

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 2(16)

Київ 2007

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)я43
М43

Редакційна колегія

Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — головний редактор
Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора
Саввич І. Г., канд. філол. наук — відповідальний редактор
Чирков В. М. — відповідальний редактор за випуск

Економічні науки

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Баєва О. В., д-р біол. наук, проф., Шостак Л. Б., д-р екон. наук, проф., Поляков О. М., д-р екон. наук, проф., Радзівєвський О. І., д-р екон. наук, Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Криклій А. С., д-р екон. наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф.

Політичні науки

Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф., Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Горбатенко В. П., д-р політ. наук, проф., Кирилюк Ф. М., д-р філос. наук, проф., Бідзюра І. П., д-р політ. наук, проф., Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Храмов В. О., д-р політ. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

Психологічні науки

Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Охременко О. Р., д-р психол. наук, Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф., Онищук Л. А., д-р пед. наук

Юридичні науки

Бабкін В. Д., д-р юрид. наук, проф., Коваленко В. В., д-р юрид. наук, проф., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Стеценко С. Г., д-р юрид. наук, проф., Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, проф.

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М43 Наукові праці МАУП / Редкол.: М. Ф. Головатий (голов. ред.) та ін. — К. : МАУП, 2001. — Вип. 1. — ISBN 966-608-120-2

Вип. 2(16). — 2007. — 244 с. — Бібліогр. в кінці ст. — ISBN 978-966-608-837-9

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами розвитку економіки і менеджменту, політології, психології і права.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

Збірник "Наукові праці МАУП" зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, у якому висвітлюються результати наукових досліджень в галузях економіки, менеджменту, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.

Вищою атестаційною комісією України "Наукові праці МАУП" визнано як фахове видання з економічних і психологічних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/6 від 14 червня 2007 р.).

ББК 65.9(4УКР)я43+88я43

ISBN 966-608-120-2
ISBN 978-966-608-837-9

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2007

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	5	Коваль О. В. <i>Система антикризового управління підприємством</i>	64
Шостак Л. Б. <i>Проблеми енергозабезпечення розвитку України</i>	5	ПОЛІТИЧНІ НАУКИ	68
Солопенко Р. І. <i>Методика економічного обґрунтування управлінських рішень на авіаційному підприємстві</i>	13	Головатий М. Ф. <i>Підготовка молоді політичної еліти як дійовий засіб розвитку політичного консенсусу</i>	68
Рябченко І. М., Волков Д. О., Клімбовська А. В. <i>Характеристика комплексної спеціалізованої інформаційної системи управління інженерними мережами на прикладі систем подачі й розподілу води</i>	19	Бідзюра І. П. <i>Території багатонародної країни, політична нація і політичний центр: роздуми “на полях” елітологічної концепції В’ячеслава Литинського</i>	74
Щокін Р. Г. <i>Індексний аналіз прибутковості недержавного вищого навчального закладу</i>	23	Варзар І. М. <i>Ще раз про генезисно-історіологічний та ролево-функціональний погляди на феномен політичної нації у багатонародній країні</i>	81
Захожай В. Б., Казак О. О., Кім М. І. <i>Аналіз пропорційності розвитку інвестиційної діяльності</i>	31	Храмов В. О. <i>Державна політика у фокусі політичної легітимності: Мислєдіяльнісна інтерпретація</i>	89
Рябченко І. М., Гречухін О. В., Свиридов С. О. <i>Теоретичні засади аварійного управління системами подачі й розподілу води</i>	37	Хижняк І. А. <i>“Українське питання” на завершальному етапі Першої світової війни (1917–1918 рр.)</i>	93
Солопенко Р. Р. <i>Вплив релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень у системі кадрового менеджменту підприємства</i>	41	Гольцов А. Г. <i>Вплив геополітики Заходу й Російської Федерації на політичні процеси в Україні</i>	102
Вассуф Саміх Муса <i>Державне управління якістю медичної допомоги у контексті оцінки професійних правопорушень</i>	46	Зайченко Л. М. <i>До генези і сучасного стану концепції політичного технократизму крізь призму політичної етнології</i>	108
Сивальнева Е. И. <i>Экономическая сущность понятия “малый бизнес”</i>	51	Лясота А. Є. <i>Концепція етноменшинського лібералізму як компонента науки політичної етнології: історіологія і теорія проблеми</i>	116
Ашуров Векіл <i>СНГ: пути усиления интеграции</i>	55		
Новодворський Я. В. <i>Маржа безпеки як концептуальна основа прийняття рішень щодо операцій з інструментами у глобальному інвестиційному середовищі</i>	62		

УДК 339.9+621.311.1

Л. Б. ШОСТАК

Українсько-Арабський інститут міжнародних відносин МАУП, м. Київ

ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 5–12

Розглянуто сучасні проблеми забезпечення усталеного функціонування національного господарства України в умовах дефіциту власних енергоресурсів. Запропоновано шляхи покращання енергозабезпечення на підставі аналізу експортно-імпорتنних операцій на ринку енергоресурсів в умовах глобалізації світової економіки.

Енергозабезпечення усталеного функціонування національного господарства України виявляється непростою, хронічною і комплексною проблемою, яка загострюється внаслідок політичної нестабільності, що впливає на умови постачання енергоносіїв з Росії. Враховуючи той факт, що енергоємність економіки України у розрахунку витрат енергоресурсів на створення одиниці вартості ВВП перевищує енергоємність ВВП Росії у 2,3, а країн Євросоюзу – від 5 до 8 разів, слід визнати серйозну залежність національного господарства від наявності власних і вартості імпортованих енергоносіїв. З вичерпанням світових енергетичних ресурсів ця проблема поглиблюється й набуває все більшого політичного забарвлення саме тому, що енергетична залежність несе у собі потенціал політичного впливу з боку країн-експортерів, що поєднує її з небезпеками національного рівня.

Водночас слід визнати, що “справедливий” у минулому розподіл енергоносіїв між країнами пострадянського простору чи паритет у цінах

за їх транспортування й внутрішнє споживання вже неможливий, оскільки економіки цих країн функціонують здебільше в умовах тіньової саморганізації з множиною неузгоджених персоналізованих мотивацій господарської діяльності. При цьому зневажаються не тільки соціальні чи зовнішньоекономічні аспекти забезпечення усталеності розвитку, а й основи ефективного господарювання кожної з країн-республік колишнього СРСР. Тіньова економіка або неформальний сектор, на розмір якого суттєво впливають “правила” господарських трансакцій (рис. 1), у постсоціалістичних країнах складає від 19 % ВНД (Словаччина) до 67 % ВНД (Грузія), водночас ліберальні капіталістичні економіки функціонують з тіньовим сектором на рівні 9 % ВНД (США) чи 10–13 % (країни ЄС). Неформальний сектор економіки України станом на 2005 р. оцінювався Світовим банком у 52,2 % ВНД [7].

Затяжна економічна рецесія 1992–1996 рр. призвела до скорочення ВВП в Україні більше, ніж у 2,7 раза, його енергоємність збільшилася в

Вплив умов господарювання на розмір неформального сектору (НСЕ)

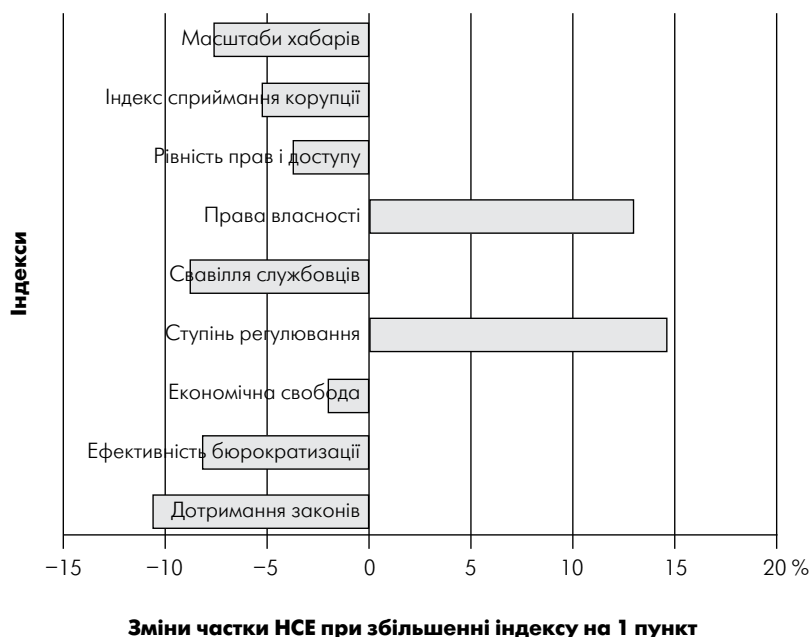


Рис. 1. Умови формування тіньового сектору економіки

1,8 разів, фондомісткість — майже у 3 рази, а витрати праці — у 2,5 рази. На тлі падіння ефективності праці та зростання прихованого безробіття найбільш інтенсивно втрачає свій трудовий потенціал реальний сектор економіки, зростає ділова активність у віртуальному фінансовому секторі (кредитування, страхування й спекуляції) та апараті управління. За цих умов обсяги державних інвестицій в основний капітал паливодобувного сектору України постійно знижувалися. При цьому темпи скорочення капіталовкладень, починаючи з 1992 р., перевищували темпи падіння валового випуску. Виникло замкнене коло: недоінвестування виробництва призводило до падіння випуску, що, у свою чергу, спричиняло скорочення обсягів капітальних вкладень в основні виробничі фонди та унеможливило технологічні інновації. Внаслідок багатьох причин об'єктивного характеру (дефіцитний бюджет, значна зовнішня заборгованість, зниження регулюючої ролі держави, безрозсудна лібералізація економічних відносин за відсутності сформованого правового поля ефективних економічних взаємодій) створились серйозні перешкоди для подолання циклічності цього процесу.

Демографічні процеси, пов'язані зі збільшенням частки старих-пенсіонерів у загальній структурі населення, негативно впливають на

можливість сплачування за енергоспоживання у побутовому секторі. Перспективи покращання платоспроможного стану зростаючої частки пенсіонерів за існуючою солідарною системою пенсійного забезпечення ненадійні. До того ж зростає чисельність (до кількох десятків тисяч на рік) людей молодшого віку, які від'їжджають на заробітки і постійне проживання за кордон. Ці процеси відбуваються поки що за рахунок периферійних регіонів країни, в яких умови виживання не залишають людям іншого вибору. Середня заробітна плата українця складає 0,80–1,00 дол. США за годину, американця — 15–20 дол. (у 19–20 разів більше), німця з урахуванням додаткових пільг — 30 дол., француза — 6–12 дол. за годину [6, 22, 35, 37]. Реальна заробітна плата в Україні знизилась впродовж 90-х років на понад 35 % [3, 29], а доходи на душу населення складають 97,5 дол. на місяць або 3,2 дол. на день [2].

Власне фінансове забезпечення інноваційних технологій видобутку, транспортування та економії енергетичних ресурсів в Україні перебуває у занепаді через поширення на внутрішньому ринку спекулятивних фінансових інструментів, спрямованих на максимізацію фінансових фондів тіньового капіталу з їхнім наступним відтоком у офшорні зони економічної активності. Високий банківський відсоток (до 35 % річних) не сприяє

розвитку реального сектору економіки, а відсутність національних інвестиційних інститутів та інноваційних фондів гальмує розробку і впровадження передових технологій виробництва та обслуговування. Відставання в цій сфері призводить до рентних зобов'язань у сфері впровадження новітніх технологій в енергетиці. До того ж політика стягування високого податку (20 %) з доданої вартості, що нав'язується міжнародними фінансовими кредиторами, призводить до занепа-

ду галузей кінцевої продукції та сприяє розвитку галузей субпродуктів, чим забезпечує певне місце української економіки у міжнародному розподілі праці та зумовлює механізм зняття відповідної природно-ресурсної ренти. Усе це вказує на пряму залежність національної економіки від експорту енергоносіїв та фінансових коштів із-за кордону.

