

65.049

14 74

Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

Моделювання
регіональної економіки

№1(9)

Івано-Франківськ
2007

Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

1

*Моделювання
регіональної економіки*

№1(9)

Івано-Франківськ
2007

НБ ПНУС



776358

65.049
М 74

776358

Моделювання регіональної економіки
[Текст]: збірник наукових праць.
2007 12.00

77 63 58 ф.м

Журнал зареєстровано Державним комітетом телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ №9226 від 4.10.2004р.

Згідно з постановою Президії ВАК України №3-05/11 від 15.12.2004 р. збірник наукових праць «Моделювання регіональної економіки» внесено в перелік наукових видань ВАК України з економічних наук

Рецензенти:

Данилюк М.О., д.е.н., професор
Олексюк О.О., д.е.н., професор

Редакційна колегія:

д.е.н., проф. Благун І.С. (головний редактор),
д.е.н., проф. Баланюк І.Ф., д.е.н., проф. Вовк В.М.,
д.е.н., проф. Єлейко В.І., д.е.н., проф. Романюк М.Д.,
к.е.н. Дмитришин Л.І (заступник головного редактора),
д.е.н., проф. Ткаченко І.С., д.е.н., проф. Ткачук І.Г.

Друкується за ухвалою Вченої ради Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. — Івано-Франківськ: Плай, 2007.— № 1(9).— 132 с.

ISBN 966-640-157-6

© "Моделювання регіональної економіки", 1/2007

імені Василя Стефаника
код 02125266

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА

ІНВ. №

77 63 58

Ткаченко І.С., Длугунович Н.А.

Формування інформаційних систем підприємств машинобудівного комплексу шляхом реалізації інноваційних проєктів

Вступ. В сучасних умовах функціонування виробничих підприємств значна кількість проблем ефективного управління може бути вирішена за допомогою використання інформаційних технологій. Разом з цим на підприємствах, як правило, є ряд проблем, що стосуються єдиної політики в області інформаційних технологій (ІТ) та системного підходу до створення інформаційної системи (ІС) підприємства.

Створенню інформаційних систем у науковому світі приділяється достатньо уваги. За темпами зростання, витратами матеріальних фінансових і трудових ресурсів, а також за ступенем впливу на процеси управління проблему створення ІС слід розглядати як завдання великого масштабу. Важливого значення набуває ІС у промисловості, особливо у машинобудуванні. Останнє є найважливішою ланкою господарського комплексу України. Виключне значення цього комплексу у тому, що він дає засоби виробництва для всього господарства країни.

Постановка завдання. Головною метою розвитку машинобудівного комплексу є закріплення тенденцій до збільшення обсягів виробництва, підвищення якості та ефективності виробництва, створення принципово нового типу продукції, високоефективних зразків техніки, скорочення термінів створення нової продукції, вихід на нові ринки збуту, особливо при приєднанні України до СОТ.

Використання інформаційних систем з точки зору бізнесу забезпечує збільшення доходності, підвищення конкурентоспроможності, підвищення якості обслуговування споживачів, скорочення терміну випуску нових продуктів, повноту та достовірність інформації. З позицій технології

Ткаченко І.С., д.е.н., проф.
Длугунович Н.А.

досягається консолідація даних та додатків, здійснюється природна заміна застарілих систем. Але ефективність інформаційної системи в першу чергу залежить від того, наскільки широко вона охоплює всі сфери діяльності сучасного підприємства [1].

Результати. Підприємства машинобудівного комплексу мають складну організаційну структуру, значну кількість персоналу, що викликає необхідність вирішення різноманітних задач з ефективного управління. Внаслідок чого, ІС на машинобудівному підприємстві не може бути єдиною всеосяжною інтегрованою системою для задоволення всіх служб та відділів підприємства у інформації. При великій кількості інформаційних систем, які існують на сучасному ринку програмних продуктів, важко вибрати одну систему, яка буде розв'язувати всі необхідні задачі і залишиться при цьому зручною для користувачів та прийнятною за своєю організацією, функціональністю та продуктивністю для підприємства в цілому. Тобто, в галузі машинобудування не існує підприємства, на якому всі функціональні та економічні вимоги до інформаційних технологій можна було б задовольнити однією системою. В будь-якому випадку, така система буде економічно не вигідною або досить недосконалою внаслідок своїх природних внутрішніх протиріч. Тому ІС машинобудівного підприємства повинна включати низку інформаційних систем, кожна з яких призначена для прийняття рішень у конкретній галузі. Якщо розглядати структуру машинобудівного підприємства з точки зору впровадження інформаційних систем і технологій, то можна виділити наступні складові:

- виробнича складова, яка безпосередньо пов'язана з створенням певного результату діяльності і яка включає такі етапи, як планування та розробка виробів та виробничих процесів, виготовлення продукції, експлуатація та утилізація;
- управлінська складова, пов'язана з формуванням розпорядчих та регламентуючих документів; виділенням кадрових, матеріальних та

фінансових ресурсів; взаємодією з споживачами, зовнішніми структурами;

- інформаційна складова, пов'язана зі збором, накопиченням, структуруванням та обробкою інформації, що характеризує поточний та прогностичний стан об'єктів предметної області (рис1).

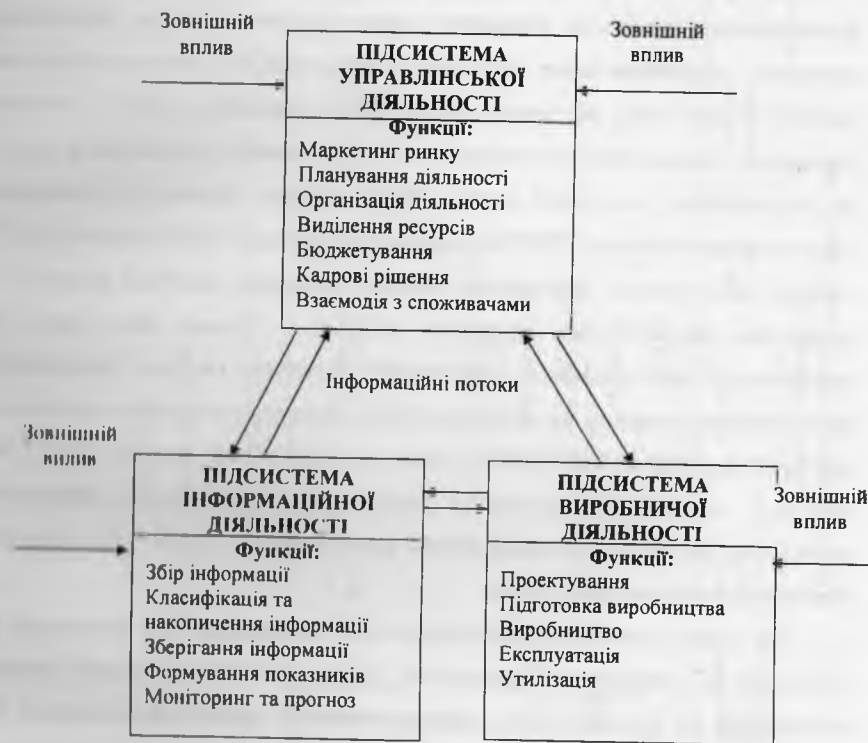


Рис.1. Структура машинобудівного підприємства з точки зору впровадження ІС і ІТ

З рисунку 1 зрозуміло, що ІС машинобудівного підприємства не може складатися з однієї інформаційної системи, хоча б з тієї причини, що структуру підприємства можна умовно поділи на три складові. Більшість розробок щодо створення та впровадження ІС [2,3] стосуються тільки однієї з названих

підсистем, мова може йти про створення управлінської інтегрованої інформаційної системи чи системи автоматизованого виробництва.

На наш погляд, найбільш доцільною буде така структура ІС машинобудівного підприємства, яка складається з наступних функціональних компонентів (рис. 2). Такий склад ІС машинобудівного підприємства, що складається з множини систем різного рівня інтеграції дозволяє розв'язувати функціонально завершені комплекси задач на різних етапах виробничої діяльності: скорочення циклу поставок та продаж (SCM – системи управління ланцюгами поставок), скорочення часу обробки замовлень (CRM – системи управління замовленнями (відносинами з споживачами)), оперативна розробка та впровадження на ринок нових виробів (CAM- системи автоматизації підготовки виробництва, CAD- системи автоматизованого проектування, CAE – системи автоматизації інженерного аналізу), контроль видатків ресурсів та оперативне диспетчерське управління (SCADA – системи збору даних та оперативного диспетчерського управління), підтримка гнучкого ефективного високоавтоматизованого виробництва (MES – системи управління виробничою діяльністю), синхронізація бізнес процесів та виробництва (системи MES , ERP, MRP-II – системи планування та управління підприємством, планування виробничих ресурсів), інтеграція різних компонентів ІС (Work Flow – системи управління потоками робіт) тощо.

Як показує практика, на підприємствах машинобудівного комплексу до створення ІС доцільним є системний підхід. Розглянемо певний умовно наближений до реальних умов приклад організації процесу автоматизації. На певному етапі життєвого циклу підприємства керівники структурних підрозділів висувують керівництву питання про необхідність автоматизації ділянок їх діяльності. Як правило, мова йде не про комплексну автоматизацію, а про необхідність обладнання декількох автоматизованих робочих місць. Оскільки витрати, що передбачаються виглядають незначними, керівник (іноді особливо не вдаючись в суть справи), дає добро на закупівлю системи.

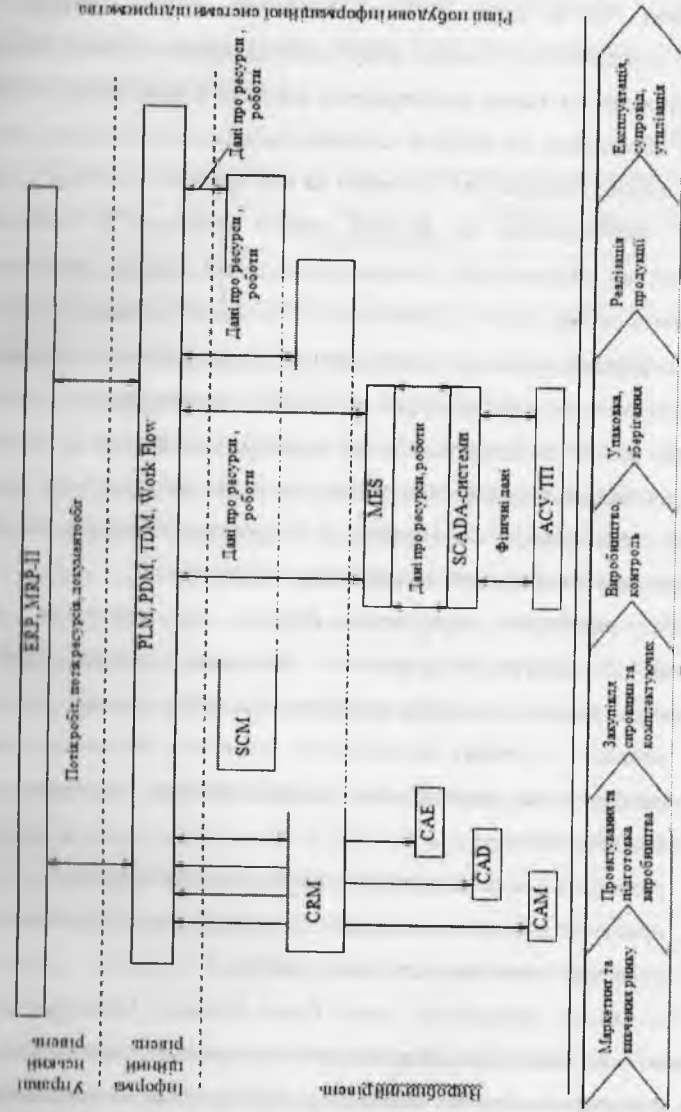


Рис.2 Структура ІС машинобудівного підприємства

Тоді інтуїтивним методом вибирається система, закуповується, впроваджується, і тільки після цього визначається коло задач, які потребують розв'язання. Тоді як, вибір системи повинен забезпечувати ліквідацію вузьких місць на підприємстві. З іншого боку, повинна забезпечуватись комплексність розв'язку задачі, а також враховуватися вартість її розв'язання. Потім постає питання обладнання ще кількох автоматизованих робочих місць, системи для яких не завжди вибираються з оглядом на вже придбані системи. Таким чином, системи закуповуються та якимось чином вводяться у експлуатацію. В результаті на підприємстві виникають локальні центри автоматизації, які розв'язують окремі задачі підприємства і у більшості випадків не пов'язані між собою інформаційними потоками даних. Іноді робиться спроба об'єднати наявні системи, але з тієї причини, що системи закуповувались незалежно одна від одної, повністю сумістити їх, як правило, не вдається. З часом ситуація ускладнюється, і система стає некерованою. В результаті на підприємстві змушені констатувати, що вкладені в автоматизацію кошти не здійснюють ніякого впливу на підвищення ефективності управління.

Для реалізації системного підходу до створення ефективної інформаційної системи підприємства необхідно виконати цілий комплекс трудомістких та довгострокових дослідницьких робіт, а саме:

- провести перевірку відповідності існуючого положення справ з вже наявними на підприємстві інформаційними системами цілями та задачами бізнесу;
- розробити концепцію створення інформаційної системи;
- приступити до втілення концепції на підприємстві шляхом розробки та реалізації низки інноваційних проектів.

Розглянемо перераховані задачі більш детально. Перевірка відповідності існуючих інформаційних систем задачам управління. Метою цього заходу є оцінка функціональності та технічна оцінка програмних комплексів, які є на підприємстві на предмет подальшого їх використання в складі інформаційної системи підприємства. В ході перевірки повинна бути отримана характеристика

етапу автоматизації, включаючи ідентифікацію існуючих інформаційних систем, опис технологічної архітектури та програмно-технічних засобів, що використовуються, рівень задоволення ними користувачів. Попередній результат виконання цього етапу може бути представлений у вигляді наступного документа (таблиця 1.)

Таблиця 1.

Перелік інформаційних систем та програмного забезпечення

№	Система(програма)	Тип	Відділ	Розробник (постачальник)	Обслуговування	Платформа

В стовпці «Система(програма)» вказується назва інформаційної системи чи програмного забезпечення. В стовпці «Тип» - вказується тип програмного забезпечення, це може бути операційна система, сервісна програма, інструмент розробника, база даних, система управління базами даних, прикладна програма. У стовпці «Відділ» вказується підрозділ чи перелік підрозділів де використовується певне програмне забезпечення. У стовпці «Обслуговування» вказуються внутрішній підрозділ або зовнішня фірма, які здійснюють супровід даного програмного забезпечення. У стовпці «Платформа» - вказується необхідна апаратна платформа, яка є основою для функціонування програмного забезпечення.

Результуючий документ обстеження інформаційної інфраструктури підприємства по кожній програмній системі, що аналізується повинен містити:

- склад підсистем та перелік функцій системи;
- схеми інформаційної взаємодії з іншими системами;
- ступінь покриття бізнес-процесів підприємства функціональністю системи;
- направлення та пріоритетність розвитку функціональності системи;
- оцінка архітектурних рішень, що використовуються в системі;

- оцінка характеристик системи (масштабування системи, пристосованість до внесення змін, ступінь інтегрованості системи в комплексне рішення тощо);
- загальна оцінка системи та висновки про її можливе використання при побудові ІС.

Розробка концепції створення інформаційної системи. При розробці концепції ІС машинобудівного підприємства необхідно орієнтуватися на ітераційність процесу створення ІС шляхом послідовної її побудови на базі стратегії розвитку інформаційних технологій і у відповідності з єдиним планом, який має бути складовою частиною загальної стратегії розвитку підприємства. При формуванні концепції ІС машинобудівного підприємства доцільно включати:

- опис основних вимог до системи з боку функціональних підрозділів;
- опис існуючих рішень, включаючи перспективні варіанти, а також загальні принципи взаємодії суміжних систем;
- опис існуючих проблем, пов'язаних з експлуатацією прикладних рішень та апаратних засобів;
- опис рішень, що плануються та обґрунтування їх доцільності;
- план розвитку системи на 2-3 роки.

Концепція повинна розглядати створення ІС машинобудівного комплексу як процес взаємоузгоджених змін програмного комплексу та підприємства та базуватися на наступних принципах:

- передбачається впровадження не окремих ІС - компонентів ІС підприємства, а створення ефективної системи управління підприємством, що гармонічно забезпечує розв'язок задач підприємства;
- впроваджуються не просто системи, а комплекс технологій проектування, виробництва, обліку та управління, який підкріплений відповідними програмними та технічними інструментами;

- склад цього комплексу визначається актуальними потребами підприємства з його реальними можливостями.

Втілення концепції на підприємстві шляхом розробки та реалізації низки інноваційних проектів. Більшість робіт в галузі інформаційних технологій є унікальними та неповторними. Вони виконуються спеціально виділеними працівниками і по є проектами з своїми цілями, термінами та відповідним фінансуванням. Якщо уважно розглянути структуру ІС машинобудівного підприємства, то видно що про одночасну автоматизацію всіх ділянок не може бути мови, тобто найбільш доцільним є побудова інформаційної системи підприємства шляхом реалізації низки інноваційних проектів. Під інноваційним проектом будемо розуміти –цілеспрямовану діяльність з реалізації комплексу науково-дослідних, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих (пов'язаних ресурсами, термінами та виконавцями) для впровадження нової інформаційної технології у виробничу чи управлінську діяльність підприємства. Такий проект є процесною інновацією, що призначена для створення продуктової інновації у формі матеріалізованої продукції.


В основі реалізації концепції створення ІС машинобудівного підприємства корисною буде методологія поетапної проблемно-орієнтованої автоматизації, яка дозволяє будувати систему на базі реалізації окремих завершених інноваційних проектів, що забезпечує наступні переваги:


- впровадження виконується саме в тих областях діяльності підприємства, де це необхідно в першу чергу і там, де експлуатація системи дасть найбільший ефект в наслідок розв'язку проблем, реалізація яких поставлена в конкретному інноваційному проекті;
- введення системи в експлуатацію (функціональних підсистем) може бути почате в стиснуті терміни, особливо при виконанні пілотних проектів, що реалізують базову функціональність;

- розвиток системи та розширення функціональності йде шляхом підключення та вводу в експлуатацію нових модулів, при цьому забезпечується цілісність системи;
- скорочуються одночасні витрати на створення ІС, тому що бюджет може бути розподілений в часі;
- забезпечується ефективний захист інвестицій – при такому підході не виникає потреба радикальної доробки або перепроєктування вже впроваджених модулів при розвитку системи та пов'язаних з цим змін бізнес-процесів підприємства.

Для наочності, процес реалізації концепції створення ІС машинобудівного підприємства шляхом інноваційних проєктів можна представити у вигляді матриці реалізації концепції (рис.3).

Інформаційні системи	ERP	SCM	CAE	CAD	CAM
Підрозділи підприємства					
Бухгалтерія	ІС:Бухгалтерія				
Відділ праці і ЗП	ІС:Кадри				
Відділ маркетингу					
Конструкторський відділ					
Відділ головного технолога					
Оперативно диспетчерський відділ					

 – система впроваджена на підприємстві і задовольняє всім вимогам;

 – система вимагає негайного впровадження;

 – система буде впроваджуватись в перспективі.

Рис.3 Фрагмент матриці реалізації концепції створення ІС машинобудівного підприємства

Представлена матриця у наглядній формі показує черговість розробки та реалізації інноваційних проєктів по створенню інформаційної системи машинобудівного підприємства.

Висновки. Таким чином, на нашу думку, одним з інструментів підвищення ефективності управління та конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі є застосування інформаційних технологій та формування інформаційної системи підприємства. Враховуючи складну організаційну структуру машинобудівних підприємств, значну кількість персоналу та різноманітність задач, що потребують вирішення, доцільно здійснювати автоматизацію діяльності підприємства не тільки за допомогою однієї інформаційної системи. Різні задачі потребують різних інформаційних систем. Але безсистемність впровадження різних інформаційних систем не впливає належним чином на підвищення ефективності бізнесу. Тому, автоматизація діяльності підприємств машинобудівної галузі повинна здійснюватися шляхом розробки єдиної інформаційної системи, яка складається з різноманітних інформаційних систем. Досягти цієї мети можна за допомогою розробки та реалізації низки інноваційних проєктів.

Література.

1. Баронов В.В., Калянов Г.Н., Попов Ю.Н., Титовский И.Н. Информационные технологии и управление предприятием – М.: Компания АйТи, 2006. – 328с.
2. Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: Монографія – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006 – 368с.
3. Павленко П.М. Автоматизовані системи технологічної підготовки розширених виробництв. Методи побудови і управління: Монографія – К.: Книжкове видавництво НАУ, 2005. – 280с.

4. Буряк Ю.И., Желтов С.Ю. Перспективные направления развития интеллектуальных технологий информационных систем в обеспечении создания наукоемкой продукции // Вестник компьютерных и информационных технологий. – №3. – 2006. – С.2-15.
5. Инженерная экономика: Учебник / В.В. Кочетов, А.А. Колобов, И.Н.Омельченко. Под ред. А.А.Колобова, А.И.Орлова – М.: Издательство МГТУ им.Баумана, 2005. – 668с.

Зовнішньоекономічна діяльність як чинник економічного росту

Вступ. Розвиток цивілізацій викликає постійне залучення окремих держав у міжнародні господарські зв'язки, що веде до створення єдиної світової економічної системи. Країни світу розвиваються за загальними економічними законами, визначаючи тим самим пріоритет економічного характеру міжнародних відносин. Структура потреб, що постійно ускладнюється, а також недостатність ресурсів вимагають усе більше ефективних засобів обміну не тільки між регіонами усередині окремої держави, але й між самими державами та регіонами світу.

Постановка завдання. Початком нового періоду в розвитку світового господарства, для якого застосовують термін «глобалізація», є останнє десятиліття ХХ століття. Основною її характеристикою стала інтернаціоналізація господарського життя, тобто рух в світі величезних потоків капіталу, товарів, інтенсивний обмін інформацією тощо. До кінця 90-х років ХХ в. у світовій економіці виявилась низка стійких тенденцій: підвищення ролі зовнішньоекономічного чинника в господарському розвитку; посилення взаємозалежності національних економік; глобалізація фінансових ринків тощо. Глобальне світове господарство, яке формується, визначається національними економіками як промислово розвинених країн і країн, що розвиваються, так і країн з економічною системою перехідного типу.

Результати. Деякі вчені відзначають низку чинників, які лежать в основі передумов і рушійних сил глобалізації світової економіки [2]:

- *економічні*, які визначають рівень концентрації й централізації капіталу, ріст великих корпорацій, у тому числі компаній і фінансових груп, які у своїй

Тищенко О.М., д.е.н., проф., Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
Зінченко В.А., к.е.н., доц., Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

діяльності виходять за рамки національних границь, освоюючи світовий економічний простір;

- *політичні*, які характеризуються поступовою втратою значення державних кордонів, появою не існуючої раніше свободи пересування всіх видів ресурсів;

- *міжнародні*, що відносяться до динаміки глобалізації і пов'язані з низкою знакових подій, які стимулюють процеси глобалізації;

- *технічні*, що відображають можливості швидкого поширення ідей, товарів, фінансових ресурсів засобами транспорту й зв'язку;

- *суспільні*, які полягають в ослабленні ролі традицій, соціальних зв'язків і сприяють всебічній мобільності людей.

Однак головною особливістю глобалізованої світової економіки вважають впливаючу із цих факторів загальну інтеграцію капіталів, виробництв, праці, що розвивається по наступних напрямках [8,9]: інтернаціоналізація продуктивних сил і міжнародного поділу праці; збільшення масштабів і якісна зміна характеру традиційної міжнародної торгівлі; міжнародне переміщення фінансових і виробничих ресурсів; розвиток сфери послуг; міжнародний обмін науково-технічними знаннями й міграція робочої сили; міжнародне співробітництво, спрямоване на вирішення глобальних проблем сучасності (екологія, освоєння космосу й ін.).

Крім цього, деякі вчені відзначають, що глобалізація несе позитивний ефект у першу чергу країнам, які зуміли заволодіти коштами реалізації власних конкурентних переваг, розкриття яких є принципово важливою умовою стійких конкурентних позицій економіки країни у світовому економічному середовищі, тим самим сприяючи її всебічному розвитку. При цьому, належну конкурентоспроможність в умовах глобалізації здобуває країна, у національній економіці якої існує "критична маса" стійких конкурентоспроможних економічних суб'єктів, здатних ефективно будувати свою діяльність у глобальному економічному середовищі [10]. Характерною ознакою глобалізованої економіки є її відкритість, тобто ліквідація державної монополії

зовнішньої торгівлі, ефективне використання принципу порівняльних переваг у міжнародному поділі праці й різних форм спільного підприємництва, що знаходить вираження в зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів ринку.

Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД) підприємницьких структур почало широко застосовуватись наприкінці ХХ ст. у зв'язку з початком здійснення зовнішньоекономічних реформ, сутність яких полягає в децентралізації зовнішньої торгівлі й перехід до ЗЕД на рівні підприємств. Основою ЗЕД є міжнародний поділ праці. Це вищий рівень суспільного поділу праці, пов'язаний з виходом праці за рамки відтворювального господарського комплексу окремої країни в процесі глобалізації світової економіки. Міжнародний поділ праці можна визначити як важливий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спирається на економічно вигідну спеціалізацію виробництва в окремих країнах тих або інших видів продукції, що призводить до взаємного обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних і якісних співвідношеннях. Міжнародний поділ праці відіграє зростаючу роль у здійсненні процесів розширеного відтворення у всіх країнах світу, забезпечує взаємозв'язок цих процесів, формує відповідні міжнародні пропорції в галузевому й територіально-країновому аспектах [3,10].

ЗЕД представляє собою всі види господарської діяльності, які пов'язані з участю країни в міжнародному поділі праці і є невід'ємною частиною всієї господарської діяльності держави. Процес інтеграції України у світову економічну співдружність вивів зовнішньоекономічну діяльність на передові позиції серед інших галузей економіки, додав їй важливу роль у регулюванні економічного росту. У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» дане наступне визначення: «зовнішньоекономічна діяльність - діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаєминах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [1].

Національний історико-культурний заповідник «Городище»
імені Василя Стефаника
НАУКОВА БІБЛІОТЕКА
ІНВ. № 77 63 58

В економічній літературі під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється система різноманітних світогосподарських відносин по створенню й просуванню на світовий ринок товарів, за допомогою реалізації зовнішньоекономічних зв'язків країни, заснованих на міжнародному поділі праці включаючи нормативно-правові й організаційні умови функціонування підприємницьких структур. Також ЗЕД часто визначають як «невід'ємну частину господарських зв'язків і відносин держави, найскладнішу макроекономічну сферу, що охоплює різні напрямки, форми, методи й засоби переміщення матеріальних, фінансових, інтелектуальних і інших ресурсів» [6], або сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій експортоорієнтованих підприємств із врахуванням вибраної зовнішньоекономічної стратегії, або як сукупність економічних, організаційно-правових операцій і угод національних господарських суб'єктів із суб'єктами господарських зв'язків закордонних країн з метою забезпечення максимально можливої ефективності, недосяжної на базі здійснення операцій винятково на внутрішньому ринку [7]. Значний інтерес заслуговує трактування ЗЕД як «підсистеми міжнародних виробничих відносин, що забезпечує перехід відтворювальних процесів з національного у світове середовище й реалізацію факторів виробництва на основі принципу порівняльних переваг і більш високої ефективності виробництва» [4].

