigma R$$

где $S(0)$ – цена в начальный период времени, σ – месячная волатильность в процентах, R – случайная величина, нормально распределенная в диапазоне $-3...+3$. При каждой имитации определялось максимальное и конечное значение цены в течение 5 лет, которые сохранялись в памяти компьютера. Для каждого значения волатильности проводилось 1000 имитаций. Работа проводилась в среде Excel с использованием Visual Basic. Некоторые имитации временных рядов цен представлены на Рисунке 1.

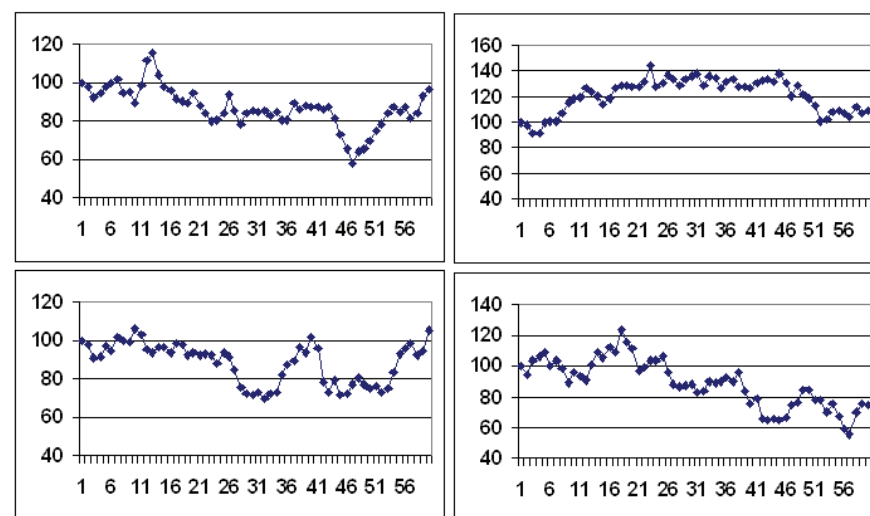


Рис. 1. Имитации движения цены базового актива в течение 5 лет; $\sigma = 20\%$.

На Рисунке 2а представлена гистограмма частот максимумов цен базового актива. Видно, что распределение асимметричное и близко к логнормальному.

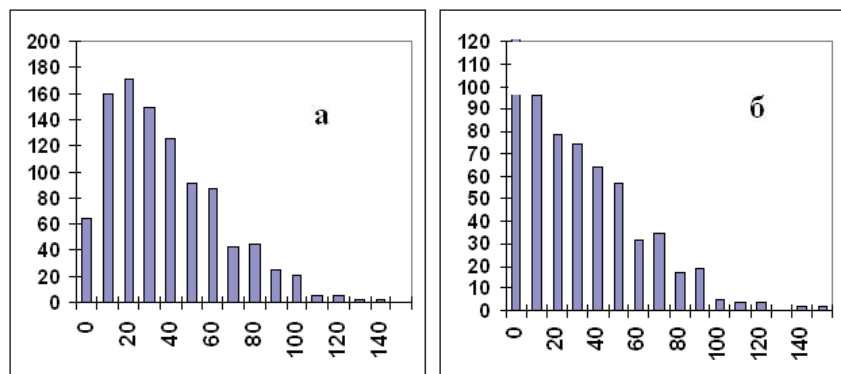


Рис. 2. Частотное распределение максимумов цен базового актива (а) и цен в конце срока 5 лет (б); $S(0)=100$, $\sigma=20\%$.

Возникает вопрос – как использовать полученные временные ряды для оценки стоимости опциона *call*. Максимальный выигрыш, который может получить владелец американского опциона, равен разности максимальной цены акции в течение периода действия опциона и страйка. Из этой величины придётся вычесть и стоимость опциона. Максимальный проигрыш равен цене опциона, так как владелец опциона не обязан выкупать акцию, если её цена упала ниже страйка. Возможны два способа оценки возможного выигрыша:

I. Вычислить среднее значение величины ($\max S(t) - \text{страйк}$) по всем сгенерированным временным рядам при заданных значениях страйка и волатильности (американские опционы).

II. Вычислить ту же величину, отбрасывая отрицательные значения ($\max S(t) - \text{страйк}$), т.е. акции с максимальной ценой ниже страйка не выкупаются (американские опционы).

III. Вычислить среднее значение величины ($S(5 \text{ лет}) - \text{страйк}$) по всем сгенерированным временным рядам при заданных значениях страйка и волатильности, отбрасывая отрицательные значения (европейские опционы).

В Таблице 1 представлены результаты расчётов по этим моделям, а также по модели Блэка-Шоулза (Б.-Ш.) при тех же параметрах и без учёта дисконта ($r=0$). При страйке 100 модели I и II совпадают, так как $\max S(t) \geq S(0) = 100$.

По результатам расчётов можно сделать некоторые выводы:

1. Доходы, вычисленные по моделям I и II, примерно пропорциональны ценам опционов, вычисленным по модели Блэка-Шоулза, и превышают их в 1,5 раза, кроме случая: Модель I, страйк 120, $\sigma=10\%$. Так и должно быть, так как для получения максимального дохода владелец опциона должен угадать мак-

В результате МСБ несет высокие транзакционные издержки по выстраиванию и поддержанию отношений со всеми контрагентами во внешней и внутренней среде. Существующая в Казахстане инфраструктура поддержки МСБ не обеспечивает комплексной поддержки развития малого и среднего бизнеса и обуславливает повышенные транзакционные издержки.

Существующее законодательство о частном предпринимательстве было принято к действию в Казахстане с 31.01.2006 г., а его разработка и определение обосновывающих факторов основывались на данных начала–середины 2000-х годов. При разработке закона о частном предпринимательстве использовался сравнительный зарубежный опыт середины–конца 90-х годов прошлого века.

Деятельность МСБ регулируется законом «О частном предпринимательстве», который является большим шагом вперед в регулировании предпринимательской деятельности. Действующее законодательство фактически создано без ориентации на целевое состояние условий для развития МСБ. Поэтому нормы законодательных документов и действующие правила де-факто не развивают МСБ в каком-то целевом направлении.

Существующие в стране организации по поддержке малого и среднего бизнеса (включая государственные) не наделены полномочиями выступления с законодательной инициативой. Процесс совершенствования законодательства и правоприменительной практики идет медленно. Субъекты малого бизнеса не могут рассчитывать на доступную по цене и качественную консультационную поддержку, а также защиту своих законных интересов в судах. Многочисленные общественные объединения обычно преследуют частные интересы.

Законодательство о частном предпринимательстве содержит устаревшие нормы. По ряду вопросов развития малого и среднего предпринимательства отсутствуют четкие нормы, что ведет к увеличению административных барьеров и двоякой трактовке норм действующего законодательства. Однако внешнюю среду развития МСБ в Казахстане все еще нельзя признать благоприятной. Существует целый ряд проблем системного характера, препятствующих качественному развитию сектора и повышению его роли в экономике республики. Регулирующее предпринимательскую деятельность законодательство фактически создано без ориентации на целевое состояние условий для развития МСБ. Поэтому нормы законодательных документов и действующие правила де-факто не развивают МСБ в каком-то целевом направлении.

Налоговая система не предусматривает экономических стимулов для роста масштабов малого бизнеса и постепенной его трансформации в средний. Вместе с тем, изменение налоговой системы – очень радикальный инструмент регулирования бизнеса, который должен применяться очень осторожно и стратегически должен быть нацелен на вывод бизнеса «из тени». На сегодняшний день в Казахстане нет действующих комплексных программ по развитию малого и среднего бизнеса. единственная комплексная программа «дорожная карта бизнеса – 2020» имеет узкую направленность (обеспечение реализации Госу-

мировать и контролировать выполнение государственных программ для МСБ. Наиболее очевидным является орган, который в настоящее время выполняет часть работы, но не обладает полномочиями координации и программирования развития МСБ, – Департамент развития предпринимательства в Министерстве экономического развития и торговли.

В стране работает множество государственных организаций, в силу своих функций обеспечивающих поддержку и развитие предпринимательства. Центральным уполномоченным органом по предпринимательству является министерство экономического развития и торговли РК (в лице департамента развития предпринимательства). Под эгидой министерства индустрии и новых технологий работает ряд организаций, ориентированных на обеспечение индустриально-инновационного развития страны в сферах:

- содействия экспорту (Корпорация «Kazneph»);
- трансферта технологий (Центр инжиниринга и трансферта технологий);
- инноваций и венчурных проектов (национальный инновационный фонд);
- инвестиций в индустриальные и инновационные проекты (инвестиционный фонд Казахстана).

Крупнейшие бизнес-ассоциации республики де-факто конкурируют между собой, лоббируя интересы своих членов. Это ярко проявляется при обсуждении условий программ поддержки бизнеса. При этом многие субъекты бизнеса являются членами всех крупнейших ассоциаций. В результате, несмотря на наличие такого большого количества организаций, целостной системы поддержки и развития МСБ в Казахстане на сегодня нет. В числе главных причин данной ситуации можно назвать следующие:

1. Недостаток фактических полномочий и/или мотивации у департамента развития предпринимательства министерства экономического развития и торговли для надлежащего осуществления межведомственной координации работы по МСБ.

2. Существующая система ориентирована на поддержку и развитие частного предпринимательства в целом – как МСБ, так и крупных компаний (например, Банк развития Казахстана финансирует только крупные проекты, т. е. априори – крупный бизнес). При этом на некоторых важных участках работы происходит лоббирование интересов крупного бизнеса в ущерб интересам МСБ.

3. Имеет место соперничество организаций вместо сотрудничества. Политика поддержки малого и среднего бизнеса должна быть простой и доступной. Любой предприниматель должен иметь возможность быстрого и свободного доступа к информации о государственной поддержке. Однако на сегодняшний день системы информационного обеспечения, адекватной запросам малого и среднего бизнеса, нет. Количество организаций, оказывающих поддержку МСБ, настолько велико, а принимаемые ими меры настолько разнообразны, что эти меры не могут быть признаны эффективными хотя бы потому, что информация о них своевременно не доходит до предпринимателей из-за сложности поиска.

симум цены акции, причём не локальный, а по всему временному ряду. При вероятности правильного угадывания 35 % есть шанс вернуть деньги, потраченные на приобретение опциона.

2. Доходы, вычисленные по модели III, примерно совпадают с ценами опционов, вычисленных по модели Блэка-Шоулза.

3. Метод Монте-Карло позволяет наглядно демонстрировать зависимость дохода владельца опциона в зависимости от волатильности базового актива, страйка и времени действия опциона, что может быть полезным при обучении студентов.

Таблица 1.

Ст ра йк	σ =10 %				σ =20 %				σ =30 %			
	I	II	III	Б.- Ш.	I	II	III	Б.- Ш.	I	II	III	Б.- Ш.
100	15,8	15,8	8,4	8,9	32,4	32,4	17,3	17,7	48,8	48,8	28,5	26,3
110	5,3	7,9	4,8	5,2	21,0	22,8	12,4	14	36,0	37,2	20,2	22,8
120	-4,0	4,0	2,2	2,85	11,7	16,9	10,1	11	29,4	32,6	16,7	19,9

Литература.

1. Д. Лоуренс, Г. Макмиллан. Опционы как стратегическое инвестирование. Изд. дом «Евро», 2005.

К.ф.-м.н. Катаргин Н.В., к.т.н. Богомолов А.И., к.т.н. Костюнин В.И.
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

**ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ, СОСТОЯЩЕЙ
 ИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ,
 ВЛАСТИ И КРИМИНАЛА**

Норвежский математик-экономист, лауреат Нобелевской премии Т.Хаавелмо (Trygve Magnus Haavelmo) изучал системы одновременных уравнений, описывающие экономические процессы. Он предложил систему из двух уравнений, описывающих развитие системы, включающей в себя N людей (население), производящих и потребляющих Y единиц продукции, причём Y отстаёт от N . Прирост населения пропорционален его количеству (модель Мальтуса), но при дефиците продукции происходит убыль населения.

$$\frac{dN}{dt} = aN - b \frac{N^2}{Y}$$

$$Y = AN^c$$

где N – население
 Y – произведённая продукция
 a, b, c, A – коэффициенты.

Нами проведено исследование данной системы уравнений методом конечных разностей в среде Excel. Начальное население $N = 100$, временной интервал $dt = 0,01$. Далее приведён пример: часть таблицы Excel с формулами и результатами расчетов.

Таблица 1.

	A	B	C
1	N	dN	Y
2	100		$=A*A2^c$
3	$=A2+B3$	$=(a*A2-b*A2^2/C2)*dt$	22,257
4	71,967	-12,165	19,952
5	62,432	-9,534	18,062
6	54,818	-7,613	16,491

Некоторые результаты расчётов представлены в Таблице 2 и на Рисунке 1. Изменённые коэффициенты очерчены рамками. Номера графиков на Рисунке 1 соответствуют номерам колонок в Таблице 2.

Таблица 2.

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9
a	3	12	20	20	30	50	50	50	50
b	7	7	7	7	7	7	7	7	5
c	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5
A	2	2	2	1	1	1	1	1	1
Асимптота	0,6	60,8	333,6	33,1	128	702	136	51	100

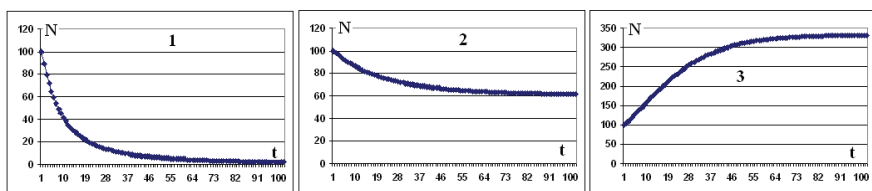


Рис. 1. Динамика популяции в зависимости от параметров системы.

Головина Елена Александровна, магистрант

Казахский Агротехнический Университет им.С.Сейфуллина,
 ассистент кафедры «Экономика», Казахстан

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В своем Послании народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» от 29 января 2010 года Президент Республики Казахстан Нурсултан Абишевич Назарбаев высказал мнение, что к концу десятилетия доля малого и среднего бизнеса в ВВП должна быть увеличена до 40%, а к 2020 году Казахстан должен войти в число 50 стран с самым благоприятным бизнес-климатом».

В этой связи Президент Республики Казахстан поставил перед Правительством триединую задачу в целях устойчивого развития экономики страны. Во-первых, существенно улучшить бизнес-климат, во-вторых, обеспечить стабильное функционирование финансовой системы, в-третьих, продолжить формирование надежной правовой среды. Для ее решения Главой государства было поручено к 2011 году на 30 процентов снизить операционные издержки бизнеса, связанные с его регистрацией и ведением, а к 2015 году – еще на 30 процентов по отношению к 2011 году.

История частного предпринимательства в Казахстане насчитывает менее 20 лет. При этом практически все предприниматели начинают свой бизнес с торговли или сферы услуг – низкие риски, небольшой стартовый капитал. По мере роста масштабов бизнеса они начинают осваивать и производство. Причем зачастую это происходит уже тогда, когда бизнес принимает достаточно крупные размеры и перестает быть малым. Поэтому многие субъекты МСБ, работающие в сфере торговли и услуг, – это будущие производственники.

В настоящий момент целостной системы государственного регулирования развития МСБ в Казахстане нет. Имеющаяся инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса в целом неэффективна и не обеспечивает равномерного охвата субъектов предпринимательства.

Очень часто неудовлетворительные результаты программ для малого и среднего бизнеса обусловлены не плохой реализацией и отсутствием контроля, а отсутствием четкой нацеленности и формулировки целей. Недостаток государственных учреждений, ответственных за планирование и разработку программ по поддержке МСБ, является одной из причин того, что некоторые из этих программ не достигают поставленных целей. Другая причина в том, что в Казахстане нет государственного учреждения, отвечающего за координацию усилий всех линейных учреждений, содействующих развитию МСБ. Такое учреждение должно иметь возможность не только координировать, но програм-

Література

1. Большой экономический словарь :26500 терминов /под. ред. А.Н. Азриляна. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
2. Управление финансовым состоянием организации (предприятия) / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Э.И. Крылова и др. – М.: ЭКСМО, 2007. 416 с.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. [11-е изд. испр. и доп.] / Г.В.Савицкая – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
4. Гнеушева І. Сучасні підходи до визначення та оцінки фінансової стійкості підприємства / І. Гнеушева, Д. Русских // Економічний аналіз, 2011. – Вип.8, Част. 2. – С. 86-90.
5. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А.Бланк – К.: Эльга: Ника-Центр, 2006. – 776 с.
6. Лазуренко В. И. Правовое обеспечение экономической безопасности предприятий :монография /В.И. Лазуренко, Т.В. Филипенко. – Донецк: Донецкий юридический ин-т ЛГУВД, 2007. – 190 с.
7. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства :автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук /К. С. Горячева. – К: Київський національний університет технологій та дизайну, 2006. – 20 с.
8. Приказюк, О. В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки аграрного підприємства :автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук /О. В. Приказюк . – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2009. – 20 с.
9. Кім, Ю. Г. Управління системою фінансової безпеки підприємства :автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук /Ю. Г. Кім. – К.: Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «Крок», 2009. – 21 с.
10. Пластун, О. Л. Розвиток системи фінансової безпеки суб'єктів підприємництва сфери матеріального виробництва :автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук /О. Л.Пластун. – Суми, 2007. – 20 с.
11. Економічна безпека в Україні :навчальний посібник /Н. Й. Реверчук... [та ін.]; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка, Міжрегіональна акад. управл. персоналом. – Львів, 2000. – 188 с.

На графиках видно, что решения системы уравнений близки к экспонентам, стремящимся к асимптотам, которые, как показали расчеты, не зависят от начального значения N .

Мы также исследовали расширенную модель Хаавельмо, включив в неё действующих лиц: криминал (K) и власть (V). Криминал забирает себе часть продукции Y , равную rK , размножается со скоростью fK и при дефиците продукции вымирает со скоростью sK^2/Y , т.е. по тому же закону, что и население. Власть уменьшает количество криминала с эффективностью e , т.е. на eV за временной интервал. Власть (точнее, расходы на власть) пропорциональна продукции ($= vY$) и уменьшает Y на величину V . Модель принимает вид:

$$\frac{dN}{dt} = aN - b \frac{N^2}{Y}$$

$$Y = AN^c - rK - V$$

$$\frac{dK}{dt} = fK - s \frac{K^2}{Y} - eV$$

$$V = vY$$

Во всех расчетах использованы коэффициенты столбца 6 первой модели и одинаковые коэффициенты: размножения криминала f , убывания криминала s и пропорциональности продукции и власти v :

a	b	c	A	f	s	v
50	7	0,7	1	20	7	0,1

Фрагмент таблицы Excel для расчётов представлен в Таблице 3, результаты расчётов – в Таблице 4 и на Рисунке 2.

Таблица 3.

	A	B	C	D	E
3	N	dN	Y	K	V
4	100		24,51	3	2,45
5	121,45	21,45	25,68	3,19	2,56
6	141,98	20,53	28,85	3,39	2,88

Таблиця 4.

№	6 табл.2	1	2	3	4	5	6
r	0	0,2	0,33	0,2	0,2	0,2	0,1
e	0	2	2	12	15,6705	15,67051	2
Асимптота населення	702	127	65	130	131	511	237
Асимптота криминала	0	50,7	26	51	51	0	94,5

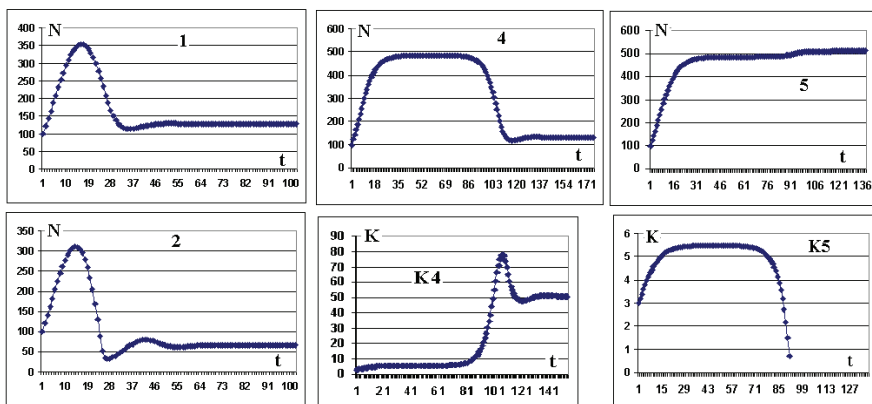


Рис. 1. Динамика популяції і криминала в залежності т параметрів системи.

Рассмотрение Таблицы 4 и Рисунка 2, а также эксперименты с начальными значениями N и K приводят к следующим выводам:

1. Население и криминал могут испытывать значительные колебания в начальной стадии процесса, но в конечном итоге стремятся к асимптотам, если не произошла катастрофа. Изменение начальных значений N и K не приводит к существенному изменению асимптот.
2. Криминал, присваивающий даже небольшую часть продукции, в перспективе резко сокращает население и производство: при $r = 10\%$ асимптота населения падает в 3 раза (сравните № 6 таблиц 1 и 4), при $r = 20\%$ в 5 раз (№ 1). При $r = 33\%$ имеют место затухающие колебания населения и криминала, асимптота падает в 10 раз (№ 2); около 40% наступает катастрофа: население падает до нуля.
3. Эффективность власти e не влияет на асимптоты криминала и незначительно (до 15%) влияет на асимптоту населения, однако существуют критические значения коэффициентов e , при которых действия власти могут

вирішальне значення, однак, на відміну від фінансової безпеки, одержання прибутку буде не ціллю, а передумовою забезпечення першої.

3. Наявність необхідних резервів та сформована на основі цього стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз – два взаємопов’язаних чинники, які рівнозначно характеризують як фінансову безпеку, так і фінансову стійкість. Водночас забезпечення стійкості до внутрішніх і зовнішніх загроз в контексті фінансової безпеки є набагато складнішим завданням, ніж аналогічна робота щодо фінансової стійкості. Це пов’язано з тим, що на фінансову безпеку впливає більша та складніша сукупність факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Крім того, враховуючи визначення фінансової безпеки, дане Бланком І.О. [5, с. 24], можна стверджувати, що відміною особливістю цієї характеристики стану підприємства є захищеність від реальних і потенційних загроз, тоді як фінансова стійкість передбачає захищеність лише від реальних загроз (здатність забезпечувати фінансову рівновагу в існуючих умовах – існуючому обсягу та структурі активів і зобов’язань, при існуючому рівні розвитку підприємства). В цьому плані в система забезпечення фінансової безпеки підприємства відрізняється визначальною роллю прогнозування та оцінки можливих варіантів розвитку як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

4. Попередження банкрутства – характеристика, яка рівнозначно характеризує як фінансову стійкість, так і фінансову безпеку суб’єкта господарювання.

5. Максимально ефективне використання корпоративних ресурсів – характерне для фінансової безпеки, адже виступає одним із фінансових інтересів підприємства та його власників. Завдяки максимально ефективному використанню корпоративних ресурсів досягається підвищення прибутковості та ринкової вартості суб’єкта господарювання, що безпосередньо впливає на рівень захищеності його фінансових інтересів.

6. Здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів – характеристика, що відображає сутнісну відмінність категорії фінансової безпеки, підкреслює необхідність її виокремлення.

Таким чином, серед спільних рис понять фінансової безпеки та фінансової стійкості підприємства можна виокремити, по-перше їх орієнтованість на довгострокову перспективу і, по-друге, спрямованість на забезпечення рівноваги та стабільності фінансового стану (через забезпечення достатнього рівня платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості). Водночас фінансова стійкість виступає як передумовою, так і результатом забезпечення фінансової безпеки підприємства, що і пояснює близькість цих понять, але вказує на необхідність їх розмежування. Наукові дослідження цих категорій як окремих об’єктів аналізу дасть змогу виокремити окремі сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, а також виявити резерви подальшого економічного зростання.

Таким чином, якщо фінансова стійкість може бути об'єктом уваги як керівництва і власників підприємства, так і третіх осіб (інвесторів, кредиторів), то у забезпеченні фінансової безпеки підприємства зацікавлені виключно власники підприємства, адже саме цей термін буде відображати захищеність їхніх фінансових інтересів.

Як вже зазначалось вище, фінансова стійкість ϵ , з одної сторони, результатом, а з іншої сторони, передумовою, забезпечення фінансової безпеки, тобто між цими характеристиками стану підприємства існує тісний діалектичний зв'язок (табл. 2).

Таблиця 2

Ознаки фінансової стійкості та фінансової безпеки підприємства

Ознака	Характеристика стану	
	фінансова стійкість підприємства	фінансова безпека підприємства
фінансова незалежність	+	+
платоспроможність	+	+
достатній рівень ліквідності активів	+	+
наявність необхідних резервів	+	+
стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз	+	+
прибутковість	+	+
здатність вміло маневрувати власним капіталом	+	+
максимально ефективне використання корпоративних ресурсів	-	+
попередження банкрутства	+	+
здатність фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів	-	+

Джерело: складено автором.

Зупинимося детальніше та характеристиках, що наведені у таблиці 2.

1. Фінансова незалежність та платоспроможність, достатній рівень ліквідності активів – це основні характеристики фінансово стану, що відображають його фінансову рівновагу та стійкість, тому для забезпечення фінансової стійкості вони відіграватимуть першочергову роль. Для фінансової безпеки підприємства вони виступатимуть однією із передумов її забезпечення.

2. Прибутковість діяльності. Незалежно від того, як розглядати основну мету функціонування підприємства (з точки зору моделі максимізації прибутку, мінімізації витрат, максимізації ринкової вартості тощо) забезпечення прибутковості діяльності все одно залишається основним фінансовим інтересом підприємства, а тому для оцінки фінансової безпеки ця ознака буде визначальним фактором. Для фінансової стійкості прибутковість діяльності має також

поддерживать количество населения довольно длительное время на высоком уровне (№ 4), но, в конечном итоге, криминал начинает быстро расти, затем и криминал, и население падают и стабилизируются (Рис.2, графики 4, К4). Критические значения e пропорциональны начальному значению криминала K (расчёты проведены при $K_0 = 3$, а при $K_0 = 20 e_{крит.} = 92,5$). При ничтожном превышении критического значения e (сравните № 4 и № 5) криминал через какое-то время полностью истребляется, население и производство стабилизируются на существенно более высоком уровне (Рис.2, № 5 и К5).

К.э.н., доц. Смирнова Г.П.