Аналіз вартісного обігу (таблиця) зовнішньоторговельних операцій на ринку енергоресурсів [8] показав, що імпорт енергоносіїв в Україну

Експортно-імпорتنі операції України на ринку енергоресурсів

млн дол. США

Імпорт	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Вугілля	287,972	207,215	449,517	900,108	713,904
Буре вугілля і торф	3,216	85	183	4,542	1,014
Кокс з вугілля, бурого вугілля і торфу	27,027	78,201	116,205	232,297	184,018
Вугілля разом	318,215	370,416	748,722	1136,947	898,936
Нафта сирець	2105,316	2430,822	3678,415	4374,399	4600,513
Нафта перероблена із вмістом понад 70 %	501,3	379,517	359,408	512,78	1131,734
Залишки нафтопродуктів	36,341	32,109	59,621	79,442	77,684
Рідкий пропан і бутан	1,134	127	330	758	49
Нафта разом	2644,091	2969,448	4427,444	5724,621	4727,197
Природний газ	3287,822	3521,114	3190,044	3648,483	3946,004
Газ з нафтовидобутку та інші газоподібні гідрокарбони	49	349	74	1,453	6,19
Інші газоподібні продукти	-	-	-	1	0
Газ разом	3336,822	3870,114	3264,044	3650,936	3952,194
Електроенергія	2,734	2,852	2,656	501	9
Імпорт разом	6301,862	7212,83	8442,866	11013,5	9587,327
Експорт					
Вугілля	110,849	97,654	90,206	249,807	259,182
Буре вугілля і торф	295	418	445	416	888
Кокс з вугілля, бурого вугілля і торфу	78,137	66,766	205,792	642,353	218,909
Вугілля разом	483,986	582,42	740,998	1308,16	1366,091
Нафта сирець	13,909	61,392	262,8	98,555	24,703
Нафта перероблена із вмістом понад 70 %	735,193	1,127,999	1,489,243	1,684,955	203,777
Залишки нафтопродуктів	73,069	69,14	88,062	114,384	133,44
Нафта разом	822,171	130,532	350,862	212,939	361,92
Рідкий пропан і бутан	6,748	8,661	14,901	25,256	33,361
Природний газ	78,693	115,74	444,552	408,211	385,243
Газ з нафтовидобутку та інші газоподібні гідрокарбони	17,163	26,58	45,694	62,601	71,263
Газ разом	102,604	150,981	505,147	496,068	489,867
Електроенергія	72,343	71,329	111,28	117,212	178,211
Експорт разом	1481,104	935,262	1708,287	2134,379	2396,089
Імпорт/експорт	4,26	7,71	4,94	5,16	4,0

Примітка. Дані наведено за джерелом: Статистичний відділ Міжнародного центру торгівлі UNCTAD/WTO. — <http://www.intracen.org/tradstat/sitc3-3d/ir804.htm>; власні розрахунки.

впродовж п'яти років зріс у 1,5–1,7 раза, його обсяги за вартісним показником перевищували експорт енергоресурсів від 4,0 до 7,7 разів. Національне господарство найбільше витратило на споживання імпортової нафти (до 4,7 млрд дол. на рік) і газу (до 3,9 млрд дол. на рік). Проте Україна ще має можливість експортувати кам'яне вугілля, переводячи власні ТЕЦ на імпортне буре вугілля і кокс (рис. 2). До того ж робота атомних енергоблоків дає можливість експортувати електроенергію та отримувати від 70 млн (на початку 2000 р.) до 170 млн дол. (у 2005 р.) від її продажу.

Воднораз аналіз внутрішніх можливостей розв'язання проблем енергозабезпечення свідчить про нездатність української економіки швидко адаптуватися до цінових кон'юнктурних змін світового енергоринку, на якому хазяйнують впливові гравці — країни-члени ОПЕК, Росія і США.

За цих умов найрозумнішими кроками для безперебійного енергозабезпечення розвитку економіки країн, що не мають впливу на розподіл світових енергоресурсів, виявляються такі:

1) диверсифікація внутрішніх джерел генерування різноманітних видів енергії шляхом розвитку сонячної, вітрової, геотермальної енергетики і малої гідроенергетики;

2) диверсифікація зовнішніх джерел постачання енергоносіїв із-за кордону за критерієм ефективності витрат;

3) корпоратизація міжнародних енергетичних зв'язків у сфері розвідування запасів природних енергоносіїв, вироблення, транспортування та відновлення основних фондів постачання енергії;

4) цільове та економне використання власних енергозапасів;

5) збалансування витрат різних видів енергії у народному господарстві з можливістю їх придбання за світовими цінами;

6) заощадження та ефективне використання імпортової енергії у виробництві та суспільному споживанні.

Успіх на цьому шляху визначається загальним станом і тенденціями соціально-економічного розвитку України, які зумовлюють можливість не тільки простого, а й розширеного відтворення. Ключова роль енергоресурсів у забезпеченні цих процесів змусила постіндустріальні країни переорієнтувати пріоритети свого розвитку на початку ХХІ ст. з обмеження використання невідновлювальних природних енергоносіїв на інтенсифікацію їх використання через зниження енергоємності випуску та використання альтернативних джерел енергопостачання. Дотриман-

ня цього принципу забезпечується інноваційним типом розвитку, що припускає якісний прорив у підвищенні ефективності ресурсокористування, зростанні продуктивності та технологічній оснащеності економіки в цілому. Пріоритети соціально-економічного розвитку розвинених країн Європи сфокусовані на інтенсивному зростанні обсягів валових інвестицій у збереження і покращання якості природного і людського капіталу, тобто на збільшенні капіталовкладень у технологічне вирішення проблем вичерпаності природних ресурсів життєзабезпечення. Вирішенню цих завдань сприяє експансія фінансового сектору економіки і сектору високотехнологічних інформаційних послуг.

Воднораз інноваційний розвиток країн світу тісно пов'язаний із процесами глобалізації економіки через поширення транснаціональних корпоративних відносин. За цих умов усталеність розвитку забезпечується "оптимальним" розподілом світових, у тому числі енергетичних, ресурсів і прискоренням темпів зростання ВВП розвинених країн. З позицій ефективності світової економіки транснаціональні відносини, що збільшують корпоративні прибутки шляхом мінімізації витрат виробництва, є носіями ефективного розподілу світових ресурсів. Однак процеси інтеграції національних економік у світову економічну систему через становлення таких відносин носять суперечливий характер. З одного боку, наявність іноземних компаній у просторі національної економіки розглядається як сприятлива можливість, що надає доступ до новітніх технологій, нових робочих місць, сучасного менеджменту та організації праці, а з іншого — сприймається як іноземне втручання та обмеження позицій національного виробника на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Суттєве прискорення обігу світового капіталу внаслідок чергової хвилі науково-технічного прогресу підвищило роль фінансового мультиплікатора у процесах накопичення та перерозподілу світових енергетичних ресурсів. У цій ситуації справжніми володарями ресурсів планети стали великі ТНК, що контролюють не менше 90 % світових фінансових потоків [1]. У однополюсному світі фактично ТНК спрямовують геополітичний фокус національних інтересів країни лідера, які забезпечуються будь-якими засобами впливу, включаючи й військове вторгнення в країну, що має певні запаси природних енергоносіїв. Транснаціональна корпоративна мережа, що охоплює понад 5 тис. корпорацій, сприяє поширенню та

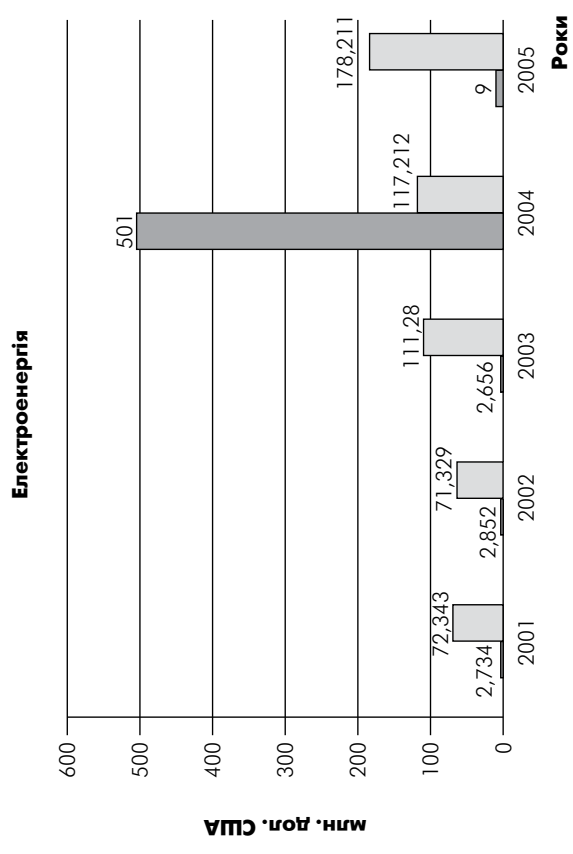
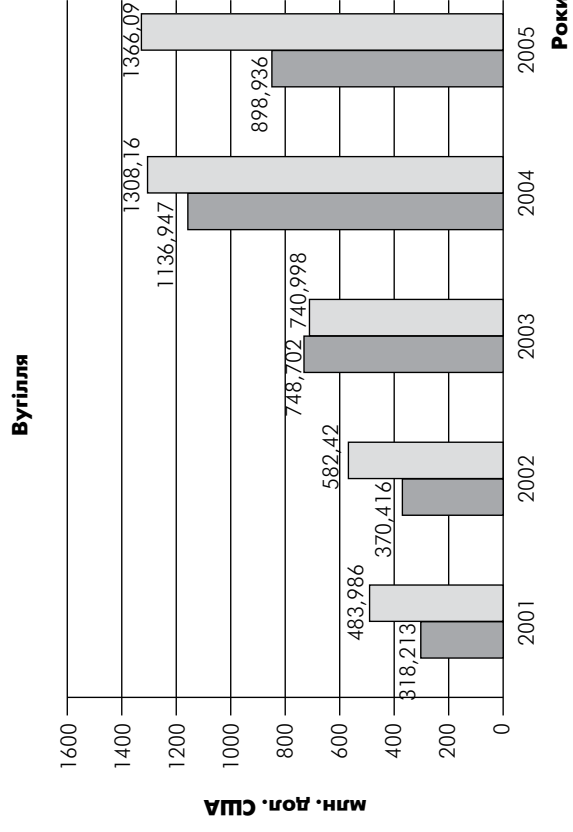
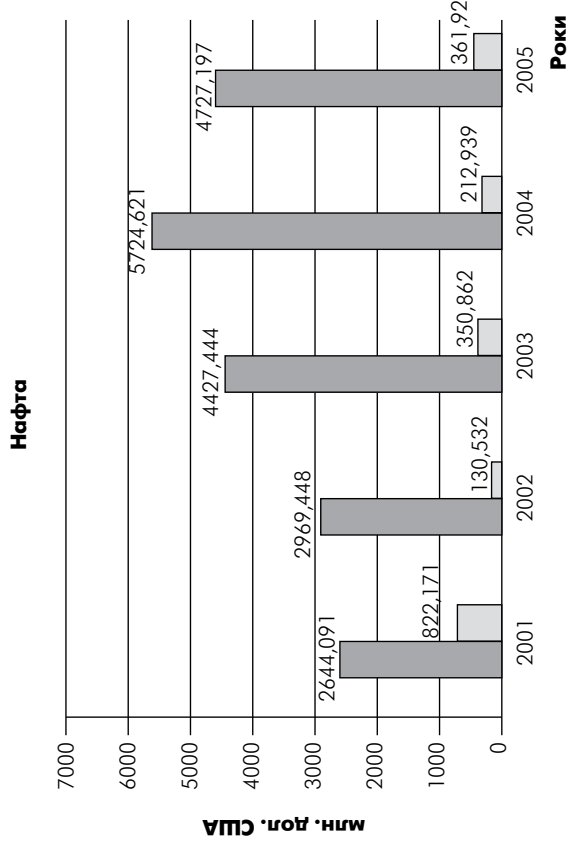
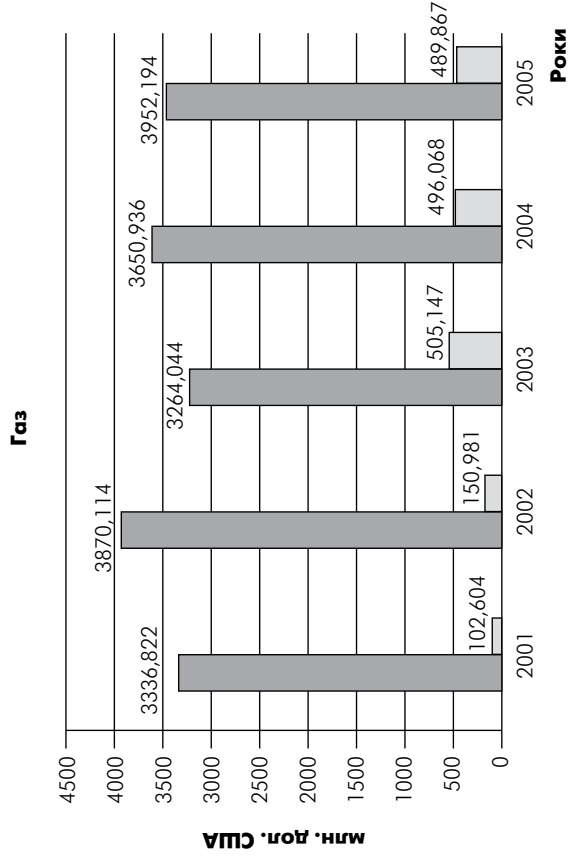