Таким чином, дослідники виділяють особливу роль ЗЕД у процесах відтворення, можливу завдяки перевагам і вигодам міжнародного поділу праці для національних економік. На підставі аналізу особливостей ЗЕД, її місця в системі міжнародних відносин і ролі в національній економіці пропонується наступне визначення: *ЗЕД – це одна зі складових міжнародних економічних відносин, сукупність напрямків, форм і методів співробітництва юридичних і фізичних осіб в області міжнародного обміну товарами, послугами, інтелектуальною власністю й інформацією, здійснювана в рамках зовнішньоекономічних зв'язків з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці.*

У відповідності зі структурою (формами й методами) діяльності види ЗЕД прийнято розділяти на зовнішньоторговельну діяльність, виробничу кооперацію, інвестиційне співробітництво, валютні й фінансово-кредитні операції. *Зовнішньоторговельна діяльність* - це підприємницька діяльність в області міжнародного обміну товарами, роботами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності, у тому числі виключними правами на них; *виробнича кооперація* - одна з форм співробітництва іноземних партнерів у різних процесах технологічного поділу праці; *міжнародне інвестиційне співробітництво* припускає одну з форм взаємодії з іноземними партнерами на основі об'єднання зусиль фінансового й матеріально-технічного характеру; *валютні й фінансово-кредитні операції* як вид ЗЕД підприємств і фірм супроводжують будь-яку зовнішньоторговельну угоду у вигляді фінансових зобов'язань, а також існують у якості самостійних специфічних видів ЗЕД. Найбільш розвинутий вид ЗЕД - це зовнішня торгівля товарами.

Класифікація видів ЗЕД може бути представлена наступною структурною схемою (рис. 1).

Розвиток ЗЕД під впливом фактору глобалізації й ряду інших припускає появу нових видів і форм. На підставі аналізу пропонується наступне визначення виду ЗЕД: *вид зовнішньоекономічної діяльності - це сукупність дій господарюючих суб'єктів, об'єднана однією загальною ознакою, наприклад напрямком товарного потоку, формою організації, структурним /або іншою ознакою.*

Відносини, що виникають при здійсненні ЗЕД, регулюються державою й уніфікованими міжнародними правилами, установленими міжнародними організаціями. Відносини суб'єктів ЗЕД на території України регулюються Законом України "Про економічну самостійність України", Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" і іншими державними нормативними актами, а також міжнародними організаціями, що здійснюють регулювання різноманітних аспектів взаємодії учасників ЗЕД різних країн, за правилами, виробленими з метою розвитку міжнародного економічного співробітництва

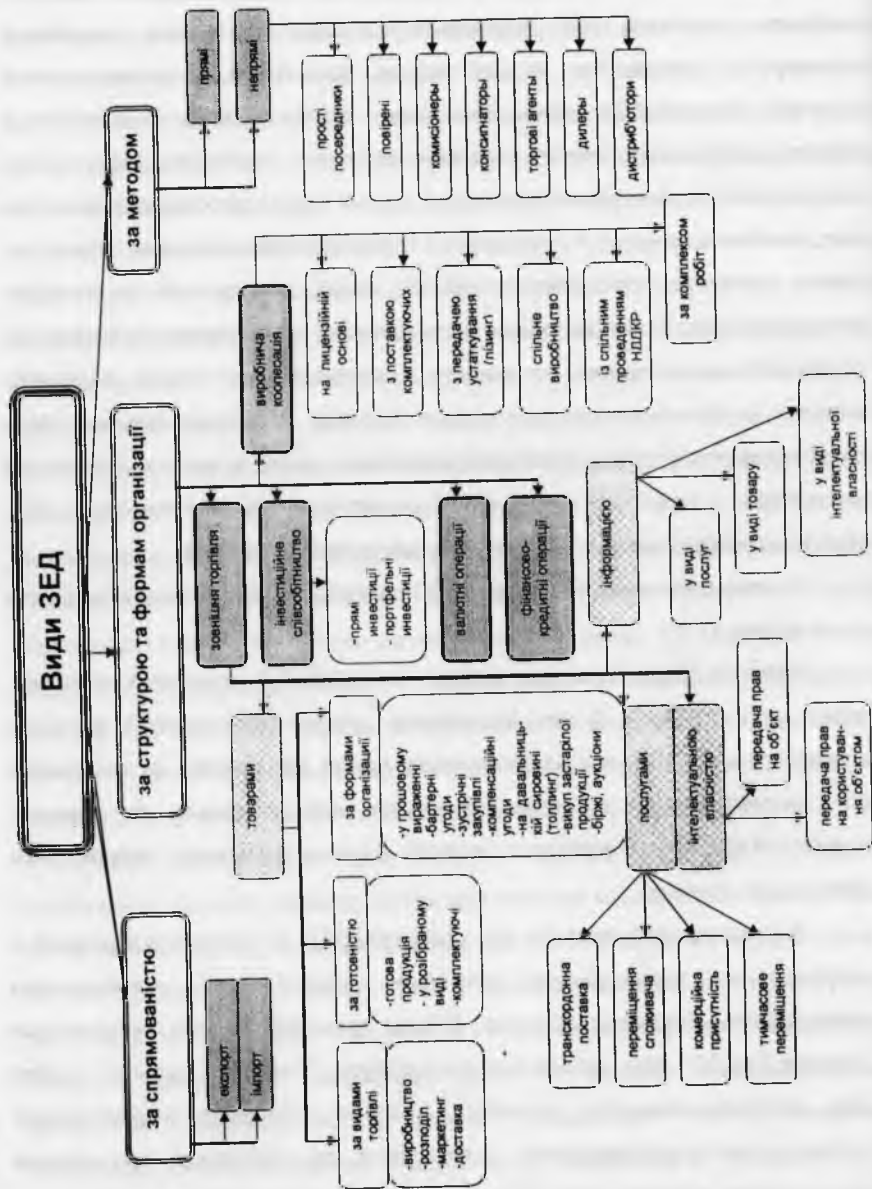


Рис 1 Класифікація видів зовнішньоекономічної діяльності

[5,8]. Однією з найбільш авторитетних і представницьких міжнародних організацій такого роду є Всесвітня торговельна організація (ВТО), метою якої є проведення політики, спрямованої на максимальну лібералізацію зовнішньої торгівлі.

Прагнення до вільної торгівлі, звільненої від пута високих митних бар'єрів і адміністрування порядку пересування товарів через національні границі, пов'язане з тим, що світове господарство, засноване на режимі найбільшого сприяння, може стати більше ефективним. Тому ЗЕД оцінюють як обґрунтоване явище, що дозволяє його учасникам домагатися економічного росту завдяки перевагам міжнародного поділу праці, поглибленню спеціалізації й кооперації виробництва, раціональному розподілу ресурсів залежно від ступеня ефективності; поширенню світового досвіду через систему міжнародних економічних відносин; росту конкуренції між вітчизняними виробниками й на світовому ринку.

Висновки. В умовах глобалізації світового господарства різко підвищується роль і значення ЗЕД для економіки країни в цілому, окремих регіонів і підприємницьких структур. Зовнішньоекономічна діяльність не є короткостроковим пріоритетом і має стратегічне значення. Влади всіх рівнів можуть сприяти рішенню багатьох проблем шляхом вибору відповідних зовнішньоекономічних пріоритетів, покликаних стати визначальним фактором для прискорення економічного росту. У цих координатах підвищення конкурентоспроможності економіки України є найважливішим напрямком економічної стратегії держави. Розширення Євросоюзу, просування України в напрямку вступу у ВТО, тенденції появи нових світових економічних центрів відкривають для України перспективи й можливості у важкому процесі пошуку адекватного місця у світовому розподілі праці.

Література.

1. Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – С. 377 (із змінами та доповненнями).
2. Бандурин В. В., Рацич Б. Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. – М.: Буквица, 1999. – 279с.
3. Волков А. А. Региональный аспект внешнеэкономической деятельности // Проблемы региональной экономики. – 2002. – № 1-3. – С. 212-220.
4. Воронина Т. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятий в условиях рынка (политэкономический аспект) Дис. канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 1993. – С. 38-39.
5. Гамов Н. С., Третьяков А. С. Внешнеэкономическая деятельность: Теория. Практика. Маркетинг. – Запорожье: ИПК „Запоріжжя”, 1998. – 172 с.
6. Марусев В. В. Информатизация в сфере внешнеэкономической деятельности: целостно-эволюционный подход // Таможня в условиях глобализации внешней торговли. – М.: РИО РТА, 2000. – С. 221-244.
7. Перская В. Внешнеэкономическая деятельность: специфика, государственное регулирование. – М.: Петровский двор, 1998. – 218 с.
8. Сергеев П. В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учебн. пособ. – М.: Новый Юрист, 1998. – 176 с.
9. Ткаченко М. М. Оценка роли внешнеэкономической деятельности в экономике страны/ В кн.: Проблемы развития предприятий: теория и практика // Материалы 5-й Международной науч.-практ. конференции. – Самара: Изд-во СГЭУ, 2005. – С. 182 -188.
10. Пресс-релиз к заседанию круглого стола «Конкурентоспособность экономики Украины в условиях глобализации» 29 марта в 2006 г. – <http://www.niss.gov.ua/Table/29032006/pres.htm>.

Гейман О.А., Узунов В.В.

Механізми й проблеми реалізації державних цільових програм в Україні

Вступ. Державне програмно-цільове планування є діючим інструментом впровадження довгострокових комплексних програм соціально-економічного розвитку країни і є органічно властиве індустріальній системі господарювання.

Програмний підхід до державного планування має давню історію. У СРСР першою програмою в умовах державної власності був план ДЕЕЛРО - комплексний державний план електрифікації країни, прийнятий в 1920 р. У цей же час державні програми почали широко застосовуватися й в інших країнах. Так, федеральним урядом США в 30-ті рр. була прийнята програма з розвитку виробництва у долині ріки Теннессі. У післявоєнний період була реалізована програма по створенню в місцевості Силіконова долина (штат Каліфорнія) комплексу лабораторій, організацій і підприємств з розробки і випуску коштів електроніки й обчислювальної техніки для потреб військової промисловості. Сьогодні ж програмно-цільове планування застосовується практично у всіх сферах життя населення країн, причому як на державному, так і на регіональному рівнях.

Постановка завдання. Програмно-цільове планування - це один з видів планування, в основі якого лежить орієнтація діяльності на досягнення поставлених цілей. Процес програмно-цільового планування побудований за логічною схемою «мета - шляхи - способи - кошти». В результаті, поставивши перед собою мету і розробивши шляхи її реалізації через застосування конкретних способів і коштів, організатор розробляє програму дій по їхньому досягненню. Звідси, особливістю даного методу планування є не просто прогнозування майбутніх станів системи, а складання конкретної програми досягнення бажаних результатів. Програмно-цільовий метод планування по суті

Гейман О.А., к.е.н., докторант НДЦ ІПР НАН України, м. Харків
Узунов В.В., здобувач, Харківський національний економічний університет

своїй «активний», він дозволяє не тільки вивчати ситуацію, але й впливати на її наслідки, чим і відрізняється від більшості інших методів.

Результати. Основне в програмно-цільовому підході — це органічна єдність чітко структурованої змістовної частини програми з формування і використання організаційного й фінансового механізмів її реалізації, контролем реалізації (останнє є одночасно й елементом активно функціонуючого зворотного зв'язку).

Таким чином, програмно-цільовий метод планування полягає у відборі пріоритетних цілей економічного, соціального, науково-технічного розвитку, розробці взаємопов'язаних заходів щодо їхнього досягнення в заданий термін з максимальною ефективністю при необхідному забезпеченні ресурсами. Метод включає розробку програм з урахуванням стратегічних цілей, визначення шляхів, коштів і організаційних заходів щодо їхнього досягнення.

Перевагами програмно-цільового методу планування є наступні особливості: індикативний характер програм, строки реалізації яких перебувають у прямої залежності від їх забезпеченості необхідними матеріальними і фінансовими ресурсами; системний характер основних цілей і завдань програми для вирішення складних комплексних проблем; забезпечення єдності методологічних підходів до вирішення завдань управління господарськими суб'єктами; здатність концентрування обмежених матеріальних і фінансових ресурсів на вирішення принципових питань розвитку економіки або суспільства як в цілому по країні так і в окремих регіонах; можливість використання ефекту мультиплікатора при цільовому використанні обмежених бюджетних ресурсів за рахунок додаткового залучення позабюджетних коштів, коштів зацікавлених державних і комерційних підприємств, банківського кредиту й інших коштів потенційних вітчизняних і іноземних інвесторів. У зв'язку із цим можна говорити про ініціюючий характер цільових програм, здатних залучити в багатьох випадках фінансові ресурси; потенційною можливістю забезпечення суспільного контролю при формуванні цілей і

визначення програмного розвитку і використання фінансових ресурсів (експертиза, формування комісій, комітетів з їхньої реалізації тощо).

Програма — це науково обґрунтоване подання про стан якого-небудь окремого, локального об'єкта управління через певний період часу (5, 10 років або більше) на підставі реалізації поставленої мети й виконання комплексу заходів, узгоджених по ресурсах, термінах і виконавцях.

Законом України „Про державні цільові програми” [1] встановлено, що державна цільова програма є комплексом взаємозалежних завдань і заходів, спрямованих на вирішення найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюваних з використанням коштів Державного бюджету України й погоджених по строках виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

Згідно з цим же законом державні цільові програми діляться на:

загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони навколишнього середовища - тобто це програми, що охоплюють всю територію держави або значну кількість його регіонів, мають довгостроковий період виконання й здійснюються центральними й місцевими органами виконавчої влади;

інші програми, метою яких є вирішення окремих проблем розвитку економіки й суспільства, а також проблем розвитку окремих галузей економіки й адміністративно-територіальних одиниць, що вимагають державної підтримки.

За своєю спрямованістю державні цільові програми поділяться на: економічні, наукові, науково-технічні, соціальні, національно-культурні, екологічні, оборонні й правоохоронні.

Порядок розробки, погодження, подання для затвердження та виконання державних цільових програм в Україні передбачений у Постанові Кабінету Міністрів № 106 від 31 січня 2007 року [2].

Згідно з цією Постановою ініціаторами розробки державних цільових програм можуть бути: Кабінет Міністрів України, центральні органи виконавчої влади,

Національний банк України, Національна академія наук, Верховна Рада АР Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські ради, Рада міністрів АР Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації.

Підстави ініціювання розробки державних цільових програм можуть бути такі:

- наявність проблеми, яку не можна розв'язати засобами територіального чи галузевого управління та яка потребує державної підтримки та координації;
- відповідність мети програми пріоритетним напрямам державної політики, визначеним у Законах України, Указах Президента України, програмах діяльності Кабінету Міністрів України та інші;
- необхідність забезпечення міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків;
- наявність реальних можливостей для забезпечення виконання програми.

Схема розробки, погодження, затвердження та виконання державної цільової програми подана на рис. 1.

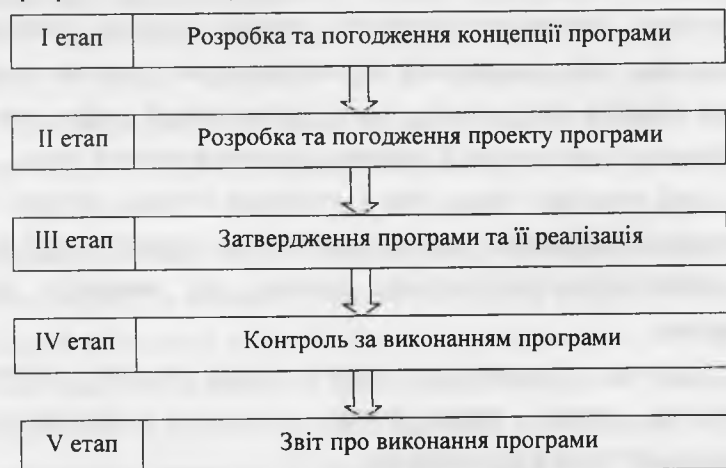


Рис. 1. Схема розробки, погодження, затвердження та виконання державної цільової програми

Згідно з рис. 1 на першому етапі здійснюється розробка та погодження концепції державної цільової програми наступним чином:

1. Ініціатор розробки програми готує проект концепції програми.

2. Проект концепції програми опубліковується ініціатором в офіційних засобах масової інформації та розміщується на його веб-сайті.

3. Ініціатор погоджує у встановленому порядку проект концепції програми з заінтересованими органами виконавчої влади.

4. Ініціатор подає до Мінекономіки проект концепції програми з висновками заінтересованих органів виконавчої влади для погодження і складання узагальненого висновку.

5. Після отримання узагальненого висновку Мінекономіки ініціатор допрацьовує проект концепції програми з урахуванням зауважень і повторно надсилає його для погодження до Мінекономіки.

6. Погоджений проект концепції програми разом з узагальненим висновком Мінекономіки подається ініціатором на розгляд Кабінету Міністрів України.

7. При схваленні концепції проекту програми Кабінет Міністрів України приймає рішення про розроблення проекту програми, визначає одного або кількох державних замовників, строк розроблення та подання проекту програми на розгляд.

На другому етапі здійснюється розробка та погодження проекту програми у наступній послідовності:

1. Державний замовник, призначений Кабінетом Міністрів України, призначає керівника програми і на основі схваленої концепції розробляє проект програми.

2. Державний замовник організовує проведення державної експертизи розроблення проекту програми.

3. Державний замовник після експертизи допрацьовує і погоджує проект програми згідно з пунктами 6-7 першого етапу.

4. Державний замовник подає до Кабінету Міністрів України проект програми разом з висновками державної експертизи і Мінекономіки та проектом Постанови.

5. Проект програми після схвалення Кабінетом Міністрів України разом з проектом Закону подається в установленому порядку на затвердження до Верховної Ради України.

На третьому етапі відбувається затвердження державної цільової програми та її реалізація, що передбачає наступне:

1. Затвердження державної цільової програми Верховною Радою України.

2. Мінекономіки щороку включає, за поданням державного замовника завдання з визначення показників і заходів програми до відповідних розділів Державної програми економічного і соціального розвитку України на відповідний рік.

3. Державний замовник визначає обсяги видатків на виконання завдань та заходів програми у складі бюджетних програм під час формування проекту Закону про Державний бюджет України на відповідний рік.

4. Мінфін враховує під час складання проекту Закону про Державний бюджет України на відповідний рік обсяги видатків на виконання завдань та заходів програми у відповідних бюджетних програмах з урахуванням можливостей державного бюджету.

На четвертому етапі проводиться контроль за виконанням державної цільової програми у такій послідовності:

1. Державний замовник програми проводить аналіз виконання завдань і заходів програми, цільового використання коштів і готує щорічні звіти про хід виконання програми і подає їх до Кабінету Міністрів України і Мінекономіки.

2. Мінекономіки на основі поданих щорічних звітів разом з державним замовником та зацікавленими органами виконавчої влади проводить аналіз стану виконання програми.

3. Мінекономіки подає Кабінетові Міністрів України інформацію про хід виконання програми разом з пропозиціями щодо подальшого їх виконання.

На п'ятому етапі відбувається звітування про результати виконання державної цільової програми, у такий спосіб:

1. Після закінчення встановленого строку виконання програми державний замовник складає заключний звіт про результати виконання програми та подає його Кабінетові Міністрів України разом з узагальненим висновком про результати виконання програми, підготовленим Мінекономіки разом з зацікавленими органами виконавчої влади.

2. Державний замовник програми організовує опублікування заключного звіту про результати виконання програми в офіційних засобах масової інформації та розміщує його на своєму веб-сайті.

У свою чергу згідно з діючим законодавством України вирішення соціально-економічних проблем регіону, які можуть фінансуватися з місцевих бюджетів, здійснюється шляхом розробки регіональних цільових програм. Порядок їх розроблення регламентується «Методичними рекомендаціями щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання», які затверджені Міністерством економіки України [3].

Висновки. Аналіз законодавчої бази, теорії й практики реалізації державних цільових програм на сьогоднішній момент в Україні дозволив зробити наступні висновки:

- незважаючи на те, що програмно-цільовий метод планування служить найважливішим інструментом здійснення державної політики в економіці України, у цей час його ефективність недостатня, оскільки часто воно замінюється поточним адміністративним управлінням;

- в Україні програмно-цільове планування існує й використовується при плануванні державних і місцевих цільових програм, однак, наукові розробки в цій області явно недостатні, що знижує ефективність реалізованих програм;

- практично зовсім не розроблений механізм забезпечення моніторингу й реалізації державних цільових програм, а також контролю отриманих результатів;

- не розроблені механізми узгодження державних цільових програм з регіональними й бюджетними програмами;

- недосконалість законодавства й механізмів регулювання реалізації цільових програм привели до наявності тіньових схем і спекуляцій з бюджетними коштами, виділеними на програми, а, відповідно, і до відсутності позитивних результатів від їхньої реалізації;

- ініціатором розробки державних цільових програм вирішення соціально-економічних проблем повинні виступати центральні органи виконавчої влади при активній участі обласної ради, а у випадку відсутності ініціативи з боку перших і сама обласна рада.

Література.

1. Закон України „Про державні цільові програми” від 18 березня 2004 р. № 1621-IV // Відомості Верховної Ради України, 2004. – № 25. – С. 352.
2. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 р. № 1602-III.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок розроблення, погодження, подання для затвердження та виконання державних цільових програм» від 31.01.2007 р., № 106.
4. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003.
5. Борисевич В.И., Кандаурова Г.А. Прогнозирование и планирование экономики: Учебное пособие. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2000.
6. Лісова П. Впровадження програмно-цільового методу формування бюджетів // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 23-29.
7. Осипенко Р. Теоретико-методологічні засади удосконалення програмно-цільового методу планування видатків бюджету // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 36-41.
8. <http://proua.com/news/>
9. http://dn.kiev.ua/law/target18_3.html.

Оптимізація асортиментної стратегії нафтопереробного підприємства

Вступ. В ринкових умовах визначальне значення має асортиментна стратегія підприємства, тобто, сфера діяльності підприємства з прийняття управлінських рішень стосовно того, які товари і в якій кількості слід виготовляти, а також доцільності розробки і виробництва нових видів продукції. Асортимент характеризується глибиною (варіанти пропозиції кожного окремого товару із асортиментної групи), насиченістю (загальна кількість складових окремих товарів підприємства), гармонійністю (міра близькості між товарами різних асортиментних груп), широтою (загальна кількість асортиментних груп товарів, що виготовляються підприємством).

Асортиментна стратегія в значній мірі визначає частку підприємства на ринку, його прибутки, рентабельність і, як наслідок, конкурентоспроможність. Крім того, асортиментна стратегія впливає на інвестиційну стратегію підприємства, впровадження і використання нового обладнання і новітніх технологій.

Постановка завдання. Оптимізація асортиментної стратегії нафтопереробного підприємства передбачає визначення способів врахування чинників, що впливають на неї, з метою розробки критерію ефективності асортиментної стратегії та визначення оптимального обсягу виробництва.

Результати. В ринкових умовах підприємства отримали можливість самостійно розпоряджатися власними фінансовими ресурсами, створюючи умови для зростання грошових коштів і, основним чином, за рахунок прибутку. Узагальнюючим показником ефективності є або прибуток на одиницю витрат, або прибуток на одиницю ресурсу. На величину ефективності виробництва впливають наступні чинники: обсяг переробленої сировини, скорочення витрат і споживання на власні потреби, зміна цін на сировину і продукцію, зміна норм

витрат матеріально-технічних засобів і норм амортизації, введення нового технологічного обладнання, зміна чисельності працюючих та інші. Факторний аналіз ефективності виробництва в нафтопереробці вимірює вплив перерахованих чинників на ефективність виробничої діяльності.

Доцільно розглянути вплив чинників на фінансові результати діяльності підприємства. Ефективність діяльності підприємства оцінюється за допомогою двох груп показників [3]:

- 1) оцінка ділової активності;
- 2) оцінка ринкової стійкості.

Для оцінки ділової активності використовують наступні показники:

- ✓ рентабельність всіх активів;
- ✓ рентабельність основних засобів;
- ✓ оборотність запасів;
- ✓ оборотність дебіторської заборгованості;
- ✓ оборотність банківських активів;
- ✓ рентабельність власного капіталу.

Для оцінки ринкової стійкості використовують наступні показники:

- ✓ ліквідність;
- ✓ коефіцієнт незалежності;
- ✓ відношення власних і позикових засобів;
- ✓ стійкість.

Відповідно до існуючої методики аналізу, рентабельність – це величина ефекту, для отримання якого необхідні деякі витрати [3]. Продуктивність – найважливіший стратегічний чинник успішної діяльності, який відповідає інтенсивним інвестиціям для отримання доходу. Критерії успішної діяльності можуть бути наступними:

- 1) частка на ринку;
- 2) відносна якість продукції;
- 3) технічні і виробничі системи числових характеристик, які базуються на величині рентабельності обороту по відношенню до зміни капіталу;

4) рентабельність і пов'язаний з нею обсяг прибутку.

Всі ці характеристики базуються на виробничо-економічних видах витрат і тому дозволяють проводити аналіз руху засобів в часі. Розглянемо способи врахування чинників, що впливають на асортиментну стратегію.

Оскільки найважливішим показником ефективності роботи підприємства є рентабельність, що тісно пов'язана з прибутком, то головним критерієм оптимізації асортиментної стратегії підприємства є забезпечення максимальної рентабельності підприємства. При її оцінці повинні бути враховані валова виручка від продажів і всі витрати на виробництво продукції.

Асортиментна стратегія здійснює комплексний вплив на різні сторони діяльності підприємства, зачіпаючи витрати, обсяг і ціни, як в абсолютному вираженні, так і середні та середньозважені. Середньозважена ціна продукції підприємства \bar{C}_{zg} – це ціна, одержувана шляхом розподілу вартості всієї товарної продукції підприємства P на її кількість V :

$$\bar{C}_{zg} = P / V.$$

Крім того, асортиментна стратегія опосередковано впливає на капітал через технології виробництва. Прибуток D є обсягом виробництва V , помноженим на різницю ціни товару C і величини середніх витрат \bar{Z} :

$$D = V(C - \bar{Z}).$$

Ринок нафти і нафтопродуктів є олігопольним і світовим, тобто, ціна на нафту і нафтопродукти задана і підприємство слабо впливає на її зміну. Проте підприємство може шляхом зміни асортименту продукції, що виготовляється, досягти збільшення середньозваженої ціни товарної продукції підприємства шляхи відмови від виробництва низькорентабельних товарів і збільшення виробництва високорентабельних товарів, що мають перспективи на ринку. Велике значення в зв'язку з цим має показник рентабельності продукту. При цьому необхідно враховувати прогноз зміни попиту на нафтопродукти. Велику частину витрат нафтопереробного підприємства складають витрати на сировину, тобто на нафту, ціна якої тісно пов'язана з ціною на нафтопродукти. Таким чином, підприємство має обмежені можливості з оптимізації витрат

виробництва.