Институт проблем региональной экономики РАН. Санкт-Петербург. Россия

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Анализ зарубежного опыта в области управления системами инновационного развития свидетельствует о современных тенденциях, характеризующихся ориентацией на глобальную стратегическую интеграцию и установление вертикальных и горизонтальных связей между отдельными субъектами, регионами, странами. (1)

Во многих развитых странах, благодаря государственной политике, проводимой государственными органами управления, развитому правовому обеспечению, различным формам прямого и косвенного государственного регулирования инновационных процессов, достоверной информации о состоянии научно- технического, промышленного потенциала и системы поддержки инновационной деятельности, сформированных рынков интеллектуальных продуктов и др., сложились «живые», т.е. постоянно функционирующие, «инновационные системы». Развитый сетевой маркетинг, надежная система экспертизы, а также готовность бизнеса включиться в инновационный процесс способствует оперативному продвижению перспективных научных и научно-технических новшеств в практические процессы.

Как свидетельствует наша практика, в стране не сложилась национальная инновационная система содействия инновационному развитию на всех уровнях управления, хотя предпринимается немало мер в этом направлении. Но все они, как правило, имеют фрагментарный характер. Поэтому бытует мнение, что имеющиеся научные заделы не востребованы. Сказанное не означает, что этой проблеме не уделяется внимания в нашей стране. На многих порталах и сайтах (РАН, УРО РАН, СО РАН и др.) размещается информация о научных результа-

тах и научно-технических достижениях. Но, на наш взгляд, эта информация имеет пассивный характер. Актуальным становится создание системы продвижения имеющихся новшеств в процессы модернизации во всех сферах жизнедеятельности регионов и производства конкурентоспособной продукции и услуг. Особо острой эта проблема становится в регионах с высокой концентрацией научно-технического, образовательного и промышленного потенциала.

Для решения этой проблемы предлагается провести в регионах аудит состояния инновационного потенциала, которым они могут располагать. В результате аудита формируется информационная система, включающая следующие информационно-коммуникационные банки: I-ый банк «Научный потенциал» содержащий информацию о научных и научно-технических новшествах в *формате проектов их практической реализации* в качестве предложенной науки; II-ой банк «Потребности в научных и научно-технических новшествах» представляющий множество вариантов модернизации в различных сферах жизнедеятельности региона в *формате бизнес-планов*; III-ий банк «Ресурсная поддержка инновационной деятельности», содержащий информацию об инновационной инфраструктуре, структурированной по видам ресурсов и разнообразным формам и способам поддержки в том числе функции федеральных и региональных органов исполнительной власти.

Эти информационные банки могут служить основой для подбора подходящих альянсов (пар): предложения науки – потребности практики с обозначением требующегося ресурсного обеспечения. В результате формируется IV-ый (ИКБ) путем объединения научных проектов и бизнес-планов. В результате складывается множество потенциальных стратегических инновационных проектов, часть из которых может послужить основой для формирования инновационной стратегии региона. Из сформированного множества следует выбрать наиболее перспективные инновационные проекты для включения их в Стратегию инновационного развития региона. Сложность задачи состоит в ее многокритериальности, что можно преодолеть путем использования экономико-математических методов для определения наиболее эффективных инновационных проектов с многокритериальностью решения задачи с учетом разных сроков начала и завершения проектов, с эффективностью использования имеющихся во временном пространстве ресурсов, увязывающих потребности разных проектов.

Рассмотрим математическую постановку задачи. (5) Пусть стратегическое планирование предусматривается на дискретные периоды времени $t=1,2,\dots,T$, которые мы будем называть годами. Тогда N – множество инновационных проектов, представленных определенными субъектами их реализации, которые нумеруются индексом $j=1,2,\dots,n$. В процессе реализации стратегической программы в это множество могут включаться новые более эффективные инновационные проекты. Каждый проект имеет свои сроки начала и окончания. При целесообразности сроки реализации инновационных проектов могут сдвигать-

ознак фінансової стійкості є з одної сторони, результатом, а з іншої сторони, передумовою, забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Водночас, аналізуючи визначення фінансової безпеки підприємства, що даються в сучасній науковій літературі (табл. 1), бачимо, що основною ознакою, яка відрізняє дані поняття, є власне стан захищеності фінансових інтересів підприємства як основна умова досягнення його фінансової безпеки.

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансова безпека підприємства» у науково-практичній літературі

Автор	Визначення
1	2
Бланк І. О. [5, с. 24]	кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенціальних загроз внутрішнього і зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі фінансової філософії і створюють необхідні передумови для фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді.
Лазуренко В.І., Філіпенко Т.В. [6, с. 33]	стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений в найбільш високих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності роботи, якості управління і використання основних та оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського становища підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку.
Горячева К.С. [7, с. 5]	фінансовий стан підприємства, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.
Приказюк О.В. [8]	фінансовий стан, який характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів та сталий розвиток всієї фінансової системи.
Кім Ю. Г. [9]	стан фінансових ресурсів, за яких забезпечується ефективна (прибуткова) діяльність підприємства, захист його фінансових інтересів та здатність зберігати свою ліквідність, платоспроможність і фінансові можливості під впливом різного роду небезпек і загроз.
Пластун О.Л. [10, с. 6]	здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою фінансову діяльність ефективно і стабільно шляхом оптимізації використання фінансових ресурсів, забезпечення їх належного рівня та мінімізації впливу ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища.
Реверчук Н. Й. [11, с. 22]	це захист від можливих втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.

Джерело: складено автором на основі [5-11].

К.е.н. Коваль Л.П.

в.о. доцента кафедри фінансів та обліку Львівської філії
Європейського університету

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова безпека є важливою характеристикою стану будь-якого суб'єкта господарювання. У зарубіжній практиці фінансового управління поняття «фінансова безпека підприємства» не вживається, тоді як в Україні в кожному роком спостерігається все більше пошуків наукових досліджень в цій сфері. Враховуючи те, що ця тема є новою у вітчизняній науковій думці, існує розбіжність у трактуванні базових визначень поняття «фінансова безпека підприємства», що і обумовлює актуальність та необхідність поглиблення і розвитку існуючих досліджень.

Перш за все постає питання економічної сутності даного поняття. В цьому контексті дуже часто, даючи визначення фінансовою безпеці підприємства, ототожнюють її з фінансовою стійкістю. Незважаючи на близькість та тісний взаємозв'язок цих понять вважаємо, що категорії фінансової безпеки та фінансової стійкості не слід розглядати як ідентичні.

Розглянемо спільні та відмінні риси цих понять.

Як фінансова безпека, так і фінансова стійкість пов'язані із певною характеристикою фінансового стану суб'єкта господарювання. У вузькому розумінні фінансова стійкість характеризується співвідношенням власного та позикового капіталів підприємства, і відповідно до цього ступенем залежності суб'єкта господарювання від зовнішніх джерел фінансування. У більш широкому розумінні науковці дають різні визначення цієї категорії, зокрема:

- як стану стабільності, яка виражається в збалансованості фінансів, достатній ліквідності активів, наявності необхідних резервів [1];
- як стану, який характеризується фінансовою незалежністю, його здатністю вміло маневрувати власним капіталом, фінансовою забезпеченістю безперебійності господарської діяльності [2, с. 90];
- як здатності суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів в мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує платоспроможність та інвестиційну привабливість в довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику [3, с. 544];
- як стабільний фінансовий стан, при якому ефективно формуються, розподіляються та використовуються фінансові ресурси, забезпечується фінансова незалежність, платоспроможність, прибутковість [4, с. 87].

Наведені визначення можна застосувати як до поняття «фінансова стійкість», так і до поняття «фінансова безпека», адже всі із вище перелічених

ся. Осуществление проекта j в периоде t дает эффект c_{jt} . Для нормальной реализации j -го проекта ($j=1,2,\dots,n$) в каждом периоде требуется вполне определенное количество ресурсов a_{ij} , где i – номер ресурса ($i=1,2,\dots,m$). Для каждого года t известно наличие ресурсов: b_1, b_2, \dots, b_m . Обозначим через x_{jt} искомую интенсивность функционирования j -го проекта в t -ом году. Решение должно быть целочисленным, т.е. принимать значение $x_{jt} = 1$ (проект осуществляется) или $x_{jt} = 0$ (проект не осуществляется). С учетом всех введенных обозначений для рассматриваемого периода задача заключается в определении значений всех x_j ($j=1,2,\dots,n$), при которых достигается максимум суммарного эффекта:

$$f^* = \max \sum_{t=1}^T \sum_{j \in N} a_{c_{jt}} x_{jt} \quad (1)$$

при условиях

$$x_{jt} \in \{0,1\}, i \in M, j \in N_{jt}, t = 1,2,\dots,T \quad (2)$$

$$\sum_{j \in N_{it}} a_{ij} x_{jt} \leq b_{it}, i \in M, t = 1,2,\dots,T \quad (3)$$

$$\sum_{i \in M} \sum_{j \in N_{jt}} a_{ij} x_{jt} \leq B_t, t = 1,2,\dots,T \quad (4)$$

$$\sum_{t=1}^T x_{jt} \leq 1, i \in M, j \in N \quad (5)$$

Представленная модель имеет базовый характер. На самом деле предусмотрено решение T задач (по количеству лет планирования) с «цепочным зацеплением», обеспечивающим преемственность и сохранение целостности реализации каждого проекта. Задача динамическая, дискретная, целочисленная, решаемая методами линейного программирования. Она может решаться как многокритериальная с различными критериями (другие могут учитываться в ограничениях). Ее особенность состоит еще и в том, что в нее включается информационно-поисковый блок для комплектации инновационных проектов. Для решения разных конкретных задач ее постановка может модифицироваться. Решение задач методами линейного программирования позволяет получать при решении двойственных задач двойственные оценки ограничивающих условий и область их устойчивости. Эти оценки показывают, в пределах каких значений увеличение на единицу ресурса увеличит эффективность решения задачи. Это означает, что предоставляются широкие возможности варьировать ресурсами. Аналогично имеется возможность сдвигать сроки начала и завершения проектов, т.е. передвигать проекты в более благоприятное для них с позиции конечных целей и обеспечения ресурсами временное пространство.

В результате решения задачи определяются наиболее эффективные стратегические инновационные проекты, ориентированные на достижение заданных целей по периодам и на предусмотренный горизонт инновационной стратегии. Отобранные проекты включаются в инновационную стратегию. В результате формируется стратегия по программно – целевому принципу с полным обеспечением реализации целостного инновационного проекта для достижения ожидаемых результатов создается мониторинг за ее исполнением и для ее корректировки.

Литература:

1. А. Боровская, Т.В. Морозова, Т.В. Федосова. Основные тенденции в управлении инновационно- ориентированным взаимодействием экономических субъектов: мировой опыт 2009 г. <http://pp.tti.sfedu.ru/files/doc/statya3>.

2. Корбут А.А. Модели внедрения нововведений на предприятиях отрасли// В кн.: А.А. Корбут, А.Н. Ляпунов «Оптимизационные модели социально-экономического развития региона» (препринт научного доклада). Л., 1987, с. 6-17.

борке произошло в 19 регионах. В числе лидеров роста цен в марте – Красноярск (+2,1%), Ростов-на-Дону (+1,9%), Иваново и Новокузнецк (+1,7%). В 13 субъектах итоговое изменение цен за март оказалось меньше 0,5%.

Таблица 3

Средние цены на первичном рынке жилья в России
(на конец года, руб. /м²) [6, с. 528]

Федеральный округ	1998	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Российская Федерация	5050	8678	25394	36221	47482	52504	47715	48144
в том числе по федеральным округам:								
Центральный	6116	11108	34773	47821	62189	70075	62287	63592
Северо-Западный	6445	8671	24442	37457	58360	64642	66496	55199
Южный	4250	6954	19308	26525	36027	45161	39741	39269
Северо- Кавказский	н/д	5247	14347	15569	21886	27460	28733	29123
Приволжский	4357	7156	17852	28964	36449	40063	35922	36642
Уральский	4314	6230	23410	35385	43691	41982	39028	43556
Сибирский	3673	5482	21210	25952	36634	38781	35005	35790
Дальневосточный	7091	7988	26356	31460	36511	44995	48726	48028

3) Низкая покупательная способность населения.

Среднедушевые доходы россиян составили по итогам 2010 г. 18553 руб. в месяц (в 2009 г. – 16838 руб.) [6] при среднем уровне цен на первичном рынке жилья 48144 руб. /м²

Определенные задачи в улучшении жилищных условий россиян призвана решить Государственная программа «Жилище» (2011-2015). Она ориентирует развитие ипотеки как банковской, так и не банковской. При восстановлении ситуации на рынке жилья после фазы кризиса государство делает акцент на развитие ипотеки.

Кроме того, для решения жилищной проблемы россиян необходимо наращивать объемы строительства, снижать стоимость строительства 1 кв. м до 7-8 тыс.руб.; повышать уровень доходов населения.

Литература:

1. Лушина, А.Л. Жилищные проблемы россиян: факты и перспективы // Российское предпринимательство. – 2010. – №9

2. Сиразетдинов Р.М. Жилищная политика: новые направления // Российское предпринимательство. – 2010. – №9.

3. <http://www.bashinform.ru/news/354309/>.

4. <http://102metra.ru/news/449545.html>.

5. Комплексный сборник. Республика Башкортостан в цифрах: Комплексный сборник. В 2 ч. Ч.1/ Башкортостанстат. – Уфа, 2010. – 204 с.

6. Россия в цифрах. 2011: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2011. – 581 с.

Есть еще один плюс в пользу квартир небольшой площади – эксплуатационные расходы на малогабаритку ниже по сравнению с теми суммами, которые приходится отдавать за проживание в квартире большей площади [4].

Необходимость формирования рынка доступного жилья и является важнейшей задачей любого государства. Способы привлечения средств в жилищный сектор менялись в зависимости от исторического этапа развития страны. Рыночные механизмы приобретения жилья пришли на смену централизованному распределению бюджетных средств, на которые осуществляются строительство государственного жилья и его бесплатное предоставление гражданам.

К началу формирования экономики отсутствовал четкий механизм приобретения жилья населением. Население должно было самостоятельно решать вопросы по обеспечению необходимым жильем. При этом собственных средств у граждан не хватало, а кредитование осуществлялось в незначительных объемах.

Проблема обеспеченности жильем в России в целом и в Республике Башкортостан в частности связана со следующими обстоятельствами.

1) Недостаточный объем строительства жилья.

В 2009-2010 гг. наблюдается сокращение объемов строительства жилья в России (табл. 2).

Таблица 2

Ввод в действие жилых домов (общая площадь) [5, 6]

Показатель	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Российская Федерация, тыс. кв. м	41,0	30,3	43,6	61,2	64,1	59,9	58,4
Республика Башкортостан, тыс. кв. м	1644,1	1254,9	1608,4	1856,8	2351,8	2352,7	н/д
Республика Башкортостан, % к предыдущему году	97,9	85,4	106,6	108,9	126,7	100,0	н/д

2) Высокая стоимость жилья.

В начале 2000-х годов рост доходов населения превышал рост стоимости жилья, но с 2006 года удорожание стоимости жилья привело к обратной тенденции [2].

Средние цены на первичном рынке жилья в федеральных округах Российской Федерации приведены в табл. 3.

Анализ цен на жилье в России свидетельствует об устойчивой тенденции роста. Средняя цена квадратного метра жилья в Уфе за март 2011 составила 45,67 тыс. руб. За месяц цены выросли на 0,8%, а с начала года – на 2,6%. Уфа заняла 32-е место в рейтинге цен на жилье за март 2011, составленном Национальной ассоциацией сметного ценообразования и стоимостного инжиниринга (НАСИ). Из 34 субъектов, вошедших в список, повышение цен на 0,5% и более по данной вы-

EKONOMIKA PRZEMYSŁU

К.х.н. Романькова О.М., Сидоренко І.В., Ковальська А.О.

Донбаська Державна Машинобудівна Академія

СТАТИСТИЧНІ ПОКАЗНИКИ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В ДОНЕЦЬКІЙ ТА КИЇВСЬКІЙ ОБЛАСТЯХ

Вугільна промисловість в Україні є давньою і традиційною галуззю, яка займає домінуюче місце серед паливних галузей. Країна має великі запаси (до 200 млрд. т) високоякісного вугілля, яке здебільшого залягає на значній глибині у Донецькому, Луганському, Придніпровському басейнах, 75% вугілля використовується як паливо, 25% – як технологічна сировина для чорної металургії. Донецька область вважається найбагатшим регіоном України по природним ресурсам (запасам), 12% – природного багатства країни знаходиться саме тут, більше ніж в інших областях України. Вугленосні площі в Донбасі становлять понад 50 тис. км² і зосереджують близько 98% запасів кам'яного вугілля України. Родовища вугілля басейну утворюють три компактних осередки: «Старий Донбас» (межа Луганської та Донецької областей), «Західний Донбас» (Дніпропетровська область) та Південний Донбас (південь Донецької та Луганської областей). Донецьке вугілля має високу собівартість, що пов'язано з невеликою потужністю (0,5-2,0 м) та глибоким заляганням пластів. Так, тут знаходиться найглибша в Україні шахта «Глибока» (405 м).

Донецька область добуває і поставляє в інші регіони такі корисні копалини як кам'яне вугілля; кам'яна сіль; вапняки і доломіт; вогнетривкі і керамічні глини; каолін; ртуть; азбест; гіпс; крейда; будівельний і облицювальний камінь. Розроблені перспективні програми по розробці родовищ: залізняку; рідкоземельних металів; фосфоритів; калійної солі; бентонітової глини; графіту; напівдорогоцінного каміння і інше.

Добре розвинута металургійна, машинобудівна, хімічна, вугільна, електроенергетична, сільська та легка промисловість. Будівництво вугільних шахт в XVIII ст. дуже вплинуло на початок промислового розвитку Донбаса.

Зростання добутку вугілля сприяло становленню чорної металургії в регіоні. З ХХ ст. нараховується більш ніж 300 промислових підприємств: шахти, металургійні заводи, фабрики, комбінати, цеха, хімзаводи, мануфактури, підприємства харчової промисловості, при цьому співпрацює з російськими, англійськими, французькими, німецькими інвесторами, частка іноземного капіталу в промисловості регіону є вельми значною. ПАО «ДТЭК Шахта Комсомolec Донбасса» є одним з найбільших виробників енергетичного вугілля в Україні. Підприємство має свій власний комплекс збагачення вугілля, що дозволяє до-

биватися низької зольності вугільної продукції, що поставляється споживачам. Промислові запаси підприємства складають 117,3 млн тонн, що при існуючому рівні видобутку дає забезпеченість запасами на 27 років.

Вугільну промисловість представляють 101 шахта і шахтоуправління, 12 шахтобудівних підприємств, 33 фабрики. Балансові промислові запаси вугілля складають 14,3 млрд. т, у тому числі що коксується – 7,5 млрд. т. Виробнича потужність вуглевидобувних підприємств складає близько 56 млн. т. [1].

Київська область є політичним, культурним центром нашої країни, економіка являється складним багатогалузевим комплексом, спеціалізація якою визначається переважним розвитком важкої індустрії у поєднанні з харчовою та легкою промисловістю тощо. Прискорено розвиваються галузі, які визначають науково-технічний прогрес (приладобудування, електронна, машинобудування і металообробка, електроенергетика, порошкова металургія, хімічна і нафтохімічна), а також нові для області виробництва – мікробіологічне і картонно-паперове [2].

Індекси промислової продукції за основними видами діяльності наведено в таблиці 1 та рисунках 1,2.

Згідно отриманих даних Київська область у порівнянні з Донецькою є більш розвинутою й перспективною в багатьох галузях, але остання має свої переваги по зрівнянню з Київською областю (добувна, хімічна і нафтохімічна промисловість).

Таблиця 1

Індекси промислової продукції за основними видами діяльності у 2010-2011 рр., %

№	Види промисловості	Лютий 2011 р. до січня 2011 р. %	Лютий 2011 р. до лютого 2010 р. %	Лютий 2011 р. до січня 2011 р. %	Лютий 2011 р. до лютого 2010 р. %
		Київська область		Донецька область	
1	Добувна та переробна промисловість	109,1	116,9	95,3	119,3
2	Переробна промисловість	108,4	116,0	96,5	120,8
3	Хімічна та нафтохімічна промисловість	117,7	123,0	100,3	145,6
4	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	113,1	155,6	108,9	113,7
5	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	90,6	95,5	89,6	121,3
6	Машинобудування	117,8	135,5	119,3	128,3
7	Добувна промисловість	221,4	309,2	92,1	114,7
8	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	100,1	82,9	101,8	137,1
9	Легка промисловість	102,9	114,6	101,3	89,1
10	Промисловість	107,3	108,4	96,1	121,3

Таким образом, 15% населения страны по существу «ютятся» в жилищах, малопригодных для жизни, кроме того 65% граждан желают улучшить свое жилье, но их финансовый бюджет хватает только на текущие расходы. И только 5-6% населения могут благополучно улучшить свои жилищные условия за счет собственных средств с использованием ипотечных кредитов [1].

Критерии жилищных условий определил Всероссийский центр уровня жизни. Согласно исследованиям Всероссийского центра уровня жизни, 4,5% россиян живут в очень плохих условиях, а 33% – в плохих условиях. Плохие условия – это меньше 18 квадратных метров на человека и отсутствие каких-то важных коммунальных услуг. Очень плохие – это меньше семи квадратных метров на человека и отсутствие горячего водоснабжения.

В целом 71% россиян живет в условиях ниже среднего – на одного человека приходится меньше одной комнаты и 30 кв. метра от общей площади жилья. При этом высокий уровень обеспеченности жильем есть только у каждого десятого россиянина. В среднем на одного россиянина приходится по итогам 2010 г. 22,8 кв. м (таблица 1).

Таблица 1

Обеспеченность жильем в России [6, с. 130]

Показатель	1992	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Весь жилищный фонд (общая площадь жилых помещений), всего, млн. м ²	2492	2645	2787	2955	3003	3060	3116	3177	3238
В среднем на одного жителя, м ²	16,8	18,0	19,2	20,9	21,3	21,5	22,0	22,4	22,8

В свою очередь по европейским стандартам у человека должна быть отдельная комната площадью 30 кв. метра со всеми удобствами и связью.

Что касается г. Уфы, то к 2025 году обеспеченность жильем на одного жителя по оценкам здесь должна достичь 25-26 кв. метра. Сегодня этот показатель составляет 21,2 кв. метра на человека. Большинство уфимцев стремится к собственной комнате на каждого члена семьи. Однако при этом многие занижают планку, поставленную аналитиками, и считают, что даже 15 квадратов на человека вполне хватит для достижения среднего уровня жизни.

Несмотря на все минусы, некоторые маленькие квартиры обладают неоспоримыми плюсами. Главный из них – это все-таки отдельная квартира, а не комната в коммуналке. Кроме того, некоторые малогабаритки имеют неплохой потенциал при проведении перепланировки. Из небольших «двушек» площадью 37-38 квадратных метров при определенных усилиях получаются превосходные квартиры-студии для одного-двух человек.

нужден нести предусмотренные в длительном процессе дополнительные расходы на оплату услуг оценочной компании, нотариуса, заплатить банку за рассмотрение заявки на ипотеку, сумма за ведение ссудного счета и т.д. Небольшие расходы в сумме достигают 10% первоначального взноса на приобретение ипотечного жилья.

Ипотечные банки предъявляют огромное количество требований к заемщикам, что является дополнительным минусом ипотеки. Это может быть документальное подтверждение доходов, наличие регистрации и гражданства, стаж работы на одном месте, предоставление поручителей и т.п. Перечислив преимущества и недостатки, но найти компромисс между ними каждый должен самостоятельно. Финансовый кризис неудовлетворительно сказался на возможности выбора ипотечного банка и ипотечной программы, но каждый, кто решил обратиться со своими жилищными проблемами в ипотеку, может, при желании, подобрать себе достойного партнера на данном рынке[4].

Литература:

- 1.Лушина,А.Л. Ипотека, кризис положение дел на рынке жилья // Российское предпринимательство 20011-№1-вып.1-91с.
- 2.ПлаксинС. Пути модернизации государственного аппарата: административная реформа и реформа государственной службы// Вопросы экономики№2-2008-с.73
- 3.<http://exlin.ru/help/mortgage.php>
- 4.<http://www.vipotek.ru/ipoteka/nedostatki-ipoteki.html>
- 5.Клевцов, В.В. Теоретические аспекты функционирования системы ипотечного жилищного кредитования// Экономика, статистика и информатика №3-2010-с.27

К.э.н. Макова М.М., Мусакалимова Л.Т.

Башкирский государственный аграрный университет, Россия

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЖИЛЬЕМ В РОССИИ

Ключевые слова: жилье; государство; уровень жизни; квартира; рынок; население; ипотека.

Жилище является одним из основных материальных условиях существования людей, а обеспеченность жильем – одно из гарантий успешного функционирования институтов, семьи, общества и государства.

В России проблема обеспеченности жильем является одной из определяющих: около 8% жителей проживают в служебных квартирах, общежитиях, либо снимают жилье. При этом снимают жилье не столько люди с высоким доходом, сколько мало обеспеченные семьи. Еще около 6% проживают в коммунальных квартирах или в части дома, не имеющих коммунальных удобств.