Рис. 2. Експортно-імпорتنі операції енергетичного сектору економіки України: стовпчики ліворуч — імпорт; праворуч — експорт

переміщенню певних екстенсивних типів робіт із розвинених країн і створенню нових робочих місць у країнах, що розвиваються. Однак цей процес рідко відбувається з метою надання безпосередньої допомоги країнам другого і третього світу, частіше — з метою збільшення прибутків за рахунок скорочення витрат на оплату праці та ресурсів виробництва.

Глобалізація світової господарської діяльності під контролем ТНК, країнами походження яких є США, Японія, Великобританія, Німеччина, Франція та інші розвинені країни, забезпечує сукупний випуск товарів на рівні понад 40 % світового ВВП, а у сфері високих технологій їх торговельний обіг складає близько 80 % світового [5, 52–59]. Одним із наслідків цієї глибокої перебудови світового ринкового господарства є концентрація капіталу у тих країнах, де вони приносять найбільший прибуток, що дає їм можливість впливати на розподіл світових енергоресурсів засобами ціноутворення на світовому ринку. Важливою причиною прискореної експансії міжнародних корпоративних відносин у сфері енергозабезпечення виявляється і той факт, що накопичення капіталу в руках транснаціональних корпорацій, особливо фінансових, дає їм змогу витратити значні кошти на розвідку нових джерел та інноваційні проекти їх розробки, що приваблюють країни, які не здатні виділяти кошти на дослідження. Поширення технологічних знань може відбуватись як усередині ТНК через її філії, так і між незалежними компаніями за допомогою придбання ліцензій і прав на використання інноваційних розробок. Принадність останнього способу визначається ступенем ризиків іноземних інвесторів, терміном економічного життя інноваційного проекту, прийнятністю і простотою адаптації технології, а також бар'єрами для входження філій, високим рівнем фінансових витрат потенційного іноземного інвестора і певними типами ринкової конкуренції, сприятливою для ліцензування.

Граничне збільшення світового випуску досягається переміщенням технологій генерування енергії у напрямку капіталу або капіталу до технологій, однак це не свідчить про паритетне зростання добробуту залучених націй. Країна, що розробляє нові технології, безумовно, підвищує свій власний добробут шляхом вилучення монопольної ренти за новітню технологію [4, 128–142], або ця рента може бути стягнута шляхом оподаткування експортних інноваційних товарів. Нерідко максимізація технологічного рентного прибутку компанією-розробником до-

сягається одночасним використанням зазначених інструментів. Конкуренція між постачальниками технічних знань призводить до зниження обсягів технологічної ренти, тому ТНК зацікавлені в контролі над новими розробками. Отже, позитивний зв'язок присутності ТНК на технологічному ринку зі швидким розповсюдженням новітніх технологій справедливий тільки для ринку технологій розвинених країн, а в реальній ситуації це суперечить жорстким інтересам максимізації сукупного прибутку ТНК. Необачлива політика деяких країн другого світу, в тому числі України, у сфері реформування освіти і фундаментальних наук може призвести до такої ситуації, коли зростаюча технологічна рента стане єдиною можливістю доступу до новітніх технологій, у тому числі генерування, транспортування та збереження енергії. У цьому випадку проникнення і зростаючий вплив ТНК на всі сфери суспільного, політичного й економічного життя технічно відсталих країн будуть об'єктивно зумовлені нав'язаними вигодами від отримання цивілізаційних винаходів, у тому числі в області генерування нових видів енергії, засобів транспортування та енергозбереження.

Постулати економіки природокористування стверджують, що світовий добробут збільшується шляхом конкурентного вилучення невідновлювальних енергетичних ресурсів добре інформованими власниками. З цього боку транснаціональні корпорації мають також певні переваги у доступі до світових природних енергетичних ресурсів. Країна, що володіє ресурсами, і країна, що їх використовує, не одержують особливої вигоди від будь-якої довгострокової програми розробки енергоресурсів. Ефективність програми по видобутку полягає в наданні власнику максимальної ренти, пов'язаної з обмеженістю певного ресурсу. Якщо природні родовища неоднорідні за якістю або місцем розташування, то власники можуть також одержати диференціальну ренту за кращу якість чи вигідне розміщення об'єкта. У разі проникнення іноземних інтересів до сфери розподілу та використання національних природних ресурсів ТНК виступає в ролі однієї із сторін угоди з урядом, але її мало хвилює ефективність програми по видобутку. Головний інтерес корпорації зосереджений на будь-якій ренті, яку можна стягнути з нації, що володіє енергетичними ресурсами. Аналогічно поводить ся й країна, яка використовує ресурс, якщо вона є прародичкою ТНК. Для країн — власників ресурсу проблема перебуває в повноті вилучення всіх видів ресурсної ренти на рівні, що передбачає нормальний прибуток ТНК.

Досягнення цієї мети здійснюється застосуванням таких ефективних інструментів державної політики, як запит “безкоштовних” акцій для уряду спочатку дії проекту, залучення місцевих підприємств у відповідні партнерські відносини, впровадження певної схеми оподаткування чи, в особливих випадках, націоналізація проекту. Проте національна політика, орієнтована на цілі підвищення глобальної ефективності¹ за допомогою діяльності ТНК, відрізняється від тієї, що декларує національні пріоритети добробуту. Тому країни, як правило, не можуть коректно оцінити взаємозалежний ефект від впровадження тієї чи іншої національної політики, і не має ніяких гарантій у практиці ділових операцій і торгівлі, що могли б привести до консенсусу політик, що максимізують сукупний добробут.

Таким чином, потенціал вирішення проблем енергозабезпечення перебуває у тісному взаємозв'язку з можливістю забезпечити інноваційний розвиток економіки задля ефективного та економного використання наявних та імпортованих енергетичних ресурсів. Пріоритети впровадження економіки знань в Україні з урахуванням фінансово-технологічних чинників енергозбереження полягають в наступному:

1. У фінансовій сфері забезпечення енергетичної безпеки:

- 1.1. Становлення цивілізованого ринку державних і корпоративних цінних паперів суб'єктів господарювання, видобутку, генерування, транспортування та розподілення енергії.
- 1.2. Формування ефективної банківської системи кредитування енергетичного сектору економіки з залученням внутрішніх заощаджень населення.
- 1.3. Формування секторального інноваційного фонду із суворим контролем інноваційно-інвестиційної діяльності у сфері енергозбереження.
- 1.4. Забезпечення мотивацій і прибутковості інноваційного розвитку енергетичного сектору засобами фіскальної (податкові пільги і послаблення) та монетарної (ринково-зважений курс національної валюти) політики.

2. У технологічній сфері забезпечення енергозбереження:

- 2.1. Концентрація зусиль на відновленні науково-технічного потенціалу шляхом підготовки висококваліфікованих кадрів у галузі новітніх технологій виробництва і послуг енергопостачання та збуту енергоносіїв на внутрішньому і зовнішніх ринках.
- 2.2. Розвиток паритетних корпоративних відносин між країнами постачальниками і споживачами енергії у сфері фундаментальної науки і прикладних технологій.
- 2.3. Захист інтелектуальної власності на основі становлення легітимної бази прав приватної власності на наукову розробку й удосконалення технологій.
- 2.4. Розвиток наукових досліджень, спрямованих на зниження енергоємності (питомих витрат природних енергоносіїв) та створення технологічних рішень для використання альтернативних джерел енергогенерації.
- 2.5. Маркетинг технологічних інновацій у енергетичному секторі розвинених країн з метою оптимізації розміру технологічної ренти.



Література

1. Лесков Л. В. Глобальный кризис: апокалипсис или новый виток эволюции // “Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю. М. Осипова, Е. С. Зотовой. — М: Юристъ, 2000. — С. 347–362.
2. Сергієнко О. Макроекономічні проблеми виробництва ВВП України // Персонал. — 2006. — № 10. — С. 6–12.
3. Україна: прогноз розвитку продуктивних сил / За ред. С. І. Дорогунцова. — Київ: РВПС України НАН України, 2000. — Т. 1. — С. 29.
4. Україна у вимірі економіки знань / За ред. В. М. Гейця. — К.: Основи, 2006. — 592 с.
5. Caves R. E. Multinational Enterprise and Economic Analyses. — Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2001.
6. Thurov L. C. The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World. — N. Y.: Penguin Books, 1996.
7. World Bank, 2005 (<http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomics/default.aspx?economyid=1-156>)
8. <http://www.intracen.org/tradstat/sitc3-3d/ir804.htm>

¹ Треба відзначити, що термін “глобальна ефективність” не є синонімом “глобальному добробуту”, яким оперують західні економісти, прибічники глобалізації світової економіки.

Визначено загальні чинники енергетичної залежності розвитку України та передумови неефективного використання і розподілу енергоресурсів у пострадянському просторі. Аналіз експортно-імпортних трансакцій на ринку енергоресурсів висвітлив їх незбалансованість за окремими видами енергоносіїв та залежність національного господарства від кон'юнктури нафти і газу на світовому ринку. Запропоновано першочергові кроки покращання енергозабезпечення національної економіки з урахуванням світових тенденцій корпоративного транснаціонального розподілу енергетичних ресурсів.

Определены основные причины энергетической зависимости развития Украины и предпосылки неэффективного использования и распределения энергоресурсов в постсоветском пространстве. Анализ экспортно-импортных трансакций на рынке энергоресурсов вывел их несбалансированность по отдельным видам энергоносителей и зависимость национального хозяйства от конъюнктуры нефти и газа на мировом рынке. Предложены первоочередные шаги по улучшению энергообеспечения национальной экономики с учетом мировых тенденций корпоративного транснационального распределения энергетических ресурсов.