Для оптимізації обсягу виробництва і продажу продукції за кожним видом товарів з тим розрахунком, щоб рентабельність від реалізації товарів була максимальною, використаємо лінійну функцію:

$$(D_1V_1 + D_2V_2 + \dots + D_nV_n) / Z \rightarrow \max,$$

де D_i – прибуток від реалізації одиниці i -ого товару ($i = 1, \dots, n$), V_i – обсяг реалізації i -ого товару, Z – загальна сума витрат на виробництво і реалізацію товарів, n – загальна кількість вироблених і запропонованих для реалізації товарів.

В процесі оптимізації необхідно також враховувати результати маркетингових досліджень, прогнози стану ринку, попит на товари. Важливе значення мають технологічні обмеження, зокрема природний склад нафти і потенціал нафтопереробного заводу по його переробці.

Величина попиту на продукцію, яку виготовляють і продають підприємства, рідко може бути передбачена з достатньо високою точністю, тому неминучі економічні втрати, пов'язані з надлишком або нестачею продукції. Оптимізація полягає в тому, щоб значення втрат буде нижчим за деяку допустиму величину.

Нехай виготовляється n видів продукції в кількостях v_i одиниць, $i = 1, \dots, n$. Позначимо величину попиту на продукцію виду i через y_i ; втрати, пов'язані з надлишком одиниці продукції виду i через z_{1i} ; втрати, пов'язані з дефіцитом одиниці продукції виду i через z_{2i} ; $z(v_i)$ – динаміка очікуваних втрат. Завдання полягає у визначенні такого плану випуску товарів, щоб мінімізувати втрати, пов'язані з неспівпаданням величини попиту з обсягами випуску.

Величина попиту y_i може бути спрогнозована за наявними статистичними даними. Крім того, для неї із заданою надійністю може бути побудований довірчий інтервал $(y_i^{\min}; y_i^{\max})$ – математичне сподівання попиту і заданий закон розподілу ймовірностей $p_i(y_i)$, параметри якого можуть бути

визначені аналітичним способом.

Знайдемо сумарні очікувані втрати від неспівпадання величини попиту і обсягів виробництва, виходячи з функції ризику статистичних ігор [2]. Оскільки нафтопереробні виробництва мають великий обсяг і є неперервними, то y_i – неперервна величина.

Сумарні очікувані втрати від неспівпадання величини попиту і обсягів виробництва продукції виду i складуть:

$$z(v_i) = z_{1i} \int_0^{v_i} (v_i - y_i) p_i(y_i) dy_i + z_{2i} \int_{v_i}^{\infty} (y_i - v_i) p_i(y_i) dy_i.$$

Мінімум функції z , отже, оптимальний обсяг виробництва визначається з рівняння:

$$\int_0^{v_i} p_i(y_i) dy_i = \frac{z_{2i}}{z_{1i} + z_{2i}}.$$

Екологічні платежі нафтопереробних підприємств невеликі, а тому при оптимізації асортиментної стратегії їх можна не враховувати. Проте регулююча роль держави при встановленні екологічних стандартів і стандартів на продукцію здійснює значний вплив на нафтопереробні підприємства, вказуючи, які нафтопродукти можна виготовляти і продавати в конкретному регіоні, а які не можна.

Можливості підприємства з виробництва і продажу конкретних товарів визначаються наявною технологією. Тому, визначивши попит на товари і оптимальний обсяг виробництва для якого-небудь підприємства, керівництву необхідно з'ясувати, чи може потрібна структура асортименту бути забезпечена при даній наявній сировині та технології. Попит часто вимагає виготовляти і продавати товари, які неможливо виготовити на наявних виробничих лініях. Якщо задана структура асортименту не може бути сформована, то доцільно розглянути можливість інвестування в технічне переозброєння підприємства, необхідне для того, щоб виробництво прибуткових і перспективних товарів стало можливим.

Крім того, необхідно оцінити ефективність цих інвестицій. Ефективність інвестицій в технологічне переозброєння підприємств може бути оцінена згідно з прийнятою методикою [1].

У разі, коли є необхідність в інвестуванні для досягнення оптимального асортименту, доцільно порівнювати прибутковість підприємства за відсутності інвестування і незмінному асортименті та при вкладенні коштів в технічне переозброєння підприємства з метою зміни асортименту продукції, що виготовляється, з погляду наближення його до вимог ринку. Ефективність роботи підприємства визначається за кожним з цих двох варіантів і вибирається найкращий. Оцінка витрат і результатів при визначенні ефективності інвестиційного проекту здійснюється в межах розрахункового періоду, тривалість якого приймається з урахуванням часу створення, експлуатації і ліквідації об'єкту, нормативного терміну служби технологічного устаткування, досягнення заданих значень прибутку, вимог інвестора. Витрати, здійснювані учасниками проекту поділяються на первинні (інвестиційні), поточні і ліквідаційні, які відповідають фазам будівництва, експлуатації і ліквідації проекту.

Особливості формування реальних грошових коштів проектів реконструкції підприємств полягають в тому, що ефективність формується під впливом зміни доходів і витрат підприємства в результаті реалізації проекту. Додаткові потоки грошових коштів, одержувані після реконструкції, повинні розглядатися, як відносні до даної інвестиційної пропозиції і стають реальністю тільки після здійснення проекту, а до того доходи забезпечуватимуться функціонуванням виробництва на базі старого устаткування.

Економічний ефект, отриманий в результаті реконструкції існуючого виробництва, – різниця чистого доходу після реалізації проекту і чистого доходу до його здійснення.

В структурі фінансових потоків, що виникають при реалізації проектів реконструкції на додаток до звичайних фінансових потоків при реалізації нового інвестиційного проекту можна виділити наступні статті, що

характеризують додаткові доходи:

- засоби від продажу замінюваних основних фондів;
- скорочення витрат, завдяки виведення з експлуатації застарілих фондів і введення більш сучасного устаткування з більш низькими експлуатаційними витратами;
- збільшення фінансових надходжень від операційної діяльності;
- додаткові амортизаційні відрахування, які, будучи статтею умовно-грошових витрат, одночасно формують дохід від інвестування;
- пільги з оподаткування для підприємств, що реалізують інвестиційні проекти;
- ліквідаційна вартість нового устаткування.

Виділяють наступні статті витрат, пов'язаних з реалізацією проекту:

- витрати на придбання нового устаткування;
- втрата доходу від функціонування замінюваних фондів;
- щорічні витрати виробництва і поточні експлуатаційні витрати нового устаткування;
- збитки від втрати амортизаційних відрахувань при продажу списаних фондів;
- податки на продаж застарілих фондів і збільшення податків при зростанні прибутковості підприємства після реконструкції [1].

Економічна оцінка доцільності інвестиційного проекту реконструкції вимірюється шляхом порівняння додаткових доходів і витрат, що виникають після заміни старого устаткування. Ефективність інвестицій в діюче виробництво доцільно розраховувати за показниками приросту витрат і приросту доходів при базовому рівні інвестиційних витрат. Для отримання реального фінансового плану реалізації проекту потрібно поряд з оцінкою ефективності інвестицій розробити традиційний бізнес-план на базі показників приросту.

Масштабні проекти реконструкції мають високу вартість і тривалі терміни реалізації.

Крім того, необхідно порівнювати різні варіанти інвестування в зміну технології виробництва за ступенем ефективності і кожний з них – з варіантом, коли все залишається без змін. При цьому можна вибирати оптимальний варіант інвестування.

Висновки. Таким чином, запропоновано методику оптимізації асортиментної стратегії нафтопереробного підприємства, що передбачає визначення способів врахування чинників, що впливають на асортиментну стратегію, та досягнення максимальної рентабельності. Розроблено критерій ефективності асортиментної стратегії та визначено модель оптимального обсягу виробництва.

Література.

1. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. – М.: АОЗТ Интерэксперт, Инфра-М, 1995. – 528с.
2. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталеv Е.Ю. Моделирование рисковvх ситуаций в экономике и бизнесе. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 174с.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.:Инфра-М, 1995. – 176 с.

Концептуальні та методологічні основи кредитування освітніх послуг в Україні

Вступ. *Постановка проблеми у загальному виді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.* В наш час багато країн відчувають відсутність достатньої кількості державних коштів для фінансування витрат на вищу освіту. У зв'язку з цим збільшується частка приватних витрат на освіту [1]. Однак далеко не всі родини мають можливість фінансувати навчання своїх дітей за рахунок своїх заощаджень і поточних витрат. Тому в більшості країн світу оплата навчання забезпечується можливістю одержати пільговий довгостроковий освітній кредит. Система освітнього кредитування в розкordонних країнах підтримується державою, що забезпечує її доступність (тривалі строки, низький відсоток, гарантії уряду, погашення тільки після завершення освіти) для більшості громадян країни [2].

Зараз кредитування освітніх послуг в Україні робить свої перші кроки, його обсяги незрівнянні ні з обсягами платної освіти, ні з потребами національної освітньої системи. Для підвищення популярності освітнього кредитування на Україні необхідні економіко-математичні моделі, що найбільш повно відповідають потребам економічних перетворень та використовують останні досягнення в області інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кредитуванню освітніх послуг присвячені роботи М. Вудхола, Д. Джонстоуна, О. Іншакова, В. Іосада, А. Картунова, М. Курбатової, М. Матросової, Т.Д. Паркера, О. Погорельського, Д. Уэббинка, Т. Чурикової та інших. В цих роботах розглядаються правові, організаційні та управлінські аспекти освітнього кредитування. Крім того, багато уваги в даних роботах присвячується проблемі зниження доступності освітніх послуг для широких верств населення та особливостям

функціонування ринку освітніх кредитів.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. В існуючих роботах по кредитуванню освітніх послуг недостатньо освітлені питання визначення кредитоспроможності позичальника та умов державного пільгового кредитування.

Постановка завдання. *Формулювання цілей статті (постановка завдання).* Метою роботи є дослідження особливостей надання освітніх кредитів у світі та розробка концептуальних і методологічних основ кредитування освітніх послуг в Україні.

Результати. *Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.* Система освітнього кредитування широко поширена в більшості розвинених країн світу. У цій системі задіяна як держава, так і приватний сектор. Незважаючи на специфічні особливості в кожній країні, ці системи мають багато спільного в силу своєї спрямованості на досягнення доступності вищої освіти. У деяких країнах кредити видаються лише студентам з малозабезпечених родин, в інших – освітнє кредитування пов'язане з введенням державного регулювання цін на навчання. Існують системи пільгового кредитування. Слід зазначити, що освітні кредити поширені навіть у країнах, у яких вища освіта оплачується із засобів бюджетів різних рівнів [3].

Основні види кредитів на освіту: заставні позики з фіксованими платежами; заставні позики з прогресивними платежами; прогресивне оподаткування (пропорційно одержуваному доходу) через податкову систему (Швеція й Австралія) і через соціальне страхування (Гана); відкладена плата за навчання.

У таблиці 1 наведені різні схеми надання й погашення освітніх кредитів у закордонних країнах.

Понад шістьдесят країн світу надають студентські позики. При цьому вони мають головним чином державні схеми.

Таблиця 1.

Схеми надання та погашення освітніх кредитів у різних країнах

Країна	Кому надаються кредити	Ставка за кредитом, %	Часткове та/або повне кредитування	Строки та схеми погашення кредиту
Австралія	Малозабезпечені студенти	0, але періодично відбувається коректування відповідно до темпів інфляції	Часткове	Період погашення кредиту необмежений. Повернення кредиту здійснюється через податкові виплати.
Великобританія	Малозабезпечені студенти	Ставка відсотку дорівнює відсотку інфляції.	І повне, і часткове	Строк погашення кредиту: 5-7 років. Виплати прямо пов'язані з доходом боржників, і їхнім збором займається служба внутрішніх доходів.
Німеччина	Малозабезпечені студенти у віці від 18 до 30 років	0	І повне, і часткове	Строк погашення кредиту: 10-15 років. Погашення кредиту здійснюється через податкову систему.
Канада	Відсутні обмеження	5,2	І повне, і часткове	Строки погашення кредиту залежать від доходів після закінчення навчання. Повернення кредиту здійснюється за рахунок відрахувань із заробітної плати.
США	Відсутні обмеження	4-8	І повне, і часткове	Строки погашення кредиту: 10-30 років. Схема погашення кредиту залежить від доходів.

Як правило, управляють такими схемами державні агентства. У США більш поширені схеми, якими управляють університети та приватні агентства, що отримують зі своєї діяльності прибуток. У такий же спосіб діють комерційні банки, які за власною ініціативою надають студентські позики. Для країн, що розвиваються, більш характерне включення в схеми організацій, що не отримують прибуток. У таблиці 2 це Венесуела та Домініканська Республіка. У Колумбії на початку 90х років була створена спільно урядом і приватним сектором організація COLFUTURO для надання позик на навчання за кордоном місцевим студентам.

У Східній Європі Європейський банк реконструкції й розвитку (EBRD) разом із приватним банківським сектором пропонує позики для одержання ступеня MBA у трьох провідних західноєвропейських школах менеджменту студентам із Центральної та Східної Європи, а також Центральної Азії. У Бангладеш Gramen bank пропонує позики для дітей з бідних родин [4].

У більшості випадків студентські програми формуються в національному масштабі. Фахівці розділяють світову систему студентського кредитування по типам організаційних структур, які наведені в таблиці 2.

Таблиця 2.

Типи організаційних структур студентського кредитування

Типи організацій	Країна
Департамент в університеті	США, Мексика, Китай
Спеціалізоване агентство	ICETEX (Колумбія)
Університети з агентством	SOFES (Мексика)
Комерційний банк	Більшість країн
Агентство з комерційним банком	FUNDAYACUCHO (Венесуела), SLB (Ямайка)
Уряд з агентством	США
Уряд з комерційними банками	Канада, Польща, Угорщина
Багатоцільове агентство з урядом	EBRD / ABN

В Україні кредитування освітніх послуг з'явилося досить недавно, але

кожним роком воно стає все більш популярним. Види кредитування освітніх послуг на Україні:

- кредитування фінансово-кредитними установами;
- цільове й пільгове державне кредитування.

Кредитування фінансово-кредитними установами. З кожним роком у фінансово-кредитних установах з'являються нові спеціальні кредитні програми для абітурієнтів та студентів. Хоча умови кредитування в банках не такі вигідні, як пільгові, проте, вони мають ряд переваг у порівнянні з державним кредитом:

1. Кредит на освіту, як правило, не вимагає застави – досить поруки батьків, родичів або навіть знайомих.
2. Не всі приватні ВНЗ охоче йдуть назустріч плануючим навчатися за рахунок держкредиту.
3. Банківське кредитування проводиться на всі види навчання.

На сьогоднішній день одержання освітнього кредиту у фінансово-кредитній установі не є сильною мотивацією студента для досягнення ним високих результатів у навчанні й професійному розвитку. У зв'язку з цим необхідні моделі розрахунку суми та ставки відсотку кредиту освітнього кредиту. На підставі звітів про успіхи в навчанні за рік, наданих студентами, за допомогою даних моделей буде визначатися розмір зменшення або збільшення суми й ставки відсотку по освітньому кредиту з урахуванням інфляції. Таким чином, у студентів-позичальників участь у договірних відносинах буде формувати почуття відповідальності, сприяти підвищенню їхньої успішності.

До питання фінансування навчання кожен банк підходить індивідуально. У наданні освітнього кредиту фінансово-кредитна установа може й відмовити. Найчастіше таке рішення банку аргументується низьким рівнем доходів батьків студента або інших його поручителів. Для того, щоб банки опиралися не лише на платоспроможність батьків і родичів студента, але й на його власні можливості погасити кредит на навчання під час навчання у ВНЗ й після його закінчення необхідна модель оцінки кредитоспроможності позичальника. Така

модель змусить майбутніх студентів серйозніше ставитися до процесу одержання освіти.

Цільове та пільгове державне кредитування. Можливість одержання молодими громадянами України за рахунок засобів державного або місцевого бюджетів пільгових довгострокових кредитів для одержання освіти у вищих навчальних закладах за різними формами навчання, незалежно від форм власності навчального закладу, що діє на території України, передбачено статтею 11 Закону України «Про сприяння соціальному становленню й розвитку молоді в Україні» від 05.02.93 р. № 2998-XII, зі змінами й доповненнями.

Такі засоби передбачаються в залежності від форми власності ВНЗ у відповідних бюджетах (державному, бюджеті АРК, інших місцевих бюджетах) і надаються в порядку, установленому постановою КМУ «Про затвердження Порядку надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти» від 16.06.2003 р. № 916.

Кредит надається тільки один раз на навчання за однією і тією ж спеціальністю для здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста, бакалавра, спеціаліста, магістра у вищому навчальному закладі, що функціонує на території України.

Основними перевагами державного кредитування є:

1. Ставка відсотку досить низька, а строк повернення кредиту великий.
2. Кредит і відсотки за користування кредитом не повертаються, у випадку якщо одержувач кредиту після закінчення ВНЗ відробив за фахом не менш 5 років у державній або комунальній установі в сільській місцевості, що підтверджується щороку на момент повернення кредиту й відсотків довідкою з місця роботи.

Але система кредитування освіти, звичайно, не є ідеальною. Чиновники невідомо, за якими критеріями визначають необхідну суму бюджетних грошей на кредитування, і тільки потім визначають кількість одержувачів кредиту. Бюджетної суми вистачає далеко не всім «контрактникам» [5]. Як видно з

таблиці 3 при розрахунку суми, запланованої в Державному бюджеті для надання пільгових довгострокових кредитів, навіть інфляція не враховується.

Крім того, єдиною умовою одержання кредиту є успішна здача іспитів, що з одного боку, є логічним і правильним, а з іншої боку не враховує потреби ринку праці регіону.

Таблиця 3.

Співвідношення індексу інфляції й суми, запланованої в Державному бюджеті для надання пільгових кредитів

Рік	Індекс інфляції, %	Сума, запланована в Державному бюджеті для надання пільгових довгострокових кредитів, тис. гри.
2002	-0.6	15000
2003	8.2	15000
2004	12.3	13500
2005	10.3	13500
2006	11.6	14715
2007	16.6	14715

Таким чином, потрібні моделі:

оцінки потреб ринку праці регіону,

прогнозування динаміки випуску фахівців вищими навчальними закладами регіону;

розрахунку умов пільгового кредитування освітніх послуг.

Дані моделі будуть стимулювати студентів навчатися за спеціальностями потрібними на ринку праці. Міністерство освіти і науки України буде визначати список ВНЗ і спеціальностей, що беруть участь у програмі, з огляду на відомості про запити роботодавців й оцінку потреб на ринку трудової сили регіону.

Слід зазначити, що завжди існує цілий ряд неринкових професій і видів діяльності, які не дозволяють відповідним фахівцям розраховувати на високу оплату своєї праці.

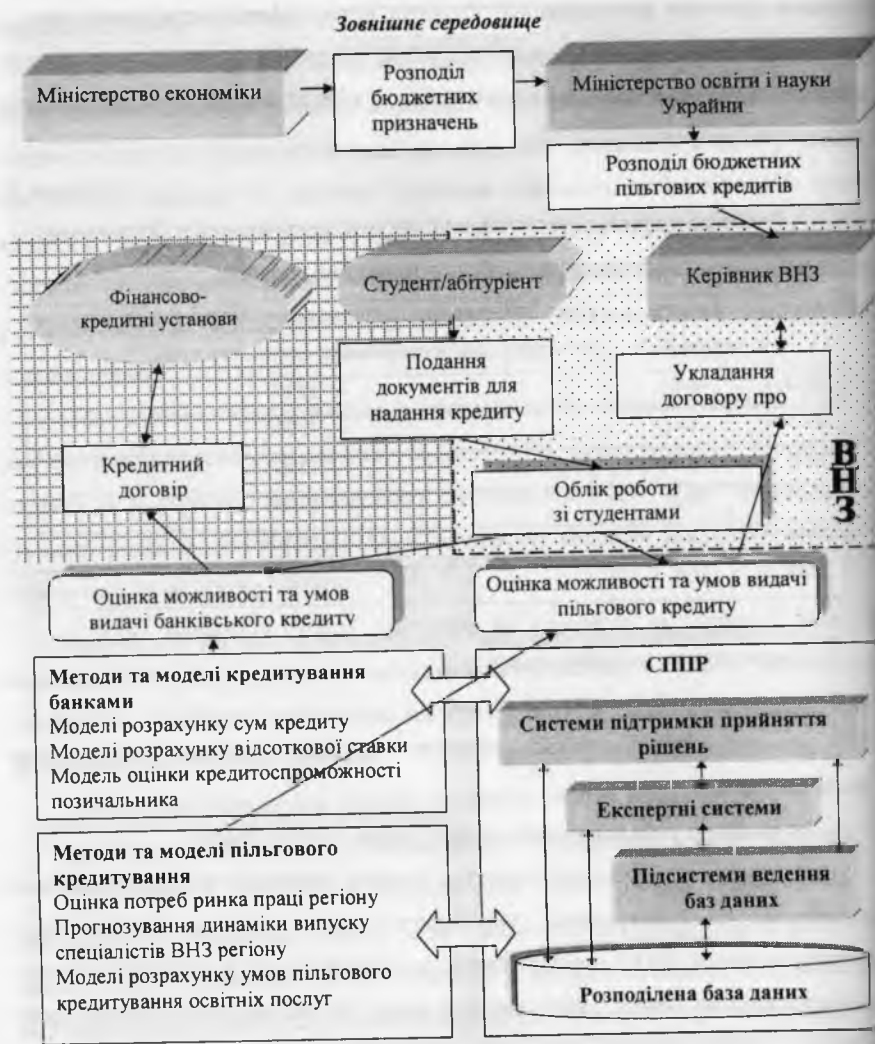


Рис. 1. Концептуальна модель кредитування освітніх послуг в Україні

Однією з причин слабкої розвиненості ринку освітніх кредитів є непевність позичальників у тому, що після навчання вони зможуть знайти собі досить високооплачуване місце роботи, що дозволить погашати кредит. Модель розрахунку умов пільгового кредитування освітніх послуг, зменшивши навантаження на державний бюджет, дасть можливість для таких професій проводити політику, спрямовану на те, щоб забезпечити необхідну чисельність студентів і за цими спеціальностями.

Концепція кредитування освітніх послуг в Україні представлена на рис.1. Позичальник може взяти кредит на навчання або у фінансово-кредитних установах, або одержати пільговий державний кредит.

Для одержання освітнього кредиту в банку позичальник оформляє кредитний договір, що укладається після оцінки фінансово-кредитною установою кредитоспроможності позичальника. Сума й ставка відсотку освітнього кредиту визначаються відповідними моделями.

Для одержання пільгового державного кредиту позичальник подає у ВНЗ відповідні документи, і приймальна комісія вирішує чи зараховувати позичальника до ВНЗ з оплатою його навчання за рахунок кредиту на основі інформації про студента, моделі оцінки потреб ринку праці регіону та прогнозування динаміки випуску фахівців вищими навчальними закладами. Рішення підтверджується керівником ВНЗ.

Висновки. Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У статті був проведений аналіз надання освітніх кредитів в Україні та закордоном, розроблені концептуальні та методологічні основи кредитування освітніх послуг в Україні.

Література.

1. Демин В.М, Олейникова О.Н., Анисимов П.Ф. Финансирование профессионального образования за рубежом. – М.: Мастерство, 2001. – 88с.

2. Кредитование образования. Аналитический доклад // Университетское управление, 2006. – № 3(43) – С. 7-35.
3. Абанкина И.В., Домненко Б.И., Осовецкая Н.Я. Кредитование образования в зарубежных странах. – М.: Прогнозис, 2005. – № 3(4) – С. 41-46.
4. Абанкина И.В., Добненко Б.И., Левшина Т.Л., Осовецкая Н.Я. Перспективы образовательного кредитования в России // Вопросы образования, 2004. – № 4 – С. 64–88.
5. Буцька О.Ю. Кредитування студентів як джерело фінансового забезпечення діяльності вищих навчальних закладів / О.Ю. Буцька // Актуальні проблеми економіки, 2007. – №9 – С. 161-168.

Никифорчин І.В.

Неадитивні міри і прийняття рішень в умовах невизначеності

Вступ. Прийняття рішень щодо стратегії підприємства в умовах мінливої економічної ситуації ринкової економіки пов'язане з принциповими труднощами стохастичного характеру. На жаль, немає можливості з достатньою точністю і вірогідністю визначити ймовірності настання бажаних чи небажаних подій. Отже, доводиться залучати думку поінформованих осіб (експертів), які висловлюють свої припущення у термінах на кшталт “напевне”, “малоймовірно” і т.п. Знайти для цих формулювань надійний числовий вираз неможливо, тому потрібно шукати заміну традиційному ймовірнісному інструментарію.

Постановка завдання. Для оцінки вірогідності настання подій пропонується вжити апарат теорії емностей (неадитивних мір). Зокрема, відображення множення монади емностей доцільно використати для узагальнення висновків групи експертів залежно від рівня довіри до них.

Результати. Розглянемо просту ситуацію прийняття рішення. Нехай соціально-економічна система у деякий момент може перебувати у деякому стані з множини X . Тоді X називаємо множиною станів природи або *простором станів* (state space). Зручно вважати, що на X задано відстань (метрику) d , що дозволяє говорити про стани, близькі або віддалені між собою. Від X вимагаємо також *компактності* відносно метрики d , тобто існування збіжної підпослідовності (x_n) у кожній послідовності (x_n) елементів (точок) в X . Компактними є всі скінченні метричні простори, всі обмежені замкнені підмножини в \mathbb{R}^n тощо. *Цією* (act або action) називаємо функцію $a : X \rightarrow \mathbb{R}$, яка співставляє можливо-му станові природи числовий результат (наприклад, економічний). Наприклад,

Никифорчин І.В. — доцент, к.е.н., Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника.

дією є залежність виграшу у лотерею від сукупності номерів кульок, що випали. Сукупність \mathcal{A} дозволених дій для різних задач може бути різною, ми ж обираємо мінімальну змістовну сукупність — всіх невід’ємних неперервних функцій. Зокрема, серед них є всі сталі невід’ємні функції, які ми називаємо *детермінованими* діями і ототожнюємо з невід’ємними числами.

Припустимо, що особа, що приймає рішення (ОПР) може обрати одну з кількох дій, наприклад, вкласти фінансові ресурси в один з проектів. Виникає необхідність порівняння дій за прийнятністю для ОПР. Формально це порівняння виглядає як рефлексивне транзитивне відношення “ \succ ”. Якщо $a \succ b$, то дія a не менш прийнятна (краща або рівноцінна), ніж дія b . Якщо $a \succ b \succ a$, то дії a і b називають *еквівалентними* і пишуть $a \sim b$. Щоб порівняння могло бути основою для обґрунтованого прийняття рішення, від відношення \succ вимагають дотримання певних властивостей (аксіом). Оскільки у різних авторів назви і нумерація аксіом суттєво відрізняються, наведемо найважливіші з них у довільному порядку.

1) Завжди $a \succ a$ (рефлексивність), і якщо $a \succ b \succ c$, то $a \succ c$ (транзитивність).