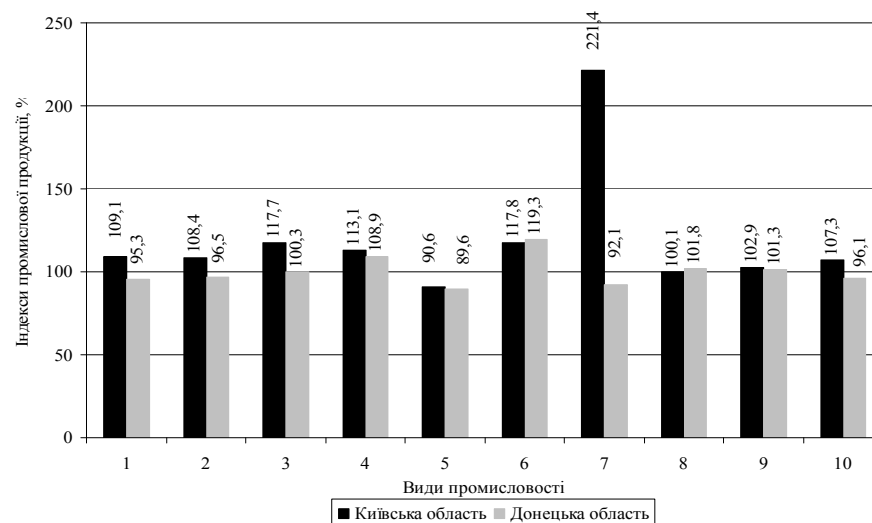


Рис.1. Индексы промышленной продукции у лютого 2011 р. відносно січня 2011 р., %

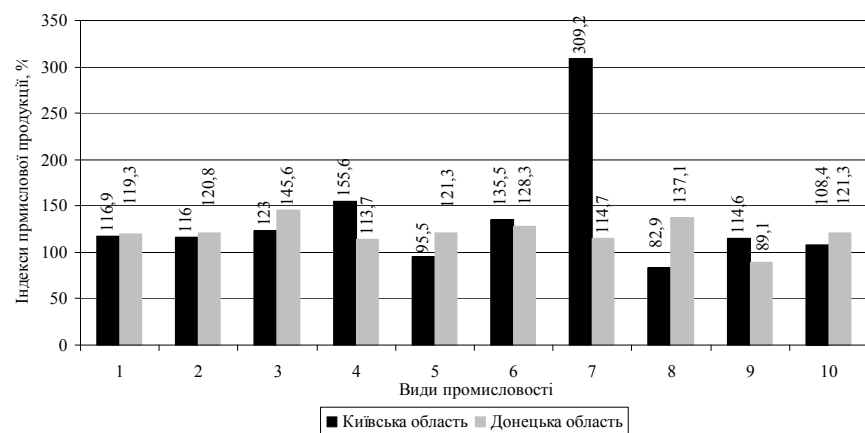


Рис.2. Индексы промышленной продукции у лютого 2011 р. відносно лютого 2010 р., %

Таким чином, дивлячись на порівняння цих добре розвинутих регіонів (найрозвинені по Україні) все одно фінансовий стан підприємств галузі залишається складним, незважаючи на покращення виробничих показників. Проблема полягає в тому, що дуже малий обсяг інвестицій, поганий технічний стан, не удосконалена нормативно-правова база тощо. Підприємствам необхідно переходити до сучасного обладнання, машин, закордонного устаткування вищого рівня. Якщо кошти підуть саме по цій течії, то покращиться економічна та соціальна ситуації в Україні. Тому потрібно розробити та реалізувати програми економічного розвитку регіонів України на коротко-строкову й довгострокову перспективи з використанням методології ефективного керування стійкістю системи різних підприємств; прийняти Закон про державну підтримку, де повинні бути вказані чіткі адресні напрями й об'єкти фінансування, що враховують регіональні рекомендації й особливості та удосконалити нормативно-правову базу.

Література:

1. www.donetskstat.gov.ua/.
2. www.oblstat.kiev.vkrstat.gov.ua/.

Докторант PhD Садыкова П.Т.

Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Казахстан

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВЫБОРА НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ В ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Выбор приоритетных направлений развития научно-технологического потенциала Казахстана должен базироваться на внутренних возможностях и потребностях казахстанской экономики. Иными словами системообразующие отрасли экономики Казахстана должны выступать основными катализаторами роста технологической компетентности республики, за счет создания постоянного спроса на казахстанскую материальную и нематериальную технологическую продукцию.

Научно-технологическая политика, в свою очередь, также должна ориентироваться на достаточную технологическую независимость и конкурентоспособность для национальной экономики, включая создание необходимого научно-технологического задела для перспективного технологического уклада. Это означает, что основные отрасли национальной экономики должны базироваться на диверсифицированном отечественном производстве, способном обеспечивать их развитие конкурентоспособной техникой и выступающим важнейшим потребителем результатов инновационной деятельности.

Нефтегазовая отрасль.

Развитие направления НИОКР для нефтегазовой отрасли является приоритетным: спрос нефтяных компаний на данный тип услуг будет расти, так как

жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат; дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения; воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты), права на которые зарегистрированы в порядке, установленном для государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Залогодержателем выступает банк, выдавший кредит. Если банк работает по собственной ипотечной программе, то он так и останется залогодержателем до полного погашения кредита. Если банк работает по федеральной программе ипотечного жилищного кредитования, то в течение 2-3 месяцев закладную у банка выкупит Агентство ипотечного жилищного кредитования. При смене залогодержателя, Вы будете извещены в письменном виде, обычно это извещение присылается по адресу приобретённой квартиры. Перечисление платежей по кредиту с вашего счета в пользу нового залогодержателя.

Особенности ипотечного кредита – кредит выдается на длительный срок (до 50 лет). Процентная ставка по ипотечному кредиту ниже, чем по другим видам кредитов. Заемщик ипотечного кредита должен иметь в наличии так называемый «первоначальный взнос» – часть стоимости недвижимости, приобретаемой без учета ипотечного кредита (хотя в некоторых банках это условие не обязательно). Размер первоначального взноса обычно влияет на процентную ставку кредита и варьируется от 0 % до 70 % стоимости ипотечной недвижимости.

Банк выдвигает к заемщику ипотечного кредита ряд специальных требований: о подтверждении дохода, о наличии непрерывного стажа работы и пр. Обязательными участниками ипотечного кредитования являются страховые и оценочные компании, которые обеспечивают банку безопасность сделки. Погашение ипотечного кредита осуществляется обычно равными платежами – аннуитетами (аннуитетный платеж).

Иная форма – дифференцированные платежи (когда кредит выплачивают равными долями, а процентные платежи меняются от максимума в начале, до минимума в конце). Достоинство этой формы платежей – меньшая сумма процентов (меньше переплата) т.к. быстрее идет погашение кредита.

Оформление ипотеки – сложная процедура, включающая сбор документов, андеррайтинг, поиск подходящего жилья, его оценку и страхование, заключение кредитного договора и договора купли – продажи.

Здесь может понадобиться помощь ипотечного брокера (кредитного брокера, кредитного бюро) и помощь агентства недвижимости при покупке квартиры в кредит[3].

Рассмотрев преимущества ипотеки, переходим к недостаткам, среди которых самым главным является то, что по ипотеке покупка жилья обходится вдвое, а то и более дороже. Это связано с тем, что систематически заемщиком выплачиваются проценты по ипотечному кредиту и ежегодно производится обязательное страхование. Еще до получения ипотечного кредита заемщик вы-

К.э.н. Хасанов З.М. Мусакалимова Л.Т.

Башкирский государственный аграрный университет, Россия

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛЬЯ

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, финансовый кризис, рынок жилья, жилищное строительство.

В Статье анализируется проблемы ипотечного жилищного кредитования и его преимущества. Рассматриваются варианты приобретения жилья и возможности получения ипотеки.

Развитие системы ипотечного жилищного кредитования в настоящее время приобретает особую актуальность в свете принятия ряда нормативно правовых документов, программ, стратегии в области ипотечного кредитования.

Одним из проблем в развитии ипотечного капитала, характерна российского ипотечного рынка, как проявление институциональных дефицитов, выражается в его неравномерном распределении в регионах, в выделении периферийных зон и центра в незначительном количестве регионов с высоким ипотечным потенциалом и минимальным риском[5]. Рынок жилья и государственная жилищная политика жилищного строительства 2010-2011 года будет сокращаться, а для нормализации ситуации требуется осознанная государственной политики, а не только антикризисные меры[1].

Доступность жилья, несмотря на значительный объемы средств, не увеличивается прежде всего из-за высоких издержек преодоления административных барьеров при решении инфраструктурных проблем; чтобы получить материнский капитал, потребуется обратиться в десятки органов власти; подтверждать социальные услуги, по которым происходит увеличение выплат, придется много месяцев и по десяткам адресов. Крупные бюджетные влияния будут неэффективными без расширения существующих каналов доведения средств до потребителей, проведения административной реформы[2]. Ипотека – это одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества. Термин ипотека в России обычно применяется в связи с решением жилищных проблем. Закладывается при этом, как правило, вновь покупаемое жилье, хотя можно заложить и уже имеющуюся в собственности квартиру. Ипотечные кредиты выдаются банками, и условия кредитования у всех разные. На государственном уровне в России ипотека находит поддержку в виде разработанного ипотечного законодательства, а так же специально созданных государством ипотечных агентств.

Имущество, которое может быть предметом ипотеки, определено в статье 5 Закона об ипотеке – недвижимые вещи (земельные участки; предприятия;

технологии и инновации становятся конкурентными преимуществами в период глобализации [1].

Основная научно-технологическая деятельность в нефтегазовой сфере направлена на повышение производственной безопасности и охрану окружающей среды. Загрязнение континентальных и океанических вод углеводородами является в настоящее время одним из основных видов загрязнения гидросферы современным цивилизованным обществом. Тот факт, что существуют районы моря, где нефтеналивным судам разрешено сбрасывать воду после промывки танков, попирает все основы океанографии. Эта проблема стоит особенно остро в зонах эстуариев, где, несмотря на обилие рыбы, ее невозможно употреблять в пищу из-за неприятного вкуса, который придает ей нефть. Кроме того, действие углеводородов нарушает экологическое равновесие замкнутых морей.

В связи с существующими проблемами загрязнения окружающей среды, развитие научно-технологических исследований и разработок в области экологии принимает ключевой характер. Необходимо предусмотреть использование новых технологий по утилизации опасных отходов, очистки сточных вод и водоподготовке, в создании схем санитарной очистки и экологических лабораторий.

Горно-металлургическая отрасль.

Важную роль в 2010-2025 гг. будут играть инновационные процессы в сфере разработки и использования конструкционных материалов. В настоящее время доминирует монопродуктовый подход к использованию полезных ископаемых, что ограничивает возможности комплексного использования недр. Совершенствование действующих технологий ориентировано на расширение выпуска попутных компонент. Альтернативные технологии химического извлечения необходимых компонент из месторождений, без разрушения горных пород (гидрохимические технологии) проходят апробацию во многих странах мира.

В то же время, при наличии богатых месторождений данные технологии оказываются менее эффективными, чем доминирующие. Однако, в дальнейшем предполагается рационализация процессов на базе сохранения первоначальных свойств сырья (комплексность извлечения и использования природных ресурсов), развития технологий формообразования и обработки металлов на базе металлургических процессов [2].

На фоне мирового повышения стоимости энергоресурсов и требований к охране окружающей среды будет расти внимание к практике ресурсосбережения и снижения воздействия металлургической промышленности на экологию.

Долгосрочное инновационное развитие предполагает придание металлургическому комплексу принципиально нового технологического облика (соответствующего новому уровню общественных потребностей). В его основе будет интеграция процессов производства конструкционных материалов (многокомпонентные продукты) и процессов формообразования и обработки металлопродукции, их доминирования в металлургии в рамках единой технологической схемы. Возможны и более радикальные изменения в технологиях вовлечения

(химические и биохимические процессы), обогащения природных ресурсов (плазмотехнологии). Получение продуктов со свойствами, недостижимыми доминирующими современными технологиями (смартматериалы, композиты, биметаллы, материалы в метастабильном состоянии, продукты, полученные на основе поверхностной инженерии).

Исходя из указанных технологических задач и глобальных тенденций развития отрасли, в качестве приоритетных научно-технологических направлений в горно-металлургической отрасли предлагаются следующие [3]:

1. Геология.

Научные исследования в области геологии и использования недр являются важнейшим условием при решении задач повышения конкурентоспособности минерально-сырьевой базы и обеспечения сырьевой безопасности страны. Они предусматривают создание теоретической основы развития геологической отрасли с учетом новейших достижений науки и техники, направленной на укрепление минерально-сырьевой базы Республики Казахстан.

2. Обогащение полезных ископаемых и техногенного сырья.

Основной задачей по данному направлению является радикальное совершенствование существующих, создание принципиально новых технологий обогащения труднообогатимых забалансовых руд, некондиционного и техногенного сырья с высоким извлечением ценных компонентов, полнотой и комплексностью использования сырья.

3. Metallургия цветных, редких и благородных металлов.

Задачей по данному направлению является обоснование, разработка и освоение высокоэффективных экотехнологических процессов и аппаратов по комплексной переработке металлургического сырья и отходов.

4. Metallургия черных металлов.

Основной задачей по данному направлению является разработка и внедрение высокоэффективных и экотехнологических процессов комплексного использования железорудного и ферросплавного сырья с получением высококачественной конечной продукции.

Агропромышленный комплекс.

Общие тенденции производства в сельском хозяйстве. По оценкам ООН, в результате процессов экологической деградации ежегодно в мире безвозвратно теряется 7-10 млн. га пахотных земель, что составляет базу жизни для 21-30 млн. человек (при ныне существующей норме – 0,3 га на одного человека). Проблемы истощения почв особенно актуальны для развивающихся стран, где доля средне- и сильноистощенных почв составляет, как правило, 20-30% (в том числе в Китае – 30%, в Индии – 20%) [4].

Отдельным фактором сокращения сельскохозяйственного земельного фонда в развивающихся странах (основными примерами здесь служат Китай, Индия и Россия) является урбанизация, ведущая к переводу обширных сельскохозяйственных площадей, ранее обслуживавших города, в жилой фонд для приго-

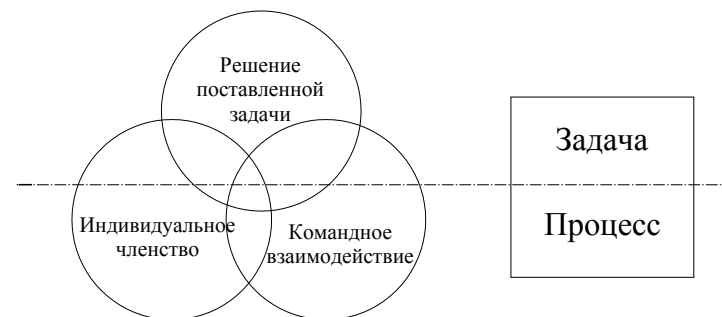


Рис. 2. Модель внутренних элементов эффективности команды стратегических организационных изменений на предприятии

Для развития эффективной команды необходимо управлять ее интересами и внутренними взаимоотношениями на всех этапах становления и функционирования. Эта работа обычно выполняется назначенным менеджером или лидером и включает в себя:

- оценку;
- сокращенный инструктаж;
- разрешение конфликтов;
- постановку целей;
- обратную связь;
- развитую коммуникацию;
- поощрение;
- выслушивание;
- хорошую организацию внутренних ресурсов.

Сама природа процесса развития команды требует от менеджера проявления незаурядной чуткости и рассудительности. Неверно было бы считать, что лидер команды должен активно вмешиваться во все протекающие процессы. Это далеко не всегда лучшая линия поведения. Понимание динамики команды и способность «читать ситуацию» могут помочь руководителю решить, когда требуется только небольшое вмешательство в процессы, не имеющее ничего общего с навязыванием требуемого хода событий. Сплоченность команды и продуктивные нормы часто могут быть достигнуты быстрее путем отвлечения внимания от внутренних проблем команд на задачи, стоящие перед ними. Команды, которые постоянно уделяют чрезмерное внимание собственному развитию, часто оказываются непродуктивными и, как правило, не удовлетворяют своих членов.

Команды наиболее эффективны в случаях:

- разработки стратегий в условиях высокой неопределенности среды;
- размытости и множественности критериев отбора стратегических вариантов;
- одновременной реализации нескольких стратегий;
- необходимости координации сложных работ;
- большого разброса во мнениях экспертов относительно оценки стратегических альтернатив;
- конфликта интересов заинтересованных сторон;
- высокой степени сопротивления стратегическим изменениям.

Существует три основных фактора эффективной работы команды. К ним относятся:

- удовлетворение индивидуальных потребностей членов команды;
- успешное взаимодействие в команде;
- решение поставленных перед командой задач.

Эти элементы взаимосвязаны. Например, личное удовлетворение зависит не только от успешного решения задач, но и от качества взаимоотношений в команде, а также от социальных аспектов командной работы. Бизнесмены-одиночки, сочетающие в одном лице собственника и менеджера, лишены возможности обмена идеями со своими коллегами. Работа в одиночестве может со временем снизить производительность их труда. Эффективность команды зависит также от следующего шага, т.е. от того, что произойдет после достижения поставленных целей.

Модель внутренних элементов эффективности команды выглядит следующим образом (рис. 2).

Рассмотренные выше три элемента представлены в виде айсбергов, большая часть которых находится под водой. Наблюдая работу команд в организациях, можно убедиться в том, что большая часть энергии, если не вся, направляется на точное решение задачи (что необходимо получить, когда, какими бюджетными средствами и какими ресурсами). Самый быстрый и надежный способ изменить ход стратегического управления в компании – это сменить руководителя процесса стратегических изменений. Лидерство или руководство командой очень важны для эффективности ее работы. Рассмотрим подробнее, как хорошее руководство командой менеджеров приводит к созданию слаженно действующей команды и более полному и быстрому осуществлению стратегического плана.

родов и самих городов. Тем не менее, недостаток земли может способствовать вовлечению в оборот земель, находящихся в зоне рискованного земледелия, и смещению земледелия в районы, менее приспособленные для этого в целом. В СНГ такое расширение можно ожидать в России, Украине и Казахстане.

Существенными ресурсами для расширения сельскохозяйственного производства обладают также Австралия, Канада и страны ЕС, в меньшей степени США.

Еще одним фактором, влияющим на рынки продовольствия будет увеличение значимости и смещение центров прибыли от производства «первичного продовольствия» (крупы, мясо, рыбопродукты, молочные продукты, овощи и фрукты) к его переработке и упаковке: повышение значимости брэндинга на рынке продуктов питания, возрастание диверсификации рынка по ассортименту, производителям и покупателям.

Новые продукты и технологии. Наиболее важным изменением в технологиях производства сельского хозяйства будет расширение применения биотехнологий и, прежде всего – распространение генетически модифицированных культур. Однако, ввиду неполной определенности с долгосрочными эффектами от их использования, их применение, по всей видимости, будет расширяться в большей степени в рамках сельского хозяйства развивающихся и новых индустриальных стран.

В связи с этим предлагаются следующие научно-технологические направления в агропромышленном комплексе Республики Казахстан [1]:

1. Биотехнологии в области земледелия и растениеводства:

- создание сортов и гибридов сельскохозяйственных культур с заранее заданными свойствами, с применением современных методов биотехнологии;
- создание биопрепаратов для защиты растений от опасных вредных организмов;
- Разработка высокоэффективных технологий глубокой переработки с/х сырья с использованием биотехнологических методов.

2. Биотехнологии в области животноводства и ветеринарии:

- разработка современных средств и методов специфической профилактики и лабораторной диагностики инфекционных и инвазионных болезней сельскохозяйственных животных и птиц;
- повышение потенциала продуктивности мясного и молочного скотоводства (селекция, технологии кормления и содержания);
- разработка оптимальной технологии кормоприготовления и кормления птиц.

3. В области эффективного управления природными ресурсами в процессе сельскохозяйственного производства:

- комплексная оценка эколого-эпидемиологического состояния биоресурсов;
- повышение эффективности управления лесными ресурсами в Республике Казахстан;
- повышение эффективности управления лесными ресурсами в Республике Казахстан (лесоразведение, селекция, сохранение лесистости);

–повышение эффективности управления почвенными ресурсами в Республике Казахстан в целях сохранения и воспроизводства плодородия (почвоведение, агрохимия).

Литература:

1. ImanPoernomo, The Predictable Assembly Laboratory, Department of Informatics, King’s College London Science & Technology Management in Kazakhstan: Intersectional Research and Technology Plan (IRTP) -69 стр.

2. Аналитические отчеты независимых экспертов: Каледина Юрия Александровича – Руководителя направления отраслевого программного обеспечения и геолого-гидродинамического моделирования Группы компаний «Геосистем»; Тастанова Ербулата Адиятовича – Президента АО «Центр наук о Земле, металлургии и обогащения» АО «Национальный научно-технологический холдинг «Парасат», доктора технических наук.

3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года № 1291Об утверждении Межотраслевого плана научно-технологического развития страны до 2020 года.

4. Информационные материалы АО «КазАгроИнновация» к проекту аналитического доклада «Инновационная деятельность: состояние и перспективы в Республике Казахстан».

Д.э.н. Турекулова Д.М.

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Спрос на нефтехимическую продукцию неуклонно возрастает, как на внутреннем, так и на мировом рынке.

Базовыми видами полуфабрикатов, служащих для производства целой гаммы нефтехимической продукции, является этилен и этилбензол, используемые для производства разнообразных пластиков (Таблица 1).

Таблица 1

Мировое потребление этилена по конечным продуктам, %

Полиэтилен	61%
Оксид этилена	14%
Дихлорид этилена	11%
Этил Бензол	6%
Прочие	8%

Источники: Oil & Gas Journal, CMAI, Houston

только качества управленческой деятельности, но и эффективности функционирования предприятия и его развитие. Расширенная концепция организационного развития включает как структурный, так и кадровый аспект.

Таким образом, повышение роли персонала связано, прежде всего, с глубокими организационными изменениями в производстве и управлении.

Процесс формирования команды – задание, требующее высокой управленческой компетенции. При его осуществлении требуется не только наличие правильно подобранных, высококвалифицированных специалистов, но и людей, желающих работать вместе, сообща, как команда.

Любой процесс имеет свою продолжительность, поэтому состоит из некоторых этапов. Т.к. создание команды – это определенный процесс, то он состоит из нескольких этапов. Чтобы правильно организовать работу команд, ее создание должно пройти четыре стадии: подготовка, создание рабочих условий, формирование и построение команды, содействие в работе (табл. 1.).

Чтобы осуществить изменения в организации, нужно создать команду. Чтобы создать команду, нужно знать, как их создают и формируют. Необходимо выбрать правильный способ создания команды. Само по себе создание команды еще недостаточное условие для проведения изменений. Команда должна действовать эффективно – это залог успеха осуществления перемен, а следить за эффективностью и повышать ее – это задача менеджеров и управленцев.

Таблица 1.

Стадии формирования команды стратегических организационных изменений на предприятии

Стадия 1. Подготовка	Стадия 2. Создание рабочих условий	Стадия 3. Формирование и построение команды	Стадия 4. Содействие в работе
Решить, какую работу необходимо выполнить	Решить, нужна ли команда для выполнения задания	Решить, какую структуру управления должна иметь команда	Определить цели команды
Обеспечить команду всеми необходимыми материалами и оборудованием для выполнения работы	Удостовериться, что команда состоит из людей, действительно необходимых для выполнения работы	Установить границы: кто является, и кто не является членом команды	Прийти к соглашению относительно процесса выполнения заданий
Определить правила поведения, которые должны соблюдать все члены команды	Вмешиваться для устранения проблем	Пополнять команды материальными ресурсами	Замещать тех, кто покинул команду

сложно, что человек существует для работы, а не работа для человека. Это общее проявление низкой организационной культуры находит свое выражение в таких конкретных явлениях, как низкая производительность труда и эффективность производства, стремление к завышению рентабельности, усиление ориентации на коммерцию, теневая экономика и т.п. По существу они прямо связаны с низкой организационной культурой управления.

Содержание организационной культуры с учетом положения, сложившегося в строительстве страны и региона (Республики Дагестан), позволяют определить основные направления ее повышения на строительных предприятиях и отрасли в целом. К основным из них следует отнести:

- создание благоприятных условий труда, способствующих всестороннему развитию человека, как работника и личности;
- проведение отбора и адаптации новых сотрудников на основе сочетания личностных ценностей с целями предприятия;
- мотивация работников с позиции справедливости и учетом фактора личностной культуры каждого;
- повышение социально-психологической культуры руководителей всех уровней управления путем использования специального тренинга, включающего методы ролевых игр, дискуссий, игр общения и т.п.;
- создание социологической службы отрасли и на предприятиях;
- оптимизация организационной структуры управления развитием предприятий с позиции сопоставления состава подразделений и численности работников аппарата управления;
- совершенствование структуры управления персоналом и социальным развитием коллектива исходя из закономерностей современной социально ориентированной рыночной экономики и тенденций развития строительного производства страны и региона;
- формирование системы подготовки и повышения квалификации всех работников строительства и, прежде всего, управленческих кадров, адекватной требованиям информационного общества и его экономики.

В последние годы в развитых странах наблюдается смещение интереса от взаимодействия объекта управления со средой к внутреннему его устройству. Свойство автономности предприятия означает, что реакции его как системы определяются главным образом его структурой, внутренними связями, а не внешними силами и факторами. В этом случае внешняя среда является инициатором изменений внутренних состояний, реализующихся по принципу «от достигнутого». Смена состояний определяется взаимосвязями в структуре как самоорганизующейся системе, а не начальными параметрами и не извне.

Таким образом, организационное развитие можно рассматривать как концепцию проектирования, инициирования и реализации процессов изменения в системе управления с привлечением широкого круга участников. В то же время цель организационных изменений заключается в одновременном повышении не

В настоящий момент объем мощностей по выпуску этилена во всем мире составляет около 140 млн т, при этом по оценкам CMAI (Chemical Market Associates) данный показатель может увеличиться к 2014 г. до 155 млн т. При этом структурные изменения мировой нефтехимии, отмечаемые в последние 10 лет (увеличение доли Ближнего Востока и Китая в общемировом предложении этилена) получают свое развитие.

Результатом роста ближневосточного производственного потенциала является следствием государственной поддержки, направленных на получение дополнительной стоимости добычи углеводородов по всей цепочке «от скважины до потребителя». Кроме того, росту этиленовых мощностей на Ближнем Востоке также способствовали низкие цены на сырье: галлон этана в Саудовской Аравии стоит 5-10 центов, в США – 50 центов). В результате в настоящее время уровень cash costs на Ближнем Востоке является самым низким в мире.

Рост производственных мощностей в Китае обусловлен не столько конкурентоспособным уровнем cash costs, сколько высоким уровнем внутреннего спроса. Как следствие, для сокращения транспортных издержек и снижения импортной зависимости власти КНР стимулируют строительство новых этиленовых комплексов на территории Поднебесной. Отметим, что значительный прирост мировых мощностей по производству этилена 2008-2010 гг. обусловлен именно «китайским фактором».

В конце 2009 г. компания Sinopec ввела в эксплуатацию мощности по этилену в размере 1 млн.т в составе нового нефтеперерабатывающего комплекса в Тяньцзине (мощностью 10 млн т). По данным агентства Синьхуа, комплекс будет перерабатывать 5.87 млн.т нефтепродуктов и выпускать 3.2 млн.т этилена, 1.5 млн.т синтетического каучука и синтетических волокон. Sinopec заявляет, что данный НПЗ в Тяньцзине станет крупнейшим этиленовым комплексом Китая.