The main causes of energy dependence for the development of Ukraine and presuppositions of ineffective use and allocation of energy resources in post-soviet space had been specified. Analysis of export-import transactions on energy resources market had brightened that there is no balance in it's using on single form of energy resource and national economy dependence from world market opportunities of petroleum and gas supplies. Top-priority steps of energy supply improvement for national economy had been proposed under taking into consideration the world trends of corporative transnational energy resources' allocation.

Надійшла 15 травня 2007 р.

МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА АВІАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 13–18

Розглянуто питання економічного обґрунтування управлінських рішень на авіаційному підприємстві, пов'язаних з операційною, кадровою, фінансовою, інвестиційною, інформаційно-телекомунікаційною, інноваційною, міжнародною маркетинговою і зовнішньоекономічною діяльністю авіаційного підприємства. Запропоновано методика економічного обґрунтування управлінських рішень з використанням економіко-математичного моделювання в автоматизованій системі управління (АСУ) авіаційним підприємством.

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане з активізацією підприємницької діяльності авіаційних підприємств. Одним з перспективних напрямів створення конкурентного середовища є економічне обґрунтування управлінських рішень в системі управління авіаційним підприємством, яке є важливим елементом ринкової економіки. Воно не потребує значних затрат, має швидку окупність витрат, є більш активним елементом в інноваційній діяльності, здатне сприяти процесам демонополізації економіки і стимулювати конкуренцію, звільняє підприємство від виробництва нерентабельної для нього продукції, створює додаткові робочі місця, додатково залучає в економічний обіг матеріальні, фінансові, людські та інформаційні ресурси та інше. Водночас процес становлення економічного обґрунтування управлінських рішень в системах управління підприємствами України, у тому числі авіаційними підприємствами, проходить досить невизначено, що пов'язано з відсутністю методичного забезпечення економічного обґрунтування управлінських рішень в системі менеджменту підприємства. Це видно з того, що значна частка підприємств України є збитковими, вони мають від'ємний рівень рентабельності, а в інших — спостерігається більш активне вкладання інвестицій, ніж в цілому в економіці України, і збільшення їх кількості у сфері матеріального

виробництва. Тому на сучасному етапі необхідно розробити відповідне методичне забезпечення обґрунтування управлінських рішень, закріплювати та розвивати економічне обґрунтування управлінських рішень на підприємствах, що сприяє досягненню позитивних тенденцій, створює умови для залучення фінансових ресурсів у інвестування авіаційних підприємств в реальному секторі економіки, оптимізує механізм державного управління їх інвестиційною діяльністю, орієнтує авіаційні підприємства на забезпечення підвищення ефективності виробництва на маркетинговій основі [7; 18].

Стратегія економічного обґрунтування управлінських рішень, що діючих в умовах ринкової економіки, передбачає створення умов ефективного функціонування і розвитку авіаційного підприємства. Менеджерська діяльність ґрунтується на підготовці та здійсненні необхідного управлінського рішення на підставі його економічного обґрунтування і подальшій послідовній систематизації дій або висновків, спрямованих на одержання прибутку. Ця діяльність має ґрунтуватись на безперервному зародженні менеджерських ідей, економічному обґрунтуванні і стратегічному оцінюванні ідей в цілому, в тому числі визначення реальності впровадження менеджерських ідей у практику з урахуванням своїх можливостей та в умовах подолання авіаційним підприємством

економічних ризиків і небезпеки кризових явищ і ситуацій [1–10].

Усе це визначає актуальність теми нашого дослідження, її новизну і практичну значущість.

Наше дослідження виконано відповідно до навчального плану напряму 0501 “Економіка і підприємництво” Міністерства освіти і науки України, освітньо-кваліфікаційного рівня *магістр*, код МАЕУПБАСН 2.63. 26.01.05, дисципліни “Економічне обґрунтування управлінських рішень”; до науководослідної роботи кафедри маркетингу і ресурсозабезпечення Інституту економіки та менеджменту НАУ.

Метою дослідження є розроблення науково обґрунтованих шляхів і напрямів удосконалення економічного обґрунтування управлінських рішень в системі менеджменту авіаційного підприємства, спрямованого на забезпечення ефективної діяльності його систем: операційної, кадрової, фінансової, інвестиційної, інноваційної, інформаційно-телекомунікаційної, міжнародної маркетингової і зовнішньоекономічної. Відповідно до навчального плану розглядуваного напряму 0501 “Економіка і підприємництво ця наукова проблема недостатньо досліджена.

Джерела формування масиву достовірної статистичної техніко-економічної інформації нових управлінських рішень базуються на використанні результатів науково-дослідних структур на взаємовигідних умовах, а також незалежних експертних оцінок менеджерів високої фахової підготовки, які здатні кваліфіковано висловлювати свої думки, користуються репутацією спеціалістів, що вміють знаходити ефективне рішення управлінської проблеми в конкретному випадку проведення аналізу і достовірного, незалежного оцінювання товарного ринку, регіональних і структурних диспропорцій у системі суспільного виробництва на товарному ринку, ринку капіталу і ринку праці, а також в досягненнях науки і техніки, нових можливостей використання нового товару, товару конкурентів; умінні опитувати споживачів і аналізувати інформацію про наявні проблеми, спілкуватись з торговим персоналом, який перебуває у безпосередньому контакті з покупцем, з постачальниками продукції, посередниками-менеджерами з реалізації продукції, маркетингових досліджень діючих підприємств, рекламних агентств та інших підприємств [1; 2; 6; 9]. Для проведення стратегічного прогнозування економічного обґрунтування управлінських рішень також необхідно мати достовірну інформацію про те, чи може якась ланка управлінської

діяльності стати збитковою для підприємства і виникне необхідність пошуку перспективних, ефективних ланок управління бізнесом, чи можливе посилення конкуренції або встановлення недосконалої правової бази щодо втілення різних обмежень на реалізацію продукції, що робить цю ланку діяльності недоцільною для подальшого випуску неконкурентозахищеної продукції. Прогнозування економічного обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з виявленням співвідношення між попитом і пропозицією на товар, політикою цін, прогнозними розрахунками капіталовкладень, податковими відрахуваннями, одержанням прибутку і розрахунку критичної межі беззбитковості, визначенням можливостей обсягу виробництва та реалізації конкурентозахищеної продукції і потреб систем матеріально-технічного забезпечення та управління збутом продукції, в системі матеріально-технічних запасів споживання, в операційній інфраструктурі підприємства (управління ремонтними, інструментальними, енергетичними, транспортними і складськими господарствами), з високою якістю продукції (послуг) і управлінням конкурентною стратегією підприємства на перспективу понад 10 років [4; 5; 8].

Методика економічного обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з менеджментом операційної (виробничої) системи підприємства, базується на прийнятті управлінських рішень у виробничій діяльності підприємства, в управлінні системою планування, в системі матеріально-технічного забезпечення та управлінні збутом продукції (послугами), в системі матеріально-технічних запасів, в операційній інфраструктурі підприємства, а також в управлінні якістю продукції, перспективним конкурентним захистом продукції (послуг) авіаційного підприємства [3].

Економічне обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з фінансовим менеджментом авіаційного підприємства, визначає основні функції та управлінські структурні відносини підприємства з визначення потреб у фінансових ресурсах; управління основними видами фінансування, джерелами фінансування та особливостями їх отримання (зовнішнє, акціонерне, кредитне, довгострокове, фінансування за допомогою облігацій, акцій, середньо- і короткострокове фінансування; кредити під заставу обладнання, відсоткова ставка); управління формуванням капіталу підприємства.

Стратегія прогнозування економічного обґрунтування управлінських рішень щодо залучення фінансових коштів, розподілу та використання

фондів підприємства, основного (основні фонди, довгострокові фінансові вкладення, нематеріальні активи) та оборотного капіталу (готівкові засоби, кошти боржників і складські запаси) та управління процесами формування фінансового плану підприємства, основного бюджету та його структур, з урахуванням дій комерційного ризику і виникнення небезпеки кризових явищ і ситуацій на авіаційному підприємстві [9].

Прогнозування економічного обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з упровадженням на підприємстві інвестиційного менеджменту для ефективного формування основного бюджету підприємства, перетворення інвестиційних ресурсів у вкладання капіталу для ефективного використання інвестицій в підприємницькій діяльності підприємства і отримання доходу за рахунок використання частини вартості валового внутрішнього продукту з метою збільшення активів підприємства. Стратегічний інвестиційний менеджмент — це процес управління інвестиційною діяльністю у фінансовому управлінні поповненням бюджету підприємства за рахунок стратегічного інвестора, який у процесі інвестування коштів має стратегічну мету — встановити контроль над підприємством за рахунок придбання контрольного пакета акцій в акціонерних товариствах. Економічне обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з інвестиційним менеджментом, необхідно впроваджувати підприємством для отримання ефективних інвестиційних проектів, виявлення економічних ризиків, скорочення тривалості інвестиційного періоду, що пов'язує підприємство з його контрагентами: фінансовими, кредитними, страховими установами, фінансовим ринком для залучення коштів і вкладання їх в основний бюджет та ін.

Економічне обґрунтування управлінських рішень в умовах подолання підприємством економічних ризиків і небезпеки кризових явищ і ситуацій має зв'язок з бізнесом і тими подіями, настання яких може призвести до втрат великих фінансових коштів, якщо менеджер не передбачить вірогідності тих чи інших економічних ризиків, небезпеки кризових явищ і ситуацій [3]. Економічне обґрунтування управлінських рішень щодо зниження ступеня підприємницького ризику і небезпеки кризових явищ і ситуацій спонукає менеджера протидіяти причинам виникнення і подолання наслідків економічних ризиків і небезпеки кризових явищ і ситуацій ефективним управлінням інноваційно-інвестиційною діяльністю, особливостями стратегічного прогнозування

і бюджетного планування, стимулюванням, мотивацією і ефективною працею персоналу та ін. [3].

Економічне обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних із системою кадрового менеджменту підприємства, ґрунтується на особливостях сучасної системи кадрового менеджменту, де персонал підприємства розглядається як об'єкт менеджменту, де аналізуються поняття, цілі, організаційна структура, суть, завдання, основні принципи, методи управління і системи управління персоналом, зарубіжний досвід управління персоналом на підприємствах розвинених країн (наприклад, країн Західної Європи, США та Японії). Розглядаються завдання, елементи, напрямки кадрової політики та оцінка її вибору, функції та напрямки роботи служби управління персоналом, її ресурсне забезпечення, організація кадрового діловодства та номенклатури справ, документальне забезпечення обліку, руху персоналу, виконання професійно-кваліфікованих вимог до працівників кадрових служб, а також завдань і принципів кадрового планування у визначенні поточних, перспективних і стратегічних потреб персоналу, управлінні організацією джерел залучення персоналу, його підбору за професійними якостями, використовуючи менеджмент кадрового аудиту; в управлінні професійним розвитком персоналу і його системою професійного навчання, підвищенні кваліфікації кадрів в Україні і в зарубіжних навчальних закладах, у поетапному управлінні кар'єрою фахівців, професійно-кваліфікованим просуванням виробничого персоналу за показниками проведених проміжних, підсумкових і спеціальних атестацій спеціалістів і керівників; підготовкою і формуванням резерву керівників підприємства, їх адаптації в підприємницькій діяльності і адаптації молодих фахівців та інших залучених працівників до виробничих режимів і умов праці, ефективним використанням персоналу і управлінням плинністю кадрів на підприємстві, враховуючи особливість способів звільнення персоналу і професійну етику ділових відносин з персоналом — соціальне партнерство і соціально-трудова відносина на підприємстві, а також враховуючи зарубіжний досвід соціального партнерства на підприємстві. Ефективна робота персоналу оцінюється у трьох сферах діяльності підприємства — стратегічній, перспективній і поточній, за встановленими критеріями, які мають визначати певні професійні та особисті якості працівника з урахуванням його психологічних особливостей, використовуючи методи експертних оцінок [8].