2) Якщо $a(x) \geq b(x)$ для всіх станів $x \in X$ (результат дії a завжди не гірший, ніж результат b ; коротко пишемо $a \geq b$), то $a \succ b$.

3) Для кожної дії $a \in \mathcal{A}$ існує єдиний *детермінований еквівалент*, тобто таке число $\alpha \geq 0$, що $a \sim \alpha$. (Наприклад, для ризикованого проекту — це така сума, що для ОПР рівноцінно взяти її відразу або розпочати проект.)

4) Додатна однорідність : якщо $a \succ b$, то для кожного невід’ємного числа k маємо $ka \geq kb$.

5) Комонотонна адитивність : якщо дії a, a' комонотонні, як і дії b, b' (функції $f(x)$ і $g(x)$ називаємо комонотонними, якщо для кожних x_1, x_2 маємо $(f(x_1) - f(x_2))(g(x_1) - g(x_2)) \geq 0$), і $a \succ b, a' \succ b'$, то $a + a' \succ b + b'$.

Накладаються також обмеження, пов’язані з неперервністю та ін. (детальніше див. [2, 5]). При їх виконанні детермінований еквівалент дії a обчислюється як інтеграл Шоке [3] відносно деякої нормованої ємності c . *Ємність* у вказаному вище компактному випадку — це функція, яка кожній замкненій підмножині F простору X співставляє число $c(F)$, причому виконано властивості : Слідуючи [7], називаємо функцію $c : \text{ехр } X \cup \{\emptyset\} \rightarrow I$ *ємністю* на компакт X , якщо виконано три наступні властивості (F, G — довільні замкнені підмножини простору X) :

$$(1) c(\emptyset) = 0, c(X) = 1;$$

$$(2) \text{ якщо } F \subset G, \text{ то } c(F) \leq c(G) \text{ (монотонність);}$$

$$(3) \text{ якщо } c(F) < a, \text{ то існує така відкрита множина } U \supset F, \text{ що для кожної замкненої множини } G, \text{ що лежить в } U, \text{ маємо } c(G) < a \text{ (напівнеперервність згори).}$$

Продовжуємо ємність c на всі відкриті множини в X за формулою :

$$c(U) = \sup\{c(F) \mid F \text{ — замкнена підмножина } X, F \subset U\}.$$

Практичний зміст $c(F)$ — це вірогідність (суб’єктивна імовірність) з точки зору ОПР того, що здійсниться один зі станів з множини $F \subset X$.

Тоді інтеграл Шоке від a по X відносно c — це число

$$\int_X a(x) dc(x) = \int_0^{+\infty} c(\{x \in X \mid a(x) \geq a\}) da.$$

Його економічний зміст — це очікувана корисність (Choquet expected utility) вибору дії a , тобто детермінований еквівалент. Отже, $a \succ b$, якщо очікувана корисність за Шоке дії a не менша, ніж у дії b , тоді у ОПР є мотив надати перевагу дії a .

Широкий вжиток ємностей у економіці, теорії прийняття рішень спонукав до їх систематичного вивчення засобами функціонального аналізу, топології та алгебри [3, 4]. Останнім часом окреслився підхід до вивчення ємностей на

засобами теорії топологічних функторів у категорії компактів. Зарічним та Никифорчином [7] було побудовано функтор ємностей з дійсними значеннями у категорії компактів і вивчено його властивості. Зокрема, показано, що він є функторіальною частиною монади, і описано метрики на просторі ємностей на метричному компактi у стилі Прохорова та у стилі Канторовича-Рубінштейна. Отже, сукупність MX всіх неперервних згори ємностей на просторі станів X теж можна вважати метричним компактом, і вивчати ємності на просторі MX . Елементи цього простору — це всеможливі експертні думки про вірогідність різних випадкових подій, тобто замкнених підмножин $F \subset X$. Тоді ємність на просторі MX — це експертна думка про рівень довіри до різних груп експертів $\mathcal{F} \subset MX$.

Побудоване у [7] відображення множення монади ємностей $\mu X : M^2X \rightarrow MX$ дозволяє оцінити вірогідність події $F \subset X$, виходячи з ємності $\mathcal{C} \in M^2X$, тобто оцінки рівня кожної з експертних груп.

Нехай подія F є бажаною, $\alpha \in [0; 1]$ — деякий можливий рівень довіри. Позначаємо F_α сукупність всіх можливих експертних думок, згідно кожної з яких вірогідність події F — не менше, ніж α . Ми можемо довіряти їх колективній думці, якщо рівень $\mathcal{C}(F_\alpha)$ довіри до цієї групи експертів теж не менший, ніж α . У цьому випадку подію F називаємо α -надійною. Отже, вірогідність бажаної події F — це найвищий з рівнів довіри α , для якого подія F є α -надійною.

Нехай тепер подія F є небажаною. Для рівня β розглянемо сукупність F^β всіх експертних думок, які оцінюють загрозу виникнення F вище, ніж β . Цією колективною думкою можна знехтувати на рівні β , якщо рівень довіри до групи F^β не перевищує β . Тоді подію F називаємо β -безпечною. Отже, вірогідність небажаної події F — це найнижчий з рівнів довіри β , для якого подія F є β -безпечною.

У [6] доведено, що обидва підходи дають однаковий результат, тому описані процедури узагальнення експертних думок для бажаних і небажаних подій є рівноцінними.

Висновки. Запропонований підхід дозволяє узагальнювати експертні висновки різнорідних груп експертів різного рівня компетентності і приймати обґрунтовані соціально-економічні рішення.

ЛІТЕРАТУРА

- [1] Heilpern S. *Applications of non-additive set functions in decision making and insurance*, Tatra Mt. Math. Publ., **16**, (1999) 295–310
- [2] Gilboa I., Schmeidler D. *Updating Ambiguous Beliefs*, Journal of Economic Theory, **59** (1993), 33–49
- [3] Lin Zhou, *Integral representation of continuous comonotonically additive functionals*, Trans. Amer. Math. Soc. **350**(5) (1998), 1811–1822
- [4] O'Brien G.L., Verwaat W. *How subsadditive are subadditive capacities?*, Comment. Math. Univ. Carolinae, **35**(2) (1994), 311–324
- [5] Schmeidler D. *Subjective Probability and Expected Utility without Additivity*, Econometrica, **57** (1989), 571–587
- [6] Nykyforchyn O.R. *Capacities with values in compact Hausdorff lattices*, Applied Categorical Structures, publ. online 24.01.2007, DOI 10.1007/s10485-007-9061-z, 15 p.
- [7] Заричный М.М., Никифорчин О.Р., *Функтор ємностей в категорії компактів*, 2005, 28 с., пр. в Мат. Сборник.

Формування і вибір заходів щодо управління структурою капіталу підприємства

Вступ. Формування ринкової економіки в Україні суттєво змінило умови функціонування вітчизняних підприємств. Зокрема, зазнали змін механізми фінансування діяльності підприємств. Це зумовлює необхідність вивчення питань, що пов'язані з управлінням капіталом підприємств в нових умовах господарювання з урахуванням сучасних тенденцій розвитку виробничих структур.

Проблемам формування капіталу та його структури присвячені дослідження багатьох поколінь вітчизняних та зарубіжних науковців: І. Балабанова, І. Бланка, В. Забродського, Т. Клебанової, В. Ковальова, М. Кизима, Ф. Модільяні, М. Міллера, Е. Нікбахта, О. Стоянової, В. Суторміної, Т. Теплової, Дж.К. Ван Хорна та ін. На даний час існує низка концепцій щодо управління формуванням структури капіталу. Разом з тим, в умовах вітчизняної економіки виникає багато специфічних моментів щодо процесів управління капіталом підприємств. Зокрема, важливе значення має формування та вибір заходів щодо управління структурою капіталу на вітчизняних підприємствах.

Постановка завдання. Запропоновано механізм вибору стратегії управління структурою капіталу. Першим етапом даного механізму виступає визначення доцільних управлінських дій, спрямованих на формування адекватної існуючим зовнішній і внутрішній умовам структури капіталу підприємства. Досягнення даної мети передбачає вирішення наступних задач:

діагностика стану зовнішнього середовища, у якій функціонує підприємство;

діагностика стану внутрішнього середовища підприємства;

побудова матричної моделі стратегічних орієнтирів розвитку підприємства;

вибір стратегії управління структурою капіталу підприємства;

формування комплексу рішень по управлінню структурою капіталу в рамках обраної стратегії.

Перші дві задачі вирішуються засобами механізму прогнозування і виступають вхідною інформацією для вирішення наступних задач, реалізація яких складає зміст запропонованої методики формування заходів щодо управління структурою капіталу підприємства.

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

Блок 1. Побудова матричної моделі. Цільовою спрямованістю блоку виступає формування матриці стратегічних ситуацій, виходячи з поєднання станів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Вхідною інформацією для побудови даної матриці виступають класи станів зовнішнього і внутрішнього середовища, отримані в механізмі оцінки стану капіталу підприємства, що містять:

- для зовнішнього середовища:

- а) клас росту активності національної економіки;
- б) клас стагнації активності економіки;
- в) клас падіння активності економіки;

- для внутрішнього середовища:

- а) клас стійкого стану підприємства;
- б) клас нестабільного стану підприємства;
- в) клас кризового стану.

Критеріальні значення для границь розроблених класів сформовані на основі шкали Харрінгтона.

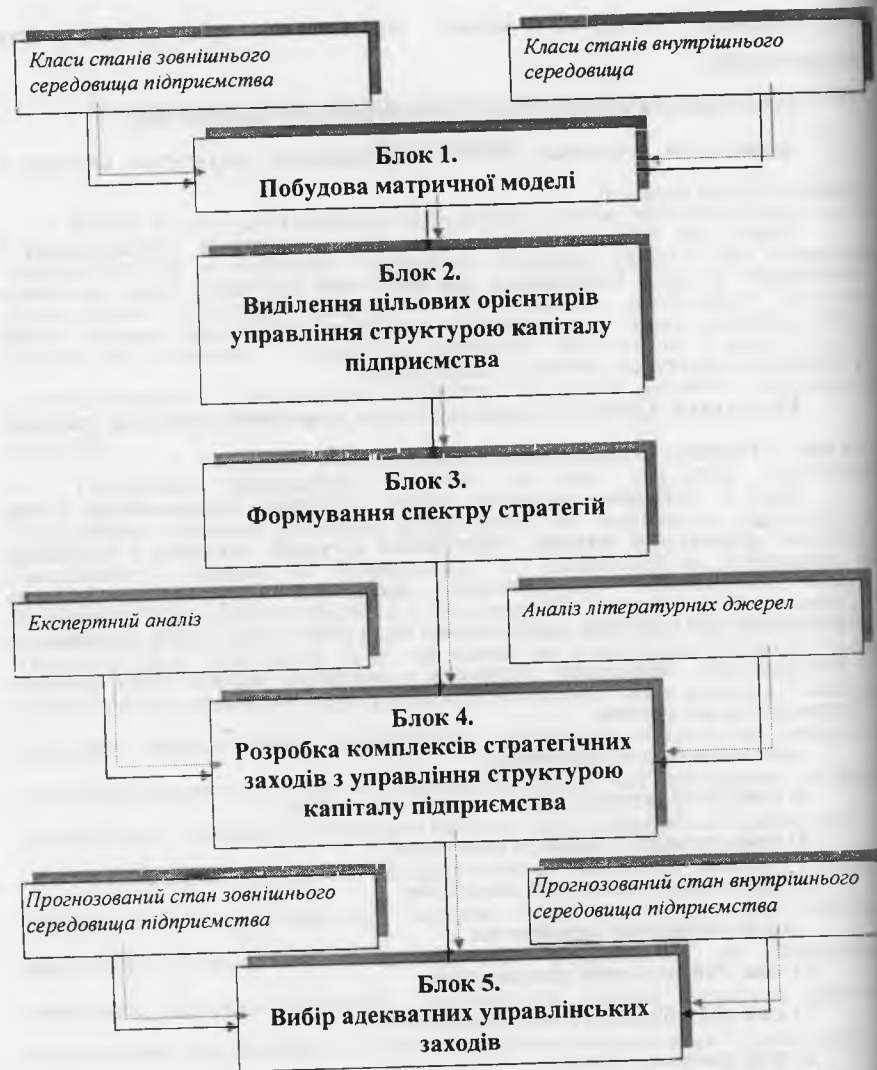


Рис. 1. Взаємозв'язок блоків методики формування і вибору заходів щодо управління структурою капіталу підприємства

Виходячи зі сказаного вище, матриця стратегічних ситуацій набуде наступного вигляду (рис. 2):

	Класи станів підприємства		
	Кризовий стан	Нестабільний стан	Стійкий стан
Ріст активності економіки	5	6	3
Стагнація економіки	4	2	9
Падіння активності економіки	1	7	8
Стратегія 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 відображають можливості підприємства щодо формування і управління структурою його капіталу. Представлені змістовні характеристики класів виділених станів дозволили виділити чисті і змішані стратегічні ситуації. Так, 1-3 ситуації належать до групи чистих ситуацій, що характеризуються високою корельованістю станів як підприємства, так і економіки країни; ситуації 4-9 належать до групи змішаних ситуацій, що відповідають іноді діаметрально протилежним станам зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Подібне угруповання ситуацій матричної моделі безпосередньо впливає на формування і вибір заходів щодо управління структурою капіталу, що буде показано нижче.

Блок 2. Виділення цільових орієнтирів управління структурою капіталу. Непоміжачи на те, що формування стратегічних ситуацій ґрунтується на синергічному 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 кваліфіковані 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 на основу формування цільових орієнтирів стратегії управління структурою капіталу покласти клас стану підприємства. Обґрунтуємо дану пропозицію.

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

На противагу перерахованим ситуаціям, коли стан підприємства відповідає класу стійкості (ситуації 3, 8, 9), навіть при падінні ділової активності економіки підприємство є 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 актуальною задачею є задача раціонального розміщення капіталу як зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі на основі ефективного диверсифікованості інвестицій.

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

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

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

- 1) для класу кризового стану - активний пошук шляхів залучення 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 стратегічні 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, спрямованих на зміну структури позичкового капіталу шляхом перетворення торгових 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 зміну структури капіталу на основі ефективного зовнішнього і внутрішнього фінансування.

Наведені вище 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; з іншого боку - вони взаємозалежні і взаємообумовлені, тому що їхні стратегічні орієнтири доповнюють один одного.

Блок 4. Розробка комплексів стратегічних заходів щодо управління структурою капіталу підприємства. Метою четвертого блоку методики є формування комплексу адекватних відповідним стратегіям заходів щодо управління структурою капіталу підприємства. Інструментом досягнення даної мети виступає розроблений алгоритм, сукупність кроків якого представлена на рис. 3. Розглянемо сутнісні аспекти кожного з кроків алгоритму.

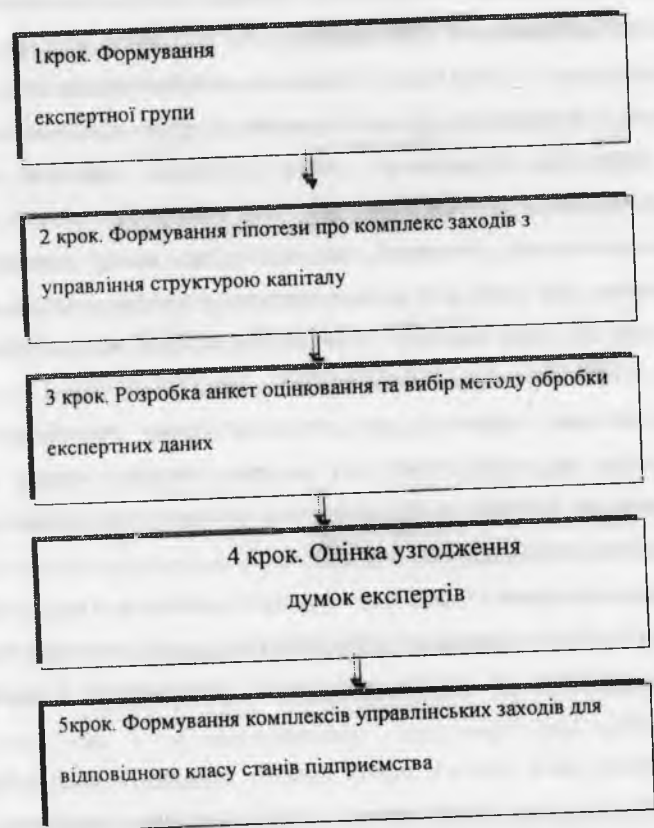


Рис. 3. Алгоритм формування комплексу заходів щодо управління структурою капіталу підприємства

Цільовою спрямованістю *першого кроку алгоритму* є формування групи експертів для визначення комплексу пріоритетних заходів, спрямованих на ефективне управління структурою капіталу підприємства в різних умовах його зовнішнього і внутрішнього середовища.

При формуванні групи експертів основним є визначення її якісного складу. У зв'язку з цим, до учасників експертизи висувуються наступні вимоги: високий рівень загальної ерудиції, глибокі спеціальні знання в оцінюваній області, здатність до адекватного відображення тенденції розвитку досліджуваного об'єкта, наявність психологічної установки на майбутнє, чисто науковий інтерес до оцінюваного питання при відсутності практичної цікавленості в цій області, наявність виробничого і (чи) дослідницького досвіду в розглянутій області.

Існує кілька підходів до оцінки компетентності експертів. Найбільш розповсюдженим підходом є оцінка компетентності експертів організаторами експертизи - керівниками підприємств. У цьому випадку експертами виступають провідні спеціалісти підприємства, що істотно знижує вартість проведення експертизи.

Іншим підходом оцінки компетентності експертів є їхнє тестування. Для цього розробляється спеціальна тест-анкета, відповідаючи на питання якої, експерт повинен показати знання об'єкта дослідження, свої аналітичні і кваліфікаційні здібності. Слід зазначити, що розробка тест-анкети - складна і трудомістка процедура, тому цей метод оцінки компетентності виправданий тільки у випадках залучення для експертизи великого (>30) числа експертів.

У даному дослідженні як експерти виступають 10 фахівців фінансового, планово-економічного відділів і бухгалтерії підприємства, тобто в роботі було використано перший підхід до вибору експертів.

Другий крок алгоритму присвячений формуванню гіпотези про необхідний перелік заходів, що дозволяють у залежності від змінних умов

зовнішнього середовища, а, головне, від класу стану підприємства керувати структурою його капіталу.

На *третьому кроці* проводиться формування анкет експертизи. Оскільки метою експертизи виступає виділення адекватних стану підприємства заходів щодо управління структурою капіталу, то експертам пропонується упорядкувати вихідний перелік заходів відповідно до класу стану підприємства. Як метод упорядкування думок експертів у роботі застосовується метод ранжирування.

Ранжируванням називається розташування показників (факторів, явищ, об'єктів) у порядку зростання (спадання) деякої загальної ознаки. Для цього кожен експерт приписує об'єктам ранжирування (заходам) номери натурального ряду 1,2,3,...,n,...(ранги) у порядку зростання (спадання) заданої кількості (ознаки, критерію тощо). Міра цієї якості в кожному об'єкті визначається при цьому експертом чисто суб'єктивно, з погляду його досвіду, знань, припущень тощо. Після ранжирування, проведеного експертами, проводиться стандартизація отриманих рангів. Вона необхідна в тому випадку, якщо деяким S об'єктам присвоєно той самий номер, наприклад, об'єкти поділили $n_1 - n_s$ - місця. Тоді їм присвоюється стандартизований ранг, рівний середньому арифметичному місць, що вони поділили,

$$n_s = \frac{n_1 + n_2 + \dots + n_s}{S};$$

Дана формула отримана, виходячи з припущення про те, що загальне число рангів дорівнює числу ранжированих об'єктів n. Тоді завжди буде виконуватися умова:

$$\sum_{i=1}^n x_i = \sum_{i=1}^n i,$$

де x_i - ранг i-го заходу.

Тому що ранжирування здійснюється 10 експертами, то процедурою ранжирування об'єктів передбачається розрахунок суми стандартизованих рангів за формулою:

$$S_i = \sum_{j=1}^m X_{ij},$$

де m - кількість експертів; X_{ij} - стандартизований ранг i-го заходу, визначений j-м експертом.

Після цього ранг 1 присвоюють об'єкту, що одержав найменший сумарний ранг і т.д.; об'єкту, що одержав ранг n, дорівнює числу об'єктів. Отримана від експертів інформація може бути використана для визначення коефіцієнтів значимості різних заходів, що визначаються за наступною формулою:

$$k_i = \frac{\sum_{j=1}^m X_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_{ij}},$$

де n - кількість заходів; k_i - коефіцієнт вагомості i-го заходу.

Коефіцієнт значимості задовольняє очевидній умові

$$\sum_{i=1}^n k_i = 1.$$

Метою *четвертого кроку алгоритму* є оцінка узгодженості думок експертів, що проводиться по отриманій матриці рангів з використанням коефіцієнта конкордації [1-3].

Аналіз матриці рангів показав, що існують розходження в оцінці експертами ступеня впливу керуючих впливів на стійкість стану підприємства. Чим істотніше таке розходження, тим менше впевненості в тому, що заходи щодо управління структурою капіталу обрані правильно. Коефіцієнт конкордації розраховується за наступною формулою:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2 \cdot (n^3 - n)} = \frac{12}{m^2 \cdot (n^3 - n)} \left[\sum_{j=1}^m \left(\sum_{i=1}^n a_{ij} - \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n a_{ij}}{n} \right)^2 \right],$$

де a_{ij} - ранг і-го заходу в j-го експерта; m - число експертів; n - число заходів.

Значення коефіцієнта конкордації лежить у межах: $0 < W < 1$. У тому випадку, якщо думки експертів про необхідність використання відповідного заходу збігаються, $W=1$. У іншому випадку - коефіцієнт конкордації дорівнює 0.

Якщо в матриці рангів існують зв'язані ранги, то коефіцієнт конкордації обчислюється по формулі:

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12} \cdot m^2 \cdot (n^3 - n) - m \cdot \sum_{j=1}^m T_j},$$

$$T_j = \frac{1}{12} \cdot \sum_{i=1}^m (t_j^3 - t_i),$$

де t_j - число однакових рангів у j-ому ранжировочному ряді.

Для оцінки значимості коефіцієнтів конкордації використовується критерій χ^2 що підкоряється χ^2 розподілу з числом ступенів вільності $f=n-1$. Обчислюється критерій χ^2 за формулою:

$$\chi^2 = m \cdot (n-1) \cdot W = \frac{S}{\frac{1}{12} \cdot m \cdot n \cdot (n+1)},$$

чи при наявності зв'язаних рангів:

$$\chi^2 = \frac{S}{\frac{1}{12} \cdot m \cdot n \cdot (n+1) - \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{j=1}^m T_j},$$

Якщо обчислене значення χ^2 буде більшим за табличне для відповідного числа ступенів вільності, то, при заданому рівні значимості, можна стверджувати, що виявлено не випадкову узгодженість у думках фахівців.

Оцінка узгодженості думок експертів у роботі проводилася по кожному класів криз. Отримано наступні коефіцієнти конкордації:

- для кризового класу станів $W = \frac{12 \cdot 1037800}{10^2 \cdot (52^3 - 52)} = 0,886$;

- для нестабільного класу станів $W = \frac{12 \cdot 1020685}{10^2 \cdot (53^3 - 53)} = 0,823$;

- для стійкого класу станів $W = \frac{12 \cdot 7886976}{10^2 \cdot (47^3 - 47)} = 0,76$.

Отримані значення свідчать про високу узгодженість думок експертів. Даний висновок підтверджують оцінки значимості коефіцієнта конкордації за допомогою критерію χ^2 :

- для кризового класу станів $\chi^2 = \frac{1037800}{\left(\frac{1}{12}\right) \cdot 10 \cdot 52 \cdot (52+1)} = 451,87$;

для нестабільного класу станів $\chi^2 = \frac{1020685}{\left(\frac{1}{12}\right) \cdot 10 \cdot 53 \cdot (53+1)} = 427,96$;

- для стійкого класу станів $\chi^2 = \frac{1062812}{\left(\frac{1}{12}\right) \cdot 10 \cdot 47 \cdot (47+1)} = 556,33$.

Число ступенів вільності $f=n-1=55-1=54$. Відповідно до таблиці критичних значень критерію Пірсона граничне значення для 5% рівня значимості дорівнює 79,08. Тому що всі розраховані $\chi_p^2 > \chi_{таб}^2$, отже, з імовірністю 0,95 можна стверджувати, що узгодженість у думках експертів є не випадковою.

На *п'ятому кроці алгоритму* в результаті проведеної експертизи сформовані сукупності найбільш використовуваних заходів щодо управління структурою капіталу (в табл. 1 відображено їх фрагмент). Зазначена в таблиці послідовність заходів для відповідного класу станів і, отже, типу стратегії управління структурою капіталу підприємства є ранжированою сукупністю, що відображає пріоритети їхнього застосування.

Блок 5. Вибір адекватних управлінських заходів. Метою даного 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. Подібний вибір здійснюється з використанням отриманих у попередньому блоці комплексів заходів (табл. 1).