Таблица 2

Крупнейшие этиленовые комплексы (на 1 января 2010 г.)

№ п/п	Компания	Место нахождения	Мощность, млн т в год
1	Formosa	Mailiao, Taiwan, China	2.94
2	Nova	Joffre, Alta	2.81
3	Arabian	Jubail, Saudi Arabia	2.25
4	ExxonMobil	Baytown, Tex.	2.20
5	ChevronPhillips	Sweeny, Tex.	1.85
6	Dow	Terneuzen, Netherlands	1.80
7	Ineos	Chcolate Bayou, Tex.	1.75
8	Equistar	Channelview, Tex.	1.75
9	Yanbu	Yanbu, Saudi Arabia	1.71
10	Equate	Shuaiba, Kuwait	1.65

Источники: Oil & Gas Journal

При этом в целом мировой рынок этилена обладает достаточно высокой степенью диверсифицированности: доля крупнейших 5 стран-производителей этилена не превышает 50 % (мировым лидером является США).

По оценкам СМАИ, общемировые мощности по производству этилена будут создавать избыточное предложение данного сырья. Запуск новых крупных проектов на Ближнем Востоке и Азии приведет к тому, что предложение этилена на 15 % будет превышать спрос, что непременно скажется на снижении маржи в отрасли.

При этом следует отметить, что цены на основные виды нефтехимической продукции зависят не столько от объемов предложения, сколько от ценовой конъюнктуры на рынке углеводородного сырья. Рассматривая ценовую динамику, проведенный корреляционно-регрессионный анализ показывает заметную зависимость между ценами на нефть и этиленом ($R^2 = 55\%$). Цены на полиэтилен, полипропилен, полистирол и каучуки также тесно связаны с ценами на нефть ($R^2 = 70-90\%$).

Таким образом, данные корреляционно-регрессионного анализа показывают тесную зависимость цен на химию с ценами на нефть, в ближайшей перспективе эти отрасли будут иметь определенную маржу.

Развитие в Казахстане современной нефтехимии это тоже одна из стратегических целей, которую ставит государство в рамках диверсификации экономики и создания в стране современных высокотехнологичных производств.

Запасы нефти в РК ранее оценивались 2,8 миллиардов тонн, а газа -2,5 триллионов кубических метров. Если к ним добавить запасы (около 7,0 миллиардов тонн), открытые в последнее время в казахстанской части каспийского моря, то Республика Казахстан (доказанные запасы нефти – 26 млрд. баррелей, а газа- 3 триллиона кубических метров) по потенциальным запасам нефти входит в число первой десятки стран мира и ее добыча с каждым годом растет.

При больших потенциальных возможностях Казахстана переработка сырья все еще недостаточно развита, коэффициент использования производственных мощностей составляет всего 70% от проектной мощности. Качество производимого в стране топлива соответствует лишь Euro-2. Дефицит топлива с высоким октановым числом компенсируется его закупками за рубежом.

Основную долю в выпуске продукции по-прежнему составляют продукты с низкой глубиной переработки. Так, в прошлом году нефтеперерабатывающими заводами было произведено дизельного топлива – 32%, мазута – 25%, бензина -20% и керосина – 3%.

Между тем, и мазут и газообразные углеводороды являются основными видами сырья для производства широкого ассортимента топлив, масел и синтетических нефтегазохимических и многих других весьма ценных безальтернативных продуктов.

В то же время вертикально интегрированные нефтегазовые компании США, Канады и стран Западной Европы основную часть дохода получают не от

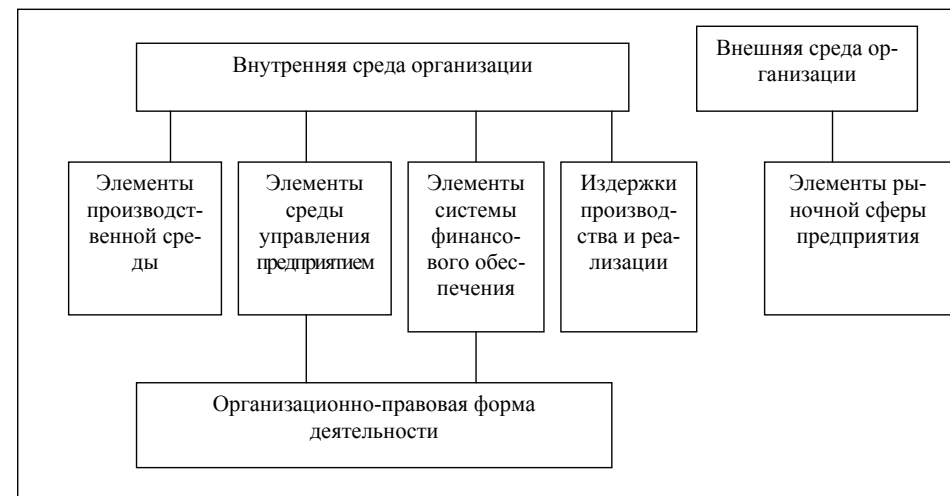


Рис.1. Структура основных элементов внутренней и внешней среды предприятия

Таким образом, нельзя рассматривать организацию управления изолированно от предприятия, т.к. содержание управленческой деятельности обусловлено особенностями производственно-хозяйственной деятельности предприятия, формированием его стратегических зон хозяйствования. Однако, при обновлении системы управления, ее организации необходимо осуществить выбор базисной перспективы, который означает принятие предварительного решения о наиболее важных свойствах конкурентного предприятия и критериях его рациональности, необходимых для ориентации при проведении организационных изменений.

Являясь свойством системы, отражающей внутреннюю упорядоченность элементов и связей, которые создают условия для практического воплощения целей, задач и функций управления, организация включает множество характеристик. Поэтому правомерно исходить из сложности и разнонаправленности ее действия на систему управления. Тем самым важно установить влияние каждого составляющего элемента на эффективность аппарата управления и отдельного работника. Этому отвечает дифференцированная оценка организации систем управления.

В этом аспекте резко возрастает значение и роль в процессе управления развитием организационной культуры, от которой во многом зависит уровень упорядоченности и эффективности деятельности организации, независимо от масштабов и места в иерархии системы. Ее становление и развитие особенно важно для отечественного строительства, как и всего национального хозяйства, где продолжает действовать старое мышление о том, что управлять людьми не

К.Э.н. доцент Муллахмедова С.С., аспирант Муллахмедова С.С.
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет»,
Россия

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПРЕОБРАЗОВАНИЯМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

На предприятие, стоящее перед необходимостью изменений, большое влияние оказывают производственные и кадровые параметры. Среди производственных параметров можно выделить стратегические, хозяйственные области, организацию производства и управления, организационную культуру, отношения собственности. Среди кадровых параметров наиболее важное значение имеют такие, как психологические способности восприятия изменений работниками, личные амбиции, возможности профессионального развития, готовность к интеграции. Величина этих параметров, учитывая состояние строительных предприятий в настоящее время, предопределяет необходимость проведения организационного обновления системы управления с целью обеспечения активного взаимодействия с внешней средой и стратегической адаптации предприятия.

Изменения в стратегии, организации управления и производства, организационной структуре и культуре могут осуществляться постепенно или же радикально, т.е. по эволюционной и революционной моделям изменений. В центре любых преобразований и обновлений организации управления стоит адаптация к внешним и внутренним изменениям, влияющим на развитие и эффективное функционирование предприятия (рис. 1).

Множество изменений, происходящих во внешней и внутренней среде строительного предприятия, которые необходимо учитывать при организационных изменениях в системе управления, может быть представлено в пяти группах элементов, отражающих следующие изменения:

- внутренних и внешних элементов организации, оказывающих наибольшее влияние на эффективность системы управления;
- в функциональных областях предприятия (производство, финансы, персонал, маркетинг, организационная структура производства и управления, логистика и т.д.);
- в факторах производства (фактических и потенциальных ресурсах);
- в производственном потенциале;
- в уровнях управления объектами предприятия;
- связанные с жизненным циклом организации;
- качественные и количественные с учетом временного фактора.

направленной на структуризацию, упорядочение производственно-хозяйственных процессов, предметов, средств и условий труда, взаимосвязей и результатов функционирования строительного предприятия во времени и пространстве.

продажи сырой нефти или газа, а от продажи продукции их глубокой переработки- шин и резино-технических изделий, пластических масс, удобрения, синтетических тканей и изделий, лекарственных препаратов и средств для борьбы с вредителями сельского хозяйства, реактивных и ракетных топлив, синтетических и природных масел и многих других.

По мере углубления химической переработки первичных полупродуктов и получения из них синтетических мономеров, полимеров и других химических продуктов, а также качественных топлив, природных и синтетических нефтяных масел, битумов, кокса и других продуктов, происходит стремительный рост их цены, примерно в 3-5 раза. И поэтому выгоднее продавать продуктов глубокой переработки нефти и газа, чем сырую нефть или газа.

Казахстан ежегодно потребляет примерно 350 тысяча тонн нефтяных масел, стоимость которых примерно в 5 раз дороже стоимости сырой нефти. Это означает, что, имея в Республике пригодную для производства нефтяных масел нефть и газ, местный потребитель, покупая импортные масла, во-первых, инвестирует иностранные производства, и, во-вторых, масла покупают на много дороже, чем, если бы они производились на месте из местной нефти. Из этого примера видно, что в каких экономически невыгодных условиях находятся местные потребители только по одной группе нефтепродуктов- нефтяным маслам. Таких остродефицитных нефтепродуктов в Республике недостаточно.

В области глубокой переработки газов и газоконденсатов также много острых нерешённых проблем. Газы первичной переработки и попутные нефтяные газы на НПЗ также перерабатываются по неглубокой схеме. Они на НПЗ и ГПЗ не проходят чёткой ректификаций и из них не готовят сырьё для нефтехимического синтеза. Их используют, в основном, в виде смеси, что является не эффективным. Попутные газы и газоконденсаты, открытые в последнее время и разрабатываемые в Республике, отличаются высоким содержанием сероводорода и меркаптановой серы. По этой причине на газонефтеперерабатывающих заводах, они в первую очередь проходят несколько стадий сероочистки, в результате на них производят элементарную серу и очищенное сырьё. Элементарная сера накапливается на территориях этих заводов, не находя в дальнейшем должного применения и нанося огромный вред окружающей среде. А очищенное сырьё представляет собой смесь газов с высоко качественным светлым нефтепродуктом, который состоит на 75-85% из бензино-дизельной фракции.

Создание интегрированного газохимического комплекса в Атырауской области мощностью 800 тыс. тонн полиэтилена и 450 тыс. тонн полипропилена в год, стоимостью 6,3 млрд. долларов, должно стать мощным толчком к развитию нефтехимической отрасли.

Анализ мирового нефтехимического комплекса, России и Китая показывает, что у Казахстана не так уж много времени, чтобы успеть закрепиться среди мировых нефтяных брендов.

Если Россия войдет в ВТО, то Казахстану ничего не остается, как последовать за Россией. Что плохо может отразиться на нефтехимическом комплексе Казахстана, из-за беспошлинного ввоза нефтехимической продукции на рынок Казахстана. В тоже время необходимо учитывать высокую себестоимость произведенной продукции в сравнении с большинством действующих крупных нефтяных компаний эффективность, которых в первую очередь связано с интеграцией и концентрацией производств. Казахстан начинает развивать нефтехимическую отрасль с нуля, в то время, как у мировых лидеров выручка продукции составляет 300-500 тыс.долларов. Нефтехимическая промышленность Китая на сегодняшний день занимает 3-е место в мире среди мировых нефтяных держав, обогнав в 9 раз Россию. Определяющим фактором в высокой конкурентоспособности Китая является дешевое углеводородное сырье и наращивание собственного производства продукции нефтехимической промышленности. В связи, с чем возникает вопрос, станет ли Казахстан серьезным игроком на нефтегазовом рынке.

Одним из основных составляющих мешающих быстрой реализации нефтехимии, является неструктурированность отрасли. Очень часто добыча находится в одних руках, переработка – в других. Цены на мировом рынке растут быстро, в результате чего добывающим компаниям становится невыгодно поставлять нефть и газ на внутренний рынок.

Для повышения эффективности, качественного обновления и расширения номенклатуры производимой продукции следует ускорить достраивание новых звеньев более высоких переделов в рамках нефтехимического кластера. Более полное применение имеющегося потенциала посредством создания и развития кластера повысит уровень глубокой переработки казахстанской нефти до 33%. Как показывает анализ, в Казахстане имеются многочисленные как объективные, так и субъективные предпосылки для ускоренного формирования нефтехимического кластера.

Таким образом, экспортоориентированность нефтехимического производства по выпуску новых продуктов с высокой добавленной стоимостью и глубокой комплексной переработкой исходного сырья, стоимость которого в три-пять раз ниже, чем цена готовой продукции, позволит Казахстану восстановить позиции уже в краткосрочном периоде.

Следует отметить, что сырьём нефтехимических производств являются газообразные и жидкие продукты глубокой переработки, именно, нефти и газа. Поэтому на НПЗ и ГПЗ Казахстана, в первую очередь, необходимо поднять уровень глубины переработки нефти и газа, хотя бы до среднемирового, и на такой реальной основе, можно было бы ставить вопрос о кластерной схеме развития нефтехимической подотрасли нефтегазоперерабатывающей промышленности страны.

дов оценки отдельных характеристик кредитоспособности покупателей, группирование покупателей по уровню кредитоспособности, дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности [4, с. 166].

3. Ускорение процесса погашения дебиторской задолженности с помощью современных форм ее рефинансирования. В Украине могут применяться следующие формы рефинансирования: факторинг; учет векселей, выданных покупателями продукции; форфейтинг [5, с. 275, 277].

4. Построение эффективной системы контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности. Гибкое использование системы скидок в зависимости от сроков оплаты. Наибольшее значение приобретает осуществление контроля, который позволяет выяснить насколько эффективно и своевременно происходит погашение дебиторской задолженности, насколько предложенная отсрочка платежа отвечает требованиям рынка и финансовому состоянию предприятия [4, с. 168].

Таким образом, умелое руководство и управление дебиторской задолженностью позволит рационально использовать имеющиеся финансовые ресурсы и укрепить экономическую безопасность предприятия и, как следствие, улучшить социально-экономическое состояние государства в целом.

Литература:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Телін С. В. Управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / С. В. Телін // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – С. 102-107.
3. Ионин Е. Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятий: Монография. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 431 с.
4. Рибалко О. М., Сичова М. Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю / О. М. Рибалко, М. Б. Сичова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – №1(9). – С. 164-169.
5. Павлюк Т. С., Рудницька О. М. Основні напрями вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю / Т. С. Павлюк, О. М. Рудницька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 272-278.

Результатом роста дебиторской задолженности (в случае, если темпы ее роста значительно превышают темпы роста реализации продукции) является ухудшение финансового состояния предприятий, т.е. происходит снижение их платежеспособности вследствие недополучения денежных средств. Кроме того, происходит замедление оборачиваемости денежных средств. В результате действия этих факторов увеличивается кредиторская задолженность предприятий перед своими поставщиками. Снижение уровня платежеспособности предприятий, в свою очередь, составляет угрозу ухудшения результатов деятельности и торможения их развития [2, с. 103]. Так, доля убыточных предприятий в Украине ежегодно возрастает. В 2008 г. удельный вес убыточных предприятий составил 38,7 %, в 2009 г. – 41,1%, в 2010 г. – 42,7 % [1].

Финансовое положение предприятия зависит от экономических ресурсов, которые ему принадлежат или контролируются, структуры финансовых источников, ликвидности и платежеспособности и др. Поэтому формирование активов, капитала и обязательств и управление ими является важнейшей задачей финансового менеджмента [3, с. 121]. Как показывает исследование, данная задача относительно управления дебиторской задолженностью не реализуется эффективно. Это связано с отсутствием достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами; нерегламентированной работой с просроченной дебиторской задолженностью; отсутствием данных о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и периода ее обращения; отсутствием проведения оценки кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования; распределением между различными подразделениями субъектов хозяйствования функций сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решений о предоставлении кредита [4, с. 165].

В настоящее время к приоритетным направлениям повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия целесообразно выделить следующие:

1. На предприятиях необходимо проводить комплексный ретроспективный и перспективный анализ дебиторской задолженности с соответствующим ее планированием с учетом платежеспособности покупателей. Основными параметрами характеризующие состояние дебиторской задолженности: ее среднегодовой размер, средний срок погашения и доля в структуре дохода от операционной деятельности, коэффициенты оборачиваемости, соотношения задолженностей по суммам и срокам оплаты, их влияние на финансовые результаты предприятия.

2. Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредиту. Формирование системы стандартов оценки покупателей должно включать: определение системы характеристик, которые оценивают кредитоспособность отдельных групп покупателей, формирование экспертизы информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей, выбор мето-

Литература:

1. Вахрамеев Сергей, Перед началом роста. Журнал: «Нефть и газ» 19 августа 2010 г.
2. Аналитическая записка о тенденциях и перспективах мирового рынка химической промышленности. Управление стратегического развития. Информационно-аналитический отдел. 2009г.
3. Томберг Р.И. «Энергетической фактор развития Китая», глава в коллективной монографии Центра энергетических исследований ИМЭМО РАН «Энергетическая безопасность глобализующегося мира и Россия», М. 2007.
4. Э.Ф. Каминский, В.А. Хавкин и др. – Нефтепереработка и нефтехимия, №5, 1996г., стр.13-17

К.е.н. Мехеда Н. Г., Ходос Ю.Г.

Черкаський національний університет ім. Б.Хмельницького Україна

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА ЯК ПРІОРИТЕТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Економічна безпека здатна розвиватися лише в площині забезпечення соціально необхідних умов відтворення суспільного продукту, у системі складних зв'язків і взаємозалежностей, зумовлених соціальною структурою суспільства, глибиною соціальних суперечностей та об'єктивними можливостями їх подолання засобами економічної політики.

Високий рівень соціальної безпеки входить у систему першочергових пріоритетів країн, що вирішують завдання економічного розвитку й функціонування.

Поняття економічної та соціальної безпеки досліджується в працях вітчизняних учених: О.І. Барановського, І.О. Бланка, О.І. Захарова, І. Клебанова, Г. Пастернак-Таранушенко, І. Мішина.

Соціальна безпека – це такий стан розвитку національної економіки, за якого держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

Захист життя, здоров'я, добробуту, прав і свобод людини утворює внутрішній зміст соціальної безпеки. Об'єктами соціальної безпеки є люди, їхні належні соціальні потреби, освіта, виховання, культура, торгівля, охорона здоров'я, спосіб життя [1].

До соціальних аспектів економічної безпеки належать: політика доходів, реформування заробітної плати, пенсійна реформа, зменшення диференціації грошових доходів та подолання бідності, формування «середнього» класу, відтворення й розвиток соціальної сфери, політика на ринку праці та зниження безробіття [2].

Складовою економічної безпеки є бідність. Серед основних причин зростання бідності слід відзначити істотне зниження реальної заробітної платні, яка не дає можливості мільйонам працюючих забезпечити як власні потреби, так і необхідний рівень достатку своєї сім'ї. В таблиці 1 представлено динаміку реальної і номінальної заробітної плати, з якої можна побачити що рівень реальної заробітної плати починаючи з 2002 року зменшувався до 2009 року, а вже з 2010 року – збільшився, але не досягнув рівня 2002 року [3].

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної номінальної та реальної заробітної плати за 2002-2011 роки

	Номінальна заробітна плата		Реальна заробітна плата	
	у % до		у % до	
	попереднього року	грудень до грудня попереднього року	попереднього року	грудень до грудня попереднього року
2002	119.7	114.9	121.0	117.6
2003	122.7	121.8	116.9	109.8
2004	125.1	125.2	118.0	118.1
2005	133.4	141.2	118.0	130.0
2006	128.4	123.7	119.4	109.2
2007	128.4	133.3	111.1	109.8
2008	134.3	120.2	104.0	96.5
2009	107.4	113.6	90.4	100.4
2010	117.6	115.9	107.6	106.6
2011	117.9	100.7	109.1	100.3

За даними Держкомстату України, 48,6% українців мають середній дохід 840-1560 грн. на місяць, 36,3% – менш ніж 840 грн. на місяць. Тільки 8% українців заробляють від 1500 до 2000 грн. А понад 2000 грн. – лише 7,1 %. В Україні найбільші зарплати отримують у Києві. За офіційними даними це 3260 грн. А за столицею йдуть східні регіони – Донецька та Дніпропетровська області (2388 і 2236 грн. відповідно).

Зубожіння значної частини населення, погіршення ситуації на ринку праці (таблиця 2) обумовлюють і інші соціальні проблеми: збільшується кількість розлучень, самогубств, зростає злочинність, поширюються алкоголізм і наркоманія, росте захворюваність тощо. Розшарування суспільства на багатих і бідних є дестабілізуючим фактором та створює потенційну загрозу виникнення соціальних конфліктів.

Існує безпосередній зв'язок між якістю життя та економічним розвитком країни.

5. Серединська, І. Система показників управління вартістю підприємства / І. Серединська // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 167-169.

6. Atkinson A., Epstein M. Measure for measure: Realizing the power of the balanced scorecard / A. Atkinson, M. Epstein // CMA Management. – September 2000. – P. 22-28.

Петрова М. А.

Донецкий национальный университет, Украина

Научный руководитель: д.э.н., профессор Ионин Е. Е.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях рыночной экономики одним из важнейших является вопрос эффективного управления хозяйственной деятельностью предприятий, главным образом, направленного на достижение максимальной эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов. Одной из составляющих оборотного капитала и неотъемлемым элементом сбытовой деятельности любого предприятия является использование последующей оплаты, что приводит к образованию дебиторской задолженности, которая оказывает значительное влияние на его финансовое состояние. Поэтому вопросы эффективного управления дебиторской задолженностью имеют большую актуальность и являются важной задачей финансового менеджмента.

Вопросы, касающиеся проблемы управления дебиторской задолженностью, нашли отражение в работах зарубежных и украинских ученых: нужно выделить таких авторов, как: Е. Ф. Бриггем, Дж. К. Ван Хорн, М. С. Эрхардт, Г. М. Бескота, И. А. Бланк, О. Г. Лищенко, Г. В. Сытник и др. Вместе с тем, отсутствует комплексный подход относительно управления дебиторской задолженностью на стадии ее формирования и инкассации.

Целью данной работы является выявление проблем управления дебиторской задолженностью, а также определение направлений повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия.

Современное состояние экономики Украины приводит к постоянному росту дебиторской задолженности и недопустимо высокому ее уровню. Так, ежегодно дебиторская задолженность по видам экономической деятельности в Украине увеличивается в среднем на 191428,40 млн. грн. или 20,27 %: в 2009 г. по сравнению с 2008 г. – на 228630,70 млн. грн. или 26,66 %; в 2010 г. по сравнению с предыдущим – на 154226,10 млн. грн. или 14,2 % [1].

Однако, изменение дебиторской задолженности оценивается не однозначно: с позиции будущих поступлений – положительно, с позиции отвлечения средств из оборота – отрицательно.

допомогою показника EVA дається оцінка ефективності господарювання через призму того, як це підприємство оцінюється ринком [5, с. 168].

Таким чином, особливості методології розрахунку вартості підприємства обумовлюють використання даного показника для оцінки ефективності діяльності підприємства і надають йому ряд переваг над традиційним показником – прибутком, а саме:

1. Вартість підприємства застосовується для оцінки управлінських рішень на етапі стратегічного управління, а складові показника (економічний прибуток) дають можливість оцінити результати поточного планування.

2. Вартість характеризується більшою інформативністю, ніж інші показники ефективності діяльності підприємства. Це обумовлено тим, що управління вартістю охоплює значну кількість початкових даних і враховує такі фактори як зміна вартості грошей у часі, прогнозовані комерційні та фінансові ризики, ринкову кон'юнктуру, рівень конкуренції на ринку, нематеріальні активи, зокрема гудвіл підприємства [2, с. 16].

3. В умовах фінансової кризи кожне управлінське рішення повинне прийматися з точки зору його впливу на вартість підприємства. Показники, які використовуються в межах концепції VBM, враховують вартість як позикового, так і власного капіталу, стан зовнішнього середовища, рівень конкурентоспроможності підприємства. Вони орієнтовані на динаміку і прогнозування вартості підприємства, що дає можливість вирішити конфлікт інтересів акціонерів і менеджерів та оцінювати ефективність використання капіталу підприємства [1].

Висновки. Використання концепції управління вартістю служить основою для розробки стратегії підприємства, дає реалістичне уявлення про потенційні можливості його розвитку, сприяє підвищенню інвестиційної привабливості підприємства і як результат – підвищенню спроможності підприємства до виживання на ринку у довгостроковому періоді.

Література:

1. Афанасьєва, Т. А. Управління вартістю підприємства [Електронний ресурс] / Т. А. Афанасьєва. – Режим доступу: <http://intkonf.org/afanaseva-ta-upravlinnya-vartistyu-pidpriemstva/>.
2. Данильченко, М., Сохацька О. Концепція управління вартістю як основа формування стратегії підприємства / М. Данильченко, О. Сохацька // Наука молода. – 2007. – №8. – С. 12-17.
3. Мендрул, О. Г. Управління вартістю підприємств: монографія / О. Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
4. Нестеренко, Ж. К., Афанасьєва, Т. А. Удосконалення оцінки підприємств методами доданої вартості / Ж. К. Нестеренко, Т. А. Афанасьєва // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. – № 37. – С. 231-243.

Динаміка попиту та пропозиції робочої сили за 2010-2011 роки

	Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, тис. осіб		Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад, тис. осіб		Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посад), осіб	
	2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.
Січень	545,6	610,3	65,4	68,5	83	89
Лютий	547,0	635,6	65,9	72,9	83	87
Березень	518,9	633,2	73,1	92,3	71	69
Квітень	472,4	597,3	76,6	89,5	62	67
Травень	434,7	565,9	80,2	95,0	54	60
Червень	411,2	516,6	79,7	90,5	52	57
Липень	413,0	484,3	81,2	89,0	51	54
Серпень	416,1	448,13	87,4	93,2	48	48
Вересень	426,6	420,0	84,6	87,3	50	48
Жовтень	421,2	397,6	81,2	82,1	52	48
Листопад	479,1	-	74,0	-	65	-
Грудень	564,0	-	63,9	-	88	-

Однією з головних стратегічних цілей забезпечення соціальної безпеки є поступове досягнення основних характеристик якості життя: можливості соціальної і професійної мобільності, достатній рівень доходів, наявність та упорядкованість житла і домашнього господарства, соціальні гарантії у сфері освіти, охорони здоров'я, транспортна та комунікаційна доступність тощо.