Економічне обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних із системою інформаційно-телекомунікаційного менеджменту підприємства, ґрунтується на управлінні стимулюванням збуту продукції (послуг) підприємства з використанням нових інформаційно-телекомунікаційних технологій у нових видах поширення реклами в бізнесі; управлінні стимулюванням збуту продукції, використовуючи методи та інструменти зовнішніх та внутрішніх паблік рилейшнз; управлінні процесом персональних продаж і торговим персоналом; управлінні інформаційно-телекомунікаційною виставковою діяльністю і її стратегічним (перспективним, поточним) плануванням; управлінні інформаційно-телекомунікативним інструментарієм формування іміджу підприємства; оцінюванні ефективності рекламним менеджментом та ефективності управління іншими видами телекомунікацій [10].

Економічне обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних із системою інноваційного менеджменту підприємства, має на меті отримання необхідної техніко-економічної інформації від впровадження системи управління інноваційною політикою підприємства, що пов'язано з умовами управління розвитком інноваційної системи підприємства і управлінням системою фінансування інноваційної діяльності; управлінням економічними ризиками і кризовими явищами і ситуаціями; стратегічним управлінням конкурентним захистом оновленого підприємства (стратегія і тактика оновлення операційної системи, аналіз попиту і кон'юнктури ринку, формування стратегії використання бізнесових структур в інноваційному менеджменті, стратегічне прогнозування результатів нововведень, управління інноваційними проектами, контролем з підготовки і забезпечення оновленням підприємства, економічний аналіз щодо підготовки виробництва продукції (послуг) та її збуту, організація технічної, проектно-конструкторської та організаційно-технологічної підготовки підприємства до випуску нової продукції); особливості управління персоналом підприємства в інноваційних умовах господарювання (специфіка кадрового інноваційного менеджменту, організаційна структура інноваційного персоналу, ефективність і результативність інноваційної кадрової діяльності); з оцінкою ефективності впровадження інноваційного менеджменту [3; 7].

Для економічного обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з менеджментом зовнішньоекономічної діяльності підприємства,

необхідно формувати масив достовірної техніко-економічної інформації на підприємстві як об'єкт дослідження: про управління організацією експортно-імпорتنних операцій (організація експортних та імпорتنних операцій, торгово-посередницьких операцій — торгови, комісійні, агентські, брокерські фірми і сектори); управління валютним регулюванням (внутрішня властивість валютного ринку, механізми-об'єкти — інструменти валютного регулювання); управління стимулюванням і захистом іноземних інвесторів (залучення інвестицій, доступ до нових технологій, передових методів управління, зарубіжних ринків, досвіду приватизації та перебудови економіки, податки, що не пов'язані з доходами, міжнародні аспекти податкових стимулів); управління розвитком вільних економічних зон (експортно-виробничі зони, зони операційних систем і зовнішньої торгівлі, науково-технічні парки США, технополіси Японії); участь в управлінні міжнародними фінансовими підприємствами (Міжнародний банк реконструкції і розвитку, міжнародна фінансова корпорація (МФК), багатостороннє агентство гарантій інвестицій (МАГІ), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)); участь в управлінні міжнародними товарними ринками (міжнародні товарні біржі, міжнародні товарні аукціони і торги, міжнародні ярмарки та виставки); стратегічний менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства (планування ринкової стратегії підприємства, управління маркетинговими дослідженнями на зовнішньому ринку, вивчення об'єкта дослідження, товару, покупця, ринку, середовища міжнародного маркетингу, системи міжнародної торгівлі, економічного, політико-правового, культурного і спеціалізованих сторін системи підприємства); укладення контрактів на зовнішньоекономічну діяльність підприємства і управління контрактною діяльністю в зовнішньоекономічній діяльності підприємства (специфіка умов зовнішньоторгового контракту, ціна товару, умови платежу, підготовка до укладення контракту, вибір контрагента); управління ціновою політикою на зовнішньому ринку (цінова стратегія підприємства, ціни зовнішньоторгових контрактів, способи фіксації цін, технічно-комерційні поправки); управління механізмом розрахунків у зовнішньоторгових операціях (платіж готівкою, авансовий платіж, платіж у кредит, інкасо (інкасова форма розрахунків) і відкритий рахунок); управління

транспортним забезпеченням зовнішньої торгівлі (морські, залізничні, повітряні, автомобільні перевезення); управління страховим захистом зовнішньоекономічних операцій підприємства (страхування зовнішньоекономічного ризику (експортних кредитів), страхування від валютного та кредитного ризиків під час здійснення зовнішньоекономічних контрактів); стратегічний менеджмент міжнародних підприємницьких проектів (бізнес-план, фінансовий план, інвестиційний, фінансовий аналіз проектів, залучення кредитних ресурсів для впровадження міжнародних підприємницьких проектів); оцінювання ефективності економічного обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з менеджментом зовнішньоекономічної діяльності підприємства з урахуванням подолання підприємством економічних ризиків і небезпеки кризових явищ і ситуацій [1; 2; 6; 9; 10].

Для економічного обґрунтування управлінських рішень, які приймаються керівництвом підприємства для вибору оптимальних (ефективних) варіантів, для їх впровадження в ту чи іншу систему операційної чи іншої структури підприємства, необхідно отримати показники (достовірну статистичну техніко-економічну інформацію) управлінської діяльності підприємства, використовуючи експертні оцінки менеджерів високої фахової кваліфікації. На основі сформованого масиву достовірної техніко-економічної інформації будується статистична оптимізаційна модель показників економічного обґрунтування управлінських рішень на підприємстві. Статистична оптимізаційна економіко-математична модель показників економічного обґрунтування управлінських рішень – це набір параметрів, об'єднаних в одне ціле регресійними рівняннями. Для отримання статистичних економіко-математичних моделей показників економічного обґрунтування управлінських рішень (в системі АСУ авіаційним підприємством), їх оптимальних кількісних показників загальна методика проведення дослідження містить такі основні етапи:

- формування техніко-економічних параметрів підприємства з поділом їх на вихідні показники економічного обґрунтування управлінських рішень Y_i і вхідні X_i і C_j , що дає можливість вибрати основні ознаки і визначити фактори їх майбутньої моделі;
- дослідження підприємства і оцінювання точності вимірів і реєстрації його техніко-економічних параметрів;

- обґрунтування об'єму вхідної статистичної інформації для отримання достовірних даних при дослідженні підприємства;
- проведення дослідницько-статистичного експерименту зі збирання техніко-економічної інформації про об'єкт дослідження;
- статистичний аналіз одержаної інформації (побудова гістограм (полігонів розподілу), перевірка гіпотези про нормальність емпіричного розподілу параметрів процесу дослідження та ін.);
- відсів незначних параметрів із великої кількості X_i і C_j , що впливають на Y_i , виходячи з техніко-економічної суті підприємства і враховуючи результати парного кореляційного аналізу;
- оцінювання форми зв'язку;
- проведення багатofакторного регресійного аналізу (визначення коефіцієнтів регресії, залишкову дисперсію, відсів незначних параметрів рівняння регресії, використовуючи багатоступеневий аналіз частинних коефіцієнтів кореляції та коефіцієнта багатofакторної кореляції, перевіряючи при цьому значущість коефіцієнтів регресії за Т-критеріями, адекватність рівняння регресії та ін.);
- одержання оптимальних значень показників від впровадження управлінських рішень на підставі реалізації алгоритмів визначення оптимальних варіантів на комп'ютерній техніці за економіко-математичного моделю;
- одержання реальних (прогнозних) приростних оцінок прибутку (обсягу виробництва продукції, собівартості продукції (послуг) та ін.), з урахуванням якісних показників продукції, у результаті впровадження на авіаційному підприємстві економічно обґрунтованих управлінських (оптимальних) рішень в умовах подолання підприємством економічних ризиків і небезпеки кризових явищ і ситуацій в автоматизованій системі управління авіаційним підприємством.

Таким чином, впровадження принципів економічного обґрунтування управлінських рішень на авіаційному підприємстві створює умови для одержання максимального прибутку в результаті оптимізації комплексного механізму прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень на авіаційному підприємстві, що на сьогодні є основним завданням господарювання в Україні.



Література

1. Азарян Е. М. Международный маркетинг. — К.: ИСМО МО Украины, НВФ "Студцентр", 1995. — 668 с.
2. Багиев Г. Л., Моисеева Н. К., Никифоров С. В. Международный маркетинг. — СПб.; М.; Харьков; Минск, 2001. — 368 с.
3. Виноградський М. Д. та ін. Менеджмент в організаціях: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2004. — 598 с.
4. Вовчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Підруч. — К.: Вид-во КНЕУ, 2000. — 286 с.
5. Данько Т. П. Управление маркетингом. Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 280 с.
6. Дахно І. І. Міжнародна торгівля. — К.: МАУП, 2003. — 426 с.
7. Економіка транспорту: Навч. посіб. / За ред. В. Коби. — К.: КДАВТ, 1999. — 257 с.
8. Кулаев Ю. Ф. Экономика гражданской авиации Украины: Моногр. — К.: Феникс, 2004. — 667 с.
9. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / За ред. А. І. Кредісова. — К.: ВІРА-Р "АЛЬТЕРПРЕС", 2000. — 448 с.
10. Циганкова Т. М. Управління міжнародним маркетингом. — К.: Вид-во КНЕУ, 2001. — 426 с.

Визначено необхідність економічного обґрунтування управлінських рішень на авіаційному підприємстві, пов'язаних з операційною, кадровою, фінансовою, інвестиційною, інформаційно-телекомунікаційною, інноваційною, міжнародною маркетинговою і зовнішньоекономічною діяльністю авіаційного підприємства. Запроваджено методiku економічного обґрунтування управлінських рішень з використанням економіко-математичного моделювання в автоматизованій системі управління (АСУ) авіаційним підприємством.

Определена необходимость экономического обоснования управленческих решений на авиационном предприятии, связанных с операционной, кадровой, финансовой, инвестиционной, информационно-телекоммуникационной, инновационной, международной маркетинговой и внешнеэкономической деятельностью авиационного предприятия. Предложена методика экономического обоснования управленческих решений с использованием экономико-математического моделирования в автоматизированной системе управления (АСУ) авиационным предприятием.

The necessity of economic ground of administrative decisions is certain on an aviation enterprise, related to the operating-room, skilled, financial, investment, informatively by telecommunication, innovative, international marketing and outwardly economic by activity of aviation enterprise and the method of economic ground is inculcated administrative decisions with the use economic mathematical design in automated control the system (to the ACE) by an aviation enterprise.

Надійшла 12 червня 2007 р.

І. М. РЯБЧЕНКО

Харківський інститут МАУП

Д. О. ВОЛКОВ

Харківська національна академія міського господарства

А. В. КЛІМБОВСЬКА

Харківський інститут МАУП

ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПЛЕКСНОЇ СПЕЦІАЛІЗОВАНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНЖЕНЕРНИМИ МЕРЕЖАМИ НА ПРИКЛАДІ СИСТЕМ ПОДАЧІ Й РОЗПОДІЛУ ВОДИ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 19–22

Розглядається можливість і доцільність створення комплексної спеціалізованої інформаційної системи управління інженерними мережами, яка ґрунтується на інтерфейсі геоінформаційних систем і володіє всіма перевагами спеціалізованих інформаційних систем. Запропоновано структуру такої системи, наведено перелік завдань, які вона може вирішувати.

На сучасному рівні розвитку виробництва, коли все більшу небезпеку становить вихід з ладу великих промислових об'єктів, що призводить до значних витрат і руйнувань, на перший план виходять проблеми контролю та управління складними системами. Найбільш серйозним за наслідками чинником таких аварій часто є їх несподіваний прояв. Необхідність ухвалення рішень у стислі терміни, коли важко одночасно проаналізувати всі наявні дані, може призвести до непродуманих дій, які спричинять важкі наслідки.