Заходи щодо управління структурою капіталу підприємства (фрагмент)

Консервативна		Нейтральна		Агресивна	
Заходи	Ранг	Заходи	Ранг	Заходи	Ранг
Сторга економія і зниження поточних витрат, насамперед, витрат на електроенергію, опалення, водоспоживання і каналізацію.	1	Формування системи кредитних умов (тип кредитної політики).	1	Вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств	1
Впровадження системи моніторингу що передбачає розподіл засобів по пріоритетах відповідно розміру боргу і терміт його погашення.	1	Застосування системи АВС до портфеля дебіторської заборгованості підприємства.	1	Вкладення капіталу в дохідні види фондівних інструментів	1
Жорсткий контроль над сумами надходжень і платежів з оперативної бухгалтерської звітності з метою оцінки достатності засобів для роботи підприємства.	1	Оптимізація структури обсягів реалізації продукції	1	Вкладення капіталу в нове будівництво.	1
Формування на підприємстві системи контролю за нагромадженням запасів.	1	Оптимізація поставачень товарно-матеріальних запасів по вартості.	1	Придбання іллісних майнових комплексів	1
Упровадження системи планування і управління грошовими потоками.	2	Оптимізація розмірів поточних запасів за допомогою моделі EOQ.	1	Вкладення капіталу в дохідні види грошових інструментів	1
Оптимізація структури податкових платежів.	2	Формування на підприємстві системи контролю за нагромадженням запасів	1	Вкладення капіталу в реконструкцію і модернізацію основних фондів.	2
Оптимізація поставачень товарно-матеріальних запасів по вартості.	2	Строта економія і зниження поточних витрат (витрат на електроенергію, опалення, водоспоживання і т.п.)	2	Вкладення капіталу в ремонт і відновлення основних фондів	2
Оптимізація розмірів поточних запасів за допомогою моделі EOQ.	2	Впровадження системи моніторингу, що передбачає розподіл засобів по пріоритетах відповідно розміру боргу і терміну його погашення.	2	Рейнвестування прибутку у відновлення основних фондів.	2
Оптимізація структури обсягів реалізації продукції.	2	Формування системи стандартів оцінки ПОКУПЦІВ.	2	Збільшення частини прибутку, що направляється на реінвестування.	2
Збільшення частини прибутку що направляється на реінвестування.	2	Впровадження процедури інкасації дебіторської заборгованості.	2	Впровадження нових технологій і інтенсифікація виробничих процесів	2
Скорочення загальних обсягів зобов'язань підприємства і їхніх видів.	2	Використання на підприємстві форм рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг, форфейтинг, облік векселів)	2	Вкладення капіталу в нематеріальні активи.	2
Списання кредиторами зобов'язань підприємства.	2	Конверсія заборгованості по заробітній платі в корпоративні права.	2	Залучення короткострокових банківських кредитів.	1
Конверсія короткострокових зобов'язань у довгострокові.	2	Впровадження системи планування і управління грошовими потоками.	2	Залучення довгострокових банківських кредитів	3
Трансформація зобов'язань підприємства в корпоративні права.	2	Оптимізація структури податкових платежів.	2	Використання прогресивних форм і методів організації шобідинства.	2

Розроблена методика формування і вибору заходів щодо управління структурою капіталу реалізована на підприємствах ВАТ "Промприлад", ЗАТ "Прикарпаття" і ТзОВ "ІФ-аудит". Аналіз стану даних підприємств показав, що ряд з них у прогнозованому періоді погіршує свої характеристики. Так, ЗАТ "Прикарпаття" переходить із класу стійкого стану в клас нестабільного стану; ТзОВ "ІФ-аудит" із класу нестабільного стану переходить у клас кризового стану. У зв'язку з тим, що прогнозований стан зовнішнього середовища лігнітується в класі стагнації, то для аналізованих підприємств рекомендується вибір наступних стратегій управління структурою капіталу:

- для ЗАТ "Прикарпаття" - нейтральна стратегія, стратегічний орієнтир – підвищення ефективності використання капіталу;
- для ТзОВ "ІФ-аудит" - консервативна стратегія, стратегічний орієнтир – додаткове залучення капіталу й оптимізація структури позикового капіталу;
- для ВАТ "Промприлад" - нейтральна стратегія, стратегічний орієнтир – підвищення ефективності використання капіталу.

Як інструменти реалізації наведених вище заходів виступають економічні показники, що відображають структурні і якісні характеристики використання капіталу. З метою їх визначення сформована схема взаємозв'язку управлінських заходів, що відповідають нейтральній стратегії управління структурою капіталу і показниками, що їх реалізують (рис. 4).

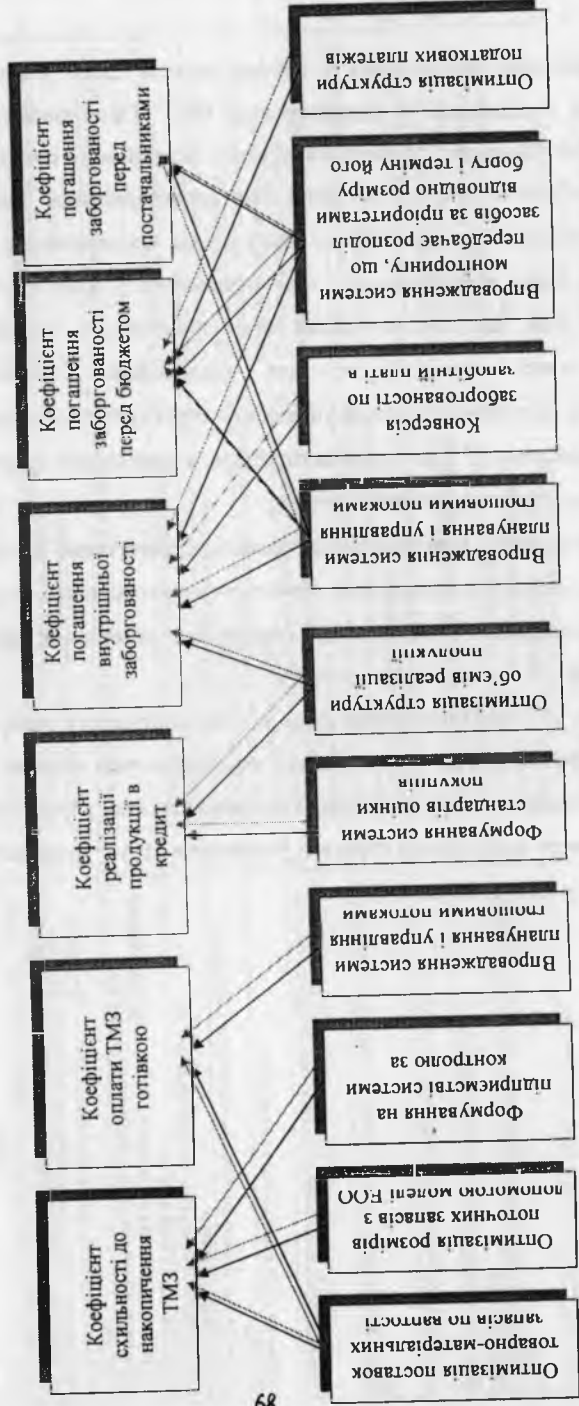


Рис. 4. Взаємозв'язок заходів і показників управління структурою капіталу підприємства (нейтральна стратегія)

Висновок. Таким чином, на основі проведених досліджень розроблена методика формування і вибору заходів щодо управління структурою капіталу підприємства, що дозволяє у відповідності зі сформованими умовами його зовнішнього і внутрішнього середовища визначити стратегічний орієнтир і відповідну йому стратегію удосконалювання структури капіталу, а також виділити найбільш доцільні й адекватні управлінські впливи, спрямовані на його оптимізацію.

Література.

1. Геєць В. М. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: Підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, Н. А. Дубровіна, А. В. Ставицький - Харків: ВД ІНЖЕК, 2005. - 396 с
2. Белешев С.Д., Гуревич Ф.Г. Математико-статистические методы обработки экспертных оценок. - М.: Статистика, 1980. - 263с.
3. Клебанова Т.С., Кононов О.Ю. Адаптивная модель управления структурой капитала ПЭС // Економічна кібернетика – Донецьк. - 2003 – №3-4(21-22). – С.83-89

Інструментальні засоби реалізації національної доктрини розвитку фізичної культури і спорту

Вступ. У відповідності з національною доктриною розвитку фізичної культури і спорту, що розглядається як система концептуальних ідей і поглядів на роль, організаційну структуру та завдання фізичної культури і спорту в Україні на період до 2016 року, урядом реалізуються заходи, які спрямовані на формування та подальше вдосконалення цієї сфери діяльності. Основне завдання, що переслідується реалізацією цією доктриною є забезпечення оптимальної рухової активності громадян у повсякденній діяльності, подолання недооцінки можливостей фізичної культури у формуванні здорового способу життя та зміцненні здоров'я (передусім серед молоді) та у розв'язанні інших важливих соціально-економічних проблем [1].

Оскільки фізична культура як складова загальної культури, суспільними проявами якої є фізичне виховання та масовий спорт, - важливіший чинник здорового способу життя, профілактики захворювань, організації змістовного дозвілля, формування гуманістичних цінностей та створення умов для всебічного гармонійного розвитку людини, актуальним стає питання підготовки фахівців у закладах, установах і організаціях (надалі заклади) причетних до реалізації доктрини розвитку фізичної культури і спорту. Також заклади здійснюють кадрове забезпечення розвитку фізичної культури і спорту, що передбачає систему безперервної освіти, яка націлена на професійну орієнтацію, підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку фахівців. У своїй діяльності вони керуються стандартами освіти, що встановлюють взаємопогоджені вимоги до змісту, обсягу та якості вищої освіти, які визначаються загальною метою освітньої і професійної підготовки кадрів для сфери фізичної культури і спорту. Для ефективного використання фінансових

ресурсів та забезпечення конкурентоспроможності на ринку праці фахівців з фізичної культури і спорту держава здійснює оптимізацію мережі вищих навчальних закладів, де проводиться підготовка таких фахівців.

Постановка завдання. Питання розробки ефективних систем управління закладами вирішуються у Донецькому національному університеті на кафедрі Інформаційних систем управління у рамках держбюджетної теми, пов'язане з розробкою ефективних багаторівневих систем управління фінансовими потоками (шифр і номер: 0106U003341, Г-06/53), що визначає наукову і практичну спрямованість роботи.

У ринкових умовах реформується не тільки система управління функціональної діяльності закладів (науково - педагогічний процес), а й система фінансового менеджменту, що забезпечує його ефективне проведення. Характерною ознакою фінансово-господарської діяльності закладу є наявність декількох джерел фінансування (бюджетних і позабюджетних) і відповідальних центрів відповідальності - факультетів, кафедр, наукових центрів, підрозділів, що витрачають його кошти. У зв'язку з цим зростають вимоги до служб, що реалізують планування, облік і контроль його фінансово-господарської діяльності. У своїй діяльності ці служби повинні бути націлені на оперативний облік змін в економічному середовищі (оцінювати матеріальні, людські, фінансові ресурси), оптимальним образом уживати короткострокові рішення відносно реалізації обраної стратегії, постійно контролювати і регулювати відхилення фактичних результатів фінансової діяльності закладу від планових і запобігати інфляційні втрати [2].

Для зменшення інфляційних втрат застосовуються механізми, які функціонують на логістичних ланцюгах, характерних для закладу, і дозволяють керувати собівартістю підготовки фахівців на різних спеціальностях, оперативно оцінювати ефективність системи бюджетування шляхом обліку економічних показників фінансово-господарської діяльності закладу, інтегрувати усі види обліку в єдиному інформаційному просторі для формування ефективної політики платежів [3].

Проблемам розробки механізмів, що регулюють фінансово - господарську діяльність підприємств у ринкових відносинах, висвітлено у багатьох роботах вітчизняних і закордонних економістів: Амітана В.Н., Андрієнка В.М., Балабанова І.Т., Балабанової Л.В., Дайновського А.Б., Дамарі Р., Данілочкиної Н.Г., Друрі К., Клебановой Т.С., Лисенка Ю.Г., Мидлтона Д., Первозванського А.А., Уткіна Э.А., Фатхутдинова Р.А., Чумаченка М.Г. і інших. Однак питання керування фінансово - господарською діяльністю закладу з використанням логістико - орієнтованого підходу не досить висвітлено.

Результати. Особливістю рішення задачі, що сформульована, є обмежена кількість закладів для її реалізації, необхідність розвинутого матеріально-технічного забезпечення, спортивних споруд, житлових приміщень та реабілітаційних підрозділів, пунктів харчування та відпочинку тощо. Ось чому виникає потреба детального дослідження регіональних потреб у фахівців, що реалізують зазначену доктрину, необхідного фінансового забезпечення закладів, які їх готують, і побудови ефективної системи управління використання обмежених фінансових коштів, що виділяються із загальнодержавного бюджету. Основними інструментальними засобами для реалізації доктрини розвитку фізичної культури і спорту повинні стати сучасні концепції менеджменту, економіко-математичне моделювання і інформаційні технології і системи. Передумовою використання зазначених засобів є розробка концептуальної моделі реалізації доктрини розвитку фізичної культури і спорту (рис. 1).

В основу доктрини розвитку фізичної культури і спорту в Україні покладено ідею задоволення потреб кожного громадянина держави у створенні належних умов для занять фізичною культурою і спортом, що знайшли відображення у формулюванні її мети. Конкретизацією пунктів мети розвитку фізичної культури і спорту є:

створення умов для забезпечення оптимальної рухової активності кожної людини впродовж усього життя, досягнення нею достатнього рівня фізичної та функціональної підготовленості, сприяння соціальному, біологічному та

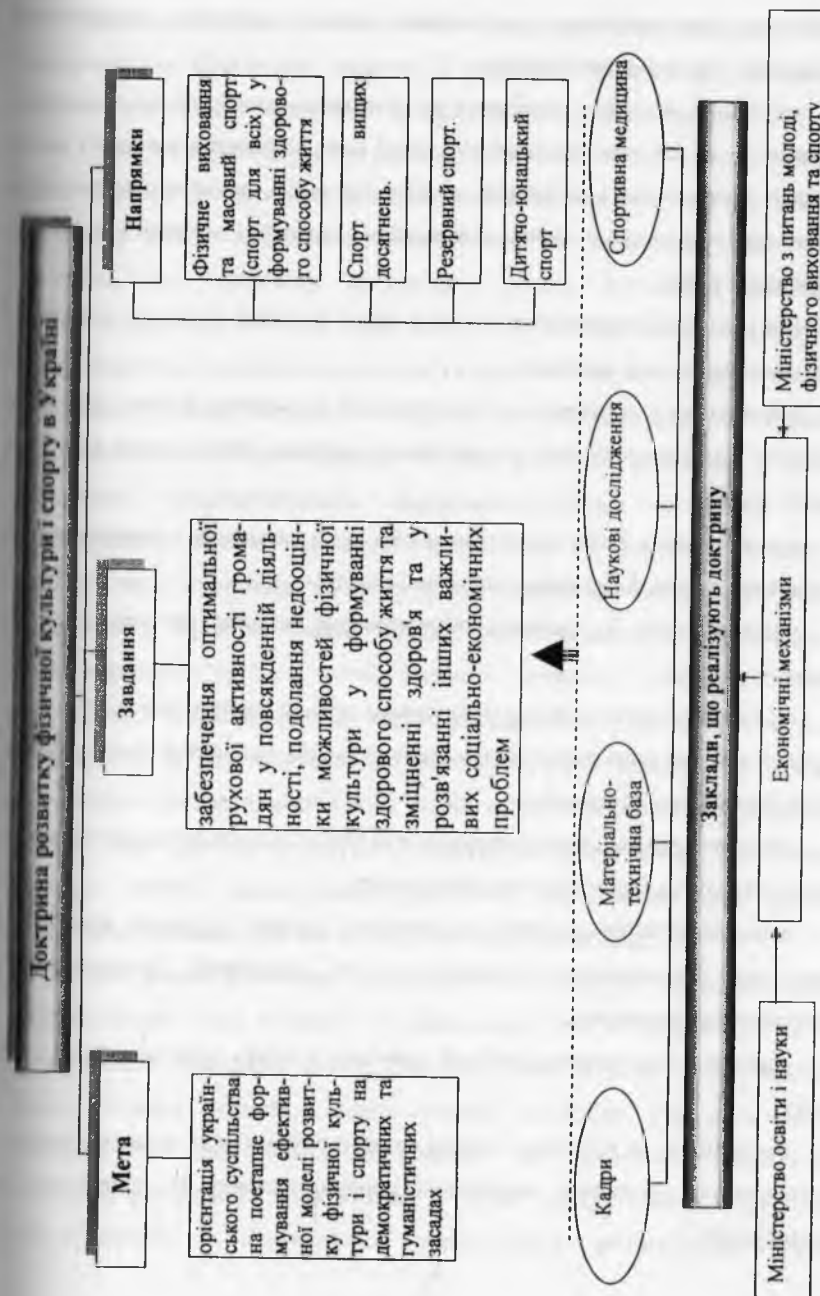


Рис. 1 Концепція реалізації доктрини розвитку фізичної культури і спорту в Україні

психічному благополуччю, поліпшенню стану здоров'я, профілактиці захворювань і фізичній реабілітації;

залучення до дитячо-юнацького та резервного спорту обдарованих осіб, створення умов для максимальної реалізації їхніх здібностей у спорті вищих досягнень, задоволення видовищних запитів населення, формування у громадян почуття гордості за свою країну, підвищення авторитету держави у світовому спортивному русі.

Для реалізації державної політики у сфері фізичної культури і спорту вирішуються наступні завдання:

формування у населення сталих традицій та мотивацій щодо фізичного виховання і масового спорту як важливого чинника забезпечення здорового способу життя;

удосконалення форм залучення різних груп населення до регулярних та повноцінних занять фізичною культурою і спортом;

удосконалення на науково обґрунтованих засадах системи дитячо-юнацького спорту;

підвищення якості відбору обдарованих осіб до системи резервного спорту, створення умов для розвитку індивідуальних здібностей спортсменів на етапах багаторічної підготовки;

удосконалення системи формування та підготовки національних збірних команд, передусім з олімпійських видів спорту;

переорієнтування системи керівництва сферою фізичної культури спорту на забезпечення поєднання зусиль організацій фізкультурно-спортивної спрямованості;

сприяння поширенню клубної системи у сфері фізичної культури спорту;

будівництво за підтримки органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування сучасних спортивних споруд, належне їх обладнання та використання;

удосконалення економічних засад у сфері фізичної культури і спорту, впровадження ефективних моделей її кадрового, фінансового, матеріально-технічного, наукового, медичного та інформаційного забезпечення.

Серед напрямків доктрини розвитку фізичної культури і спорту виділено: здоровий спосіб життя, як визначальний чинник забезпечення тривалості активного життя, соціального, біологічного та психічного благополуччя громадян, що передбачає оптимальну рухову активність, раціональне харчування, здоровий сон, додержання гігієнічних правил, відмову від тютюнокуріння, вживання наркотиків та зловживання алкоголем. Основними завданнями у цьому напрямку є: розробка та реалізація концепції сімейного активного дозвілля; удосконалення системи фізичного виховання у закладах дошкільної, загальноосвітньої, професійно-технічної та вищої освіти; реформування системи фізичної підготовки та масового спорту на підприємствах, в установах та організаціях; підвищення ефективності фізичної підготовки у Збройних Силах України, інших військових формуваннях та правоохоронних органах; стимулювання розвитку ринку оздоровчих, рекреаційних та реабілітаційних послуг, гарантування їх доступності та якості; створення умов для залучення до масового спорту інвалідів та соціально не захищених громадян, членів їхніх сімей; заохочення розвитку ветеранського руху у сфері фізичної культури і спорту; створення умов для розвитку дитячого спорту; забезпечення органічного взаємозв'язку між фізичним вихованням, масовим спортом та спортом вищих досягнень.

спорт вищих досягнень, що містить олімпійський, параолімпійський і деолімпійський види, а також ті види спорту, які не входять до програм Олімпійських, Параолімпійських, Деолімпійських ігор та професійного спорту. Основу розвитку спорту вищих досягнень становить система централізованої підготовки спортсменів, яка поступово наповнюється сучасними формами та технологіями. З цією метою здійснюється активне співробітництво з відповідними організаціями фізкультурно-спортивної

спрямованості, надається підтримка для забезпечення ефективної навчально-тренувальної та змагальної діяльності.

резервний спорт, який забезпечує підготовку спортсменів, що закінчили спортивні школи і мають реальні можливості для досягнення високих результатів міжнародного рівня та успішної участі у Всесвітніх студентських іграх. Ця система об'єднує спеціалізовані навчальні заклади спортивного профілю, спортивні команди міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя, а також товариств, федерацій.

дитячо-юнацький спорт, що об'єднує спортивні школи всіх типів, які забезпечують відбір обдарованих осіб із системи дитячого спорту, поступову спеціалізацію юних спортсменів, які мають високий рівень підготовленості, для участі в європейських та всесвітніх спортивних змаганнях дітей та школярів, а також для дальшого переходу в систему резервного спорту.

Для реалізації доктрини розвитку фізичної культури і спорту держава забезпечує розвиток, фінансову та матеріально-технічну підтримку мережі сучасних спортивних споруд з метою здійснення високоякісного навчально-тренувального процесу і змагальної діяльності спортсменів, використання спортсменами необхідного спортивного обладнання та екіпіровки, сприяє вдосконаленню системи підготовки та підвищення кваліфікації тренерських кадрів вищого рівня, застосуванню новітніх педагогічних, медико - біологічних і психологічних засобів, науково обгрунтованих технологій підвищення ефективності діяльності спортсменів.

Провідниками державної політики є заклади, що реалізують доктрини розвитку фізичної культури і спорту України. Безпосередньо вони підпорядковані Міністерству освіти і науки України та Міністерству з питань молоді, фізичного виховання та спорту.

Видатки на фізичну культуру і спорт здійснюються з державного місцевих бюджетів, а також за рахунок меценатських вкладень, спрямовуються передусім на:

забезпечення фізичного виховання на сучасному рівні у державних і комунальних навчальних закладах;

забезпечення діяльності спортивних шкіл, інших суб'єктів державного сектору;

підготовку за державним замовленням фахівців у вищих навчальних закладах за напрямом "Фізична культура і спорт" та підвищення їх кваліфікації;

проведення фундаментальних та прикладних наукових досліджень з проблем фізичного виховання і спорту;

створення мережі сучасних спортивних споруд, модернізацію баз олімпійської, параолімпійської та дефлімпійської підготовки відповідно до міжнародних стандартів;

забезпечення підготовки та участі збірних команд України в олімпійських, Параолімпійських, Дефлімпійських, Всесвітніх студентських іграх та інших міжнародних змаганнях, проведення спортивних заходів;

соціальну рекламу рухової активності як чинника здорового способу життя, інформаційно-просвітницьку діяльність;

надання на конкурсних засадах фінансової допомоги організаціям сфери фізичної культури і спорту для проведення спортивних заходів, реалізації відповідних програм та проектів;

компенсацію витрат спортивним спорудам за їх пільгове використання певними групами населення;

міжнародну діяльність у сфері фізичної культури і спорту.

Висновки. Таким чином, розглянута концепція виконання доктрини розвитку фізичної культури і спорту дозволила виявити місце і роль, яку відіграють заклади, що її реалізують, і обумовила необхідність пошуку ефективних механізмів управління обмеженими ресурсами, необхідними для виконання їх функціональної і забезпечуючих сфер діяльності.

зацікавленість держави в максимальному збереженні підприємств, які мають необхідний потенціал виживання і є стратегічно важливими для країни в цілому або для конкретних регіонів, з іншого боку, обумовили виникнення і поширення нового для України, специфічного за своїми цілями і функціями виду управління – антикризового, основним методом якого є санація.

Згідно положень ст.1 Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” санація – це система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів. Метою санації державного підприємства в процедурі провадження у справі про банкрутство є послідовне вирішення наступних завдань:

- запобігання визнання боржника банкрутом та його наступної ліквідації;
- застосування заходів з оздоровлення фінансово-господарської діяльності підприємства;
- відновлення платоспроможності підприємства;
- погашення заборгованості по заробітній платі та виплата поточної заробітної плати працівникам, виплата вихідного забезпечення, надання матеріальної допомоги працівникам підприємства, що мають на утримання неповнолітніх дітей та працюючим інвалідам;
- погашення заборгованості перед конкурсними кредиторами підприємства;
- погашення заборгованості перед поточними кредиторами підприємства.

Таким чином санація державного підприємства є достатньо складним процесом, який має форму фінансової реструктуризації та організаційної реструктуризації. Згідно з чинним законодавством України для реалізації санації державного підприємства повинний бути складений відповідний план

основними заходами якого є:

- проведення комплексу юридичних заходів щодо оскарження угод, укладених від імені підприємства, за якими останнє несе збитки або накопичує заборгованість перед кредиторами, у тому числі – перед бюджетом та бюджетними установами
- продаж частини майна підприємства;
- залучення інвесторів для участі у конкурсному продажі частини майна підприємства, створенні господарських товариств та спільних підприємств за участю підприємства, участі у спільній діяльності;
- реструктуризація підприємства;
- ліквідація дебіторської заборгованості підприємства;
- одержання кредиту для виплати вихідної допомоги, або виплата вихідної допомоги за рахунок коштів інвесторів, працівникам підприємства які залучаються в процедуру санації.

У ході реалізації плану санації, керуючий санацією підприємства за погодженням з Комітетом кредиторів може впроваджувати інші заходи відновлення платоспроможності боржника, які передбачені діючим законодавством України, або йому не суперечать.

При підготовці даного плану санації слід враховувати положення Цивільного кодексу України; Господарського кодексу України; Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (від 30.06.99 р. №784-XIV); Закону України «Про власність» (від 07.02.91 р. №697-12); Закону України „Про управління об'єктами державної власності” (від 11.09.06 р. №185-V); Декрету КМ України “Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств” від 31.12.92 р. №24-92; Наказу Фонду державного майна України від 03.03.00 р. №433 Зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 03.03.00 р. за №196/4417 “Про затвердження Переліку документів, які подаються до Фонду державного майна України ініціаторами створення господарських товариств, у тому числі Підприємства з іноземними

інвестиціями, до статутних фондів яких передається майно, майнові права та інші активи, що є державною власністю”; Наказу Фонду державного майна, “Про затвердження Положення про порядок відчуження основних засобів, що є державною власністю” від 30.07.99 р. №1477; Положення про порядок поділу Підприємства і об’єднань та відокремлення від них структурних підрозділів і одиниць, затвердженого спільним Наказом Мінекономіки, Мінстату, Антимонопольного комітету України від 20.04.94 р.; Наказу ФДМУ “Про затвердження Положення про порядок реструктуризації державних Підприємств” від 12.04.02 р. №667; Методики проведення реструктуризації Підприємства, складання бізнес-планів, розроблених Агентством з питань запобігання банкрутству Підприємства та організацій (Наказ від 21.04.97 р. №56); Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних Підприємства та організацій, затвердженого Агентством з питань запобігання банкрутству Підприємства та організацій (Наказ від 27.06.97 р. №81) , а також враховуються нормативні документи та методичні рекомендації Міністерства економіки України, Вищого арбітражного суду України, Матеріали Світового банку та TACIS в рамках проекту банкрутства спільного з Урядом України та інших нормативних актів, діючого законодавства України.

Фінансове становище підприємства у короткостроковій перспективі оцінюється за показниками ліквідності, які характеризують можливість своєчасного та повного виконання короткострокових зобов’язань. Для проведення аналізу ліквідності активи групуються за ступенем їх ліквідності:

- найбільш ліквідні активи (Л1): грошові кошти, поточні фінансові інвестиції;
- швидко ліквідні активи (Л2): готова продукція, товари, дебіторська заборгованість, векселі отримані;
- повільно ліквідні активи (Л3): виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів;
- трудно ліквідні активи (Л4): необоротні активи підприємства.

На підставі зазначеного групування активів визначається абсолютна, термінова, поточна та надзвичайна ліквідність підприємства. Ліквідність визначається як відношення відповідної частки активів підприємства до позикових коштів:

$$K_{ал} = \frac{Л1}{ВалБал - ВлКап},$$

$$K_{тл} = \frac{Л1 + Л2}{ВалБал - ВлКап},$$

$$K_{пл} = \frac{Л1 + Л2 + Л3}{ВалБал - ВлКап},$$

$$K_{мл} = \frac{Л1 + Л2 + Л3 + Л4}{ВалБал - ВлКап},$$

де Л1, Л2, Л3, Л4 – активи підприємства за групами за ступенем ліквідності (швидкість реалізації);

ВалБал – валюта балансу (підсумок балансу);

ВлКап – власний капітал підприємства.

Однією з важливих характеристик фінансового стану підприємства є його фінансова незалежність від зовнішніх джерел. Для цього визначають коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) (Кавт):

$$K_{авт} = \frac{ВлКап}{ВалБал}.$$

Практикою встановлено, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власних джерел фінансування, тобто критичне значення $K_{авт} = 0,5$. Чим більше значення коефіцієнту, тим кращий фінансовий стан підприємства (менша залежність від зовнішніх джерел фінансування).