Література:

1. Соціальна економіка Навч. посіб. / Кол. авт. О. О. Беляєв, М. І. Діба, В. І. Кириленко та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 196 с.
2. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько : Монографія. – К. : НІСД, 1997. – 144 с. – (Сер. «Нац. безпека»; Вип. 2).
3. http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua/stat/stat_inf/doxodu_nasel/tab4.html
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Глобак Д. В.

Науковий керівник: Господінова О. І.

Буковинська державна фінансова академія

м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

З 90-х років українські фахівці інтенсивно розробляють проблеми національної безпеки, інформаційної безпеки, екологічної безпеки, зокрема, економічної безпеки. Економічну безпеку можна визначити як стан захищеності економіки, коли сукупність державних і суспільних гарантій забезпечує її сталий розвиток, захист пріоритетних інтересів народу, джерел його матеріального і духовного розвитку від внутрішніх і зовнішніх загроз, ризиків і небезпек.

Однак, сьогодні слід відзначити те, що приділяється недостатня увага проблемам економічної безпеки України, зокрема аналізу ефектів впливу зовнішньоекономічних чинників на національну безпеку, предмета та структури, визначання суб'єктів та об'єктів зовнішньоекономічної безпеки, методики оцінки критеріїв, індикаторів та граничних рівнів безпеки.

Більшість українських науковців присвячували свою роботу дослідженню економічної безпеки України. Зокрема це праці Шевченко О. Ю. [3], Дегтяр І. М. [2], Біленчук П. Д., Медвідь Ф. М. [1], Птащенко Л. О. [4] та інші. В цих роботах розкрита суть економічної безпеки країни, її значення для всієї економічної системи, проблеми забезпечення належної економічної безпеки. Однак, дане питання потребує й додаткових досліджень в цій галузі, зокрема в розгляді проблем та виокремленні можливих напрямків подолання їх.

Метою даної роботи є дослідження основних проблем економічної безпеки України, а також можливих шляхів подолання цих проблем. Необхідно зробити акцент на таких глобальних на сьогоднішній день для нашої країни проблемах, як доларизація економіки та розвиток тіньової сфери бізнесу.

За двадцять років існування України як незалежної держави не сталося бажаного оздоровлення соціально-економічної ситуації. Стан поточних економічних показників свідчить, що проблеми економічної безпеки загострилися у країні в цілому, а також щодо головних її складових – держави, суб'єктів господарської діяльності, людини. Отже, на сучасному етапі Україні потрібно вирішити комплекс непростих питань, найгострішими з яких є проблема економічної безпеки країни та її громадян, тому ця проблема має постійно перебувати у центрі уваги держави.

Головною метою економічної безпеки нашої країни є забезпечення такого економічного розвитку, при якому можливо було б створити умови для розвитку

емства. Відповідним чином формується стратегічне бачення й планування на підприємстві. Окрім того, необхідність управління вартістю підприємства обумовлена посиленням конкурентної боротьби підприємств за капітал інвесторів та акціонерів [1]. У цій ситуації особливої актуальності набуває концепція управління вартістю – Value Based Management (VBM), сутність якої полягає в тому, що управління підприємством повинно бути спрямоване на забезпечення зростання його ринкової вартості [2, с. 14].

Так, Е. Хелферт вважає, що «головна мета менеджерів будь-якої компанії приймати такі рішення у фінансовій, інвестиційній і виробничій діяльності, що приведуть з часом до зростання вартості акціонерного капіталу» [3].

М. Данильченко, О. Сохацька визначають управління вартістю підприємства як «систему методів дії на внутрішні чинники підприємства й опосередковано на чинники зовнішнього середовища з метою забезпечення його динамічного розвитку, підвищення стійкості в зовнішньому середовищі, інвестиційної привабливості за допомогою досягнення зростання його вартості» [2, с. 14].

Таким чином, управління вартістю підприємства – це цілеспрямована дія на чинники формування вартості з метою максимізації вартості підприємства.

В основі концепції VBM лежить управління на основі інтегрованого фінансового показника – вартості підприємства. За своєю сутністю концепція VBM базується на об'єднанні моделі Дюпона і дисконтованого грошового потоку (DCF). Від моделі Дюпона взято ідею представлення результативного фінансового показника у вигляді «дерева» взаємозалежних параметрів, які підлягають управлінню і контролю показників, що визначають грошовий потік [1]. У свою чергу аналіз грошових потоків підприємства дає можливість оцінити обсяги та джерела формування і напрями використання засобів; рівень самофінансування і платоспроможність підприємства [2, с. 15].

На сьогодні найбільш популярним результативним фінансовим показником у рамках VBM-підходу є показник EVA (економічна додана вартість), який враховує вартість капіталу і відображає довгостроковий результат діяльності підприємства [4, с. 236].

Показник EVA представляє собою прибуток підприємства від звичайної діяльності за вирахуванням податків, зменшений на величину плати за весь інвестований у підприємство капітал [5, с. 167]. Цей показник застосовується для оцінки ефективності діяльності підприємства з позиції його власників і дозволяє встановити, чи приносить діяльність підприємства більший прибуток, ніж альтернативні вкладення капіталу. Це пояснюється тим, що при розрахунку EVA з суми прибутку вираховується не лише плата за користування позиковими коштами, але і власним капіталом.

Показник EVA дозволяє відповісти на питання інвесторів підприємства: який вид фінансування (власні або позикові кошти) і який розмір капіталу необхідний для одержання певного обсягу прибутку [6]; чи необхідно спрямовувати капітал у підприємство або, навпаки, сприяти їх відтоку. Окрім того, за

приняття рішень, в умовах агресивної конкурентної середовища, в рамках оперативного менеджменту підприємства.

Разроботаний автором універсальний механізм комплексної оцінки стратегічної та поточної конкурентоспособності враховує інтегральне та динамічне значення категорії «конкурентоспособність». Особливості запропонованої методики дозволяють враховувати специфіку кожного підприємства та умови оцінки та аналізу конкурентоспособності підприємства.

Література:

1. Береговая, И.Б. О методологии формирования системы оценки конкурентоспособности предприятий [Текст] / И.Б. Береговая // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2010. – №4. – с.66-72. – ISSN 2077-7175

Кирієнко Д. М., ст. викладач Распопова В. А.

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ЯК ОСНОВА ВИЖИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. У сучасних умовах господарювання, які характеризуються високим динамізмом зовнішнього середовища і жорсткою конкуренцією, виживання підприємства все більше залежить від чинників довгострокового характеру. Одна з сучасних концепцій управління підприємством – управління вартістю – дозволяє досягти стабільного зростання вартості підприємства, узгодити всі інші цілі управління та забезпечити виживання на ринку.

Дослідженню питань оцінки та управління вартістю підприємства присвячено роботи таких вчених як А. Дамодаран, М. Данильченко [2], Т. Коупленд, О. Г. Мендрул [3], М. Міллер, Ф. Модільяні, Ж. К. Нестеренко [4], І. Серединська [5], О. Сохаська [2], М. А. Федотова та ін. Незважаючи на значну кількість досліджень і публікацій з даної проблематики загальний рівень теоретико-методологічної бази з управління вартістю підприємством в Україні залишається низьким. На нашу думку, це пов'язано з тим, що різні автори розглядають лише окремі аспекти управління вартістю підприємством і не синтезують їх у загальну концепцію, від чого потерпає її системність.

Мета роботи полягає у визначенні сутності концепції управління вартістю і її значення для виживання підприємства на ринку.

Основна частина. На сьогодні все більша кількість підприємств, приймаючи різні управлінські рішення, орієнтується на створення вартості. У процесі вибору з декількох альтернативних рішень, перевага надається рішенню, яке за інших рівних умов дозволить отримати найбільше зростання вартості підпри-

соціально – економічних інтересів громадян України, забезпечення макроекономічної стабілізації, збереження цілісності держави, що й забезпечать її економічну незалежність. Без забезпечення економічної безпеки неможливо вирішити жодної задачі як у внутрідержавним так і в зовнішньополітичному плані [1].

Основними проблемами економічної безпеки України є:

1. розвиток тіньової економіки, яка охоплює всі сфери життєдіяльності суспільства. З кожним роком виникають нові шляхи, методи, схеми накопичення тіньового капіталу.

2. тенденція зростання доларизації економіки, яка говорить про високу залежність монетарної складової економіки країни від коливання валютних курсів на світових фінансових ринках та економічної ситуації країни ЄС та США, що безперечно призводить до загрози фінансової безпеки країни.

3. відсутність експертної ради, яка б оцінювала проекти з точки зору їх корисності для держави і забезпечення економічної безпеки України.

4. зростання зовнішньої та внутрішньої заборгованості держави.

5. збільшення диференціації доходів населення, приховування та вивезення значних обсягів капіталів за кордон.

6. відсутність на державному рівні розробленої концепції та системи економічної безпеки.

7. високий рівень корупції у державно-управлінській сфері.

8. відмивання «брудних» грошей [2].

9. залежність забезпечення України від імпорту продовольчих товарів, товарів повсякденного попиту, технологічної продукції стратегічного значення.

10. скуповування іноземними фірмами підприємств України з метою усунення їх як з зовнішніх, так і внутрішніх ринків збуту.

З метою відвернення економічної небезпеки, що загрожує державному суверенітету України, необхідно здійснити комплекс заходів по її виходу з глибокої економічної кризи. Слід також враховувати те, що економічна безпека, як і національна повинна відігравати провідну роль в діяльності уряду.

Напрямки забезпечення належної економічної безпеки України:

- створення самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально спрямованої, потужної національної економіки;

- здійснення державою протекціоністських заходів, спрямованих на підтримку національного товаровиробника;

- істотне зменшення енергомісткості і матеріаломісткості ВВП;

- створення замкнених циклів виробництва стратегічно важливої продукції, зокрема, військової техніки та озброєння;

- пошук і освоєння родовищ нафти, газу, вугілля, золота, алмазів тощо;

- створення достатніх запасів державних золотовалютних резервів;

- здійснення реформи агропромислового комплексу, відродження села;

- залучення внутрішніх інвестиційних ресурсів до розвитку національної економіки;
- проведення рішучої боротьби з «тіньовою» економікою;
- підтримка вітчизняних експортерів, сприяння виробникам імпортозамінної продукції, особливо критичного імпорту;
- забезпечення максимальної конвертованості національної валюти, з метою зменшення тиску від доларизації економіки [1].

Безпосередньо дотримання даних заходів допоможе підняти рівень економічної безпеки України. Однак, потрібно не забувати про те, що державні органи влади мало обізнані з даним питанням і не усвідомлюють його значення в повній мірі. Забезпечення належної економічної безпеки – це забезпечення ефективної та стабільної національної економіки країни.

Висновки. Отже, проведений аналіз дозволяє стверджувати: в Україні не вдалося створити національну економічну систему, яка б забезпечувала прогресивний розвиток держави, її незалежність у формуванні й здійсненні внутрішньої та зовнішньої політики, у будові громадського суспільства, яке б відповідало сучасним світовим стандартам.

Кризові тенденції, що характеризують розвиток економіки України, зумовили визначення внутрішніх загроз для економічної безпеки України як таких, що набагато перевищують небезпеку зовнішніх і можуть призвести до дезинтеграції України, до загальнонаціональних техногенних та екологічних катастроф, соціального вибуху або істотного обмеження можливостей керівництва держави щодо вирішення внутрішніх проблем і дій на міжнародній арені. Необхідно правильно вибирати заходи та методи необхідні при усуненні проблем економічної безпеки та забезпеченні її ефективного розвитку для країни.

Література:

1. Біленчук П. Д. Економічна безпека України в контексті небезпек, ризиків і загроз національним інтересам України: політико-правові та соціально-психологічні засади /П. Д. Біленчук, Ф. М. Ведмідь// Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – №5. – С. 38 – 39.
2. Дегтяр, І. М. Шляхи подолання тіньової економіки – забезпечення економічної безпеки країни [Текст] / І. М. Дегтяр // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №4. – С. 64-67.
3. Шевченко, О. Ю. Посилення відкритості економіки: вплив на фінансову безпеку країни [Текст] / О. Ю. Шевченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – №3. – С. 3-6.
4. Птащенко Л. О. Сучасні проблеми та особливості інформатизації національної економіки України /Л. О. Птащенко// Економіка і регіон. – 2009. – №3. – С. 8 – 11.

Признаки фактической (текущей) и стратегической конкурентоспособности предприятия

Признаки фактической конкурентоспособности предприятия	
Признаки фактической эффективности финансово-хозяйственной деятельности	Признаки выгодной фактической конкурентной позиции
1	2
1) Насколько реализован в фактической конкурентоспособности предприятия его конкурентный потенциал? 2) Уровень фактической конкурентоспособности предприятия соответствует тому, который планировался в прошлом? 3) Уровень фактической конкурентоспособности отражает высокую эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия? 4) В настоящее время отсутствует угроза существованию предприятия со стороны его основных конкурентов?	1) Товары предприятия выдерживают конкуренцию в условиях свободного рынка? 2) Конкурентная позиция предприятия устойчива и соответствует потенциалу, целям и задачам развития? 3) В настоящий момент нет угрозы появления более конкурентоспособных товаров или товаров-заменителей? 4) Не существует угрозы захвата конкурентами рыночного сегмента предприятия?
Признаки стратегической конкурентоспособности предприятия	
Признаки стратегической эффективности финансово-хозяйственной деятельности	Признаки выгодной стратегической конкурентной позиции
1	2
1) Соответствует ли планируемый уровень конкурентоспособности конкурентному потенциалу предприятия? 2) Уровень стратегической конкурентоспособности не создает угрозы прекращения существования предприятия? 3) Уровень стратегической конкурентоспособности, рыночная и фондовая стоимости предприятия увеличатся в планируемом периоде? 4) На предприятии разработана и реализуется корпоративная конкурентная стратегия, которая направлена на формирование стратегической конкурентоспособности?	1) Точно определен рыночный сегмент, на котором будет специализироваться предприятие? 2) Нет угроз потери сложившегося имиджа предприятия или занятых конкурентных позиций? 3) В планируемом периоде предприятие повысит качество продукции, предложит к реализации новый вид продукции или усовершенствованный вариант продававшейся ранее продукции? 4) На предприятии разработана и реализуется рыночная конкурентная стратегия?

Определив значимость вопросов и присвоив каждому вопросу определенное количество баллов, можно определить приблизительный уровень конкурентоспособности предприятия.

Предложенный механизм экспресс-оценки конкурентоспособности предприятия может найти практическое применение при необходимости быстрого

метод анализа PIMS, метод анализа LOTS, GAP анализ и др. На основании результатов анализа экспертной комиссией разрабатываются предложения по повышению конкурентоспособности и разработке конкурентной стратегии предприятия. Разработка предложений и рекомендаций строится на основании слабых и сильных сторон деятельности предприятия и его конкурентов.

Нормирование показателей конкурентоспособности является очень важной составляющей не только анализа фактической конкурентоспособности, но и элементом управления конкурентоспособностью предприятия. На каждом этапе оценки конкурентоспособности, члены экспертной комиссии могут устанавливать нормативные значения каждого выбранного показателя. За основу может быть взят текущий уровень конкурентоспособности (если он удовлетворяет руководство и других заинтересованных лиц, соответствует потенциалу предприятия, его целям и стратегии развития), максимальный уровень конкурентоспособности, зафиксированный в прошлом. В качестве нормативных показателей могут быть взяты и данные другого предприятия – основного конкурента, лидера отрасли и т.д. Самый сложный и трудоемкий способ – это способ, основанный на конкурентном потенциале предприятия. В данном случае необходимо точно определить конкурентный потенциал (что само по себе является достаточно сложной задачей), и нормативы отклонений от показателей конкурентного потенциала.

Зная нормативные значения показателей конкурентоспособности, впоследствии можно определить величину отклонения фактической конкурентоспособности от стратегической (плановой), выявить причины этого отклонения и снизить вероятность не достижения запланированного уровня конкурентоспособности в будущем.

После проведения комплексного анализа конкурентоспособности предприятия, зная его особенности и «узкие места» экспертная комиссия может составить перечень вопросов, ответив на которые можно составить общее представление о текущем уровне конкурентоспособности. Это может оказаться полезным в ситуациях, когда необходимо быстрое принятие решений, в ситуациях с большой неопределенностью, или когда не достаточно средств для проведения комплексного анализа конкурентоспособности. Проведение такого экспресс-анализа может значительно облегчить задачу мониторинга конкурентоспособности предприятия. Механизм экспресс-оценки конкурентоспособности достаточно прост: членами экспертной комиссии определяется значимость каждого вопроса из предварительно составленного перечня. Затем, при ответе на вопросы, экспертной комиссией проставляются баллы от 0 до 10. Количество баллов определяется тем, насколько реальная ситуация соответствует признакам конкурентоспособности. Примерный перечень вопросов (признаков конкурентоспособности) приведен в таблице 2.

К.е.н. Мехеда Н. Г., Мінакова Ю.

Черкаський національний університет ім. Б.Хмельницького Україна

ДЕМОГРАФІЧНІ ПОКАЗНИКИ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Соціальна безпека – це такий стан розвитку держави, при якому держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

Законом України «Про основи національної безпеки України» основними проблемами соціальної безпеки визначено:

- соціальні деформації (стрімке соціальне розшарування, збіднення широких верств населення, руйнація трудового потенціалу суспільства), які детермінують загрози неприпустимого відхилення від траєкторії послідовної реалізації основного національного інтересу України. [2]

- соціальні проблеми в умовах кризи набувають такого гострого характеру, що призводять до різкого зростання соціально-політичної напруженості як в окремих регіонах, так і у державі в цілому.

- соціальні деформації унеможливають не тільки розбудову в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки, а й взагалі утвердження ефективної економіки і навіть досягнення економічної стабілізації.

Соціальна безпека населення не є винятком, хоча саме поняття з'явилося лише у ХХІ ст. Наслідком цього є зниження рівня життя та якості життя населення.

Загрозою для людини є й епідемії, засухи, деградація населення, які негативно впливають на людину та суспільство. Тобто екологічні та соціальні небезпеки є досить поширеними як для суспільства, так і для кожної людини зокрема.

Для оцінки стану соціальної безпеки певної територіальної одиниці використовуються ряд показників. Проте за своїми характеристиками та особливостями їх можна умовно об'єднати в три групи. Першу групу становлять групи демографічного походження (природний рух населення (народжуваність, смертність) та механічний рух населення (еміграція та імміграція)).[3]

Демографічна ситуація в Україні досить складна. На 1 січня 2011 р. в Україні, за оцінкою державного комітету статистики, проживало 45778,5 тис. осіб. Упродовж 2010 р. чисельність населення зменшилася на 184,4 тис. осіб, або на 4,0 особи в розрахунку на 1000 жителів.

Народжуваність у 2010 р. зменшилася порівняно з 2009 р. з 11,1 до 10,8 осіб у розрахунку на 1000 жителів, а смертність – з 15,3 до 15,2 особи. Якщо характеризувати природний рух України за територіальним аспектом, то коефіцієнт народжуваності найбільший у Волинській (14,3), Рівненській (14,8) та Закарпатській (14,7) областях. Найменший – у Донецькій, Луганській, Сумській, Харківській та ін. (менше 10) [1]. Стан населення України за показником народжуваності представлено на рис. 1

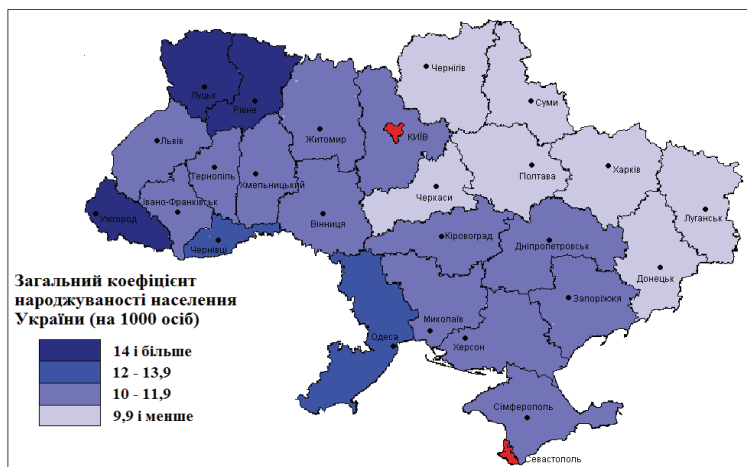


Рис. 1 Загальний стан народжуваності населення України (на 1000 осіб) у 2010 році

За коефіцієнтом смертності найвищі показники у Чернігівській (19,6), Сумській (17,3), Полтавській (17,5) та Кіровоградській (17,4) областях, а найнижчі м. Києві (10,3), Львівській (12,8), Івано-Франківській (12,7) та Закарпатській (12,0) областях [1]. Стан населення України за показником смертності представлено на рис. 2.

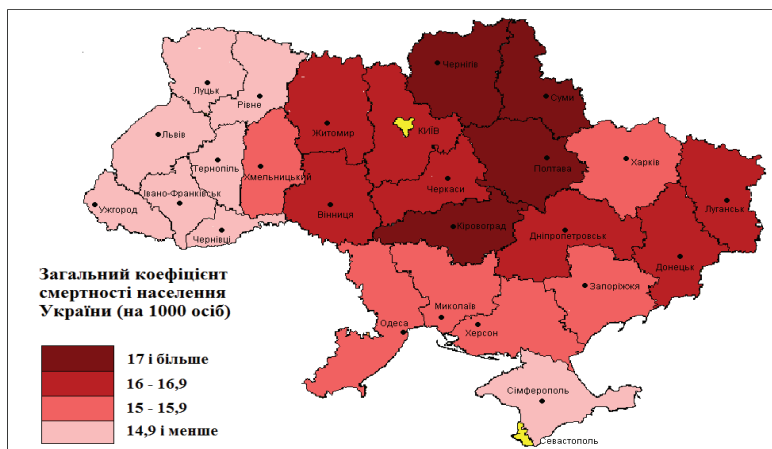


Рис. 2 Стан смертності населення України (на 1000 осіб) у 2010 році

оценки. [1] Отбор показателей и определение их значимости для конкурентоспособности предприятия производится членами экспертной комиссии.

В таблице 1 приведен перечень показателей, которые, наиболее полно отражают уровень эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его конкурентные позиции.

Таблица 1

Показатели оценки конкурентоспособности предприятия

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Оценка текущей эффективности финансово-хозяйственной деятельности	Оценка текущей конкурентной позиции
1	2
1.1 Показатели ликвидности и платежеспособности;	2.1 Показатели конкурентоспособности продукции по техническим параметрам;
1.2 Показатели финансовой устойчивости;	2.2 Показатели конкурентоспособности продукции по экономическим параметрам;
1.3 Показатели внутрифирменной эффективности;	2.3 Показатели эффективности конкурентной стратегии;
1.4 Показатели прибыльности и рентабельности и др.	2.4 Показатели фактической доли рынка, занимаемой предприятием и т.д.
Оценка стратегической эффективности финансово-хозяйственной деятельности	Оценка стратегической конкурентной позиции
1	2
1.1 Удельный вес затрат на приобретение, модернизацию и капремонт производственного оборудования в общей сумме затрат;	2.1 Удельный вес затрат на маркетинг, рекламу и продвижение продукции в общей сумме затрат предприятия;
1.2 Удельный вес затрат на перспективные разработки в общей сумме затрат;	2.2 Оценка качества планируемой к выпуску продукции;
1.3 Удельный вес затрат на мотивацию и стимулирование персонала в общей сумме затрат и др.	2.3 Планируемый объем продаж;
	2.4 Процент брака по вине изготовителя и др.

Весомость показателей определяется методом экспертных оценок или статистическими методами.

Далее, рассчитанные показатели интегрируются в два показателя – эффективности финансово-хозяйственной деятельности и конкурентной позиции.

На седьмом этапе производится расчет интегральных показателей конкурентоспособности по всем выбранным конкурентам. Затем полученные данные по своему предприятию и конкурентам заносятся в итоговую таблицу расчетов.

Ориентируясь на результаты рейтинга предприятий по интегральным показателям эффективности финансово-хозяйственной деятельности и конкурентной позиции, эксперты проставляют оценки в виде баллов и суммируют их.

После этого следует этап анализа результатов оценки конкурентоспособности. Здесь могут найти применение такие методы анализа как: SWOT-анализ,

8. Анализ показателей конкурентоспособности с помощью методов и инструментов, выбранных на третьем этапе;

9. Разработка рекомендаций по повышению конкурентоспособности анализируемого предприятия;

10. Нормирование показателей конкурентоспособности, исходя из целей и задач развития предприятия;

11. Анализ проведенной работы, выявление недостатков и упущений, совершенствование алгоритма и методов анализа конкурентоспособности.

Рассмотрим этапы анализа конкурентоспособности предприятия подробнее. Постановка цели анализа предполагает сначала выявление потребности анализе конкурентоспособности, а затем, того положительного эффекта, который мог бы быть достигнут после определения уровня конкурентоспособности.

Исходя из целей анализа, на этом этапе определяется характер оценки конкурентоспособности: стратегическая или текущая конкурентоспособность; комплексная оценка или экспресс-оценка конкурентоспособности предприятия.

На втором этапе происходит планирование процедуры анализа конкурентоспособности. Оно зависит от целей анализа, важности выявленной проблемы, от объема располагаемых финансовых ресурсов. Планирование конкурентоспособности включает в себя: определение сроков анализа и оценки конкурентоспособности; определение источников и объемов финансирования; разбиение работы по определению уровня конкурентоспособности на отдельные этапы; назначение круга ответственных за анализ конкурентоспособности; определение состава экспертной комиссии. Членами экспертной комиссии могут быть как сотрудники организации, так и приглашенные со стороны консультанты и эксперты.

На подготовительном этапе члены экспертной комиссии определяют методы и инструменты анализа, источники информации, предприятия – конкуренты. Инструментарий анализа, источники и характер информации, необходимой для оценки конкурентоспособности, количество конкурентов определяется в зависимости от целей анализа.

На следующем, четвертом, этапе анализа происходит сбор и анализ информации, которая дает представление об уровне конкурентоспособности предприятия и его конкурентов. Поиск информации рекомендуется начинать с конкурентов, так как найти аналогичную информацию по своему предприятию менее проблематично. Характер информации определяется целями анализа, но в любом случае она должна быть разноплановой и отражать основные сферы деятельности предприятий.