Якщо завчасно передбачити, проаналізувати можливі “вузькі місця” у функціонуванні таких об'єктів, намітити заходи оперативного реагування на аварійну ситуацію, що виникла, розробити методи ефективного її усунення, то збитки від такої аварії можуть бути зведені до мінімуму.

Системи подачі й розподілу води (СПРВ) є достатньо яскравим прикладом промислового об'єкта, вихід з ладу якого може негативно позначитись на функціонуванні багатьох господарських об'єктів і життєдіяльності населення. Розробка методів оперативного реагування на аварійні

ситуації, дослідження їх особливостей стає особливо актуальним із зростанням міст, збільшенням розмірів мереж, а також у зв'язку з необхідністю підвищення економічності, надійності їх функціонування. Однією з актуальних на сьогодні є проблема визначення найнебезпечніших ділянок мережі з погляду збитків, яких може бути завдано аварією на цих ділянках, з метою розробки заходів щодо профілактики і запобігання аварійних ситуацій на найнебезпечніших ділянках водорозподільної мережі.

Ця проблема досліджується в межах тематичного плану науково-дослідних робіт МАУП з напрямку І.1 01.05 “Інформатика та кібернетика” код завдання І.1.01.05.02, І.1.01.05.04 “Розвиток методів та програмного забезпечення для розв'язання задач математичного моделювання та оптимального управління”, і пов'язана з практичними завданнями виробничих управлінь водопровідно-каналізаційних господарств (ВУВКГ) України.

З розвитком сучасних інформаційних технологій з'явилася можливість створювати комп-

лекси, здатні допомагати в управлінні такими великими системами, як інженерні мережі. Такі комплекси виконують функції проектування, інвентаризації, моделювання, а також інформаційної підтримки експертних оцінок і ухвалення рішень. Розробниками і дослідниками пропонується велика кількість різних рішень. На сьогодні склалося певне коло базових систем, що використовуються для інженерних мереж. Історично першими тут були системи автоматизованого проектування (САПР), за допомогою яких розроблялися проекти окремих елементів мереж, і бази даних, покликані обслуговувати інвентаризаційні запити, виконувати роботу із споживачами та інші завдання. Проте відірваність таких систем від оперативної інженерної інформації робило їх обмежено придатними [2]. Сьогодні найпоширенішими на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства є спеціалізовані системи і геоінформаційні системи (ГІС).

Для вирішення завдань, пов'язаних з розрахунком параметрів функціонування, режимів і поведінки мережі у виняткових випадках, були створені спеціалізовані системи. Вони мають вбудовані засоби створення принципів схем і внутрішні бази даних, що містять тільки інформацію, необхідну для розрахунків. Прикладом такої системи може слугувати система прийняття рішення при аваріях у водорозподільній мережі, призначена для вибору найраціональнішого варіанта дій щодо усунення аварій у водорозподільній мережі залежно від ситуації, що склалася [3]. Незважаючи на велику значущість одержуваних результатів, спеціалізовані системи залишаються часто відірваними від реальної інформації про стан мережі і вирішують задачі розрахунку на досить грубому наближенні.

Наступним незалежним класом систем, створених для інженерних мереж, є геоінформаційні системи. Ці системи відповідають потребам просторового моделювання інженерних мереж, їх взаємній ув'язці з об'єктами навколишнього світу. Проте при використуванні ГІС постає низка проблем. Інструментальні ГІС в чистому вигляді не можуть вирішувати специфічні задачі моделювання і розрахунку. Для вирішення цих задач потрібні додаткові моделі, алгоритми і вбудовані процедури.

Усе це свідчить про те, що окремо ці класи систем не можуть комплексно вирішити задачу інформаційної підтримки інженерних мереж. Одним з варіантів вирішення цієї проблеми може бути інтеграція ГІС і спеціалізованих систем, а внаслідок цього створення комплексної спеціалі-

зованої інформаційної системи управління інженерними мережами.

Нам необхідно вибрати оптимальну архітектуру комплексної спеціалізованої інформаційної системи управління інженерними мережами (у штатних і аварійних режимах роботи), яка ґрунтується на інтерфейсі ГІС і має всі переваги спеціалізованих інформаційних систем.

Як загальна структура ІС управління інженерними мережами пропонується структура, що складається з трьох розділів, кожен з яких є електронною векторною картою і служить для вирішення різних задач.

Перший розділ — *траси трубопроводів на плані місцевості* — містить декілька груп даних:

1) *топографічний план місцевості*. Містить полігональні шари рельєфу місцевості, об'єктів гідрографії, кварталів, будівель, вулиць і лінійні шари осей вулиць, транспортних мереж та інших комунальних мереж (електропостачання, теплопостачання, газопостачання та ін.).

2) *об'єкти — джерела послуг, що надаються* (водозабори, насосні станції та ін.). Містить полігональні шари цих об'єктів і шари, що містять прив'язки цих об'єктів до об'єктів місцевості;

3) *об'єкти, що створюють трубопровідну мережу*, утворені ділянками трубопроводу, колодязями і запірною арматурою. Містить лінійні шари водоводів, точкові шари колодязів і запірної арматури і шари, що містять прив'язки об'єктів до об'єктів місцевості;

4) *об'єкти, що забезпечують підключення споживачів до трубопровідної мережі*. До них належать введення в будівлі і вузли управління введеннями водопровідної мережі. Ця група подана у вигляді контурів об'єктів з необхідними прив'язками.

На цю електронну карту об'єкти трубопровідної мережі наносяться з максимальною точністю, що допускається масштабом, щоб уникнути помилок при прив'язці об'єктів мережі до об'єктів місцевості.

Другий розділ — *оперативні схеми трубопроводів на плані місцевості* — містить аналогічні групи шарів (топографічний план місцевості, об'єкти — джерела послуг, що надаються, об'єкти, що створюють трубопровідну мережу, та об'єкти підключення споживачів до трубопровідної мережі). Ця карта має кілька істотних відмінностей від карти трас трубопроводів:

1) об'єкти трубопровідної мережі наносяться за схемою, зручною для диспетчерських служб, наприклад ділянки трубопроводів зображаються

лініями, паралельними вертикальним і горизонтальним напрямом по відношенню до орієнтації карти на екрані комп'ютера;

2) окрім осьових ліній ділянок трубопроводу, є відрізки труб, причому точно в тій самій кількості і розташовані в тій самій послідовності, що і реальні відрізки труб на місцевості;

3) основною відмінністю другого розділу від першого є відсутність шарів, що містять прив'язки об'єктів мережі до місцевості, і наявність шарів принципових схем об'єктів, що створюють трубопровідну систему, до яких належать джерела послуг, що надаються, колодязі, запірна арматура, а також пристрої підключення споживачів. Принципові схеми об'єктів формуються у вигляді масштабованих умовних знаків устаткування, що розташовуються так само, як на паперових кресленнях принципових схем об'єктів. На відміну від паперових носіїв елементи принципових схем устаткування можуть відображатися не в одному, а в кількох станах, відповідних поточному стану устаткування (наприклад, засувка може бути відкрита або закрита).

Третій розділ — *оперативна схема без прив'язки до місцевості* — призначений для гідравлічного розрахунку трубопровідної мережі, що експлуатується підприємством. Він містить тільки трубопроводи, контури об'єктів мережі і принципові схеми, розташовані на карті так, щоб надати максимальну оглядовість і наочність всієї системи трубопровідних мереж.

ІС управління мережами, окрім електронних карт, має реляційну базу даних (БД), що зберігається на SQL-сервері, в якій містяться атрибути більшості об'єктів, нанесених на карти ІС, та атрибутивні описи основних елементів технологічного процесу підприємства. Структура атрибутивних описів об'єктів і устаткування трубопровідної системи є об'єктно-орієнтованою моделлю інженерної мережі. Кожний об'єкт належить до деякого класу, який успадковується від деякого більш абстрактного класу об'єктів. Кожному класу відповідає окрема таблиця в БД, записи в якій характеризують окремі об'єкти цього класу.

ІС управління мережами має широкі можливості для отримання аналітичної інформації за допомогою запитів. Усі інформаційні запити в ІС можуть бути поділені на два класи:

1) запити за визначенням підмереж, підключених зараз до джерел води, на основі станів комутуючих елементів усїєї мережі комунікацій. Варіанти такої постановки завдання — запит за визначенням підмереж, відключених зараз від

джерела, або запит на обчислення деякого загального параметра такої мережі (наприклад, сумарне споживання);

2) запити вибору з ІС інформації за об'єктами, що мають певну характеристику (наприклад, спосіб прокладення), або вибір об'єктів, на яких відбулася задана подія, виконана вказана робота або знайдена несправність вказаного виду.

Запити обох класів повинні надавати користувачеві результат як виділенням об'єктів на карті, так і формуванням форматovanого списку об'єктів із заданим набором атрибутів. Цим зумовлені наступні відмінності підсистеми запитів ІС від традиційних способів реалізації запитів до БД.

Внутрішній механізм виконання запитів першого класу ґрунтується на формуванні графської моделі трубопровідної мережі і виділенні зв'язних ділянок на ній. Далі на графі мережі знаходиться та зв'язана ділянка, яка задовольняє заданим параметрам. Потім від виділеної зв'язної ділянки виконується перехід до початкових елементів графської моделі, які повертаються користувачеві як результат виконання запиту. Докладніша інформація про особливості застосування графських моделей в ІС інженерних мереж наведена у статті В. Вайсфельда [1].

При виконанні запитів другого класу активно використовуються можливості базової SQL-орієнтованої СУБД, в якій зберігаються атрибутивні дані. Можливість виконання запитів на мові SQL дає змогу сформуванню програмно за заданими користувачем критеріями пропозицію на SQL, повернувши результат у вигляді набору ідентифікаторів об'єктів. Далі за цим набором формується результуюча вибірка об'єктів і виділяється на карті, або формується звіт.

Таким чином, за допомогою спеціалізованої інформаційної системи управління інженерними мережами можуть бути вирішені такі завдання:

1. Формування кадастру трубопроводів і об'єктів інженерної мережі, що експлуатується підприємством. Рішення цього важливого завдання стає можливим тільки при переході від зберігання інформації на традиційних паперових носіях у графічний формат геоінформаційної системи. Крім того, за наявності згаданих (виконаних в одній системі координат із заданою точністю) кадастрів усіх міських комунікацій (мереж електропередачі, тепло-, водо- і газопроводів, мереж водовідведення) спрощується міжвідомча робота за погодженням ремонтних робіт. Вона зводиться тільки до дій за планом ділянки та узгодження необхідних відключень.

2. Основне застосування даних, нанесених на кадастровий розділ і оперативну схему плану місцевості, — інвентаризація встановлених труб і устаткування. Це дає можливість оцінити ступінь зношення системи трубопроводів з використанням вбудованих в систему запитів і спрогнозувати найвірогідніші місця і час аварій. На підставі цього прогнозу можна провести попереджуючі ремонти, що зменшить сумарні витрати підприємства на ліквідацію наслідків аварій на трубопроводах.

3. На підставі аналізу частоти ремонтних робіт на різних типах устаткування за допомогою вбудованих в систему звітів визначається виявлення якнайменше якісні сортаменти труб і марки устаткування, що є важливою інформацією для служби постачання.

4. Наявність оперативних схем з можливістю оперативної зміни стану комутуючих елементів (засувок, затворів та ін.) і вбудованих в ІС запитів за визначенням абонентів, підключених (відключених) до системи трубопроводу залежно від її поточного стану, дає змогу диспетчерській службі оперативно реагувати на можливі аварійні ситуації та ухвалювати правильні рішення щодо управління трубопровідною мережею.