Також для визначення фінансової стійкості розраховується коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс), який характеризує співвідношення власних та позикових коштів:

$$K_{фс} = \frac{ВлКап}{ПозКош},$$

де ПозКош – позикові кошти.

Перевищення власних коштів над позиковими вказує на те, що

підприємство має достатній рівень фінансової стійкості і відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення $K_{фс}$ повинно бути більшим 1.

Важливе значення у процесі аналізу джерел власних коштів має показник фінансового лівериджу (Φ_l), який характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань і визначається як відношення довгострокових зобов'язань до джерел власних коштів:

$$\Phi_l = \frac{\text{ДовЗоб}}{\text{ВлКап}},$$

де ДовЗоб – довгострокові зобов'язання;

Для вирішення питання, щодо забезпечення підприємства власними коштами, розглянемо більш детально коефіцієнт забезпечення власними коштами ($K_{зк}$). Цей коефіцієнт розраховується як відношення різниці між обсягами джерел власних та порівняних до них коштів (за вирахуванням статей: "Розрахунки з учасниками", "Забезпечення наступних витрат та платежів", "Доходи майбутніх періодів") і фактичною вартістю основних засобів та інших необоротних активів до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних коштів:

$$K_{зк} = \frac{\text{ВлКап} - \text{НеобАкт}}{\text{ОбАкт}},$$

де НеобАкт – необоротні активи; ОбАкт – обігові кошти підприємства.

Рентабельність сукупного капіталу ($P_{ск}$) – визначається як відношення прибутку до оподаткування до валюти балансу:

$$P_{ск} = \frac{\text{ДохДО}}{\text{ВалБал}},$$

де ДохДО – доходи до оподаткування.

Рентабельність власного капіталу ($P_{вк}$) – визначається як відношення чистого прибутку до суми власного капіталу:

$$P_{вк} = \frac{\text{ЧДоx}}{\text{ВлКап}},$$

де ЧДоx – чистий прибуток.

Валова рентабельність реалізованої продукції ($P_{рп}$) – визначається як

відношення валового прибутку до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$P_{рп} = \frac{\text{ВДоx}}{\text{Доx}},$$

де ВДоx – валовий прибуток від реалізації продукції; Доx – доход від реалізації продукції.

Чиста рентабельність реалізованої продукції ($P_{чп}$) – визначається як відношення чистого прибутку до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$P_{чп} = \frac{\text{ЧДоx}}{\text{Доx}},$$

де ЧДоx – чистий прибуток.

Ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, мають місце, якщо на початку і в кінці звітного кварталу, що передував поданню заяви про порушення справи про банкрутство, мають місце ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття (K_n) і коефіцієнт забезпечення власними засобами (K_z) у кінці звітного кварталу менше їх нормативних значень – 1,5 і 0,1 відповідно.

Визначення ознак доведення до банкрутства може бути здійснено у разі, коли в суді була розпочата справа щодо банкрутства підприємства та є ознаки неправомірних дій відповідальних осіб боржника, що призвели його до фінансової неспроможності. Ознаками доведення до банкрутства є наявність дій відповідних осіб боржника, які призвели до погіршення платоспроможності підприємства, у зв'язку з чим боржник був не в змозі задовольнити в повному обсязі вимоги кредиторів або сплатити обов'язкові платежі.

Насамперед необхідно визначити, чи змінився рівень забезпечення зобов'язань кредиторів за період, що аналізується. У разі коли такі зміни мали місце, потрібно з'ясувати умови укладення, виконання договорів, відповідно до яких сталися ці зміни.

Рівень забезпечення зобов'язань кредиторів характеризується такими показниками:

- забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами (відношення суми активів боржника до суми його зобов'язань);

- забезпечення зобов'язань боржника його оборотними активами (відношення оборотних активів до суми зобов'язань боржника);

- розмір чистих активів (різниця між сумою активів підприємства та його зобов'язань).

У разі коли було встановлено, що вищезазначені показники погіршилися протягом періоду, який аналізується, необхідно з'ясувати, за умови виконання яких саме договорів це сталося. Ці договори слід перевірити на відповідність ринку товарів та послуг щодо кон'юнктури (ціни, обсягу продажу, якості конкурентності), а також перевірити вигідність умов виконання договорів для боржника.

Якщо на окремих стадіях провадження у справі про банкрутство було встановлено, що боржником подані недостовірні відомості про своє майно, фінансовій звітності або в інших документах, що свідчать про його фінансовий та майнове становище, в таких випадках можуть мати місце ознаки шоло приховування банкрутства. До ознак приховуваного банкрутства належить:

- надання третім особам (банківським установам, державним установам, постачальникам, покупцям) за відомо неправдивої інформації про фінансово-господарський стан підприємства;

- можливість визнання причинного зв'язку між наданою інформацією та збитками, які зазнала третя особа.

Навмисне погіршення фінансово-господарського стану підприємства можна визначити за такими основними ознаками:

- зменшення розміру, приховування та заниження оцінки майна, яке знаходиться у розпорядженні підприємства;

- штучне збільшення розміру кредиторської та дебіторської заборгованості;

- наявність у підприємства штрафів, пені, неустойки, визнаних судовому порядку, за невиконання умов договорів та недотримання вимог

законодавства;

- збитковість діяльності протягом двох років;

- наявність у суді розпочатих справ, за якими підприємство є відповідачем останні два роки;

- спрямування інвестицій не на основну діяльність підприємства;

- наявність переваг у структурі доходів підприємства від неосновної діяльності;

- відхилення показників ліквідності від граничного значення;

- необгрунтоване зменшення штату підприємства.

Після проведення аналізу фінансової діяльності підприємства і майнового стану підприємства, можна зробити висновок, що якісне оздоровлення фінансової і виробничої діяльності можна здійснити за рахунок упровадження єдиних принципів кредитної, облікової, збутової, корпоративної, виробничої політики. Реструктуризацію має сенс здійснювати в наступних двох напрямках:

- фінансова реструктуризація (реструктуризація заборгованості, рефінансування, діалог із зацікавленими сторонами і т.д.)

- операційна реструктуризація (планування і здійснення реструктуризації, керування грошовими потоками й оборотним капіталом, розробка стратегії бізнесу і т.д.).

Найбільш правильним рішенням при виводі державного підприємства з кризового положення, є, в першу чергу, фінансова реструктуризація.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження свідчить про актуальність питань санації державних підприємств у сучасних умовах господарювання. Проте якщо питання фінансової реструктуризації достатньо освітлені, то організаційна реструктуризація потребує подальших розробок.

Фінансове забезпечення розвитку об'єктів стратегічного призначення

Вступ. Основною метою державної регіональної політики на сьогоднішній день є забезпечення єдності держави, розвиток міжрегіональної співпраці, створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів шляхом запровадження нових інструментів стимулювання їх розвитку. Можливість ефективного регулювання процесів соціально-економічного розвитку окремих адміністративних утворень знаходиться у прямій залежності від раціонального використання економічних ресурсів територій.

На сьогоднішній день місцеві органи влади діють в умовах обмеження фінансових ресурсів, за рахунок яких вони, з одного боку, повинні забезпечити мінімальні соціальні потреби населення та задовольнити потреби економічного зростання об'єктів невиробничої сфери, де найпріоритетнішими є об'єкти стратегічного призначення. Тому актуальними є питання побудови ефективного механізму управління соціально-економічними процесами держави та регіонів на підставі програмно-цільового підходу.

Постановка завдання. Питання методологічного обґрунтування та практичної реалізації механізму управління фінансовими ресурсами на рівні держави, регіонів та підприємств завжди були у центрі уваги. Достатньо значну кількість наукових й практичних досліджень присвячена проблемам програмно-цільового управління. Значний внесок у розробку цих питань внесли О. Амоша, В. Геєць, В. Федосов, М. Чумаченко, Х. Армстронг, Р. Григорі, Т. Ковальова, А., Маршалов, Д. Томасі та ін. Проте, незважаючи на значний науковий внесок за цими питаннями, багато ще проблем залишаються дискусійними й недостатньо розробленими. Зокрема, не досить дослідженими є питання використання програмно-цільового підходу в управлінні фінансовими ресурсами регіонів, економічного обґрунтування пропорцій фінансування

об'єктів стратегічного призначення та ін. Отже це коло питань потребує ґрунтовного вирішення й обумовлює актуальність теми статті.

Метою статті є розробка методологічних основ використання програмно-цільового підходу в управлінні фінансовими ресурсами регіонів, що дозволить забезпечити стійкий економічний зріст та підвищення конкурентоспроможності об'єктів стратегічного призначення.

Результати. Перехід від планово-директивної до ринкової економіки відкритого типу неминуче пов'язаний зі значними структурно-технологічними перетвореннями, з орієнтацією на світову економіку і внутрішній ринок, інтереси населення країни. Такі перетворення і зміни повинні бути добре продуманими, керованими, а їхні результати – ефективними й передбачуваними. Застосування системного підходу до процесу раціоналізації системи управління регіональними фінансовими ресурсами у методичному відношенні припускає орієнтацію усіх управлінських рішень на досягнення певного взаємозв'язку між доходами і витратами з метою забезпечення заданих темпів росту фінансового потенціалу регіону.

Механізм державного управління економікою ринкового типу може спиратися на комплексні довгострокові прогнози, державні цільові програми як обмежені заходи прямого впливу на об'єкти і процеси національного масштабу. У цих умовах програмно-цільовий метод залишається одним з найбільш ефективних інструментів управління фінансовими ресурсами.

На сьогоднішній день можна сформулювати дві основних причини доцільності використання методів програмно-цільового управління в бюджетній практиці. По-перше, країни з ринковою економікою в процесі свого розвитку прийшли до необхідності використання як непрямих мір регулювання ринкових відносин (тарифні угоди, механізми регулювання і координації функціонування системи оподаткування в інтересах ринку й ін.), так і мір прямого державного управління окремими процесами і підприємствами.

В усіх розвинених країнах значна частина видаткової частини бюджету розподіляється безпосередньо на виконання програм. В економіці України

визначений час спостерігалася зворотна картина: основну частину бюджету одержували міністерства і відомства, а частина, що розподіляється на фінансування програм, була вкрай незначною. Таким чином, як і при планово-директивній економіці, основні засоби направляються керуючим структурам міністерствам і відомствам, – а не на конкретні заходи.

По-друге, саме на етапі перехідної економіки міри прямого державного впливу на процеси формування ринкової економіки і її реструктуризації повинні бути діючими, зрозумілими і чітко визначеними. Цього можна досягти, насамперед, шляхом розробки програм реформування національної економіки.

До числа найбільш підходящих для цілей програмного рішення проблемних питань на даному етапі розвитку економіки України відносяться проблеми як розвитку, реконструкції і переоснащення окремих сфер економіки до умов внутрішньої політики і сучасного світового ринку, так і підтримки прискореного формування ринкової інфраструктури економіки (дороги, телекомунікації, електронна система взаєморозрахунків, системи податкового контролю й ін.).

Завдяки тому, що програмно - цільовий метод управління фінансовими ресурсами зосереджується на результатах і досягненнях діяльності виконавчих органів влади, він дозволяє підсилити ефективність діяльності державного сектора. Крім того, використання ПЦМ є головним для забезпечення ефективності функціонування об'єктів стратегічного значення, які в більшій мірі фінансуються за рахунок регіональних бюджетів, бюджетних програм.

Застосування результативних показників витрат бюджету має важливе значення при формуванні бюджетних програм, тому що дає можливість чітко бачити ефект від використаного обсягу бюджетних ресурсів, економічність (співвідношення результатів і витрат) і тривалість програми, необхідність її реалізації і фактичну відповідність поставленої мети; а також дозволяє порівнювати бюджетні програми за кілька років і, у кінцевому рахунку, дозволить вибирати найбільш ефективні програми при розподілі бюджетних ресурсів.

Збір і обробка даних по показниках результативності можуть бути досить складними, оскільки в деяких випадках може просто не існувати методів для її збору або ресурсів для її повної й ефективної обробки. Незважаючи на це, інформація з показників результативності є надзвичайно важливою для цілей визначення на скільки результати реалізації програми відповідають поставленій меті. Необхідність контролю привела до розробки різних механізмів і способів оцінки і моніторингу соціальної й економічної ефективності програм, що реалізуються в державі. Необхідно використовувати кілька видів оцінок у сукупності:

1. Оцінка управлінських процесів, що показує, чи реалізується програма відповідно до поставлених задач, чи відповідають початі дії законодавству, меті програми, установленим стандартам і очікуванням споживачів .

2. Оцінка соціального (кінцевого) результату, що показує, на скільки досягнуті поставлені цілі, і які результати. При формуванні такої оцінки основна увага приділяється оцінці отриманих соціальних результатів, незалежно від того, вони отримані лише завдяки реалізації даної програми або чимьому досягненню сприяли які-небудь зовнішні фактори або інші програми.

3. Оцінка внеску програми в досягнення соціального (кінцевого) результату - це оцінка чистого ефекту програми стосовно кінцевого результату, тобто оцінка реалізації програми в незалежності від зовнішніх факторів або інших програм. Використовується, коли відомо, що були зовнішні фактори, що вплинули на кінцевий результат.

4. Аналіз “витрати-результати” і аналіз “витрата-ефективність”. Щодо функціонуючих програм ці види аналізу відіграють роль оцінки. Аналіз “витрата-ефективність” показує яка вартість досягнення однієї мети або рішення однієї задачі і застосовується при виборі економічних методів досягнення цілей. Показник “витрати-результати” застосовується для визначення співвідношення усіх витрат і результатів, звичайно в грошовому еквіваленті.

Метою використання програмно-цільового методу в управлінні фінансовими ресурсами регіону є підвищення ефективності управління

бюджетними ресурсами територій та підвідомчих об'єктів, в першу чергу об'єктів стратегічного призначення, на підставі прозорості бюджету і цільового використання ресурсів в умовах їх обмеженого обсягу.

Програмно-цільовий метод має наступні переваги:

1. Дає чітке представлення державним органам і суспільству, на що витрачаються бюджетні кошти.

2. Забезпечує прозорість бюджету і дозволяє за результатами його виконання оцінити чи досягнуті поставлені цілі, і чи виконані сформульовані задачі.

3. Передбачає більш дисципліновану організацію бюджетного процесу, оскільки використовує конкретні показники результативності і відповідні показники витрат.

4. Упорядковує діяльність головного розпорядника бюджетних засобів у ході формування і виконання своїх бюджетів шляхом чіткого розмежування відповідальності між виконавцями по реалізації кожної бюджетної програми, сприяє підвищенню відповідальності головного розпорядника в цілому за дотриманням відповідності усіх своїх бюджетних програм встановленій методології діяльності, їхнє фінансове забезпечення і підвищує ефективність управління бюджетними ресурсами.

5. Дає можливість підвищити ефективність розподілу і використання бюджетних ресурсів шляхом забезпечення пріоритетних напрямків розвитку економіки, виходячи з більшої інформативності щодо конкретної бюджетної програми.

Коротенько зупинимось на розгляді запропонованої цільової комплексної програми розвитку аеропорту м. Донецька, як елемента програми соціально-економічного розвитку Донецької області в цілому. Сьогодні розвиток авіаційної транспортної системи є одним із пріоритетних напрямків державної політики України в економічній і соціальній сфері й об'єктом відтворювального використання бюджетного фінансування. Так, ринок авіаційних перевезень пасажирів і вантажів в Україні має найбільші темпи росту з усіх видів

транспортів. Розвиток внутрішніх і зовнішніх авіаперевезень обумовлений розвитком економіки країни, загальних обсягів транзитних перевезень особливо у великих промислових регіонах – Донецькій, Харківській, Дніпропетровській областях.

Тенденція розвитку українського ринку авіаційних перевезень є стабільною. Наявність міжнародних аеропортів в Україні і вигідне географічне положення дають можливість обслуговувати значні транзитні пасажирські і вантажні потоки. Крім того, в Україні існує достатня технічна і наукова база авіаційної промисловості для втілення стратегії розвитку авіаційного ринку.

Стратегічним пріоритетом у сфері цивільної авіації є модернізація і розвиток інфраструктури аеропортів України, що виступає не тільки як стимул до подальшого розвитку всієї авіатранспортної діяльності в Україні, але і як напрямок реалізації конкурентних переваг перед іноземними аеропортами. Найважливішим кроком у цьому напрямку повинно стати створення високотехнологічних аеропортів, здатних у довгостроковій перспективі виконувати функції вузлових аеропортів.

Серед усіх видів транспорту авіаційний транспорт має найбільшу питому вагу в міжнародних перевезеннях. На сьогоднішній день в Україні існує 16 аеропортів з міжнародним статусом, але тільки аеропорт "Бориспіль" у м. Києві може приймати будь-які з існуючих моделей літаків як пасажирських, так і вантажних, чого явно недостатньо для стабільного розвитку промислового сектора країни.

Відповідно до Концепції розвитку цивільної авіації України, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 28 грудня 1996 р. N 1587, однією з основних задач є інтеграція системи обслуговування повітряного руху в європейську і світову системи, а тому модернізація аеропортів, їхня реконструкція і розвиток відповідно до міжнародних норм і правил має особливе значення.

Сьогодні капіталовкладення в розвиток інфраструктури аеропортів світу досягли рекордного результату і перевищили 31 млрд. дол. (без обліку витрат

на будівництво нових аеропортів). Це демонструє впевненість у тім, що попит на перевіз пасажирів і вантажів буде зростати. Згідно з прогнозами світовий пасажиропотік щорічно буде збільшуватися на 4% і досягне в 2020р. 7 млрд чіл. Вантажоперевезення будуть зростати на 5,1 % щорічно і будуть складати через 14 років майже 170 млн. тонн у рік. Реалізація цього прогнозу вимагає достатньої пропускної здатності аеропортів.

Сьогодні аеропорт "Донецьк" має значні обмеження злітної ваги повітряних судів, що обслуговуються – не більше 100 т. Реалізація програми розвитку аеропорту, як частини програми соціально-економічного розвитку регіону в цілому дасть можливість перейти на новий рівень інфраструктури, розширити мережу внутрішніх і міжнародних рейсів аеропорту "Донецьк".

Досвід реконструкції найбільших світових аеропортів свідчить про той факт, що будівництво нових злітно-посадочних смуг не проводилися власними силами аеропортів. Створення високотехнологічних аеропортів завжди було справою національного масштабу, оскільки низька рентабельність і значні строки окупності вкладень не дозволяють аеропортам здійснювати повноцінне самофінансування проектів реконструкції. Додаткові доходи від реалізації програми реконструкції аеропорту одержить місцевий бюджет, тому що дане підприємство знаходиться в комунальній власності області, а, отже, ріст його доходів приводить до росту надходжень у місцеві бюджети і розвитку державного сектора економіки в цілому. Крім того, частка обов'язкових платежів, що перелічуються підприємством у бюджет, є найбільшою серед підприємств комунальної власності.

Метою комплексної програми є забезпечення ефективної функціонування транспортної системи великого промислового регіону і забезпечити доступність авіап перевезень для більшості населення. У цьому складатиметься основний резерв збільшення обсягів авіап перевезень, росту експортного потенціалу Донецького регіону на міжнародному ринку авіап перевезень і послуг.

Задачі програми "Комплексна реконструкція, розширення і технічне оснащення КП "Міжнародний аеропорт Донецьк" складаються у:

- забезпеченні конкурентноздатності Міжнародного аеропорту "Донецьк" на внутрішніх і міжнародному авіап ринках на основі ефективних засобів і методів обслуговування авіапасажирів, сучасних технологій забезпечення безпеки польотів повітряних судів;

- створенні в Україні двох аеропортів з рівними можливостями прийому повітряних судів будь-яких типів, обслуговування авіапасажирів на рівні міжнародних стандартів – взаємодоповнюючі фактори зростання потенціалу і посилення конкурентних переваг України на міжнародному авіап ринку;

- забезпеченні виконання умов, що пред'являються до країни-претендента на проведення великих міжнародних спортивних змагань, у тому числі в конкурсі на проведення в Україні і Польщі Чемпіонату Європи по футболі;

- реалізації концепції розвитку Міжнародного аеропорту "Донецьк" як мультимодульного транзитного пасажирського і вантажного вузла Східної України;

- створенні об'єктивних умов для входження аеропорту в один із глобальних міжнародних альянсів;

- реалізації політики підготовки кадрів, створення нових робочих місць і практичне вирішення актуальних соціальних проблем Донбасу.

Базове технологічне забезпечення реалізації програми:

- будівництво злітно-посадочної смуги, що буде оснащена сучасними технологічними засобами забезпечення злету-посадки повітряних судів по третій категорії – при будь-яких метеоумовах;

- будівництво нового аеровокзального комплексу з розвинутою інфраструктурою, що відповідає сучасним вимогам, міжнародним стандартам сервісного обслуговування і забезпечення авіап безпеки авіапасажирів.

Прогнозні кількісні показники реалізації програми: збільшення протягом наступних 30 років кількості відправлених пасажирів у шестеро – до 1 473 904 відправлених пасажирів у рік; збільшення кількості відправлених повітряних

судів – з 4 567 у рік (2005р.) до 17 546 на рік (2036 р.); зростання сумарної злітної маси в чотири рази – з 194 406 т у рік (2005р.) до 781 169 т. у рік (2036р.).

Для реалізації цільової комплексної програми "Комплексна реконструкція, розширення і технічне оснащення КП "Міжнародний аеропорт Донецьк" необхідно 929,1 млн. грн., а саме: на будівництво аеровокзального комплексу і злітно-посадочної смуги – 802,4 млн. грн.; збільшення вартості будівельних робіт і технологічного оснащення, що буде здобуватися – 76,7 млн. грн.; додаткові витрати (страхування ризиків, банківські, митні та інші) – 50,0 млн. грн. Прогнозні показники бюджетної ефективності проекту свідчать про те, що надходження в бюджет за період реалізації проекту (без обліку ПДВ і податку на прибуток) будуть складати близько 600 млн. грн., у тому числі в рахунок створених нових робочих місць - 92 млн. грн. Тільки за перше півріччя 2007 рік соціальна віддача від проекту виросла на 923 тис. грн.

Висновки. Таким чином, використання програмно-цільового методу управління фінансовими ресурсами регіону на сьогоднішній день є головною умовою забезпечення соціально-економічного розвитку регіону, підвищення конкурентноздатності підвідомчих підприємств. Запропоновані у статті методологічні основи використання програмно-цільового методу управління та практичний приклад їх вдалої реалізації дозволяють стверджувати про необхідність формалізації цього підходу, що є напрямком подальшого наукового дослідження.

Література.

1. Иванченко В.В. Региональное экономическое программирование трудный путь становления // ЭКО. – 2002. – №11. – С. 130-135.
2. Кононенко П.И. Стратегическое программно-целевое управление производственно-хозяйственной системой. Обобщение и практические рекомендации. / Под редакцией В.А. Трайнева. – М.: Издательская корпорация "Дашков и К", 2003. – 272 с.

3. Концептуальні засади науково-технічного розвитку регіону / Редкол.: О.І. Амоша, А.М. Близнюк, М.Г. Чумаченко, В.П. Шевченко., В.Ф. Янукович; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2002. – 172 с.
4. Маршалов А.С., Новоселов А.С. Основы теории регионального воспроизводства. – М.:ОАО "Издательство "Экономика", 1998. – 192с.
5. Моделирование экономических процессов / М.П. Власов, П.Д. Шимко. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 409, [1] с.: ил. – (Высшее образование).

Інноваційні механізми підвищення ефективності управління підприємства

Вступ. Ринкові відносини істотно змінюють роль споживачів товарів і послуг підприємства у зв'язку з їх надлишком, доступністю, інформативністю, різноманіттям. Сучасному споживачу характерні такі якості, як вередливість, вишуканість, витонченість манер, які визначають вимоги постійної уваги і пошани. Це в свою чергу висуває підвищені вимоги до динаміки зміни асортименту товарів, що випускаються, і послуг підприємства, що надаються, їх якості, а також до швидкості вдосконалення бізнес – процесів, які реалізують.

Напрямом менеджменту, пов'язаним з «фундаментальним переосмисленням і радикальним перепроектуванням ділових процесів для досягнення різких, стрибкоподібних поліпшень у вирішальних сучасних показниках діяльності, таких, як вартість, якість, сервіс, темпи» [1], є реінжиніринг бізнес - процесів (business process reengineering). Виникнення цього напрямку менеджменту приписується 90-м рокам минулого століття, і вважається, що воно розвиває концепції «виробництво саме вчасно» (Just - In - Time Manufacturing) і «глобальне управління якістю» (Total Quality Management).

Основним поняттям в концепції реінжинірингу є процес, від організації якого залежить ефективність функціонування бізнес – системи, що визначає актуальність проблеми моделювання ефективних бізнес-процесів підприємства.

У Донецькому національному університеті на кафедрі інформаційних систем управління виконується завдання в рамках держбюджетної теми, пов'язане з розробкою ефективних багаторівневих систем управління

фінансовими потоками галузі (шифр і номер: 0106U003341, Г-06/53), що визначає наукову і практичну спрямованість роботи.

Постановка завдання. Оскільки фінансові потоки реалізуються у системах фінансового менеджменту підприємства, то метою статті є моделювання бізнес-процесів підрозділів, що здійснюють планування, облік, контроль і аналіз руху і оптимізації фінансових ресурсів підприємства, які безпосередньо пов'язані з сировинними, кадровими, виробничими і іншими видами ресурсів.

Проблеми організації систем управління підприємств розглядаються в роботах провідних вітчизняних і зарубіжних учених - економістів, зокрема, у Аюффа Р., Ансофа І., Гейца В.М., Забродського В.А., Куцина Н.А., Киору І., Оучи У., Черкасова В.П. Моделюванню процесів господарської і функціональної діяльності присвячені роботи Амітана В.Н., Гузя М.Г., Егорова П.В., Лисенко Ю.Г., Тимчука Н.Ф., Пушкаря О.І. Теоретичні і практичні питання побудови систем фінансового менеджменту підприємств розглянуті в роботах Балабанова И.Т., Друрі До., Уткина Е.А., Фатхутдінова Р.А. Проте проблеми побудови ефективно функціонуючих систем управління функціональної, фінансової, господарської і іншими видами діяльності підприємств в умовах зовнішнього і внутрішнього оточення, що постійно змінюються, в даний час розроблені недостатньо.

Результати. Основним чинником, що забезпечує стійке положення підприємства, є можливість перебудови його діяльності відповідно до ринкових змін за рахунок ефективної організації системи збору, зберігання і обробки інформації, як про внутрішній стан, так про зовнішнє оточення з негайним наданням цієї інформації зацікавленим особам.

Структурні і організаційні зміни підприємства, пов'язані з виконанням великих за обсягами і інтенсивністю фінансових потоків меншою кількістю виконавців досягається перерозподілом їх повноважень і переорієнтацією від функціональної на процесну організацію. У такому разі акцент управління підприємством зміщується від централізованого до децентралізованого.

Децентралізоване ухвалення рішень фінансовими менеджерами, що акцентують свою увагу на ефективності фінансових операцій і можливості швидкого реагування на потреби зовнішнього і внутрішнього оточення досягається за рахунок створення розподілених комп'ютерних систем.