На пятом этапе происходит систематизация собранной информации и выделяются несколько ключевых показателей для расчета интегрального показателя конкурентоспособности предприятий. Число показателей не должно превышать 7-8. Это позволяет соблюсти принцип квалиметрии, согласно которому к рассмотрению принимаются наиболее существенные характеристики объекта

Демографічна ситуація сильно впливає на соціальну безпеку населення.

Важливим моментом для покращення складної демографічної ситуації, що склалася в Україні, є політика уряду щодо цієї проблеми, а саме надання матеріальної допомоги сім'ям, висока якість медичних послуг, державні програми для підвищення народжуваності, які дадуть позитивні показники в майбутньому.

Соціальна безпека повинна визначати сукупність соціальних інтересів, що спричиняють суттєвий вплив на формування демографічної ситуації, збереження генофонду народу України, створення умов для нормальної життєдіяльності і відтворення населення, а також забезпечувати цілеспрямовані заходи щодо реалізації цих соціальних інтересів.

Література:

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Навч. посіб. / Кол. авт. О. О. Беляев, М. І. Діба, В. І. Кириленко та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 196 с. – http://buklib.net/index.php?option=com_jbook&catid=122

3. Центр перспективних соціальних досліджень – <http://www.cpsr.org.ua>

EKONOMIKA PRZEDSIĘBIORSTWA

Пантелєєв М.С., Шматько Н.М.

м. Харків, Українська інженерно-педагогічна академія

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОЦІНКИ СКЛАДОВИХ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз робіт [1; 2] свідчить, що до складових виробничого потенціалу гнучкості підприємства доцільно віднести:

– універсальність технологічного обладнання – характеристика, яка є безпосередньою запорукою гнучкості, дозволяючи реалізовувати різні технологічні процеси на наявному обладнанні. Параметром, який відображає рівень універсальності технологічного обладнання, є частка універсального обладнання у загальному його парку. Еталонним, на нашу думку, може виступати значення цього параметру на рівні 100%. А отже, у даному випадку, відношення фактичного значення частки універсального обладнання у загальному його парку до еталонного (100%) буде дорівнювати фактичному значенню, вираженому в частках одиниці;

– мобільність технологічного обладнання – відображає спроможність підприємства оперативно залучати до виробничого процесу необхідне технологічне обладнання. Виражається часткою обладнання, що отримане в оренду (лізинг). За еталонне значення, на нашу думку, може бути прийнята частка обладнання, що залучається на умовах лізингу, в загальній кількості технологічного обладнання в промислово розвинутих країнах, наприклад – у США. Там ця частка, за даними фонду «Equipment Leasing & Finance Foundation», у 2008 р. складала близько 17,1% [3];

– автоматизація обладнання – у роботах [4] показано, що автоматизація обладнання прямо впливає на його гнучкість, адже суттєво скорочує час на його переналагодження. Вимірювати рівень автоматизації обладнання можна через частку автоматизованого обладнання у загальному його парку, при цьому еталонне значення доцільно прийняти за 100%;

– рівень зношеності основних фондів – прямо впливає на їх технологічні можливості. Адже зношені основні фонди є, по-перше, фізично застарілими, а, по-друге, застарілими морально. Застарілість основних засобів підприємства, безумовно, знижує можливості, ефективність й доцільність їх гнучкого застосування.

Зважаючи на те, що рівень зношеності основних фондів є параметром-дестимулятором, замість нього доцільно застосовувати суміжний показник – коефіцієнт придатності основних фондів. За еталонне значення такого коефіцієнту доцільно прийняти 1, тобто повну відсутність зносу основних фондів;

Грачева Е.С.

Автономное муниципальное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Самарская академия государственного и муниципального управления», Россия

АЛГОРИТМ КОМПЛЕКСНОЙ И ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ И ТЕКУЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В российской и западной экономической науке сложилось множество подходов к оценке и анализу конкурентоспособности предприятия. Многообразие методов оценки конкурентоспособности объясняется сложностью и неоднозначностью самой категории «конкурентоспособность предприятия». Автор настоящей статьи придерживается мнения о том, что данная экономическая дефиниция является, одновременно, интегральной и динамической категорией. Интегральный характер конкурентоспособности заключается в том, что она формируется в результате эффективной финансово-хозяйственной деятельности и выражается в устойчивой конкурентной позиции предприятия. Динамику конкурентоспособности обуславливает постоянное изменение условий внутренней и внешней среды.

Таким образом, механизм анализа конкурентоспособности предприятия должен включать элементы оценки конкурентной позиции и эффективности финансово-хозяйственной деятельности, и при этом учитывать меняющиеся условия внутренней и внешней среды.

Ниже приведен, разработанный автором универсальный алгоритм оценки и анализа конкурентоспособности предприятия. Анализ конкурентоспособности проводится поэтапно:

1. Постановка цели анализа конкурентоспособности;
2. Планирование процедуры анализа конкурентоспособности;
3. Определение методов и инструментов анализа конкурентоспособности;
4. Сбор и анализ информации о конкурентоспособности предприятия и его конкурентов;
5. Отбор и ранжирование показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности и конкурентной позиции в соответствии с их весовыми коэффициентами;
6. Расчет показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности и конкурентной позиции и их обобщение в интегральный показатель конкурентоспособности;
7. Определение уровней эффективности финансово-хозяйственной деятельности и конкурентных позиций предприятий-конкурентов;

аналізувати фінансову ситуацію на підприємстві. Схематично система-експерт подається у вигляді бази знань, бази фактів і блока розробки рішень.

Отже, у світовій практиці вже накопичений достатній досвід інтегральної оцінки фінансового стану підприємств. Це відомі комплексні показники, як індекс Альтмана, модель Спрингейта, модель Ліса, метод Creditmen Ж. Дєпалана. Але всі ці моделі непридатні для вітчизняних умов господарювання, тому що їх розроблено з використанням вибіркового сукупностей підприємств інших країн, а тому враховані параметри істотно відрізняються від наших. На сьогодні українськими вченими вже розроблені такі моделі, як дискримінантна інтегральної оцінки фінансового стану підприємства (О.Терещенко), і комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей (О.Хотомлянський, Т.Перната, Г.Северина). Цей метод оцінки дозволяє виявити тенденції у динаміці фінансового стану підприємства. Однак, враховуючи умови фінансової кризи, необхідно розробляти нові методики діагностики фінансового стану в Україні, а також розробляти методи і способи покращення фінансового стану, підвищення платоспроможності і ліквідності.

Література:

1. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / А.Е. Воронкова. – Харків : Вид-во «ІНЖЕК», 2008. – 520 с. 2. Фаріон І. Д. Діагностика і економічний аналіз у сфері послуг : курс лекцій / І. Д. Фаріон, Л. І. Савчук, С. М. Жукевич / за ред. д-р екон. наук, проф. І. Д. Фаріона. – Тернопіль : Вид-во «Екон.думка», 2005. – 260 с. 3. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : монографія / І.В. Кривов'язюк. – Луцьк : Вид-во «Надстир'я», 2007. – 260 с. 4. Копчак Ю. С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства / Ю. С. Копчак // Вісник СумДУ. – 2004. – № 9 (68). – С. 23-34. 5. Контролінг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 279 с. 6. Скоун Т. Управленческий учет / Т. Скоун ; [пер. с англ.]. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 179 с. 7. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б. Коласс ; [пер. с франц.]. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с. 8. Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія.-Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003.-144 с. 9. Швиданенко Г.О., Олесю О.І. – Сучасні технології діагностики фінансово – економічної діяльності підприємства: Монографія – Київ.: КНЕУ, 2002. 10. http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/16_6/_153_twaszko_16_6.pdf 11. <http://libfor.com/index.php?newsid=266>

– забезпеченість виробництва запасами – є запорукою для маневрування підприємства у разі затримок із постачанням, необхідності зміни постачальника, різкого підвищення попиту на продукцію тощо. Вимірювати даний параметр доцільно за допомогою коефіцієнту оновлення запасів, а його еталонне значення – прийняти на рівні найкращого підприємства машинобудування Харківської області. При цьому даний показник, вимірюваний відношенням собівартості реалізованої продукції до розміру запасів, є де стимулятором для потенціалу гнучкості, адже більш високе його значення свідчить про зниження рівня запасів;

– рівень кооперації виробництва відображає ступінь розвиненості міжгосподарських зв'язків, що може зіграти ключову роль у разі необхідності швидко змінити обсяг виробництва, змінити конструкцію виробу, у тому числі шляхом задіяння технічних можливостей, недоступних підприємству. Кооперація значно прискорює розробку й засвоєння випуску нових виробів, адже значно простіше, дешевше й швидше застосувати в конструкції нового виробу вже існуючі прогресивні вузли, агрегати, деталі стороннього виробництва, ніж розробляти власні нові. Машинобудівна промисловість розвинутих країн, таких як Німеччина, Японія [5], вже давно будується на глибокій кооперації. Тісні міжгосподарські зв'язки існували також і в машинобудівній промисловості колишнього СРСР, і їх руйнація стала однією з основних причин кризи галузі у створених незалежних державах [6].

Аналогічним чином, кооперація в межах невиробничих бізнес-процесів (пов'язаних з маркетинговою, збутовою, управлінською діяльністю, обліком тощо) може позитивно вплинути на потенціал гнучкості підприємства. Отже, ми вважаємо, що рівень кооперації слід вимірювати з урахуванням всіх бізнес-процесів підприємства, а не лише виробничих. У такому разі вимірником рівня кооперації слугуватиме середня по підприємству (у розрізі бізнес-процесів) частка робіт, що виконуються спеціалістами (організаціями) зі сторони. При визначенні еталонного значення можна орієнтуватися на рівень кооперації провідних машинобудівних підприємств світу, що складає до 90%. Отже, еталонним значенням обираємо 90%.

Таким чином, рекомендації щодо оцінки складових виробничого потенціалу гнучкості підприємства з урахуванням еталонних значень, можна узагальнити у табл. 1. Для розрахунку окремих еталонних значень використано дані машинобудівних підприємств Харківської області, зведені у додатку Б. При цьому формули розрахунку окремих показників, що є параметрами потенціалу гнучкості підприємства, відповідають прийнятим методикам.

Таблиця 1
Рекомендації щодо оцінки складових виробничого потенціалу гнучкості підприємства

Складові потенціалу	Показники оцінки	Формула для розрахунку показника	Характер впливу на потенціал гнучкості	Еталонне значення
Універсальність технологічного обладнання	Частка універсального обладнання у загальному його парку	$(\text{Кількість одиниць універсального обладнання}) / (\text{Розмір парку обладнання}) * 100\%$	Стимулятор	100%
Мобільність технологічного обладнання	Частка обладнання, що отримане в оренду (лізинг)	$(\text{Кількість одиниць обладнання, що отримане в оренду (лізинг)}) / (\text{Розмір парку обладнання}) * 100\%$	Стимулятор	30%
Автоматизація обладнання	Частка автоматизованого обладнання у загальному його парку	$(\text{Кількість одиниць автоматизованого обладнання}) / (\text{Розмір парку обладнання}) * 100\%$	Стимулятор	100%
Рівень зношеності основних фондів	Коефіцієнт придатності основних фондів	$(\text{Залишкова вартість основних засобів}) / (\text{Первісна вартість основних засобів})$	Стимулятор	1
Забезпеченість виробництва запасами	Коефіцієнт оновлення запасів	$(\text{Собівартість реалізованої продукції}) / (\text{Вартість виробничих запасів})$	Дестимулятор	0,12
Рівень кооперації виробництва	Частка робіт, що виконуються спеціалістами (організаціями) зі сторони	$(\text{Трудомісткість робіт, що виконуються спеціалістами (організаціями) зі сторони}) / (\text{Загальна трудомісткість робіт на підприємстві}) * 100\%$	Стимулятор	90%

Література:

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : Монография / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во Восточно-украинского национального университета, 2000. – 315 с.

2. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : Монография / Е. В. Лапин. – Сумы : Итд «Университетская книга», 2002. – 310 с.

нормативними чи середньостатистичними показниками. У світовій практиці широко використовують нормативні значення, визначені на основі чималої багаторічної практики аналізу діяльності підприємства. На жаль, сьогодні в Україні звернутися до аналогічної практики немає можливості[10]. З іншого боку, використовувати для оцінки в умовах України набір індикаторних показників, що використовуються за кордоном, неможливо через те, що вони відбивають зовсім інше середовище господарювання.

Існують також інші методики діагностики фінансового стану підприємства. І. Бланк та Копчак Ю.С. [4] пропонують дві системи діагностики : експрес-діагностику та фундаментальну діагностику. Як систему індикаторів оцінки загрози банкрутства підприємства І.А. Бланк використовує 41 абсолютний і відносний показники, при цьому він виділяє три принципові характеристики оцінки масштабів кризового фінансового стану підприємства: легка фінансова криза; глибока фінансова криза; фінансова катастрофа.

Н. Данилочкіна у своєму дослідженні для визначення ранніх неточних ознак настання кризових ситуацій і для своєчасного реагування на них використала метод діагностики за «слабкими сигналами» [5]. Автор запропонував за допомогою системи моніторингу відловлювати сильні й слабкі сигнали, що надходять із зовнішнього і внутрішнього середовищ, для чого використав методи оперативної діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства за допомогою системи показників, що характеризують рентабельність, оборотність, платоспроможність, покриття боргів, ліквідність, фінансову стійкість підприємства. Основним недоліком методів ДФСП є те,що зазвичай у підприємств не має можливості проводити ДФСП за усіма групами показників. Виходом з цієї ситуації може бути розробка єдиної методики експрес-діагностики за 2-3 групами фінансових коефіцієнтів, на основі яких складається розуміння дійсного стану справ і необхідності подальшого детального діагностування фінансового стану підприємства.

У ряді країн (США, Великобританії, Франції, Росії) найчастіше застосовують наступні методи діагностики фінансової ситуації на підприємстві – статистичний метод під загальною назвою «скоринг», який включає 2 різновиди (credit-men, дискримінантних показників платоспроможності)та метод А-рахунку, (в основі – бальна експертна оцінка), який запропонував Дж. Аргенті [6]. Автор методу А-рахунку, досліджував збанкрутілі фірми, як слідство, він прийшов до висновку, що вони, пройшли через 3 стадії: недоліки,помилки, симптоми.Дж. Аргенті на кожній стадії надав чинникам певну кількість балів і розрахував агрегований показник (А-рахунок). Критерії оцінки за цим методом такі: чим більше А-рахунок, тим гірше ситуація[8,с.87]. Також за кордоном одним із нових напрямків діагностики стало використання систем-експертів, у тому числі тієї, яку запропонував Б. Колас [7]. Система-експерт є інформаційноє програмою, за допомогою якої аналітик будь-якої кваліфікації спроможний

У результаті дослідження ряду джерел [1,2,3,4,8,9] можна зробити висновок, що науковці визначають поняття діагностики неоднозначно. На нашу думку доволі повно та чітко визначає діагностику Сербиновський Б.Ю.: «Діагностика-це вчення про методи, процеси, принципи розпізнавання хвороб виробничої системи й постановки діагнозу, оцінки її стану й перспектив розвитку, виміру параметрів, установлення й вивчення ознак хвороб для підтримки здатності ефективно функціонувати й пристосовуватися до зміни зовнішнього середовища»[1]. Зовсім з іншого боку діагностику розглядає Фаріон І.Д.: «Діагностика – це метод аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем та вузких місць, які спричиняють відхилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що впливають на формування та реалізацію ефективної стратегії організації»[2]. Отже, сутність діагностики полягає у розпізнаванні та дослідженні ознак, змін характеристик, які відображають фінансовий стан господарюючого суб'єкта.

Найчастіше поняття діагностики вживають відповідно до поняття системного аналізу або ототожнюють з терміном «аналіз виробничої діяльності» причому немає супідрядності цих понять. Так, діагностику визначають як комплекс методів, спрямованих на удосконалення окремої організації, що використовує понятійний апарат теорії системи [3].

Система цілей і завдань ДФСП повинна бути конкретизована за змістом, часом реалізації та рівнями. При виборі методики ДФСП доцільно орієнтуватись на обрані цілі та мету діагностики. Існує багато методик проведення ДФСП, більшість з яких пропонує здійснення діагностики по групам фінансових коефіцієнтів. Нижче приведений опис найбільш розповсюджених методик проведення ДФСП. Такі вчені як А.Д. Шеремет, М.П. Баканов, М.Г. Чумаченко пропонують проведення діагностики за кількома групами показників, такими як показники оцінки ділової активності, ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості діяльності. Американські вчені Рісон Дж.С. і Р.Н. Ентоні виділяють загальні показники рентабельності, показники використання інвестицій та фінансового стану. В.П. Савчук у підручнику «Управління фінансами підприємства» виділяє показники операційного аналізу, аналізу операційних витрат, управління активами, ліквідності, рентабельності, структури капіталу, ринкові показники.

Процес здійснення діагностики передбачає використання різних методів, прийомів, концепцій, але основою цього процесу є фінансово-економічний аналіз, саме тому в економічній літературі з фінансів та фінансового менеджменту пропонується використовувати близько 50 показників для аналізу поточного стану підприємства. На практиці використовують, як правило, близько 10-20 показників, розбитих по групах[11].

Проте, самі по собі ці фінансові коефіцієнти несуть не дуже багато інформації, тому для одержання на їх основі висновків про стан підприємства необхідно зіставити аналітичні показники по окремих підприємствах із деякими

3. Хвостунова О. Другим наука / О. Хвостунова // Коммерсантъ Business guide. – 2008. – № 64. – С. 37.

4. Комаринець С. О. Зміст поняття гнучкості організації та її класифікація / С. О. Комаринець // Вісник Національного ун-ту «Львівська політехніка». Логістика. – 2007. – № 594. – С. 87 – 93.

5. Сергеев И. Скованы одной цепью [Электронный ресурс] / И. Сергеев // Коммерсантъ Business Guide. – 2008. – № 201. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1049406>

6. Зайцев А. А. Управление реструктуризацией производства предприятий машиностроения : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. А. Зайцев. – М., 2005. – 152 с.

Асистент Мельник Н.О.

*Київська державна академія водного транспорту
ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

КІОТСЬКИЙ ПРОТОКОЛ – РЕАЛІЇ 2011 РОКУ

Кіотський Протокол – міжнародна угода про обмеження викидів в атмосферу парникових газів. Зменшення викидів кожна країна може здійснювати за допомогою збільшення ефективності виробництва, зменшення обсягів виробництва, більш раціонального використання енергоресурсів, а також провадження природоохоронних заходів, націлених на оновлення існуючого обладнання, які призведуть до зменшення викидів парникових газів.

11 грудня 2011 року на конференції ООН делегати більш ніж 190 країн прийняли «дорожню карту» розробки нового глобального договору про захист клімату, який уперше юридично зобов'язуватиме усі держави притримуватися встановлених вимог. Учасники конференції ООН з питань клімату в ПАР домовилися про продовження терміну дії Кіотського Протоколу і про підготовку нової міжнародної кліматичної угоди [1].

Переговори на 17-ій конференції Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату завершилися результативно на 14-у добу після початку, повідомляє ІТАР-ТАСС [1].

Новий документ передбачають ухвалити до 2015 року, а почне він працювати у 2020 році. Термін дії Кіотського Протоколу, який минає у 2012 році, продовжили на п'ять років[1].

На жаль, у 2011 році Канада стала першою країною, яка скористалася своїм правом відмовитися брати участь у Кіотському Протоколі. Тепер до складу кіотських країн входить 186 делегатів[2].

Україна також є у переліку країн – учасниць дії Протоколу, адже ратифікувала його 4 лютого 2004 року. Внаслідок ратифікації Кіотського Протоколу Україна отримала унікальний шанс приєднатися до всього світу задля

порятунку свого майбутнього від глобальної катастрофи. Також це є можливістю вирішити економічні проблеми нашої країни.

Під впливом історичних та економічних факторів Україна отримала суттєвий надлишок одиниць встановленого обсягу (ОВО), який повинен розглядатись як державний актив країни. Будь-які рішення щодо того, коли, кому і на яких засадах продавати цей актив, мають враховувати перспективи і характер розвитку національної економіки, прогноз цін на міжнародних ринках парникових газів, а також низку інших макроекономічних параметрів [3].

При виконанні поставлених умов Кіотський Протокол вплине на ці зміни та зможе запобігти катастрофічним наслідкам.

На даний момент Україна має у своєму розпорядженні 4,5 млрд. одиниць (розрахованих на 5 років) квот на викид парникових газів в атмосферу. При цьому використовує 2,8 млрд. одиниць. Тобто, реально Україна може продати 1,7 млрд. одиниць встановленого обсягу викидів [3]. Найбільшим проектом з продажу квот Україною став продаж 30 мільйонів одиниць своїх квот на викиди вуглекислого газу Японії, в результаті чого Україна отримала 640 млн. гривень [1]. У 2008-2010 роках Україна продала Японії квоти на суму в 300 мільйонів євро, однак використовувала їх не на екологічні проекти, як це обумовлено правилами купівлі-продажу, а на інші потреби (виплати пенсій пільговикам) [3].

У 2011 році Міжнародний аудит виявив грубі помилки у виконанні Україною вимог Кіотського Протоколу:

- а) нецільове використання грошей, отриманих від продажу квот;
- б) порушення у процедурі верифікації викидів;
- в) порушення правил подання звітності.

Про можливість припинення дії умов Кіотського Протоколу та заборону на міжнародну торгівлю парниковими газами було сказано ще у 2010 році через непрозорість процедури верифікації викидів. І вже з 12 жовтня 2011 року участь України в міжнародній торгівлі викидами парникових газів була тимчасово припинена за порушення правил надання звітності про викиди парникових газів за Кіотським Протоколом [3].

Україна не перша країна, в якій припинено функціонування механізмів Кіотського Протоколу. Подібна ситуація спостерігалась у Болгарії у 2010 році. Під час перевірки в їхньому реєстрі також були помічені помилки та недоліки під час моніторингу викидів парникових газів.

Таке рішення ухвалив Комітет Секретаріату Рамкової конвенції ООН зі змін клімату (РКЗК ООН) у Бонні, засідання якого транслювалося в режимі online на офіційному сайті комітету. Причиною такого рішення став звіт експертів ООН, які перевіряли національний кадастр за 2008 рік. Експерти зазначили, що Національний кадастр антропогенних викидів України не відповідає міжнародним вимогам, адже спостерігаються непрозорість системи обліку

Цикл стабільності характеризується періодом рівноваги, стабільні доходи, сформований ринок сбыта продукції, створення інфраструктури і т. д. Сбалансовані матеріальні та організаційні фактори виробництва повністю задовольняють спрос і предложение ринку на ресурси і з урахуванням стабільності та оптимальності ефективності виробництва можуть виступати критерієм в загальній оцінці вартості капіталу підприємства. Цілеспрямований порівняльний (ринковий) підхід. ґрунтується на порівнянні аналізу поточної вартості капіталу та витрат, пов'язаних з формуванням сбалансованого ресурсного потенціалу при початковому становленні капіталу підприємства.

Цикл упадка характеризується періодом заміщення виробництва ресурсами, спадом виробництва, зменшенням вартості капіталу на підприємстві. ґрунтується ресурсна сбалансованість підприємства. Реорганізація ресурсної бази коректує виробничі підрозділи підприємства, рівень його виробництва та спеціалізацію до стадії зростання та швидкого розвитку капіталу підприємства. Оцінку капіталу підприємства на даному етапі цілеспрямовано оцінюють з точки зору витратного методу.

Сразу оговоримся, що представлені вище цикли необхідно розглядати в взаємозв'язку один з одним. Негативна ситуація в економіці в багатьох випадках обумовлена тим, що підприємства, реорганізувавши свою організаційно-правову форму (цикл, зародження), так і не перешли на стадію зростання, а залишилися в упадку. Ми вважаємо, що основна роль в поетапному розвитку підприємств та формуванні капіталу повинна належати сбалансованості матеріальних та організаційних факторів капіталу, базуються на насиченні та заміщенні виробництва ресурсами.

Кучеренко А.С.

Харківський національний економічний університет

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах прийняття управлінських рішень ґрунтується на результатах діагностики фінансового стану підприємства. Для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, забезпечення її зростання в умовах ринкових відносин необхідно своєчасно виявляти факти безгосподарності, непродуктивних витрат, нерозумного вкладення коштів, тощо. Варто виявляти й мобілізувати в діяльність підприємства резерви виробництва, раціонального й ефективного використання матеріальних, трудових й фінансових ресурсів. Отже, комплекс діагностичних процедур є стартовою фазою розвитку підприємства, оскільки воно може й повинно у своїй господарській діяльності використовувати сприятливі й переборювати несприятливі чинники для реалізації своїх інтересів.

сельськогосподарського підприємства, хотелось бы оговориться, что мы разграничиваем понятия недвижимости и капитала. Капитал, конечно, является более широкой категорией и кроме материальных и организационных факторов производства, включает в себя еще и разнообразные стоимости (рыночную, инвестиционную, страховую, залоговую, ликвидационную). Таким образом, резюмируя вышеизложенное, можно еще раз отметить, что в совокупный капитал предприятия нами включены материальные, организационные факторы производства, уставный капитал и получаемый от их сбалансированного взаимодействия доход. Здесь целесообразно подчеркнуть, что все, что связано с такими структурными элементами капитала, как материально-технические и земельные ресурсы, определено границами (государствами, предприятиями), и они самым непосредственным образом относятся к недвижимости. Сложнее вопрос, на наш взгляд, с трудовыми ресурсами, так как отнести их к недвижимости невозможно, и эффективное функционирование которых сильнее всего зависит от социальных факторов. Таким образом, когда мы говорим об оценке капитала сельскохозяйственного предприятия, то трудовые ресурсы в этой оценке являются краеугольным камнем, так как до сих пор нет реальной методики определения их оценки. Но, несмотря на неоднозначность основных элементов в оценке капитала сельскохозяйственного предприятия, предлагаемые нами принципы распространяются на все материальные и организационные факторы производства. Анализируя формирование совокупного капитала предприятия мы пришли к выводу, что можно выделить некий принцип изменения, присущий любой общественной формации. Наиболее характерным типом изменения являются так называемые циклы жизни, классифицированные нами в четыре стадии – зарождение, рост, стабильность, упадок.

Цикл зарождения характеризуется насыщением производства ресурсами, формированием и становлением капитала предприятия. Сбалансированность ресурсного потенциала выступает здесь как стартовое условие для выбора оптимального размера предприятия. На данном этапе целесообразен затратный подход в оценке капитала предприятия. Он основан на предположении, что затраты на формирование капитала предприятия и насыщение его ресурсами являются приемлемым ориентиром для определения стоимостной оценки совокупного капитала предприятия.