5. Наявність оперативних схем з прив'язкою до місцевості і без неї дає можливість програмно, за допомогою вбудованих в ІС засобів розрахунку режимів, виконувати гідравлічний і тепловий розрахунок усієї трубопровідної мережі або її окремих ділянок, автоматизувати роботу служби режимів і ухвалювати обґрунтовані рішення щодо проектування або ремонту джерел водопостачання (водозаборів, насосних станцій та ін.).

З викладеного вище можна дійти таких висновків. На сьогодні є два підходи до створення інформаційних систем управління інженерними

мережами: використання неспеціалізованих базових програмних комплексів (ГІС і САПР) для побудови на їх основі систем інформаційного моделювання інженерних мереж; розробка і подальше застосування вузькоспеціалізованих систем для розрахунку і моделювання параметрів функціонування мережі.

Водночас сучасні настільні системи ГІС мають всі необхідні засоби для інтеграції в інформаційні комплекси. Все це свідчить про доцільність та ефективність побудови систем інформаційного моделювання з використанням універсальної ГІС, що має засоби інтеграції і призначена для виконання таких завдань, як відображення даних і просторовий аналіз.

Подальші дослідження у цьому напрямі полягають у розробці інтерфейсу взаємодії ГІС і спеціалізованих систем, який забезпечуватиме ефективний обмін даними та їх аналіз засобами як ГІС, так і спеціалізованої системи.



Література

1. Вайсфельд В. А., Ексаев А. Р. Принципиальные основы применения ГИС-технологий для городских инженерных коммуникаций // Инженерные коммуникации и геоинформационные системы: Материалы 1-го учебно-практ. семинара, "ГИС-Ассоциация", 14–17 октября 1997 г. — М., 1997. — С. 3–9.
2. Сарычев Д. С. Современные информационные системы для инженерных сетей. — Томск, 2003. — <http://www.gisa.ru/publicat.html>
3. Холодная Т. А. Разработка методов анализа аварийных ситуаций в инженерных сетях: Дис. ... канд. техн. наук: 05.13.03. — Харьков, 1997. — 162 с.

Рассматривается возможность и целесообразность создания комплексной специализированной информационной системы управления инженерными сетями, основанной на интерфейсе ГИС и обладающей всеми преимуществами специализированных информационных систем. Предложена структура такой системы и приведены задачи, которые она может решать.

Possibility and expedience creation complex special-purpose informational system engineering networks management based on an interface GIS and possessing all advantages special-purpose informational systems is examined in article. In article structure such system is offered and list tasks which can be decided is resulted.

Надійшла 22 травня 2007 р.

ІНДЕКСНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ НЕДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 23–30

Запропоновано використання індексного методу аналізу для порівнювання складних економічних явищ, які безпосередньо зіставити неможливо, — обсяги різних видів освітніх послуг, ціни різних ресурсів і матеріалів та ін. В основу методу покладено поняття індексу як статистичного відносного показника, що характеризує співвідношення в часі (динамічний індекс) або у просторі (регіональний індекс). На цій базі побудовано систему загальних і складних індексів, а також наведено їх розрахунок на прикладі показників недержавного вищого навчального закладу.

У процесі обґрунтування управлінських рішень у недержавних вищих навчальних закладах (НВНЗ) виникає потреба порівнювання складних соціально-економічних явищ, які безпосередньо зіставити неможливо, — обсяги різних видів освітніх послуг, ціни різних ресурсів і матеріалів та ін. Це завдання вирішується за допомогою індексного методу статистики. В основу методу покладено поняття індексу як статистичного відносного показника, що характеризує співвідношення в часі (динамічний індекс) або у просторі (регіональний індекс) соціально-економічних явищ — цін окремих послуг, обсягів різних продуктів, собівартості та ін.

Специфіка індексного методу полягає в тому, що в індексі кількісно непорівнювані величини зводяться до певної загальної єдності, яка робить їх порівняними. Такою єдністю може бути, наприклад, вартісна оцінка непорівнянних елементів явища.

Індексний метод широко використовується також у процесі виявлення та вимірювання впливу чинників на зміну досліджуваного навчальним закладом явища чи об'єкта.

Індексний метод порівняння рівнів показників діяльності НВНЗ дає змогу зіставити фактичні й нормативні значення великої кількості показників.

Індексний метод факторного аналізу дає можливість визначити вплив значної кількості чин-

ників, що пов'язані як добуток співмножників або сума добутоків співмножників.

Метод системи індексів-індикаторів дає змогу оцінити економічну й соціальну кон'юнктуру освітнього ринку, структурних підрозділів НВНЗ, навчального закладу в цілому, а також його стан і перспективи розвитку.

Основою успішної діяльності НВНЗ з розгалуженою системою є ефективна політика щодо розвитку структурних підрозділів.

Кожен з регіональних підрозділів має свою специфіку у здійсненні освітньої діяльності. Але всі вони мають і спільне, зумовлене однотипністю процесів їх функціонування в межах одного НВНЗ.

Наведено основні напрями політики керівництва НВНЗ щодо розвитку його структурних підрозділів:

- підвищення частки наукомістких технологій, які визначають напрями й розвиток світового освітнього ринку;
- виявлення ефективних технічних і методологічних рішень, які сприяють зниженню витрат діяльності, зокрема зниженню енерго- і матеріаломісткості;
- залучення інвестицій;
- збільшення частки капіталізованого майна, насамперед у вигляді найновішої техніки — електронної, обчислювальної, та навчальних корпусів і транспортних засобів;

- зміна співвідношення між кількістю студентів стаціонару та заочної форми навчання, а також у структурі професорсько-викладацького складу;
- поліпшення сприятливої для студентів інфраструктури (транспорт, зв'язок, комунікації, сфера послуг, гуртожиток).

Така політика передбачає підвищення ефективності концентрації ресурсів у підрозділах з вищою віддачею, тобто у таких, що мають найбільшу спроможність створення нових освітніх продуктів, методик і технологій, більшого набору студентів — підвищення ефективності діяльності НВНЗ в цілому, забезпечення фінансової стійкості на підставі врахування потреб ринку. Для виконання цих умов НВНЗ має враховувати як загальну специфіку управління в умовах конкуренції, так і окремі чинники успіху й ризику. Першочергове значення в цих умовах має вдосконалення менеджменту на основі управління знаннями.

Відповідний управлінський інструментарій теоретично відомий. Але впровадження менеджменту знань в практику навчальних закладів нерідко виявляється невдалим, зокрема, через відсутність адекватних методів оцінювання фактичного стану. Цього можна досягти за допомогою розробки і практичного використання статистичних методів оцінювання ефективності діяльності структурних підрозділів НВНЗ, насамперед індексного методу. Він дає змогу поділити динаміку його ефективності на дві складові — за рахунок динаміки ефективності в окремих підрозділах і за рахунок зміни розподілу підрозділів або видів діяльності закладу за обраними ознаками. Це дає можливість оцінити ефективність розподілу ресурсів і витрат.

Так, рівень ефективності найчастіше відображається не індивідуальними, а середніми величинами. Наприклад, рівень продуктивності праці за сукупністю підрозділів НВНЗ складається із середніх показників за окремими підрозділами. При цьому загальна середня продуктивність праці залежить, з одного боку, від рівня продуктивності праці окремих підприємств, а з іншого — від питомої ваги (частки внеску) кожного підприємства в загальну продуктивність праці. Під час аналізу динаміки середнього рівня виникає необхідність визначити зміну середнього рівня під впливом кожного з перелічених чинників. Відповідь на це дає система таких взаємозв'язаних індексів.

Індекси, що відображають зміну середніх рівнів під впливом обох чинників — зміну рівнів в окремих групах і часток (структури) сукуп-

ності, — називаються індексами середнього рівня, або індексами змінного складу. Цей індекс розкладається на два індекси-співмножники.

Перший індекс-співмножник показує, як змінюється середній рівень під впливом саме якісного показника (продуктивності праці та ін.) в окремих групах (підприємствах та ін.) — це індекс фіксованого, або постійного, складу. Другий індекс-співмножник показує вплив зміни структури і називається індексом структурних зрушень.

Методика аналізу середньої прибутковості структурних підрозділів НВНЗ наведена на рисунку.

На підставі даних про витрати і прибуток регіональних структурних підрозділів МАУП (далі — Академія) (табл. 1) та індексного методу можна проаналізувати динаміку ефективності діяльності сукупності відокремлених структур Академії за рахунок динаміки ефективності діяльності окремих підрозділів. Також ці дані дають можливість оцінити ефективність розподілу прибутку і витрат.

Рівень прибутковості сукупності підрозділів Академії залежить від прибутковості окремих підрозділів і питомої ваги (частки внеску) кожного підрозділу в загальній прибутковості.

Допоміжні розрахунки для визначення індексів прибутковості наведені у табл. 2.

Індекс середньої прибутковості витрат змінного складу визначаємо за формулою

$$I_R^{c.n} = \frac{\sum R_1 d_1}{\sum R_0 d_0} = \frac{8,47}{7,34} = 1,15.$$

Отже, середня прибутковість у звітному періоді порівняно з базисним за рахунок впливу двох чинників — зміни прибутковості та зміни структури витрат — збільшилась на 15 %.

Індекс фіксованого складу визначаємо за формулою

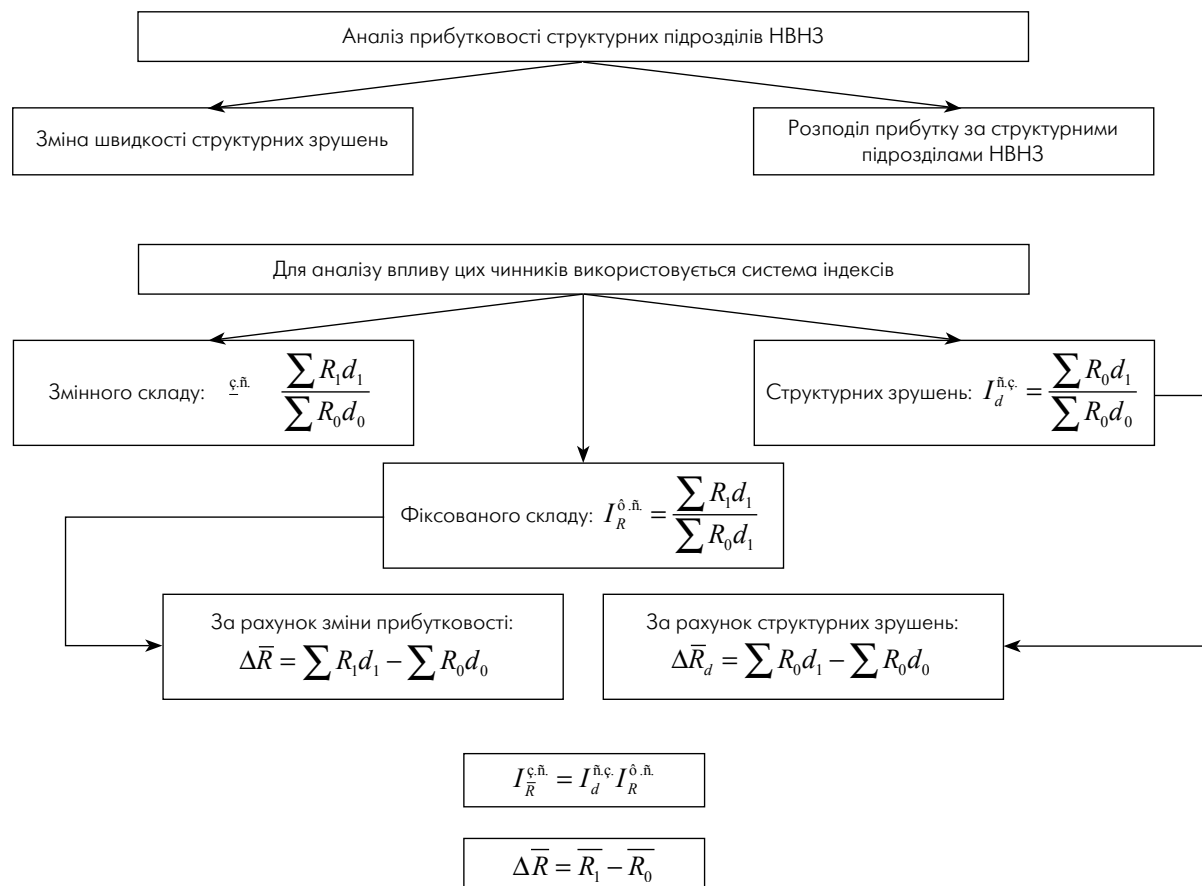
$$I_R^{o.n} = \frac{\sum R_1 d_1}{\sum R_0 d_1} = \frac{8,47}{6,93} = 1,22.$$

Цей індекс показує, як змінилась середня прибутковість у звітному періоді порівняно з базисним тільки за рахунок зміни прибутковості в окремих регіональних структурних підрозділах Академії.