Використання комп'ютерних систем кардинально міняють не тільки можливості, але і поведінку людини. Комп'ютерні засоби дозволяють імітувати реальний мир (об'єкти, процеси, явища тощо) і привносити в цю імітацію, особливості, нехарактерні для дійсності, але саме такі, що підвищують якісні і кількісні показники діяльності людини. Така імітація реальної дійсності, створена за допомогою комп'ютерних засобів, називається віртуальним утворенням.

Приведена в [2] класифікація віртуальних утворень відповідає динаміці розвитку можливостей технічного і програмного забезпечення, призначених для вирішення задач менеджменту.

У процесі реінжинірингу виконується ряд етапів, пов'язаних з формулюванням цілей підприємства, фіксацією моделі «як є», розробкою моделі «як повинно бути», розробкою і впровадженням програмного забезпечення.

Розглянемо модель «як є» у вирішуваній на кожному підприємстві задачі «Управління матеріальними цінностями», яка по кількості інформації, що переробляється, і динаміці руху матеріальних потоків і документообігу є найбільш трудомісткою (рис. 1).

У структурі підприємства виділені центри відповідальності (блок 1), керівникам яких делеговані повноваження по веденню функціональної і фінансово-господарської діяльності. Керівники центрів відповідальності направляють заявки на придбання необхідної сировини, матеріалів, устаткування (надалі продукції) в брокерський відділ (блок 2). Частота формування і надання заявок визначена періодом бюджетування.

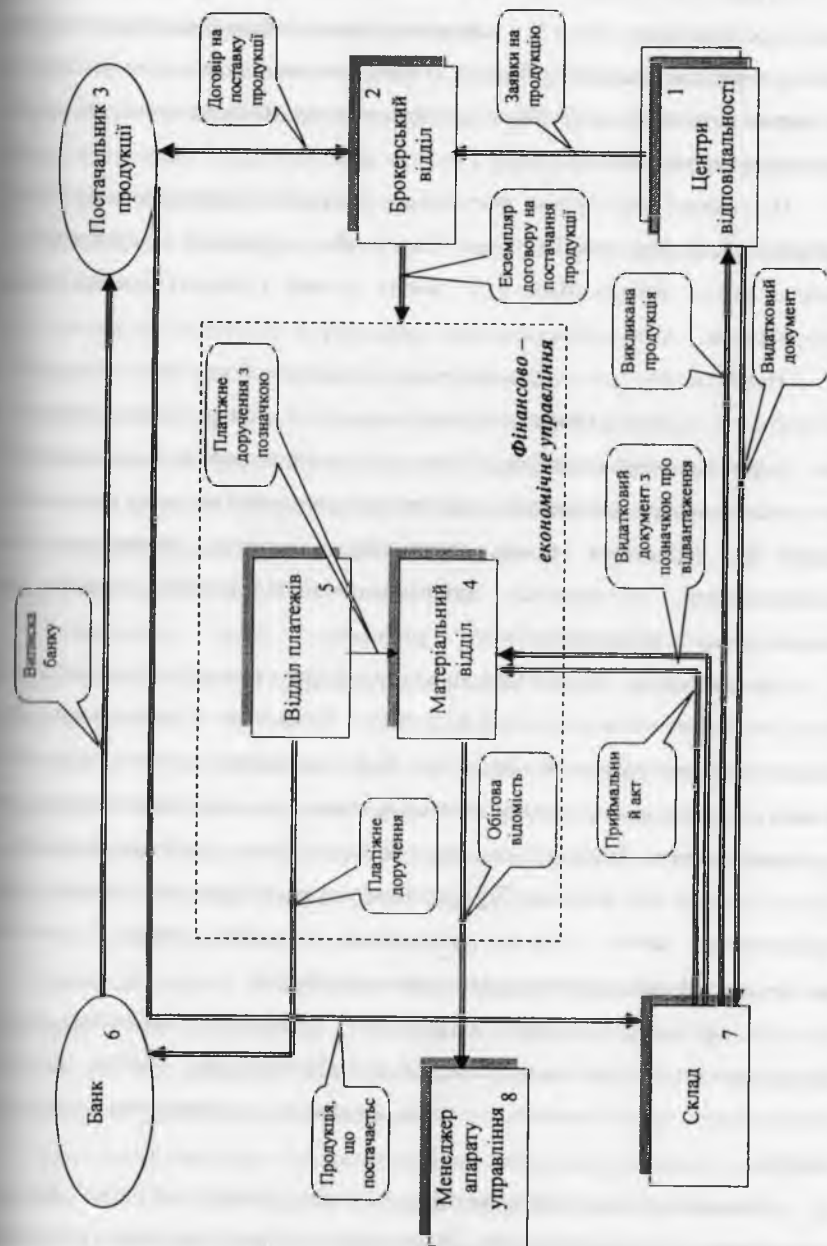


Рис. 1. Рух матеріальних, фінансових та інформаційних потоків у задачі «Управління матеріальними цінностями»

Брокерський відділ розглядає і аналізує заявки на продукцію і здійснює пошук постачальника (блок 3) з найвигіднішими умовами її поставки (за ціною, якістю, термінам поставки і іншим). З вибраним постачальником укладається договір на поставку продукції, окремий екземпляр якого надається фінансово-економічному управлінню.

На підставі договорів на постачання продукції відділом платежів (блок 5) здійснюється формування і виписка "Платіжного доручення", відправка його по каналах зв'язку в банк (блок 6) і зняття грошей з розрахункового рахунку підприємства.

Надходження грошових коштів на розрахунковий рахунок постачальника фіксується в «Виписці банку», клієнтом якого він є. Для спрощення викладу на рис. 1 представлений один банк. Після надходження грошей на розрахунковий рахунок постачальника здійснюється поставка продукції на склад підприємства (блок 7). Продукція може поставлятися поштою, супроводжуватися експедиторами, доставлятися матеріально-відповідальними особами (при покупці через торгову мережу) і т.і.

На продукцію, що поступила на склад, формується «Приймальний акт», в якому зафіксований кількісний її асортимент. Екземпляр «Приймального акту» передається в матеріальний відділ (блок 4) фінансово-економічного управління, в якому бухгалтери по кожній позиції приймального акту проставляють ціну продукції, номер бюджету, за рахунок якого була придбана продукція, бухгалтерський код витрати. Тут же здійснюється стиківка платежів по банку і приймальних актів. Будь-які відхилення в сумах оплат і поставки розглядаються як невиконання договірних зобов'язань.

В процесі фінансово-господарської діяльності керівники центрів відповідальності виписують матеріально-відповідальним особам, як своїм повноважним представникам, витратні документи на отримання продукції з складу.

Працівник складу, відпустивши продукцію, підписує витратний документ і проставляє дату відвантаження. Підписаний витратний документа передається

в матеріальний відділ бухгалтерії, що є підставою для його включення в реєстри, накопичувальні і оборотні відомості.

В кінці місяця у матеріальному відділі формуються реєстри приходу, витрат, накопичувальні відомості по приходу і витратам, оборотні відомості по складу, матеріально-відповідальним особам в розрізі бухгалтерських рахунків з розбиттям по рахункам (кодам) витрати.

Виділимо наступні особливості задачі «Управління матеріальними цінностями»:

- висока трудомісткість формування первинних документів;
- відсутність єдиного класифікатора продукції;
- дублювання інформації в різних підрозділах підприємства;
- відсутність оперативного відображення залишків складського обліку;
- висока трудомісткість стиківки платіжних і складських документів;
- високий ступінь функціональної незалежності підрозділів, що беруть участь у процесі.

Визначаючи мету управління, як підвищення ефективності функціонування даного процесу, необхідне його переосмислення і перепроєктування.

Одним з можливих підходів до переосмислення існуючої схеми «Управління матеріальними цінностями» є віртуальне утворення на основі інтеграції інформаційних і трудових ресурсів в рамках єдиного бізнес-процесу з використанням сучасних інформаційних технологій.

Основними характеристиками такої системи є:

- наявність єдиної інтегрованої бази даних підприємства, доступ до інформації якої здійснюється з видалених робочих місць користувачів підприємства по локальній обчислювальній мережі. Основою її організації повинна бути технологія «клієнт-сервер»;

бази даних договорів підприємства і постачальника узгоджені як за умов поставки, так і по асортименту і обсягам продукції, що поставляється. Це означає, що будь-які зміни в базі даних договорів однієї із сторін приводить до

автоматичної зміни бази даних договорів іншої сторони. Реалізація такої технології можлива з використанням концепції розподілених баз даних або Web;

при укладанні договорів посилюються санкції за відхилення в термінах, асортименті і обсягах поставки, а також за невчасність оплат за поставлену продукцію;

змінюється схема оплати продукції, що поставляється. Постачальник здійснює поставку продукції відповідно до календарного плану-графіку, обумовленого в договорі, на склад підприємства. На складі підприємства здійснюється автоматизований контроль поставленої продукції з умовами договору. При збігу умов договору з фактично поставленою продукцією одночасно формуються два документи: «Приймальний акт» і «Платіжне доручення». По каналах зв'язку системи «клієнт-банк» платіжне доручення поступає в обслуговуючий підприємство банк для переліку грошей постачальнику продукції;

при неспівпаданні умов поставки з фактично поставленою продукцією до постачальника застосовуються санкції, що гарантують безпеку підприємства від невиконаних умов договору;

при невчасній оплаті поставленої продукції до підприємства застосовуються санкції, що гарантують безпеку постачальника від невиконаних умов договору.

Таким чином, на підприємстві на організаційному рівні утворюється підрозділ, який замінює функціонування трьох раніше існуючих підрозділів: складу, матеріального відділу і відділу платежів фінансово-економічного управління. При такій організації менеджер по прийому поставленої продукції, використовуючи інформацію, закладену в базу даних підприємства про договори поставки, формуючи приймальний акт в автоматизованому режимі, автоматично формує платежі і здійснює їх відправку для переліку грошей через банк.

До професійних здібностей менеджера по прийому поставленої продукції

висуваються підвищені вимоги, адже він повинен розуміти і виконувати дії, які були притаманні виконавцям трьох підрозділів підприємства. Це характерна риса перепроєктованих бізнес – процесів, які висувають вимоги універсалізації дій менеджерів. Але трудомісткість його дій не підвищується, оскільки інформація для формування «Прийомного акту» автоматизовано вибирається з договорів, які вже занесено в базу даних. Дії щодо формування «Прийомного акту» зводяться до вибору позицій договору і введення кількісних значень продукції, що поставлено. Формування ж «Платіжного доручення» виконується автоматично на підставі даних «Прийомного акту» і цін, які узгоджено при укладанні договору. Платіжні і банківські реквізити вибираються з договору. Інтелектуальний інтерфейс користувача надає можливість автоматичного сформувати підставу платежу.

Реєстри і відомості формуються у автоматичному режимі і мають інформаційне призначення для зовнішніх контролюючих організацій (контрольно-ревізійного управління, податкової інспекції, Державного казначейства та інших). Практичного значення для підприємства такі документи не мають, адже інформація за здійсненими операціями відразу ж попадає до «Головної книги». Рух документів за будь-який період можливо продивитися у інтерактивному режимі за допомогою прикладного програмного забезпечення.

Працівники підприємства, які звільнюються за рахунок впровадження результатів реінжинірингу бізнес-процесу, що розглядається, мають бути задіяними на виконанні аналітичної роботи по підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень як на напрямку «Управління матеріальними цінностями», так і інших напрямках фінансового менеджменту. Наприклад, одним із найважливіших питань у взаємодії з постачальниками продукції і послуг є управління дебіторською і кредиторською заборгованостями. Не менш важливою є задача відслідковування показників, що визначають економічну безпеку підприємства.

Таким чином, запропоновано підхід, в основу якого покладено

переосмислення існуючої схеми у задачі «Управління матеріальними цінностями» підприємства, що забезпечує ефективність кількісних і якісних показників його функціонування. Таке переосмислення стало можливим завдяки застосуванню віртуального утворення, що створюється сучасними комп'ютерними технологіями і системами. Обов'язковою складовою таких утворень є застосування економіко-математичних моделей і прикладного програмного забезпечення.

Результати проведеного дослідження будуть використані при розробці моделі «як повинно бути» відповідно до встановлених цілей при здійсненні реінжинірингу бізнес-процесів підприємства, при розробці прикладного програмного забезпечення і його впровадженні на об'єкті.

Література.

1. Hammer M., Champy J. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. - N - Y: Harper Calling, 1993.
2. Андриенко В.Н. Модели реинжиниринга систем управления. – Донецьк. Донну, 2001. – 184 с.
3. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 334с.

Вибір доменних імен для комерційних сайтів в українському інтернеті

Вступ. Швидкий розвиток інтернет в Україні, сприяє застосуванню інтернет-ресурсів в якості технологічних елементів бізнес-процесів. Комерційне застосування інтернет-технологій висуває підвищені вимоги до ефективності роботи бізнесових інтернет-представництв, що враховується на стадії проектування та експлуатації таких ресурсів. Одним з таких чинників є правильний вибір доменного імені інтернет-ресурсів, яке впливає на індексацію сторінок ресурсу пошуковими системами, геотаргетинг – регіональну направленість інтернет-ресурсів, комунікативні характеристики сайтів, такі як зручність користування, довіру до ресурсу та інші. На сьогодні досить детально дослідженими є правові аспекти використання доменних імен [1-4].

Значно менше дослідженими є питання впливу доменного імені на ефективність функціонування інтернет-ресурсів, зокрема – комерційних. В той же час, в зв'язку з недоступністю в Україні реєстрації сайтів в національній доменній зоні особам, що не є власниками торгових марок, приватні власники інтернет-ресурсів змушені шукати компромісні рішення на власний розсуд, що призводить до неупорядкованості та різнобою доменних імен в українському інтернеті [5].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження використання доменних імен в українському інтернеті та обґрунтування рекомендацій щодо оптимального вибору доменних зон для комерційних інтернет-ресурсів.

Результати.

1. Функції доменного імені комерційного сайта та практика використання доменних імен в Україні.

Доменне ім'я є необхідним елементом адресації в мережі Інтернет. Воно дозволяє ідентифікувати веб-сайт або адресу електронної пошти в мережі

Інтернет з конкретною особою чи організацією. Слово "домен" у перекладі означає "область", "зона". Доменне ім'я представляє адресу будь-якого ресурсу в Інтернеті як послідовність слів. Ієрархічну структуру доменних імен можна представити у вигляді дерева. Повне доменне ім'я закінчується крапкою ".", що позначає корінь доменного дерева (ця завершальна крапка не видна користувачеві). Далі (справа наліво) по ієрархії йдуть домени верхнього рівня, за ними домени другого рівня, далі третього рівня. Домени третього рівня є піддоменами (субдоменами) для доменів другого рівня, а домени другого рівня є субдоменами для доменів верхнього рівня. Один від одного вони відділяються крапками. Наприклад: <http://www.anons.com.ua>, де:

"ua" – домене ім'я першого рівня, тобто, домен, що визначає національну зону;

"com.ua" – доменне ім'я другого рівня (домен другого рівня в зоні UA);

"anons.com.ua" – доменне ім'я третього рівня (домен третього рівня в зоні COM.UA);

"www" – служба глобальної мережі Інтернет – World Wide Web (Всесвітня павутина).

В електронній поштовій адресі post@anons.com.ua доменне ім'я [anons.com.ua](http://www.anons.com.ua).

Основними вимогами до доменного імені сайту є його простота, зрозумілість і легкість для запам'ятовування.

Для комерційних сайтів важливими також є комунікативні функції доменного імені, зокрема:

- власне доменне ім'я сайту (в зоні другого рівня) сприяє довірі клієнтів, оскільки свідчить, що сайт належить стабільній великій компанії;

- власне доменне ім'я дозволяє створювати різні поштові адреси, що відповідають їх призначенню: sales@yoursite.com, editor@yoursite.com і т.д.

- багато з пошукових систем надають значення головній сторінці сайту домену другого рівня. При інших рівних умовах така сторінка часто оцінюється вище будь-якої іншої по певному пошуковому запиту;

- доменне ім'я сайту другого рівня дозволяє виділити окремі в піддомени третього рівня, які в такому разі можуть функціонувати як окремі сайти. Якщо ж доменне ім'я основного сайту – третього рівня, то під домен четвертого рівня не приймуть до реєстрації багато з каталоги сайтів, знижається його цінність в якості рекламної площадки;

- приналежність доменного імені до національної зони є одним із важливих чинників, за яким основні пошукові системи – Google та Яндекс визначають приналежність до українських сайтів з подальшою перевагою при виводі результатів пошуку для українських користувачів системи.

Всі ці вимоги в повній мірі забезпечуються при реєстрації сайту доменного імені другого рівня в доменній зоні .UA. Але, за існуючими правилами реєстрації в зоні .UA, здійснити таку реєстрацію в змозі далеко не всі українські власники інтернет-ресурсів.

Згідно з умовами реєстрації в доменній зоні .UA, для реєстрації домена UA надаються копії наступних документів:

АБО: Дві нотаріально засвідчені копії Свідоцтва про товарний знак.

АБО: Договір про передачу права власності на знак, у тому числі – ліцензійний договір (потрібно лише у випадку, якщо реєстрант домена не є власником Свідоцтва на товарний знак).

АБО: Для торговельної марки, зареєстрованої в Україні відповідно до Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію товарних знаків – офіційне підтвердження Держдепартаменту інтелектуальної власності про наявність такої реєстрації.

Реєстрація товарного знака (торговельної марки) від дати подачі Заявки і до одержання Свідоцтва може займати 1,5-2 роки [6]. Для порівняння,

реєстрація домену в російській національній зоні .RU, в міжнародних зонах .COM, .NET та в багатьох інших зонах займає близько 10 хвилин, включаючи оплату, а ще через, в середньому, 8-10 годин сайт стає доступним в інтернеті за зареєстрованою адресою. За цих умов, навіть із найпопулярніших на Україні Інтернет ресурсів не всі є зареєстрованими в національній зоні .UA. В таблиці 1 представлені 10 найбільш відвідуваних українськими користувачами Інтернет згідно з рейтингом порталу Bigmir.net [7] на 16.06.2008.

Таблиця 1

Найбільш відвідувані користувачами українського інтернет ресурси, згідно рейтингу порталу Bigmir.net

Місце в рейтингу	Ресурс	Домен
1	UKR.NET – это - мой Интернет!	ukr.net
2	Bigmir.net - чем больше, тем лучше!	bigmir.net
3	MARKETGID - Хиты продаж, подборка самого интересного в Интернет	marketgid.com
4	FREEMAIL.ukr.net - Украинская электронная почта года	new.ukr.net
5	I.UA - это что-то новенькое	i.ua
6	FOOTBALL.UA	football.ua
7	Ua.ReadMe.Ru - Новостная поисковая система	ua.readme.ru
8	TUSE.UA — Первая украинская социальная сеть	tuse.ua
9	GISMETEO.UA: Вся погода по УКРАИНЕ	gismeteo.ua
10	RedTram - Украина. Информационно-новостная поисковая система.	ua.redtram.com

Як видно з таблиці 1, трійка найбільш відвідуваних інтернет-ресурсів України зареєстровані в доменних зонах верхнього рівня загального користування COM і .NET, а з десяти найпопулярніших на Україні ресурсів до національної доменної зони UA належать лише чотири.

Однією з причин такої ситуації, є особливості адміністрування національної доменної зони України приватною комерційною структурою ООО "Хостмастер", яка встановлює правила реєстрації. Зокрема, для боротьби з

кіберсквотерством – реєстрацією привабливих доменів з метою їх перепродажу, була встановлені такі жорсткі правила реєстрації в національній доменній зоні UA, що для більшості власників українських інтернет-ресурсів реєстрація в цій зоні стала недоступною [5]. В зв'язку чим, як видно з таблиці 1, значна частина українських веб-ресурсів реєструється в міжнародних доменних зонах верхнього рівня загального користування.

2. Характеристика доменів верхнього рівня загального користування.

Історично так склалось, що всі домени верхнього (першого) рівня поділяються на дві великі категорії – загального і національного користування. До доменів загального користування (gTLD) відносять COM, NET, ORG, і т.д. А національні, двохлітерні домени (ccTLD) виділяються для конкретної країни або регіону. Наприклад - UA, RU, DE, EU та інші національні домени, що визначають територіальну приналежність.

Спочатку домен COM призначався для комерційних організацій, домен ORG - для некомерційних організацій, і домен NET - для всіх, хто пов'язаний з розвитком мереж і телекомунікаційних технологій. Однак згодом реєстрація доменів у цих зонах стала зовсім вільною, і зареєструвати домен у них може кожен бажаючий. Станом на 15.06.2008р. зареєстровано 14 928 685 доменів .COM, 4 501 415 доменів .NET, 464 328 доменів .ORG. В середньому протягом 2007 року база реєстрації в зонах COM і NET щомісяця зростала на 2,5 мільйонів імен. За цих умов стає все важче знаходити вільні привабливі доменні імена в цих зонах.

Домени INT, EDU, GOV, MIL, що також з'явилися в 1984 р., відразу стали "спеціальними" або, як їх називають фахівці, "обмеженого використання". Домен BIZ (від англійського слова business - бізнес, справа, комерційна діяльність) - один з нових загальних доменів верхнього рівня, призначений для комерційних організацій, підприємств і корпорацій. Всі кооперативи в усьому світі зможуть зареєструвати домени в зоні COOP. Із семи прийнятих у

листопаді 2000 р. доменів верхнього рівня три є спеціальними: MUSEUM, AERO і PRO. Домен NAME призначений для всіх, хто хотів би зареєструвати в Інтернет своє ім'я й прізвище як доменне ім'я. Також можна зареєструвати фірмове найменування й товарний знак. У зоні NAME пропонуються для реєстрації доменні імена тільки третього рівня. Так, веб-адреса для фізичної особи буде виглядати в такий спосіб: ім'я.прізвище.name або прізвище.ім'я.name. Або, якщо реєструється домен для товарного знака, то він може виглядати як деяке_слово.компанія.name або компанія.деяке_слово.name [8].

В 2005 р. з'явилися п'ять нових доменів верхнього рівня обмеженого користування TRAVEL, JOBS, CAT, TEL, MOBI, а в січні 2006 р. було оголошено про запуск домена MOBI. Стислі відомості про домени загального користування наведені в таблицях 2-6.

Таблиця 2.

Домени загального використання

gTLD	Призначення
COM	Commercial (для комерційних організацій)
NET	Networks (Інтернет, телекомунікаційні мережі)
ORG	Organizations (некомерційні організації або організації, що не попадають в інші категорії)
INFO	Information (відкритий для всіх домен)
BIZ	Business Organizations (для організацій)
NAME	Personal (для приватних осіб)

Таблиця 1

Спеціальні домени загального використання

gTLD	Призначення
------	-------------

COOP	Cooperatives (кооперативи)
MUSEUM	Museums (музеї)
AERO	Air-transport industry (повітряно-транспортна індустрія)
PRO	Accountants, lawyers, and physicians - professionals (для фахівців - бухгалтерів, юристів і лікарів)

Таблиця 4.

Домени спеціального призначення

gTLD	Призначення
INT	International Organizations (міжнародні організації)
EDU	Educational (освітні проекти)
GOV	US Government (уряд США)
MIL	US Dept of Defense (Департамент безпеки США)

Таблиця 5.

Домени обмеженого використання:

gTLD	Призначення
TRAVEL	Для турагентств, туроператорів, авіакомпаній, готельних мереж і всіх, хто має відношення до індустрії подорожей, екскурсій, відпочинку
JOBS	Для сайтів, що встановлюють комунікації роботодавців з найманими робітниками
CAT	Для лінгвістичного й культурного співтовариства іспанської Каталонії

TEL	Для зберігання й керування персональними й корпоративними контактними даними
MOBI	Для сайтів і сервісів, орієнтованих на роботу з мобільними телефонами й бездротовими пристроями
ASIA	Для сайтів та сервісів, орієнтованих на громадян Азії

3. Реєстрація українських доменів.

В Україні діють обмеження на реєстрацію наступних доменів:

1. Домен UA - тільки для власників торгових марок. Тобто, доменне ім'я другого рівня (наприклад, FIRMA.ua), згідно Правил домена UA, делегується тільки власникові прав на знак для товарів і послуг (торгову марку, товарний знак), зареєстрований в Україні.

2. Домен NET.UA призначений для юридичних осіб, резидентів України.

3. Домен EDU.UA - тільки для освітніх установ.

4. Домен GOV.UA - тільки для державних установ.

Реєстрація особистого домена в зонах EDU.UA чи GOV.UA неможлива.

З 2001 року, за весь час функціонування національного домена, загальна кількість імен у домені .UA ледь перевищило 300 тис. і на 1 січня 2008 року склало 335 073 реєстрацій. При цьому всього лише 4971 імен з них - приватними доменними іменами другого рівня (для порівняння: 1 січня 2007 року загальна кількість доменів третього рівня в .UA становило 241 665, а доменів формату «firma.ua» - 3238).

Найбільш популярними для реєстрації приватних користувачів на сьогодні є домени другого рівня COM.UA, ORG.UA и NET.UA. За даними ТОВ «Хостмастер», в 2007 році число імен у домені COM.UA збільшилося на 52,41 %, а в домені NET.UA - на 65,33 % і до 1 січня 2008 року склало 94 800 і 53 090 доменів відповідно. А найвищі показники приросту зареєстровані в домені ORG.UA, що збільшився в 2,37 рази.

Домен COM.UA, якому в січні 2008 року було зареєстроване сотисячне доменне ім'я, в українській доменній зоні відіграє роль своєрідної заміни недоступного для приватних осіб національного домену верхнього рівня. Однак, суттєвим недоліком цього домену є те, що він недостатньо презентабельним для користувачів російського інтернету, де національний домен .RU є доменом загального використання. Такі користувачі далеко не завжди свідомі суто національних особливостей організації українського інтернету і часто сприймають український домен COM.UA як аналогію свого домену COM.RU, який не користується значною популярністю, нарівні з іншими доменами другого рівня.

Окремого варто розглянути українські домени BIZ.UA, CO.UA, TM.UA. Вони є звичайними доменними іменами в зоні .UA, зареєстрованими приватними особами. Останні продають субдомени користувачам, які не бачать різниці між приватним і публічним доменом. В цьому немає нічого протизаконного, але той, хто реєструє в одній із вказаних зон свій домен, повинен усвідомлювати, що його користувальницькі права не гарантовані адміністративною системою світової доменної ієрархії.

Регіональні українські домени.

Регіональні домени вказують, що суб'єкт веде свою діяльність у певному регіоні або має відношення до цього регіону. Регіональні доменні імена не мають специфічних вимог, окрім декількох доменів, зареєструватись в яких можуть виключно юридичні та фізичні особи, що знаходяться на території певної області. Запроваджені в Україні регіональні домени наведені в таблиці 6.

Таблиця 6.