Цикл роста мы характеризуем как быстрое развитие капитала предприятия и период роста доходов от его использования. Сбалансированный ресурсный потенциал во взаимосвязи с производственной деятельностью предприятия отражает рост эффекттивности производства и рост его совокупного капитала. На данном этапе целесообразен доходный подход в оценке капитала предприятия. Он включает в себя метод капитализации доходов (прямая капитализация), в основе которого лежит расчет текущей стоимости будущих (потенциальных) доходов, полученных от использования (составляющих капитал) сбалансированных элементов ресурсного потенциала.

викидів парникових газів, прогаліни в обліку викидів у сфері лісового господарства та землекористування, відсутність енергетичного балансу України [3].

Взагалі, на думку експертів ООН, національну систему обліку викидів і поглинання парникових газів не можна назвати прозорою, послідовною, повною і точною, як того вимагають міжнародні правила.

Література:

1. Електронний журнал УНІАН Економіка – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/113252>;
2. Електронний журнал «Новинар» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://novynar.com.ua/business/184851>;
3. Офіційний сайт-розробник міжнародних проектів з впровадження механізмів Кіотського протоколу (EU, 2008). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unfccc.int

Грепан Д.С.

Харківський національний економічний університет, Україна

ВИБІР ЗАХОДІВ ЩОДО УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Невизначеність інформації і нестійкість зовнішнього середовища приводить до того, що більшість підходів щодо управління структурою капіталу підприємств не дають достатньо достовірних результатів для прийняття адекватних рішень. Тому вибір підходу для формування стратегії управління капіталом є першочерговим завданням для кожного фінансового менеджера.

Метою дослідження виступає формування сукупності заходів з підвищення ефективності управління капіталу підприємства на основі використання матричної моделі стратегічних ситуацій.

Існує досить багато підходів щодо управління структурою капіталу підприємства таких як: сигнальні моделі, модель Міллера-Модільяні, теорія ієрархії та ін. Але більшість з них недостатньо адаптовані під сучасні умови. Внаслідок їх аналізу найбільш раціональним є вибір наступного підходу.

Першим етапом для вибору стратегії управління структурою капіталу передбачає визначення доцільних управлінських впливів, спрямованих на формування адекватної сформованим зовнішнім і внутрішнім умовам структури капіталу підприємства. Досягнення цієї мети зумовлює вирішення наступних завдань [4]: діагностики стану зовнішнього середовища; діагностики стану внутрішнього середовища підприємства; побудови матричної моделі стратегічних орієнтирів розвитку підприємства; вибору стратегії та формування комплексу рішень з управління структурою капіталу в рамках обраної стратегії.

Перші два завдання вирішуються засобами механізму прогнозування і забезпечують вхідну інформацію для вирішення наступних завдань, реалізація яких складає зміст пропонованої методики формування заходів щодо управління структурою капіталу підприємства.

Схема взаємозв'язку блоків розробленої методики наведена на рис. 1. Розглянемо зміст кожного з них.

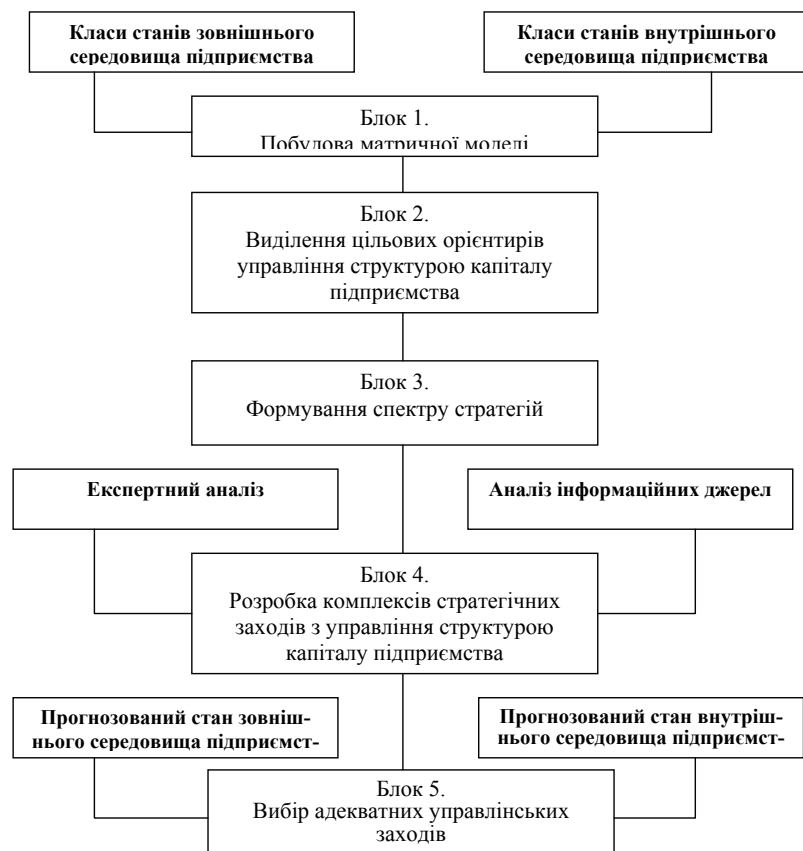


Рис. 1. Взаємозв'язок блоків методики формування і вибору заходів щодо управління структурою капіталу підприємства [2, с. 56]

Блок 1. Побудова матричної моделі. Цільовою спрямованістю цього блоку є формування матриці стратегічних ситуацій, виходячи з поєднання станів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Вхідною інформацією для

подходов, считаем, что о совокупном капитале сельского хозяйства с достаточной степенью достоверности можно судить по характеристикам его главных составляющих элементов. Их можно установить путем разделения всех ресурсов, применяемых в производственных процессах, на две группы – объективные и субъективные. К объективным целесообразно отнести материальные.

К материальным факторам можно отнести те ресурсы, источники создания которых находятся вне изучаемой производственной системы и поступают в нее со стороны. В целом по сельскому хозяйству сюда можно отнести земельные ресурсы, трудовые ресурсы, основные и оборотные производственные фонды. Сразу оговоримся, что включая трудовые ресурсы в материальные факторы капитала, мы не отождествляем их с недвижимостью, а лишь рассматриваем как наиболее мобильный ресурс, поступающий из внешней среды.

К организационным факторам считаем целесообразным относить некие условия, позволяющие скоординировать и качественно организовать использование производственных ресурсов в различных структурных подразделениях предприятия. В целом сюда можно отнести такие факторы (условия), как технологические, экономические, социальные, экологические.

Наряду с другими производственными ресурсами, «земля служит фактором производства известной потребительной стоимости, известного материального продукта».

Д.э.н., проф. Шаталова Т.Н., Айвазян С.В.

Автономное муниципальное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Самарская академия государственного и муниципального управления», Россия

ПРИНЦИП ИЗМЕНЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СОВОКУПНОГО КАПИТАЛА И В РАЗВИТИИ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследуя теоретические основы экономического содержания капитала сельскохозяйственного предприятия, нами был выделен некоторый методологический подход его формирования, в основе которого находится критерий сбалансированности факторов производства и производственных структур. Но в условиях рынка, многообразия организационных форм и форм собственности единый подход к оценке капитала предприятий являлся бы ошибкой. Необходимо определенная классификация принципов, методологических подходов и методов в оценке капитала, каждый из которых правомернее рассматривать с точки зрения цели предприятия на какой-то определенный период времени. Прежде чем исследовать основные принципы оценки совокупного капитала

назначения. Представлен он может быть в виде материальных и нематериальных средств производства, товарной продукции и денежных средств. Если рассматривать капитал с точки зрения его использования, с учетом его оборачиваемости и накопления, то в этом случае он прежде всего источник дохода. Известно, что И. Фишер определяет капитал как «дисконтированный поток дохода». Это означает признание того факта, что какой угодно элемент богатства, приносящий его владельцу регулярный доход на протяжении длительного времени, можно рассматривать как капитал. Стоимость капитала оценивается путем дисконтирования. Это в полной мере относится и к земле. Инвестор (покупатель) вкладывает деньги в недвижимость и землю, чтобы защитить свои средства от обесценивания и получить доход. При этом негласно действует принцип: никто не вложит в недвижимость больше, чем та сумма денег, которую можно получить другим способом. Следовательно, цена земли эквивалентна такой сумме, которая, будучи положена в банк, дала бы такой процент, который дает земля в виде ренты. Цена «человеческого капитала» определяется капитализированным фондом заработной платы, то есть, если в банк положить такую сумму, которая бы дала процент, равный фонду заработной платы работников. То есть, дилемма такова: куда вложить деньги – в банк, в землю, в основные средства, в рабочую силу. Следовательно, рыночные отношения становятся единой базой расчетов. Вложил в банк – получил проценты, вложил в землю – получил ренту, вложил в рабочую силу или средства производства – прибавочную стоимость. Но здесь, на наш взгляд, важно разграничить два момента: 1) когда исследуются вопросы формирования и оценки капитала предприятия, то считаем целесообразным основные факторы капитала обозначить как «земельные ресурсы», «трудовые ресурсы», «материально-технические ресурсы», так как речь идет о создании капитала и оценке факторов, его составляющих; 2) когда исследуются вопросы использования капитала с целью получения дополнительного дохода, то в этом случае каждый фактор правомерно рассматривать как определенный капитал – «трудовой капитал», «земельный капитал», «основной капитал», «оборотный капитал». И здесь возникает только один вопрос – как найти эти дополнительные источники, которые можно вложить в банк, землю и т. п. На наш взгляд, в настоящий период предприятиям необходима прежде всего мобилизация их внутренних ресурсов для возможности получения совокупного капитала с целью дальнейшего обновления, реконструкции и развития производства.

При наличии множества разнообразных представлений о капитале сельского хозяйства особое значение для его однозначного исследования имеет выбор и определение составляющих элементов. В настоящее время для отражения совокупного капитала хозяйств и регионов привлекаются в самых различных сочетаниях земельные, материальные, трудовые ресурсы. Кроме того, предпринимаются попытки обосновать правомерность использования в этих целях данных о специализации и концентрации производства, уровне рентабельности. Не отрицая данных

побудови такої матриці виступають класи станів зовнішнього і внутрішнього середовища:

Для зовнішнього середовища: а) клас зростання активності національної економіки; б) клас стагнації економіки; в) клас падіння активності економіки;

Для внутрішнього середовища: а) клас стійкого стану підприємства; б) клас нестабільного стану підприємства; в) клас кризового стану.

Для визначення класу проводиться таксономічний аналіз, що надасть змогу отримати якісні оцінки показників в діапазоні [0;1]. Наступним кроком є формування критеріальних значень для границь розроблених класів на основі шкали Харрінгтона [3, с. 132] (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала Харрінгтона

Якісна оцінка інтегрального показника	Висока	Середня	Низька
Кількісні значення інтегрального показника	[0,64; 1]	[0,36; 0,64]	[0,00; 0,36]

Відповідно до цього матриця стратегічних ситуацій набуде такого вигляду (рис. 2):

		Класи станів підприємства		
		Кризовий стан	Нестабільний стан	Стійкий стан
Класи станів економіки	Ріст активності економіки	5	6	3
	Стагнація економіки	4	2	9
	Падіння активності економіки	1	7	8
Стратегії управління структурою капіталу підприємства		Консервативна стратегія	Нейтральна стратегія	Агресивна стратегія

Рис. 2. Матрична модель стратегічних ситуацій

Матрична модель містить 9 ситуацій, що відображають сформовані умови внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, які впливають на можливість підприємства щодо формування і управління структурою його капіталу. Так, 1 – 3 ситуації належать до групи чистих ситуацій, що характеризуються високою корельованістю станів як підприємства, так і економіки країни; ситуації 4 – 9 охоплюються групою змішаних ситуацій, що відповідають іноді діаметрально протилежним станам зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Подібне групування ситуацій матричної моделі безпосередньо впливає на формування і вибір заходів щодо управління структурою капіталу, що буде показано нами у подальшому.

Блок 2. Виділення цільових орієнтирів управління структурою капіталу. Незважаючи на те, що формування стратегічних ситуацій ґрунтується на синергійному впливі як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства, необхідно відзначити, що процес управління структурою капіталу є одним з основних процесів внутрішнього менеджменту підприємства і, отже, найбільшим пріоритетом володіє його внутрішнє середовище. Від того, наскільки кваліфікованими є фінансові менеджери багато в чому залежить ефективність управління капіталом і його структурою, що виявляється, насамперед, у використанні можливостей і локалізації перешкод як внутрішньої, так і зовнішньої природи. Таким чином, у роботі пропонується в основу формування цільових орієнтирів стратегії управління структурою капіталу покласти клас стану підприємства. Обґрунтуємо цю пропозицію.

Ситуації 1, 4, 5 (рис.2) відображають різні стани економіки країни за умови того, що підприємство знаходиться в стані кризи. Характерною рисою такого класу стану підприємства слід вважати порушення пропорцій структури капіталу на всіх його стадіях кругообігу і, у зв'язку з цим, різкий дефіцит оборотних коштів, що актуалізує завдання їхнього поповнення за рахунок зовнішніх джерел фінансування. Однак, можливості щодо залучення капіталу, які виникають, наприклад, при зростанні ділової активності економіки країни, не можуть бути використані підприємством через його непривабливість для зовнішніх інвесторів і фінансово-кредитних установ.

На противагу зазначеним ситуаціям у разі, коли стан підприємства відповідає класу стійкості (ситуації 3, 8, 9), навіть при падінні ділової активності економіки таке підприємство залишається привабливим, тому що характеризується нормативними або прийнятними значеннями співвідношення короткострокових і довгострокових позичкових засобів, високими значеннями коефіцієнтів ліквідності, платоспроможності, рентабельності капіталу тощо. У цих умовах найбільш актуальним завданням є раціональне розміщення капіталу як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства на основі ефекту диверсифікованості інвестицій.

Якщо підприємство потрапляє в клас нестабільного стану (ситуації 2, 6, 7), то управління його капіталом більшою мірою, ніж в інших ситуаціях матричної

often representatives of executive authorities make emphasis on positive features of informal employment, which facilitates resolving problems of employment and earnings of population, broadening of market for goods and services and creating basis for development of small-scale business.

Still it shall be remarked that informal sector of economy is unable to provide for the efficient usage of the available labor potential, because employees are completely excluded from system of state social insurance and norms of labor legislation. Prolonged employment in the informal sector leads to loss of professional-qualification habits of a person, decrease of its material and cultural level, i. e. to gradual ruination of labor potential.

References:

1. N. Yu. Muschynska, Some theoretical aspects of economy shadowing problem / N. Muschynska // Municipal economy of the cities: Scientific-technical proceedings. V 61. – Kharkiv: Technika, 2005.-P.258-262.
2. Undeclared employment: Ukrainian realities. Society and social policy. [Electronic resource] // SSP №8/2011. – Excess mode: <http://ukrsocium.com>
3. V. Bykovets, Influence of public amalgamations of entrepreneurs upon the formation and development of small- and middle-scale business in Ukraine: regional aspect / Viacheslav Bykovets // Analytical Center Academy. December 04, 2011. – Excess mode: <http://academia.org.ua>
4. R. Noiwirt, Shadow economy – hope of capitalism / Robert Noiwirt // Foreign policy, 21.11.11. – Excess mode: <http://texty.org.ua>

Д.э.н., проф. Чебыкина М.В.

Автономное муниципальное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Самарская академия государственного и муниципального управления», Россия

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРУКТУРЕ ЕГО КАПИТАЛА

Анализируя точку зрения многих ученых, исследовавших теоретическую сущность понятия «капитал» мы пришли к выводу, что приведенные высказывания не отрицают, а дополняют друг друга. По нашему мнению, это взгляд на капитал под разным углом зрения в зависимости от тех задач, которые стоят перед исследователями. Одна группа определений фиксирует чисто экономическую сторону, другая – натуральную в сочетании с раскрытием цели использования капитальных товаров. Поэтому обе точки зрения правы. Хотя, конечно же, в любой организации капитал изначально отражает активы производственного

million persons. Actually, this is from 14 to 33 percent of the officially employed. And this entire people do not by-pass possibility to get social guarantees today, but in the future they will be getting miserable pension [2].

The informal sector of Ukrainian economy is the largest one among the CIS countries and countries of the former socialist camp. Austrian economist Snider, who has been investigating informal economy in the world for more than 30 years, point out that in Ukraine its fraction forms 56%.

It shall be remarked that increase of fraction of employed in the informal sector of trade may facilitate the increase of small-scale enterprises quantity. That is because regarding the branch structure of small-scale enterprises in Ukraine there distinctly appears an orientation towards trading-intermediary activity. Thus, among all retail trade enterprises there predominate enterprises, where the employees' quantity does not exceed 10 persons. According to the data of Ukrainian State Committee on Statistics, in 2010 the fraction of small-scale enterprises in the field of trade in Ukraine constituted 95% (94.9% in retail trade) from the total quantity of enterprises; fraction of turnover of the sold products of small-scale enterprises relative to the total rate of sales constitutes 14.2%, while the quantity of employed staff on such enterprises constituted about 2.1 million persons.

Sector of small-scale entrepreneurship in the foreign countries with developed market economy is one of the most important ones and provides about 70% of working places and 50-65% of production of gross national product. Thus, in the USA in small-scale enterprises there work 54% of the entire population, in Italy – 73%, in Japan – 78%. These are countries with stable economic development, stable-high living standards of population, significant part of which forms its living standards owing to functioning of right that small-scale business and thanks to their participation in it [3].

Unfortunately, in our country the quantity of employed staff in small-scale enterprises often is followed by absence of social guarantees, unsatisfactory working conditions and deprivation from concluding labor agreements, and as a consequence – informal employment. Especially it concerns those ones employed on marketplaces, kiosks and trays. We shall remark that doubtless problem of such small-scale enterprises is high personnel fluidity and predominantly low rate of employees' qualification.

In the field of retail trade their stable positions retain the marketplaces. By the 1st of January 2011 the quantity of marketplaces constitutes 2758. Marketplaces created more than 886 thousand of trade places. (This is certainly without taking into account non-legalized working places). And it is just on the marketplaces, where there is observed the improper formalization of employees on the part of employers and low responsibility of employees (a person receives unemployment aid and simultaneously works illegally), and such situation is quite widespread phenomenon in Ukraine.

Regardless from a number of negative consequences of informal sector of trade development, there shall be also mentioned a positive influence of employment in this field of economy. That is because in our country still in process are discussions regarding positive and negative features of informal employment. Especially rather

моделі, залежить від можливостей зовнішнього середовища (доступності кредитів, відносин з постачальниками і кредиторами тощо). Однак негативні тенденції внутрішнього фінансового менеджменту не дозволяють використовувати їх повною мірою, унаслідок чого актуалізується задача підвищення ефективності використання існуючого на підприємстві капіталу.

Таким чином, пропонується виділити три стратегічних орієнтири управління структурою капіталу підприємства [4]:

1) для класу кризового стану – розробка та реалізація шляхів оптимізації структури капіталу;

2) для класу нестабільного стану – пошук способів і методів підвищення ефективності використання капіталу;

3) для класу стійкого стану – раціональне розміщення капіталу.

Блок 3. Формування спектру стратегій. Виділені в попередньому блоці цільові орієнтири обумовлюють вибір наступних стратегій управління структурою капіталу (рис. 2):

консервативної стратегії, що відповідає класу кризового стану підприємства, під якою розуміється система способів, методів і заходів, які спрямовані на зміну структури позичкового капіталу шляхом перетворення боргових зобов'язань;

нейтральної стратегії, що відповідає класу нестабільного стану підприємства, під якою розуміється система способів, методів і заходів, спрямованих на підвищення продуктивності використання наявного капіталу шляхом якісної зміни структури активів;

агресивної стратегії, що відповідає класу стійкого стану підприємства, під якою розуміється система способів, методів і заходів, спрямованих на збереження структури капіталу за допомогою ефективного інвестування.

Наведені нами стратегії мають дуальну природу. З одного боку, вони автономні і формують фокус заходів щодо управління структурою капіталу відносно сформованих зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства; а з іншого боку – взаємозалежні і взаємообумовлені, тому що їхні стратегічні орієнтири доповнюють один одного.

Блок 4. Розробка комплексів стратегічних заходів щодо управління структурою капіталу підприємства. Отже, метою четвертого блоку методики є формування комплексу адекватних відповідним стратегіям заходів щодо управління структурою капіталу підприємства. Інструментом досягнення цієї мети є формування групи експертів для визначення комплексу пріоритетних заходів, спрямованих на ефективне управління структурою капіталу підприємства в різних умовах його зовнішнього і внутрішнього середовища.

Блок 5. Вибір адекватних управлінських заходів. Метою цього блоку методики є вибір найбільш прийнятних заходів щодо управління структурою капіталу на основі аналізу можливостей, що надає зовнішнє середовище (клас станів зовнішнього середовища), а також стану самого підприємства. Його здійснюють із використанням отриманих у попередньому блоці комплексу заходів

Розглянемо взаємозв'язок стратегічної моделі та адекватних їй заходів щодо оптимізації структури капіталу на основі результатів розрахунку на прикладі ТОВ «Орттехсервіс» (табл. 2)

Таблиця 2
Стратегічна модель управління структурою капіталу ТОВ «Орттехсервіс»

Рік	Стан			Заходи
	внутр.	зовн.	ситуація	
2005	Нестабільний стан	Падіння активності економіки	7	Оптимізація постачання товарно-матеріальних запасів за їх вартістю Впровадження системи моніторингу, що передбачає розподіл засобів за пріоритетами згідно з розміром боргу і терміном його погашення
2006	Кризовий стан	Падіння активності економіки	1	Суворі економія і зниження поточних витрат, насамперед витрат на електроенергію, опалення, водоспоживання і каналізацію Впровадження системи планування і управління грошовими потоками
2007	Кризовий стан	Стагнація економіки	4	Формування системи стандартів оцінки покупців Оптимізація структури обсягів реалізації продукції
2008	Кризовий стан	Ріст активності економіки	6	Формування на підприємстві системи контролю за нагромадженням запасів Збільшення частини прибутку, що направляється на реінвестування Оптимізація структури податкових платежів
2009	Нестабільний стан	Ріст активності економіки	6	Впровадження процедури інкасації дебіторської заборгованості Залучення довгострокових банківських кредитів
2010	Нестабільний стан	Ріст активності економіки	6	Впровадження нових технологій та інтенсифікація виробничих процесів Реінвестування прибутку у відновлення основних засобів

Висновки. Таким чином на основі обраного підходу сформована сукупність заходів, що значно покращує ефективність доволі складного процесу прийняття рішень з управління капіталом підприємства в умовах, що склалися на тому чи іншому етапі його функціонування, що показано на наглядному прикладі реалізації стратегії.

N.R. Gural, Postgraduate student
Lviv Commercial Academy, Ukraine

LABOR POTENTIAL OF DOMESTIC ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INFORMAL SECTOR OF TRADE

The sphere of trade is one of the leading types of economic activity, which is growing to larger and larger scale, becoming a powerful source for creation of working places and increasing the population employment rate. In present conditions of domestic economy development in the field of trade there is observed a trend for increase of unprotected types of employment, which slow down the processes of efficient usage of its available labor potential, as far as they are not covered (partly or completely) by active normative-legal acts. Those are just that unregistered subjects and half-legal objects of trade, which are taken to informal sector of trade.

The problem of informal employment is being recently by-passed by attention of mass media, politicians and governmental officers. It looks like majority agreed with the fact of its existence, and all the responsibility was transferred to the taxation system and hard load upon the labor payment fund, while that leads to «shadowing» of economy. In general, there are a lot of solid theoretical investigations of shadow sector of economy, both in foreign and domestic economic and periodic literature.

In Ukraine the problems of employment in the informal sector of economy were investigated by the following scientists: A. Balanda, S. Bandur, Z. Varnaliy, O. Vlasyk, S. Kovalenko, I. Kravchenko, E. Lianova, V. Mandybura, I. Petrova, V. Onikienko, O. Turchynov, M. Shalenko et. al. The foreign scientists have also worked out the corresponding methods for investigation of shadowing economic processes, as well as financial machinery for illegalization of world economy, especially in the works of J. Grossman, G. Kolodko, Yu. Latov, E. Feig, D. Kassel et. al.

Still, the conditions of functioning of labor potential in informal sector of trade remain insufficiently investigated and require more detailed studying and analysis.

Informal sector of trade presents a specific field of activity within the frame of national economy – for both legal and natural persons, whose activity is directed to getting incomes from legal or illegal types of economic activity (in money or natural form), which they try to hide from accounting by official authorities. Depending upon specificity of manifestation of economical development stage of state it may be neutral, positive or negative relative to society [1].

Quantity of employed in the informal sector of Ukrainian economy in the 1st half-year of 2011 comparatively to the corresponding period of the previous year increased by 41.1 thousand persons and formed 4.6 thousand persons or 22.6% from the total quantity of employed population aged 15 to 70, while that witnesses about the growth of fraction of persons employed in the informal sector of economy.

As per estimate of International Labor Organization, World Bank and different sociologic services, the rate of illegal employment in Ukraine forms from 2 to 4.7

чальниками та їх фінансовим станом, тобто працівники тут являються, як Private Banking (приватний банкір, який закріплюється за окремими сільськогосподарськими підприємствами). Четвертим завданням є розширення діяльності шляхом взаємодії з кредитними спілками, для того щоб сільськогосподарське підприємство мало неодмінний доступ до послуг банку через посередника – кредитну спілку у віддалених районах. Або ж створення мережі філій та відділень, які б працювали як центри прибутку.

При створенні сільськогосподарського банку в Україні доцільним було б запровадження Інтернет-банкінгу, який би дозволяв надавати основні види послуг з використанням режимів on-line і off-line, як правило, послуги Інтернет-банкінгу включають: перегляд залишків на рахунку; інформація про інші відкриті банківські продукти (платіжні картки, депозити, кредити, інше); платежі в межах банку; платежі в національній валюті в межах країни та платежі в іноземній валюті. Сільськогосподарський банк повинен мати Web-сторінку і працювати із системами типу «Клієнт-банк». Тобто кожне сільськогосподарське підприємство буде мати можливість за допомогою Інтернету отримати інформацію про можливі пропозиції, щодо отримання кредиту, відсоткові ставки за кредитами та оформити заявку на отримання кредиту, де після розгляду електронного пакету документів буде надсилатися підтвердження про можливість отримання кредиту, і тоді сільськогосподарське підприємство буде з точністю знати, що йому дійсно нададуть кредит в цьому банку, тобто Інтернет-банкінг забезпечить пряму співпрацю банку з кожним окремим клієнтом (сільськогосподарським підприємством) [3].

Україні потрібно враховувати світовий досвід роботи банків сільськогосподарського призначення, де якісно забезпечується зовнішній банківський нагляд та сама фінансова стійкість банку, його конкурентоспроможність і впроваджується ефективна система фінансового обслуговування аграріїв.

Література:

1. Seibel H.D. Reforming Agricultural Development Banks. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH. – 2005. – 70p.
2. Mustafa M.R. Restructuring Agricultural Banks in the NENA Region. NENARACA, Amman. – 2000. – 42p.
3. Розвиток інтернет-банкінгу в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua>

Література:

1. Коваль И. Очередные задачи финансового менеджмента в Украине [Електронний ресурс] / И. Коваль // Management.com.ua (інтернет портал для управлінців). – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/finance/fin043.html>.
2. Кочкодан В. Б. Формування і вибір заходів щодо управління структурою капіталу підприємства / В. Б. Кочкодан // Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. – Івано-Франківськ : Плай, 2007. – № 1(9). – С. 54–69.
3. Кочкодан В. Б. Роль и значение структуры капитала в управлении предприятием / В. Б. Кочкодан // Бизнес-информ. – 2006. – № 12. – С. 129–135.
4. Стрелец А. Б. Моделирование и управление производственно-экономическими системами в условиях влияния дестабилизирующих факторов [Електронний ресурс] /Стрелец А. Б.// Управление процессами адаптации деятельности промышленного предприятия к условиям рыночной среды – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2006/fvti/strelets/diss/index.htm>

Sandibekova S.G.

Doctor of Economic Sciences, Professor, PhD Yanovskaya O. A.

Kazakh-British technical university, Kazakhstan

ANALYSIS AND EVALUATION OF OIL AND GAS SECTOR IN KAZAKHSTAN

In the development strategy of Kazakhstan 2030 long-term priorities predefine efficient use of energy resources. In order to generate revenue by rapidly decreasing the mining and oil and gas exports for economic growth and rising living standards.

Kazakhstan in the CIS is the second after Russia in terms of oil production. Development of oil and gas industry is a major factor of formation the national economy. Oil and gas industry is promising sector of the economy over the next 20 years. Oil and gas industry has a significant impact on socio-economic development of the country and its regions, contributes to the development of all sectors of the economy.

The president of Kazakhstan Nazarbayev N.A. said: «Oil has become not just an important sector of the domestic industry, but also a symbol of independent statehood, hoping for a better future».

In program development of oil and gas industry Kazakhstan for 2010-2014 forecast of recoverable hydrocarbon resources in Kazakhstan amounts to 17 billion tons. Kazakhstan oil reserves among the 15 leading countries of the world. Kazakhstan has significant reserves of hydrocarbons – 3.3% of world reserves.

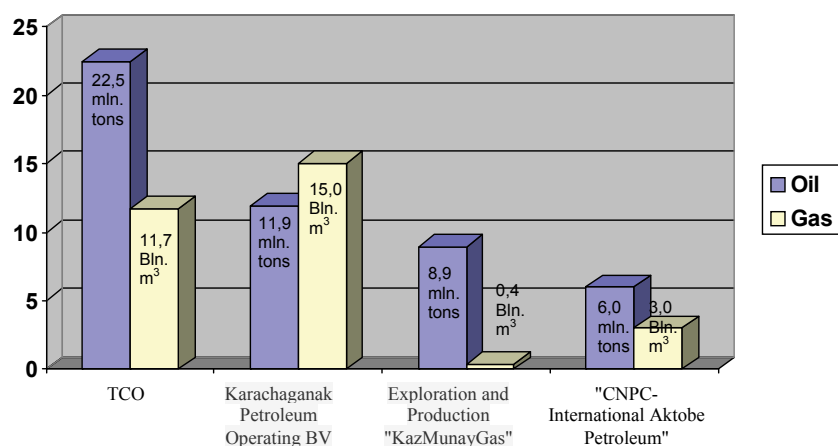
There are 42 oil and 172 oil condensate field (including 80 under development) in the country, which occupy about 62% of Kazakhstan. Main oil reserves in Kazakhstan (90%) are concentrate on the 15 largest fields – Tengiz, Kashagan, Karachaganak, Uzen, Zhetibay etc. the fields are situated on the Aktobe, Atyrau, West-Kazakhstan and other regions. For Kazakhstan more promising source of energy becomes natural gas, reserves of Kazakhstan ranks 14th in the world and 4th among the CIS countries after Russia, Turkmenistan and Uzbekistan. Geographical distribution of natural gas reserves allocated 98% of all gas reserves are located in Mangystau, Aktobe, Atyrau, West-Kazakhstan regions.

In Kazakhstan, more than 70% of the oil provide foreign investors from U.S., China, Russia, the European Union (hereinafter – EU), represented by such large national and multinational companies such as ExxonMobil, Chevron, Agip, BG, BP / Statoil, Shell, Total, INPEKS, Philips, Lukoil, Oman Oil, Eni and others.

Crude of oil and condensate production in the country in 2009 amounted to 76.5 million tons in 2010 – 79.7 million tons, an increase compared to 2008 by 8.5%.

Gas production mining companies of Kazakhstan confirms the steady growth in production – in 2009 produced 36.0 billion cubic meters. m. of gas in 2010, 37.4 billion cubic meters. m of gas, which is 10.5% higher than the level of gas production in 2008.

Major oil and gas companies in the Republic of Kazakhstan



Significant volumes of gas are used for mining companies own needs or are sent for re-injection. Extraction of the raw gas is 36.0 billion cubic meters. m, the use of raw gas – 16,3 billion cubic meters. m, the production of dry gas – 19,7 billion cubic meters. m.

Содома Руслана Іванівна

Львівський національний аграрний університет, Україна

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ БАНКІВ, ПРИ КРЕДИТУВАННІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В Україні немає банку, який би займався лише кредитуванням аграрних товаровиробників, існує низка універсальних неспеціалізованих комерційних банків, які мінімально ризикують капіталом надаючи кредити в аграрний сектор економіки, і це являється найбільшою проблемою, у результаті чого потенціал аграрного сектору не може бути використаним належним чином.

Можна запропонувати для України досвід добре керованих спеціалізованих сільськогосподарських фінансових установ, які знаходяться у Філіппінах, Індонезії, Нігерії, Тунісі, Франції, Іспанії, Нідерландах, Китаї, Індії і забезпечують вигідне і стабільне кредитування аграрного сектора [1, С.59].

Розглядаючи практичний досвід діяльності сільськогосподарського банку в інших країнах, можна побачити що основна увага спрямована на мікрозаощадження (пропонуються вкладення коштів на депозитні рахунки, де діє схема лотереї) та мікrokредитуванні (надання кредиту на будь-які цілі), у наступний період формуються надлишкові ресурси, що дозволяють створювати певну матеріальну базу для незалежності в діях і свободи від політичних втручань. Здебільшого, кредити надаються на овочівництво, зерновиробництво, садівництво, рибальство, а також інвестиційні кредити на придбання машин, худоби, землі, а також для розвитку інфраструктури [2, с.29]. Так само як і в Україні, так і в інших країнах існує високий рівень ризиків при наданні кредиту спричинений економічними, політичними, кліматичними факторами.

Враховуючи світовий досвід, щодо діяльності сільськогосподарських банків, можна побачити як саме, вони управляють своїми ризиками. Першим завданням є диверсифікація кредитного портфелю, тобто уникнення ризиків здійснюється за допомогою розподілу кредитів в різні сектори сільського господарства, наприклад, надається більша перевага в кредитуванні традиційних сільськогосподарських культур і технологій, які є менш прибутковими, але надійними, та в меншому обсязі надаються кредити на сучасні потенційно ризикові товарні культури, хоч і вони в майбутньому нададуть більший прибуток для сільськогосподарського підприємства. Другим завданням є здійснення аналізу платоспроможності сільськогосподарських підприємств, для того щоб визначити можливість надання кредитів та надійність позичальника. Третім завданням являється створення певних стимулів для позичальників з метою вчасного погашення кредитів, а саме можливість пришвидшеного взяття наступного кредиту під час посівної кампанії і за нижчими відсотковими ставками, неодмінним атрибутом являється і стимул працівників банку для надійного контролю за пози-

С точки зрения менеджмента любое изменение рассматривается как система, объединяющая взаимоувязанные цели, ресурсы и программы достижения поставленных целей. Эти программы охватывают комплекс производственных, организационных, финансовых и других мероприятий, реализуемых на уровне генподрядной организации. Решение задач, стоящих перед генподрядной организацией к появлению в структуре имущества генподрядной организацией совокупности интеллектуальных активов. Эта совокупность интеллектуальных активов следует рассматривать как систему, подчиненную решению стратегической задачи – росту рыночной стоимости генподрядной организации.

Практическая реализация изменений конкурентной стратегии генподрядной организации предполагает применение новых методов и форм управления бизнес-процессами, протекающими в рамках генподрядной деятельности. Эти методы и формы ориентированы на процессный подход к управлению [3] и могут быть связаны с использованием механизмов реинжиниринга бизнес-процессов и т.д.

При определении концепции реализуемого генподрядной организацией инвестиционно-строительного проекта, в основе которого лежит учет совокупности изменений, возникающих во внешней и внутренней среде организации, осуществляется разработка бизнес плана проекта, рассчитывается инвестиционный бюджет проекта, определяются показатели эффективности, оценивается финансовая реализуемость проекта [2].

Литература:

1. Армстронг М. Управление человеческими ресурсами / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2004. – 720 с.
2. Баранов В.В., Зайцев А.В., Карпова В.Б. Управление изменениями стратегии роста стоимости холдинговой компании в период нестабильности внешней среды / В кн.: Научно-образовательный потенциал нации и конкурентоспособность страны: сборник статей V Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2008. – с. 59-61.
3. Лукичёва Л.И. Управление интеллектуальным капиталом: учеб. Пособие – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2009. – 551 с.

Domestic consumption of 36% is provided by imports of gas supplied to the south of the Republic from Uzbekistan and the north from Russia, in exchange for a similar amount of Karachaganak gas from Kazakhstan to Russia. This is due to the fact that the system of gas pipelines in these areas has been created during the construction period of the Soviet gas pipeline system.

There are three refineries (Atyrau Oil Refinery, the Pavlodar Petrochemical Plant, PetroKazakhstan Oil Products) and 32 mini-refineries with a license for oil refining in Kazakhstan, with a capacity from 10 to 600 tons per year. Current production is a mini-refinery intermediate, raw material for secondary or deep processing, since it does not meet the required standards. Most manufactured products are exported to the mini-refineries outside the country.

Processing of oil was 12.1 million tones in 2009, or 98.8%, compared to 2008.

Consumption of main petroleum products shows a certain imbalance between production and consumption of petroleum products for 2000-2010 in Kazakhstan.

Title	2000 г.		2010 г.	
	Consumption, thousands of tons	Production, thousands of tons	Consumption, thousands of tons	Production, thousands of tons
petrol	1833,0	1266,1	3412,0	2589,1
gasoline	2383,0	1971,4	3582,8	3795,3
kerosene	183,0	60,1	415,8	373,5
fuel oil	1180,0	2142,1	1252,2	3237,0
Total	5579,0	5439,7	8662,8	9994,9

Deficit of petroleum products and its imports characterize the general lack of technological state, which unable to meet domestic needs in Kazakhstan.

The hydrocarbon feedstock is mainly exported and used for fuel option, primary processing of hydrocarbon raw material is based on the separation of oil and gas production without further petrochemical feedstock.

The gas oil and gas complex of the republic, basically, is incidental, therefore, it requires processing at gas processing plants to develop marketable gas. The country has three gas processing plants with total capacity of processing 18.9 billion cubic meters. m of gas per year: Kazakh gas refinery, Tengiz Gas Processing Plant, Zhanazhol Gas Processing Plant.

The dynamic development of oil and gas industry is very important to the economy of Kazakhstan. Oil and gas industry plays an important role in the economic structure of the Republic of Kazakhstan.

The increase in hydrocarbon production requires further development of oil – gas transportation infrastructure. The main active export routes of Kazakh oil pipeline are Atyrau – Samara, Caspian Pipeline Consortium (CPC), pipeline Atasu – Alashankou, port of Aktau.

The largest volume of Kazakh oil in recent years exported by the CPC pipeline – 27.5 million tons and Atyrau-Samara – 17.5 million tons. In China – 7.7 million tons, of which 6.2 million tons of Kazakh oil. Marine exports amounted to 11.1 million tons by rail was shipped 4 million tons. At the Orenburg gas processing plant delivered 1.8 million tons of gas condensate. Russian oil transit through Kazakhstan to China – 2.0 million tons.

The volume of export of Kazakh gas – 7.0 billion m³, volume of international gas transit through the territory of the Republic of Kazakhstan amounted to 73.3 billion m³ (Russia – 48.0 billion m³, Turkmenistan – 11,9 billion m³, Uzbekistan – 13.4 billion m³)

Transportation and transit of gas through the territory of the Republic of Kazakhstan is carried out on the main pipelines – «Central Asia Center», «Bukhara gas-bearing area – Tashkent – Bishkek – Almaty», «Kazakhstan – China», «Orenburg-Novopskov», «Bukhara-Ural».

The problem of effective management of oil and gas sector of Kazakhstan has a special place. Oil is a strategically important raw materials and oil and gas industry is a link of economic development.

Necessary to attract capital and innovation; create a system of export pipelines; create an energy infrastructure; effective use of revenues from resource exports.

Oil production as a strategically important sector of the economy, provide and ensure the country for a long time, stable development, foreign exchange earnings due to the volume of oil exports.

Despite a gradual increase in oil production in the whole efficiency of resource use remains low. The oil is mainly exported and only a small portion for processing.

Major oil companies in Kazakhstan are developing dynamically, but their development can influence and the global economy such as changing conditions in world markets, fluctuations in world prices.

In the presence of huge oil reserves in Kazakhstan has enjoyed a steady growth of oil shortages and rising prices. Rising world prices for crude oil delivery company focuses on exports.

Oil and Gas Potential of Kazakhstan must serve the interests of economic growth, innovative development of a rational approach to its use, combined with the increased competitiveness of manufacturing industry, the overall efficiency of the economy.

After the evaluating the status and development of oil and gas sector of Kazakhstan is expedient to conduct the following activities

- to increase oil production and combine with more stringent control over transfer pricing;
- clear definition of the volume increase of hydrocarbons, which would be sufficient for the domestic market, taking into account the needs of processing plants, export, and compensation due to the transfer of raw materials from other countries to the processing plants;
- build their own processing facilities;

трансформацию исходного состояния генподрядной организации в новое состояние с более высокой рыночной стоимостью. Такой переход требует затрат материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов. Механизм преобразования конкурентной стратегии генподрядной организации в инвестиционный проект на основе учета изменений, возникающих во внешней и внутренней среде организации, представлен на рис. 1.



Рис.1. Механизм преобразования конкурентной стратегии генподрядной организации в инвестиционный проект на основе учета изменений среды

Өзіндік құн тиімділіктің мынадай маңызды көрсеткіштері: пайда және пайдалылығының деңгейі мен серпінін анықтайды. Өзіндік құнның маңызы оның орындалу функцияларымен анықталады.

1. Өзіндік құн өнім құнының кең бөлігі болып табылады. Ол өнімнің өзіндік құны арқылы өндіріс қаражаттарын жұмсауды қамтамасыз етеді.

2. Өзіндік құн көтерме сауда бағасын қалыптастырудың негізі болып табылады, оның есепсіз жүргізілуі бағаның құрылуына негіздеме бола алмайды.

3. Өзіндік құнның негізінде пайданы, кейбір бұйымдардың пайдалылығын, яғни оларды шығарудың мақсатқа сай екендігін есептеу.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Дүйсенбаев К.Ш., «Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау», Алматы-2001
2. Мейірбеков А.Қ., «Кәсіпорын экономикасы», Алматы – 2003
3. Мамыров Н.К. Смагулов Н.Т. Яновская О.А. и др. Основы предпринимательства. Учебное пособие – Алматы 1997г.

Д.э.н., проф. Баранов В.В., Соколов С.Н.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА ГЕНПОДРЯДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

В современной макроэкономической системе, характеризующейся нестабильностью, ключевым фактором эффективности генподрядной организации выступает интеллектуальная деятельность персонала [1]. Поэтому управление генподрядной организацией должно осуществляться на основе учета изменений, возникающих во внешней и внутренней среде организации.

Результатом воздействия изменений на систему управления генподрядной организацией является не только повышение эффективности функционирования организации, но и активизация процессов формирования интеллектуальной деятельности ее персонала. Развитие этой деятельности происходит на основе разработки и реализации совокупности инвестиционно-строительных проектов, включая разработку бизнес-процессов, протекающих в рамках закупки документации, поставки необходимого оборудования, выполнения строительно-монтажных и пуско-наладочных работ и т.д.

С учетом возникающих во внешней и внутренней среде изменений конкурентную стратегию генподрядной организации целесообразно рассматривать как инвестиционный проект с высоким уровнем неопределенности и риска [2, 3]. Этот проект представляет собой

- rational use of available hydrocarbon resources;
- strength of environmental controls and tightening of the sanctions regime for the activities of oil companies;
- reducing dependence on supplies from countries near and far abroad by building their own lines with the strategic interests of the state;
- further development in Kazakhstan, integrated oil companies complexes based on oil production, refining and petrochemical.

Literature review:

1. Analytical Service of Rating Agency. Analysis of the oil industry of the Republic of Kazakhstan, 2010.
2. Kabyldin K.M. The strategic priorities for the development of oil and gas industry RK – framework for energy security. Astana // Pipeline transport: Theory and Practice, 2010.
3. Nazarbayev N.A. Kazakhstan – 2030: Prosperity, security and the welfare of all Kazakhstan: Message from the President to the people of Kazakhstan. Almaty., 1997.- p.256 // Industry of Kazakhstan 2003.- № 11.- p. 12.
4. Strategic Plan for Development of Kazakhstan till 2020.

Ассистент Набиханова С. К.

Ш. Есенов атындағы Каспий мемлекеттік Технологиялар және инженеринг университеті, Қазақстан.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫН ТАБЫСЫ ЖӘНЕ ШЫҒЫНДАРЫ

Кәсіпорынның нарықтық экономика жағдайында қызмет етуінің экономикалық пайдалылығы табыс табумен анықталады. Кәсіпорынның табыстылығы абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштермен сипатталады. Табыстылықтың абсолютті көрсеткіші – бұл табыстар немесе пайдалардың сомасы. Табыс дегеніміз – кәсіпорынның есепті кезеңдегі әдеттегі қызметінен алынған; оның капиталының өсімін білдіретін экономикалық тиімділіктің жиынтық түсімдері болып табылады.

Капиталдың өсуіне әсер ететін операциялар қатарына үлес қосушылар есебінен капиталдың өсімі жатқызылмайды. Өнеркәсіптік компанияның операциялық циклі келесі кезеңдерден тұрады.

1. Материалдарды сатып алу.
2. Материалдарды дайын өнімге айналдыру
3. Дайын өнімді тексеруден өткізу
4. Дайын өнімге сатып алушылардан тапсырыс алу
5. Тапсырыс берушілерге дайын өнімді тиіп жөнелту және шот жіберу

6. Тапсырыс берушінің дайын өнімді алғандығы жөнінде ресми хабарламасын алу.

7. нақты ақша сомасының келіп түсуі (алу).

Белгілі бір шығындар шығармай әдетте қажетті табыстарды алу мүмкін емес. Өз кезегінде, табыс алмай кәсіпорынның дамуын жүзеге асыру және әлеуметтік мәселелерді шешу мүмкін емес.

Табыстылықтың көрсеткіштер жүйесі ең алдымен қаржылық нәтижелердің абсолютті көрсеткіштерінен тұрады, олар: өнімді (жұмыс, қызметті) өткізуден алынатын табыс; жалпы табыс; негізгі қызметтен алынатын табыс; салық салынғанға дейінгі дағдылы қызметтен алынатын табыс; салық салынғаннан кейінгі дағдылы қызметтен алынатын табыс; төтенше жағдайлардан алынған табыс; кәсіпорын қызметінің соңғы қаржылық нәтижесі болып табылатын таза табыс.

Табыс жинақталған түрде шаруашылық жүргізудің нәтижесін, жанды және затқа айналған еңбектің өнімділігін көрсетеді. Оны кейбір экономистер экономикалық тиімділік көрсеткіштері қатарына жатқызса, енді біреулері оны кәсіпорын жұмысының тиімділігіне жатқызады.

Нарық жағдайында табыстың ролі айтарлықтай артты. Табыс (пайда) табу кез келген кәсіпорынның мақсатты функциясы (қызметі) ретінде төмендетілді. Нарықтық экономикаға көшумен табыс (пайда) оның, яғни кәсіпорынның қозғаушы күшіне айналды. Тек табыс қана өзара байланысқан үш мәселенің шешімін анықтайды: нені, қалай және кім үшін өндіру керек. Табыс табу кез келген кәсіпорынның қызмет етуінің мақсаты болып қалыптасты, ал нарықтық экономика кәсіпорынның негізгі өндірістік және әлеуметтік дамуының көзі болып табылады. Бұл принцип өнімді өндірудегі шығындардың толық ақталуын және кәсіпорынның өндірістік-техникалық базасының кеңеюіне негізделеді. Бұл әр кәсіпорын өзінің ағымдағы және күрделі шығындарын өзінің меншікті қаржы көздерінен жабатындығын білдіреді. Уақытша қаржы тапшылығы кезінде, оларға деген қажеттілік, егер бұл ағымдағы шығындар болса, олар банктің қысқа мерзімді ссудаларымен және коммерциялық несиелерімен, сонымен қатар капитал салымдары банктің ұзақ мерзімдік несиелерімен жабылуы мүмкін.

Кәсіпорынның шығаратын тауарларының мөлшерін нарыққа ұсынуы, оны өндіруге кететін шығындарына және сол тауарлардың нарықта сатылатын бағаларына тікелей байланысты болады. Бұдан шығатын қорытынды, тауарларды өндіру және оны сатуға кететін шығындарды білу кәсіпорынның шаруашылық жүргізудегі тиімділігінің басты жағының бірі болып саналады.

Шығындар – бұл кәсіпорын өзінің өндіретін және коммерциялық қызметін іске асыру үшін өндіріс факторларының ақшалай түріндегі шығындары. Өндіріс процесіндегі айқын шек қоятын шығындар және олардың маңызы мен практикалық қызметіндегі анықтайтын межесі болып табылады. Кәсіпорын шығындары өндірістік белгісіне қарай 3 түрге бөлінеді:

• өзіндік құн құрайтын өнімдерді өндіру және сатуға кететін шығындар. Бұл капиталдың ауыспалы айналымы арқылы сатудан түскен ақшалай түсімді жабатын ағымдағы шығындар;

• өндірісті ұлғайтуға және жақартуға кететін шығындар. Әдеттегідей, бұл жақа немесе жаңғыратын өнімге жұмсалатын бір жолғы ірі күрделі қаржы шығындары;

• өндірістің әлеуметтік-мәдени, тұрғын үй, тұрмыстық қызмет көрсету және осыған ұқсас басқа да мұқтаждарға кететін шығындар. Олар негізінде пайданың есебінен бөлінетін арнаулы қорлардан қаржыландырылады.

Практикалық маңызы болатын ең тұрақты және ауыспалы шығындарға бөлу. Тұрақты шығындар осы кезеңдегі уақыт ішіндегі сомасы өнімді өндіру және оны сатудың мөлшеріне, құрылымына тікелей тәуелді болмайды. Тұрақты шығындарға жататындар: міндетті заемдық ақылар, есепті төлемдер, ғимараттар және жабдықтардың амортизациясы, сақтандыру жарналары, т.б.

Ауыспалы шығындар – бұл осы кездегі уақытта өнімді өндірудің мөлшеріне және сатылуына тәуелді болмайтын шығындар. Мысалы, еңбекақы шығындары, Шикізаттар, отын, энергия, көлік қызметі және т.б. Тұрақты және ауыспалы шығындардың арасындағы айырмашылықтың елеулі маңызы бар. Тұрақты шығындар керек десе, жалпы алғанда, өндірілмеген өнімге де төленуге тиісті, ал ауыспалы шығындармен кәсіпкер өндіріс көлемін өзгерту жолымен басқаруы мүмкін.

Шығындар экономикалық және бухгалтерлік болып ажыратылады. Экономикалық шығындар деп кәсіпорынның ресурстарды пайдаланғаны үшін жеткізушілерге төлейтін төлемдердің барлық түрлерін айтады. Олар екі түрден тұрады: сыртқы, ішкі. Сыртқы шығындар – бұл ресурстарды жеткізушілерге ақшалай түріндегі төлемдері; шикізаттар төлемдері, материалдар, отын-еңбекақы, тозуды есептеу және т.б. Бұл топтағы шығындар бухгалтерлік шығындарға жатады. Кәсіпорынның ішкі шығындары күңгірт, өзінен өзі түсінікті сипаттамада болады. Олар кәсіпорын иелерінің қарамағындағы ресурстарды өндірісте пайдаланғанын нақтылап көрсетеді: жерді, ғимараттарды, олардың жеке еңбектері, т.б. үшін кәсіпорын ресми төлемейді.

Кәсіпорынның іс-әрекетіндегі басты көрсеткіштердің бірі – өнімнің өзіндік құны. Бұл өнімді өндіруге және оны сатуға ақшалай нысанында көрсетілетін шығынның жиынтығы. Жалпы өндірістік тиімділігін анықтайды.

Өзіндік құнның экономикалық мазмұны – жұмсалған шығындардың орнын толтыру және соның есебінен өндірілетін барлық элементтердегі жай ұдайы өндірісті, өндірістік қорларды және жұмыс күштерін қамтамасыз ету. Осы арада, кәсіпорынның өзіндік құнының маңызды элементтері: амортизация, жұмсалған материалдық ресурстардың құны, еңбекақы – бұл шығындардың басты статялары.

Сонымен қатар, кәсіпорын бір уақытта басқа да шығындарды іске асырады: өздерінің қызметкерлеріне сыйлық, банктік несиеге процент төлеу, әлеуметтік объектілерді ұстау, бюджеттен тыс қорларға аударым жаряаларын жасау – бұл шығындар кәсіпорынның қосымша шығындарын құрайды.