Українські регіональні домени

Регіональні домени		Область, Регіон
vn.ua	.vinnica.ua	Вінницька область
	.lutsk.ua	Волинська область
.dp.ua	.dnepropetrovsk.ua	Дніпропетровська область

.dn.ua	.donetsk.ua	Донецька область
.uz.ua	.uzhgorod.ua	Закарпатська область
.if.ua	.ivano-frankivsk.ua	Івано-Франківська область
.kv.ua	.kiev.ua	Київська область
	.crimea.ua	Крим
	.sebastopol.ua	Севастополь
.kr.ua	.kirovograd.ua	Кіровоградська область
.lg.ua	.lugansk.ua	Луганська область
	.lviv.ua	Львівська область
.mk.ua	.nikolaev.ua	Миколаївська область
.od.ua	.odessa.ua	Одеська область
.pl.ua	.poltava.ua	Полтавська область
.rv.ua	.rovno.ua	Рівенська область
	.sumy.ua	Сумська область
.te.ua	.ternopil.ua	Тернопільська область
.zp.ua	.zaporizhzhie.ua	Запорізька область
.zt.ua	.zhitomir.ua	Житомирська область
.kh.ua	.kharkov.ua	Харківська область
.ks.ua	.kherson.ua	Херсонська область
.km.ua	.khmelnytskyi.ua	Хмельницька область
.ck.ua	.cherkassy.ua	Черкаська область
.cn.ua	.chernigov.ua	Чернігівська область
.cv.ua	.chernovtsy.ua	Чернівецька область

Згідно з [5] доля регіональних доменів другого рівня з кінця 2002 року зменшилась з 76% до 48%, а відносний приріст складає біля 20% щорічно. Тоді

як доля доменів другого рівня загального призначення (.COM.UA, .ORG.UA, .NET.UA). з початку 2003 року на теперішній час збільшилася з 24% до 52%, а відносний приріст досяг 60% у рік.

На сьогодні перша десятка за кількістю зареєстрованих доменних імен другого рівня виглядає так: com.ua, kiev.ua, org.ua, dp.ua, net.ua, od.ua, in.ua, crimea.ua, ua, odessa.ua. В сумі це складає 87% від всіх українських доменних імен.

В майбутньому слід очікувати підвищення інтересу до регіональних доменів в зв'язку із розробкою функції пошуку по регіонах України пошуковою системою Яндекс. Вже сьогодні в інтерфейсі цієї пошукової системи впроваджено функції пошуку «лише на українських сайтах» та «у Києві». Згодом планується розповсюдити регіональний пошук і на інші регіони України.

Висновки. 1. З огляду залучення максимальної кількості відвідувачів на комерційний сайт, доменне ім'я веб-ресурсу доцільно вибирати як з позицій сприйняття його потенційними клієнтами, так і з позицій сприйняття пошуковими системами, а також з позицій функціональних можливостей доменного імені (створення в піддоменах сайтів з доменними іменами третього рівня, створення поштових адрес тощо).

2. Для позитивного сприйняття доменного імені потенційними клієнтами, доменне ім'я повинно бути таким, що легко запам'ятовується, по можливості коротким, без помилок сприйматись на слух. Доменне ім'я комерційного сайту повинно максимально точно вказувати на область діяльності сайту. Якщо сайт орієнтований на клієнтів поза межами України, доменне ім'я краще вибрати в зоні доменів першого рівня загального користування, аніж в зоні українських доменів другого рівня. В найпопулярніших зонах загального користування COM, NET і ORG досить складно знайти привабливе англійське ім'я сайту, але при англійській транслітерації українських слів така задача спрощується. Наприклад, таке знайоме багатьом слово як промтовари може стати доменним

ім'ям влюбій зоні: на сьогодні вільні доменні імена promtovary.com, promtovary.net, promtovary.org, promtovary.com.ua, promtovary.ua.

3. Зважаючи на те, що інтернет-ресурс, віднесений такими пошуковими системами як Яндекс та Google до українських, отримує значну преференцію в списку пошукової видачі для користувачів, які зайшли і інтернет з території України, доцільно використовувати для орієнтованих на українську аудиторію сайтів доменні імена в українських доменних зонах. В іншому випадку необхідно вказати пошуковим системам, що сайт відноситься до українських використанням на ньому української мови, українськими номерами телефонів на сайті, поштовими індексами, вживанням назви українського міста, тощо.

4. Сайт, спрямований на надання товарів та послуг жителям певного регіону доцільно реєструвати в регіональній доменній зоні з огляду на перспективи запровадження регіонального пошуку пошуковою системою Яндекс.

5. В доменному імені доцільно використовувати транслітерацію ключових слів, за якими користувачі інтернету будуть знаходити сайт. Наприклад, сайт з іменем promtovary.com, promtovary.net чи promtovary.com.ua отримує значну преференцію при пошуку по слову «промтовари» в пошуковій системі Google.

Література.

1. Андронов А. Доменное имя как часть информационного ресурса // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2004. – № 4. – С. 50-56.
2. Глуховская Т. В. Как стать владельцем доменного имени в Украине? // Патенты и лицензии. – 2003. – № 11. – С. 25-26.
3. Калятин В.О. Доменные имена. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2002. – 188 с.
4. Кравченко В. Домен - не адрес, а средство индивидуализации. // И.С. Авторское право и смежные права. – 2001. – № 2. – С. 66-69.

5. Блоцкий П. Развитие зоны .UA – показатель общей инертности системы, невосприимчивости к глобальным тенденциям и мировым стандартам – <http://domaintimes.net/479/>.
6. <http://uacom.com.ua/domain.php>.
7. <http://top.bigmir.net>.
8. <http://info.nic.ru>.

Порядок розрахунків підприємства з бюджетом та їх відображення в податковому і фінансовому обліку

Вступ. Реформування економіки нашої держави зумовило значні зміни фінансового механізму її регулювання, зокрема податкової системи. Ця система стала однією з найважливіших у фінансових відносинах між державою і суб'єктами господарювання. До того ж вона є різноплановою і зачіпає практично всі аспекти діяльності підприємств. Хоч діюча податкова система не всіма спеціалістами і практиками однозначно сприймається, проте вона постійно удосконалюється, що свідчить про намагання запровадити ефективно діючі відносини між державою і підприємствами, які поряд із формуванням бюджету, забезпечували б стимулювання і розвиток виробництва.

Облікове забезпечення звітності про податки і податкові платежі є надзвичайно важливим, якщо до того ж врахувати доволі жорстку систему фінансових санкцій, що застосовують до підприємств, керівників і бухгалтерів при виявленні помилок і викривлень при їх обчисленні.

Постійну увагу у напрямку вдосконалення обліку розрахунків за податками і дослідження проблем уніфікації фінансового та податкового обліку на підприємствах приділяють у своїх працях ряд вчених, а саме Ф.Ф. Бутинець, П.М. Гарасим, Г.П. Журавель, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Т.І. Фаріон, П.Я. Хо-мин, Р.Л. Хом'як, Н.В. Чебанова і ін. [2].

Постановка завдання. Облік операцій, пов'язаних з погашенням зобов'язань перед бюджетом з податків і платежів, завжди вважався досить містким і проблемним. Особливо гостро питання обліку розрахунків з бюджетом постають сьогодні, коли часто відбуваються зміни в нормативній базі. А під час розрахунку податків необхідно ретельно дотримуватися законів, інструкцій та інших нормативних документів, які регламентують порядок

нарахування податків і терміни сплати їх до бюджету. Становище посилюється ще й тим, що податковий облік не достатньо адаптований до реформованого бухгалтерського обліку.

Для одержання відповідної інформації про податкові зобов'язання необхідно виділити їх в складі об'єктів бухгалтерського обліку, визначити напрям документообороту облікових регістрів та розробити методику їх реєстрації, накопичення та обробки з метою встановлення фінансової дисципліни на підприємстві та порядку розрахунків з бюджетом.

У зв'язку з цим необхідно вивчити основні засади ведення обліку на підприємстві і формування даних про податкові зобов'язання з врахуванням їх властивостей та подальше відображення у фінансовій звітності.

Результати. Методологічні вимоги до формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про зобов'язання, а також принципи відображення зобов'язань у фінансовій звітності визначає П(С)БО 11 „Зобов'язання”. У даному стандарті бухгалтерського обліку наводиться інформація про порядок визнання зобов'язань, класифікація зобов'язань, визнання довгострокових і поточних зобов'язань, вартість, за якою вони відображаються в балансі, порядок створення забезпечення, обчислення його суми, а також порядок перегляду залишку забезпечення і відображення непередбачених зобов'язань на рахунках.

Згідно з ПСБО у класифікації зобов'язань підприємства виділяють зобов'язання за податками, які мають свої особливості нарахування і погашення, а також обліку їх ведення.

Для обліку розрахунків із бюджетом бухгалтерія підприємства використовує кілька рахунків, що викликано складністю податкової системи України та надмірною регламентацією процесу (процедури) стягнення податків. Тут узагальнюється інформація про розрахунки за всіма видами платежів до бюджету з юридичних і фізичних осіб, а також із фінансових санкцій, які вносяться у бюджет.

Найбільш складним є бухгалтерський облік податку на додану вартість, що пов'язано з визначенням події платежу покупцем продукції, робіт та послуг. Бухгалтер обов'язково повинен врахувати подію платежу, щоби правильно відобразити суму податку на додану вартість за поточний період.

У практичній діяльності платежі здійснюються таким чином:

1) відбувається надходження продукції, приймання робіт і послуг, виконаних постачальниками і підрядниками, а після цього проводиться їх оплата;

2) здійснюється перерахування грошей у порядку передоплати постачальникам і підрядникам, а після цього – отримання продукції, робіт і послуг.

Податкові зобов'язання виникають у зв'язку з отриманням від покупців авансових платежів у порядку передоплати.

У випадку, коли спочатку перераховується постачальнику аванс в порядку передоплати, а продукція, роботи чи послуги отримуються пізніше, тоді на суму податку на додану вартість оформляється податковий кредит.

Існує й інший варіант співпраці: реалізація продукції на умовах подальшої її оплати (коли спочатку продавець відвантажує продукцію, а потім за неї надходять платежі).

Із упевненістю можна сказати, що перші кроки до вдосконалення податкового обліку зроблені, але докорінне реформування податкової системи України в напрямку ослаблення податкового тиску, спрощення процедури, податкового адміністрування й створення умов для надійного захисту прав платників податків ще попереду.

Складність розуміння також пояснюється й тим, що положення П(С)БО 17 у своїй основі повторюють свій міжнародний аналог МСБО 12 „Податки на прибуток” (котрі явно не адаптовані до особливостей українського законодавства), а з іншого боку – намагаються поєднати бухгалтерський і податковий обліки шляхом логічних міркувань про відмінності бази

оподаткування для вирахування податку на прибуток, що виражається в термінах „постійні” й „тимчасові різниці”.[1]

Постійна різниця – це різниця між податковим прибутком (збитками) і обліковим прибутком (збитками) за певний період, що виникає в поточному звітному періоді й не анулюється в наступних звітних періодах.

Тимчасова різниця – це різниця між оцінкою активу або зобов'язаннями за даними фінансової звітності й податковою базою цього активу чи зобов'язання відповідно.

Даючи пояснення тимчасовим і постійним різницям, П(С)БО 17 у Додатку до нього дає приклади відображення в бухгалтерському обліку й фінансової звітності підприємства лише тимчасових різниць, мотивуючи тим, що тимчасові різниці обумовлені розбіжністю в часі визнання доходів і витрат у податковому обліку порівняно з бухгалтерським. Однак не потрібно забувати, що постійні різниці також обумовлені фактом існування бухгалтерського й податкового обліків.

Тимчасові різниці можуть призвести або до відстрочених податкових активів (рахунок 17), або до відстрочених податкових зобов'язань (рахунок 54). Відстрочений податковий актив – це сума податку, що підлягає відшкодуванню в наступних податкових періодах:

- тимчасові різниці між обліковою й податковою базами оцінки;
- перенесення податкового збитку, не включеного в розрахунок зменшення податку на прибуток у звітному періоді;
- перенесення на майбутні періоди податкових пільг, якими скористатися у звітному періоді неможливо.

Зазначимо, що деяка незрозумілість наведеного нами викладу загальних положень стандарту 17 „Податок на прибуток” пояснюється намаганням його авторів поєднати одночасно вимоги до формування й оподаткування прибутку в системі фінансового і податкового обліку.

Облік податків, зборів і платежів підприємства ведуть на рахунку 64 „Розрахунки за податками і платежами”. За кредитом даного рахунка

відображають нараховані платежі до бюджету, за дебетом – належні до відшкодування з бюджету податки, їх сплату, списання тощо.

Аналітичний облік розрахунків за податками й платежами ведуть таким чином, щоб за кожним із них окремо можна було мати дані про нараховані і сплачені суми, заборгованість на кінець місяця. Тому до перших двох субрахунків треба відкрити аналітичні рахунки за найменуваннями податків і платежів. Зокрема, до субрахунку 641 „Розрахунки за податками” треба відкрити такі аналітичні рахунки:

6411 „Розрахунки з податку на додану вартість”;

6412 „Розрахунки з податку на прибуток (фіксованого сільськогосподарського податку)”;

6413 „Розрахунки з акцизного збору”;

6414 „Розрахунки з прибуткового податку”;

6415 „Розрахунки з комунального податку”;

6416 „Розрахунки зі збору на розвиток виноградарства і хмелярства” і т. д.

На підставі відповідних первинних документів – податкових накладних з податку на додану вартість, розрахунків встановленої форми з інших податків і платежів та платіжних доручень про їх перерахування у бюджет – проводять записи у розрізі кожного податку чи платежу у реєстрах аналітичного обліку розрахунків з бюджетом. Для обліку податку на додану вартість, крім того, використовують книги обліку продажу і придбання товарів (робіт, послуг), записи в яких проводять на основі податкових накладних. Одночасно податок на додану вартість відображають у товарно-транспортних накладних та платіжних дорученнях про оплату покупцями вартості відвантажених їм товарів, продукції, виконаних робіт чи послуг або отриманих від постачальників чи підрядників сировини, товарів, робіт і послуг. При цьому має бути повна відповідність щодо запису операцій як у податкових накладних, так і в інших документах.

Слід зазначити, що одні податки, збори, і платежі включаються у витрати виробництва, інші покриваються із прибутку підприємства. До того ж

підприємства здебільшого використовують для обліку витрат виробництва одночасно рахунки класу 8 та 9. Тому кореспонденція рахунків, за якою відображається нарахування податків, зборів і платежів, залежить як від того, за рахунок якого джерела покриваються нараховані суми, так і від методики обліку витрат виробництва.

Висновки. У результаті досліджень встановлено, що існуючий План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу і зобов'язань підприємств та Положення (стандарту) бухгалтерського обліку максимально наближені до міжнародних і дають можливість чіткого поділу обліку на фінансовий і управлінський, як це прийнято у економічно розвинутих країнах світу. Разом із тим особливості податкового законодавства України потребують окремого ведення податкового обліку, який потрібний для поглиблення інформативності фінансового обліку, оскільки на основі даних лише фінансового чи управлінського обліку неможливо досягти достовірного забезпечення податкової звітності. Принциповим недоліком податкового законодавства є наявність розбіжностей щодо визнання та оцінки доходів і витрат для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток і податком на додану вартість та нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку у напрямку розрахунку фінансового результату, що у підсумку унеможливує складання декларації про прибуток підприємств за даними бухгалтерського обліку.

Література.

1. ЗУ „Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” від 21.12.2000 р. № 2181-III із наступними змінами і доповненнями.
2. Гарасим П. М., Журавель Г. П., Хомин П. Я. Податковий облік і звітність на підприємствах: Навчальний посібник. – К.: ВД „Професіонал”, 2004. – 448 с.

Застосування економіко – математичної моделі для аналізу зовнішньоекономічної діяльності харчової промисловості

Вступ. Прогнозування очікуваних обсягів експорту та імпорту харчової продукції є важливою задачею у зовнішньоекономічній діяльності. При розв'язанні цієї задачі особливого значення набуває не лише становлення очікуваних обсягів зовнішньоекономічних операцій, але і визначення чинників, що впливають на ці обсяги та характер впливу. Маючи таку оцінку, можна спланувати діяльність на рівні підприємства харчової галузі в залежності від можливих змін цих чинників, або ж на рівні вже державних установ, а також оцінити наслідки змін у зовнішньоекономічній політиці держави, зокрема їх вплив на обсяги експорту та імпорту найважливіших видів харчової продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економіко – математичного моделювання зовнішньоекономічної діяльності у харчовій промисловості присвячена велика кількість праць вітчизняних науковців: В.М.Вовк, О.І. Пономаренко, І.Г. Лук'яненко, Л.І.Краснікова та інші. Визначаючи їхні досягнення у даній галузі, належить зазначити, що не в повній мірі вивчено питання щодо застосування моделі прогнозування обсягів експортно – імпортних операцій.

Постановка завдання. Метою статті є визначення методики побудови економіко-математичної моделі для аналізу процесів, що відбуваються у зовнішньоекономічній діяльності харчової промисловості.

Результати дослідження. Існує ряд підходів до багатофакторного прогнозування обсягів експортно імпортних операцій, найпоширенішим з яких є використання цінових чинників.

Якщо розглядати обмежений проміжок часу, то саме ціна є найбільш придатним для нього засобом з інших головних інструментів. Швидко змінити

якість харчової продукції, а тим більш споживацькі очікування щодо її властивостей практично неможливо. Але ціна може змінюватись швидко у певних межах. За умов не дуже високої якості та негативних споживацьких очікувань для збільшення обсягів продажу харчової продукції використовуються перш за все методи цінової конкуренції.

Наведемо приклад аналізу цінових принципів та розглянемо таку ситуацію. Нехай є країна, на внутрішньому ринку якої конкурують два схожі товари: 1 - внутрішнього виробництва, 2 - імпортований. Вважається, що обсяги продажу цих товарів знаходяться в оберненій залежності від цін, за якими вони реалізуються. Інші чинники на співвідношення обсягів не впливають.

Зазначені товари, з урахуванням ціни реалізації, повністю задовільняють наявний платоспроможний попит на продукцію даного виду у цій країні. Припускаємо, що і продавець, і конкурент можуть незалежно встановлювати ціни на свою продукцію. Звідси впливає олігопольна конкуренція.

Позначимо обсяг продажу харчової продукції продавця \bar{x} , ціна її реалізації - \bar{p} .

Конкурент:

x - обсяги реалізації;

p - ціна реалізації.

Припущення, що співвідношення між обсягами реалізації харчової продукції є оберненим до співвідношення цін можна записати у вигляді:

$$\frac{\bar{x}}{x} = k \left(\frac{p}{\bar{p}} \right)^\alpha, \alpha \leq 1, \quad (1)$$

де k - множник масштабу, який показує на скільки зміниться співвідношення між обсягами реалізації харчової продукції при одиничній зміні співвідношення цін.

α - коефіцієнт прискорення, який показує, на скільки змінить обсяги реалізації кожна наступна зміна співвідношень між країнами, тобто

- $\alpha = 1$ - пропорційна зміна;
- $\alpha > 1$ - прискорена зміна;
- $\alpha < 1$ - уповільнена зміна.

Розглянуті рівняння і є, власне, економіко-математичною моделлю цінової конкуренції. Маючи, за статистикою, спостереження зі змінами обсягів реалізації харчової продукції та цін можна за допомогою методу найменших квадратів оцінити значення коефіцієнтів k та α . Після цього можна встановити обсяги реалізації харчової продукції продавця за вказаної ціни, яку запропонує він та відомих обсягів реалізації продукції конкурента.

Але, проблема полягає у тому, що про ці обсяги x на відміну від цін, як правило, не відомо. Ціну \bar{p} можна оцінити як середню оптову ціну на дану продукцію у країні, з якої вона вивозиться, визначену у національній валюті цієї країни, плюс витрати на реалізацію, транспорт, непрямі податки, зроблені у тій самій національній валюті.

$$\bar{p} = (\bar{p} + \Delta) \cdot \hat{p},$$

де \bar{p} - середня оптова ціна;

Δ - мито, прибуток посередника;

\hat{p} - курс валюти країни, де реалізовувалась продукція на національну валюту країни виробника.

До цього ще додаються додаткові витрати (наприклад посередники):

$$\bar{p} = (\bar{p} + \Delta) \cdot \hat{p} + \delta$$

Отже, проблема полягає у визначенні обсягів торгівлі конкурента. Для цього можна скористатися з припущення, що продукція продавця і його конкурента повністю задовільняє наявний платоспроможний попит Φ країни, де вона реалізується:

$$\bar{p}x + px = \Phi, \quad x = \frac{\Phi - \bar{p}x}{p} \quad (2)$$

Підставимо у рівняння (1) одержане значення x та розв'яжемо його відносно \bar{x} .

$$\frac{p\bar{x}}{\Phi - \bar{p}x} = k \left(\frac{p}{\bar{p}} \right)^\alpha$$

Звідси випливає, що:

$$\bar{x} = \frac{\Phi}{\bar{p} \left(1 + \frac{1}{k} \left(\frac{p}{\bar{p}} \right)^{\alpha-1} \right)} \quad (3)$$

Співвідношення рівняння (3) визначає обсяги реалізації харчової продукції продавця виключно через цінові чинники і платоспроможний попит. Слід зазначити, що у явному вигляді попит Φ відомий далеко не завжди. Але його можна оцінити побічно, наприклад, через макроекономічні індикатори стану справ у державі. Якщо зменшується ВВП, зменшуються інвестиції, зменшується реальна оплата праці, звідси: зменшення попиту.

Можна визначити цей попит, за допомогою лінійної регресивної моделі:

$$\Phi = \frac{I}{\delta p} (a_1 V + a_2 I + a_3 W + a_4) = a_1 V + a_2 i + a_3 W + a_4 d \quad (4)$$

Коефіцієнти $a_1 - a_4$ можна визначити за статистикою.

V - ВВП покупця

I - чисті інвестиції

W - середня зарплата

d - дефлятор, величина обернена до темпів інфляції

δ - темпи інфляції в країні покупця.

Таким чином, одержані рівняння (3) та (4) утворюють остаточний вигляд моделі для аналізу процесів, що відбуваються у зовнішньоекономічній діяльності олігопольної цінової конкуренції з метою прогнозування:

1. Обсягів експорту харчової продукції.
2. Обсягів імпорту харчової продукції певного виду з певної країни.

Необхідно відмітити, що згідно з моделлю (3), (4) обсяги реалізації харчової продукції продавцем будуть знижуватись при підвищенні ціни \bar{p} , за якою ця продукція продається. Це дозволить оцінити вплив змін податкових та тарифно-митних параметрів у країні, де продукція харчової промисловості

вироблятиметься і де вона реалізується. При збільшенні мита: $\uparrow \Delta \rightarrow \uparrow \bar{p} \rightarrow \downarrow \bar{x}$.

При знеціненні національної валюти країни виробника $\downarrow \hat{p} \rightarrow \downarrow \bar{p}$. Отже, девальвація національної валюти максимально збільшує експорт.

З іншого боку, зростання ціни конкурента має збільшити обсяги реалізації \bar{x} (продавцем). Сприятлива макроекономічна ситуація у країні реалізації теж спричинятиме збільшення \bar{x} (обсягів реалізації).

За допомогою розглянутої моделі можна оцінити, які чинники і як вплинуть на ситуацію щодо обсягів експорту та імпорту певних видів харчової продукції до певної країни.

Висновки. Економіко-математичні моделі є потужним інструментом для аналізу та прогнозування обсягів експорту та імпорту найважливіших видів харчової продукції. Побудова, застосування та аналіз таких моделей, здійснюється за певною методикою, згідно з якою побудова моделі починається з визначення результируючих показників або залежних змінних та чинників, які на них впливають чи можуть впливати, або незалежних змінних. Тобто, при прогнозуванні обсягів експорту або імпорту харчової продукції результируючим показником буде обсяг експорту або імпорту певного її виду на певному проміжку часу, а незалежними змінними або чинниками можуть бути середня ціна на неї на тому зовнішньому ринку, де вона реалізується, ціна чи собівартість продукції всередині країни, курс обміну національної валюти на іноземну, ставки оподаткування експортно-імпортних операцій в країні експортера та країні імпортера, митні нормативи.

Таким чином, при визначенні переліку чинників або незалежних змінних доцільно здійснювати аналіз всіх показників, які теоретично можуть справити будь-який вплив на результируючий показник.

Література.

1. Алдохин И.П., Кулиш С.А. Экономическая кибернетика. – Харьков: Высшая школа, 1983. – 224с.

2. Вовк В.М. Матричні економічні моделі: Цикл лекцій. – Львів: ЛДУ, 1991. – 60 с.
3. Математические методы в планировании отраслей и предприятий. Под ред. Попова И.Г. – М.: Экономика, 1981. – 336с.
4. Пономаренко О.І., Пономаренко В.О. Системні методи в економіці, менеджменті та бізнесі. – К.: Либідь, 1995.– 240 с.
5. Лук'яненко І.Г., Краснікова Л.І. Економетрика. Підручник. К. , Товариство “Знання”, КОО, 1998 – 494 с.
6. Джонсон Дж. Економетричні методи.– М., 1980. – 444с.

ЗМІСТ

<i>Ткаченко І.С.,</i>	Формування інформаційних систем підприємств	3
<i>Длугунович Н.А.</i>	машинобудівного комплексу шляхом реалізації інноваційних проєктів	
<i>Тищенко О.М.,</i>	Зовнішньоекономічна діяльність як чинник	15
<i>Зінченко В.А.</i>	економічного росту	
<i>Гейман О.А.,</i>	Механізми й проблеми реалізації державних	23
<i>Узунов В.В.</i>	цільових програм в Україні	
<i>Кравчук Р.С.</i>	Оптимізація асортиментної стратегії	31
	нафтопереробного підприємства	
<i>Белопольська Т.В.,</i>	Концептуальні та методологічні основи	39
<i>Пашенко Г.В.</i>	кредитування освітніх послуг в Україні	
<i>Никифорчин І.В.</i>	Неадитивні міри і прийняття рішень в умовах невизначеності	49
<i>Кочкодан В.Б.</i>	Формування і вибір заходів щодо управління	54
	структурою капіталу підприємства	
<i>Курганова О.П.</i>	Інструментальні засоби реалізації національної	70
	доктрини розвитку фізичної культури і спорту	
<i>Плахотнік О.О.</i>	Методи санації державних підприємств	79
<i>Паламарчук В.В.</i>	Фінансове забезпечення розвитку об'єктів	88
	стратегічного призначення	
<i>Самофалов В.В.</i>	Інноваційні механізми підвищення ефективності	98
	управління підприємства	
<i>Лиман В.В.,</i>	Вибір доменних імен для комерційних сайтів в	107
<i>Ткаченко М.І.</i>	українському інтернеті	
<i>Шкроміда В.В.</i>	Порядок розрахунків підприємства з бюджетом та їх	120
	відображення в податковому і фінансовому обліку	
<i>Товста Т.Л.</i>	Застосування економіко-математичної моделі для	126
	аналізу зовнішньоекономічної діяльності харчової промисловості	

МОДЕЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Формат 42x30/4
 Папір офсетний №1. Друк ізографія.
 Умовн.-друк. арк. 9,25.
 Тираж 300 прим.
 Україна, 76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 25,
 Видавництво „Плай”

Усі права застережені. Передрук і переклади дозволяються лише за згодою автора і редакції. Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

НБ ПНУС



776358

12,00

НБ ПНУС



776358