Індекс середньої швидкості структурних зрушень визначаємо за формулою

$$I_d^{n.c} = \frac{\sum R_0 d_1}{\sum R_0 d_0} = \frac{6,93}{7,34} = 0,94.$$

Отже, зміна структури витрат призвела до зниження середньої прибутковості на 6 %.



**Аналіз динаміки прибутковості структурних підрозділів
недержавного вищого навчального закладу**

Таблиця 1

**Показники прибутковості регіональних структурних підрозділів Академії
станом на 1 січня 2005 р. і 1 січня 2006 р.**

№ пор.	Регіональний підрозділ	Базовий період – 1 січня 2005 р.			Звітний період – 1 січня 2006 р.			Індивідуальний індекс прибутковості ($I_n = R_1 / R_0$)
		Прибуток/збиток, тис. грн. (P_0)	Витрати, тис. грн. (B_0)	Прибутковість витрат (R_0), %	Прибуток/збиток, тис. грн. (P_1)	Витрати, тис. грн. (B_1)	Прибутковість витрат (R_1), %	
		3	4	5	6	7	8	9
1	Бердичівська філія	9,40	21,9	42,9	34,7	102,6	33,8	0,79
2	Березанське відділення	74,60	33,5	222,7	191,9	-52,7	-364,1	-1,64
3	Білгород-Дністровське відділення	4,90	111,1	4,4	14,8	203,3	7,3	1,65
4	Білоцерківська філія	16,10	223,1	7,2	60,2	489,7	12,3	1,70
5	Богуславське відділення	-2,90	60,5	-4,8	18,4	180,6	10,2	-2,13
6	Вінницька філія	144,80	585,1	24,7	275,5	1004,0	27,4	1,11
7	Волинський інститут	71,80	679,2	10,6	209,3	1479,1	14,2	1,34
8	Галицьке відділення	-9,00	256,8	-3,5	0,0	509,8	0,0	0,00
9	Горлівська філія	-32,10	555,2	-5,8	77,4	1070,4	7,2	-1,25
10	Дніпродзержинське відділення	23,10	326,9	7,1	-62,8	600,0	-10,5	-1,48
11	Дніпропетровський інститут	174,50	909,7	19,2	359,7	2122,5	16,9	0,88
12	Донецький інститут	68,4	227,4	30,1	165,8	808,4	20,5	0,68
13	Євпаторійське відділення	3,60	117,5	3,1	131,3	600,1	21,9	7,14
14	Житомирський інститут	-9,60	687,3	-1,4	-44,7	994,4	-4,5	3,22
15	Закарпатський інститут	-98,90	706,9	-14,0	-103,9	1050,4	-9,9	0,71
16	Запорізький інститут	1,20	1142,7	0,1	45,3	2813,7	1,6	15,33
17	Івано-Франківська філія	0,50	170,1	0,3	19,0	494,8	3,8	13,06
18	Кіровоградське відділення	94,70	273,5	34,6	32,3	905,7	3,6	0,10

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
19	Ковельська філія	5,90	83,0	7,1	8,2	124,5	6,6	0,93
20	Конотопське відділення	-28,90	112,5	-25,7	18,2	196,3	9,3	-0,36
21	Коростенська філія	4,30	45,6	9,4	13,2	60,6	21,8	2,31
22	Красноармійське відділення	0,80	111,3	0,7	-17,3	175,6	-9,9	-13,71
23	Краснодонська філія	-34,40	418,5	-8,2	3,0	820,6	0,4	-0,04
24	Криворізька філія	8,70	1565,9	0,6	13,3	3798,0	0,4	0,63
25	Кримська філія	2,00	103,7	1,9	12,1	210,5	5,7	2,98
26	Луганська філія	1,00	129,6	0,8	1,0	354,3	0,3	0,37
27	Львівський інститут	242,40	1652,1	14,7	348,8	2656,2	13,1	0,89
28	Макіївське відділення	-9,60	107,4	-8,9	-5,7	192,4	-3,0	0,33
29	Маріупольська філія	4,80	140,1	3,4	228,7	754,8	30,3	8,84
30	Нікопольська філія	35,40	463,5	7,6	-18,6	835,3	-2,2	-0,29
31	Новомосковське відділення	22,80	181,8	12,5	-15,6	284,8	-5,5	-0,44
32	Обухівське відділення	4,90	69,2	7,1	22,6	157,2	14,4	2,03
33	Одеська філія	59,10	535,6	11,0	144,3	417,8	34,5	3,13
34	Павлоградська філія	-29,10	225,8	-12,9	56,0	516,4	10,8	-0,84
35	Полтавська філія	9,80	281,8	3,5	39,3	690,3	5,7	1,64
36	Придунайська філія	50,30	334,8	15,0	143,6	594,7	24,1	1,61
37	Прикарпатська філія	101,80	543,8	18,7	54,8	1130,3	4,8	0,26
38	Прилуцька філія	35,90	147,9	24,3	42,5	365,8	11,6	0,48
39	Причорноморська філія	10,70	403,3	2,7	8,0	712,1	1,1	0,42
40	Рівненська філія	52,50	298,9	17,6	-32,9	614,6	-5,4	-0,30
41	Світловодське відділення	0,40	22,1	1,8	-6,8	27,4	-24,8	-13,71
42	Севастопольське відділення	5,40	64,1	8,4	10,2	187,6	5,4	0,65
43	Сєвєродонецька філія	29,50	362,8	8,1	99,7	756,8	13,2	1,62
44	Сумська філія	16,40	379,5	4,3	84,70	719,3	11,8	2,72
45	Тернопільська філія	-85,80	307,0	-27,9	11,50	718,2	1,6	-0,06
46	Фастівська філія	24,50	176,3	13,9	11,20	269,4	4,2	0,30
47	Харківський інститут	65,80	823,1	8,0	140,00	1457,2	9,6	1,2
48	Херсонська філія	6,60	468,7	1,4	23,30	1096,0	2,1	1,51
49	Хмельницький інститут	246,7	1324,9	18,6	293,80	2467,8	11,9	0,64
50	Черкаська філія	4,40	323,4	1,4	-13,10	883,7	-1,5	-1,09
51	Чернівецька філія	5,20	294,9	1,8	46,20	618,4	7,5	4,24
52	Чернігівський інститут	-1,0	391,2	-0,3	192,1	791,6	24,3	-94,93
53	Яготинська філія	83,70	289,9	28,9	157,80	802,2	19,7	0,68
	Разом	1488,00	20272,40	7,3	3542,200	41835,50	8,5	1,15

Таблиця 2

Динаміка прибутковості відокремлених структурних підрозділів Академії у 2005–2006 рр.

№ пор.	Регіональний підрозділ	Прибутковість витрат		Питома вага витрат окремих підрозділів у загальному обсязі витрат		$R_0 d_0$	$R_1 d_1$	$R_0 d_1$	Темп зростання прибутковості витрат, $I_s = R_1/R_0 \cdot 100$	Абсолютна зміна прибутковості, $\Delta R = R_1 - R_0$
		R_0	R_1	d_0	d_1					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Бердичівська філія	0,43	0,34	0,11	0,25	0,05	0,08	0,11	78,79	-0,09
2	Березанське відділення	2,23	-3,64	0,17	-0,13	0,37	0,46	-0,28	-163,52	-5,87
3	Білгород-Дністровське відділення	0,04	0,07	0,55	0,49	0,02	0,04	0,02	165,06	0,03
4	Білоцерківська філія	0,07	0,12	1,10	1,17	0,08	0,14	0,08	170,35	0,05
5	Богуславське відділення	-0,05	0,10	0,30	0,43	-0,01	0,04	-0,02	-212,55	0,15
6	Вінницька філія	0,25	0,27	2,89	2,40	0,71	0,66	0,59	110,88	0,03
7	Волинський інститут	0,11	0,14	3,35	3,54	0,35	0,50	0,37	133,86	0,04
8	Галицьке відділення	-0,04	0,00	1,27	1,22	-0,04	0,00	-0,04	0,00	0,04
9	Горлівська філія	-0,06	0,07	2,74	2,56	-0,16	0,19	-0,15	-125,07	0,13
10	Дніпродзержинське відділення	0,07	-0,10	1,61	1,43	0,11	-0,15	0,10	-148,12	-0,18
11	Дніпропетровський інститут	0,19	0,17	4,49	5,07	0,86	0,86	0,97	88,35	-0,02
12	Донецький інститут	0,30	0,21	1,12	1,93	0,34	0,40	0,58	68,19	-0,10
13	Євпаторійське відділення	0,03	0,22	0,58	1,43	0,02	0,31	0,04	714,13	0,19
14	Житомирський інститут	-0,01	-0,04	3,39	2,38	-0,05	-0,11	-0,03	321,83	-0,03
15	Закарпатський інститут	-0,14	-0,10	3,49	2,51	-0,49	-0,25	-0,35	70,70	0,04
16	Запорізький інститут	0,00	0,02	5,64	6,73	0,01	0,11	0,01	1533,10	0,02

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
17	Івано-Франківська філія	0,00	0,04	0,84	1,18	0,00	0,05	0,00	1306,35	0,04
18	Кіровоградське відділення	0,35	0,04	1,35	2,16	0,47	0,08	0,75	10,27	-0,31
19	Ковельська філія	0,07	0,07	0,14	0,30	0,03	0,02	0,02	92,66	-0,01
20	Конотопське відділення	-0,26	0,09	0,55	0,47	-0,14	0,04	-0,12	-36,09	0,35
21	Коростенська філія	0,09	0,22	0,22	0,14	0,02	0,03	0,01	230,99	0,12
22	Красноармійське відділення	0,01	-0,10	0,55	0,42	0,00	-0,04	0,00	-1370,65	-0,11
23	Краснодонська філія	-0,08	0,00	2,06	1,96	-0,17	0,01	-0,16	-4,45	0,09
24	Криворізька філія	0,01	0,00	7,72	9,08	0,04	0,03	0,05	63,03	0,00
25	Кримська філія	0,02	0,06	0,51	0,50	0,01	0,03	0,01	298,05	0,04
26	Луганська філія	0,01	0,00	0,64	0,85	0,00	0,00	0,01	36,58	0,00
27	Львівський інститут	0,15	0,13	8,15	6,35	1,20	0,83	0,93	89,50	-0,02
28	Макіївське відділення	-0,09	-0,03	0,53	0,46	-0,05	-0,01	-0,04	33,14	0,06
29	Маріупольська філія	0,03	0,30	0,69	1,80	0,02	0,55	0,06	884,36	0,27
30	Нікопольська філія	0,08	-0,02	2,29	2,00	0,17	-0,04	0,15	-29,16	-0,10
31	Новомосковське відділення	0,13	-0,05	0,90	0,68	0,11	-0,04	0,09	-43,68	-0,18
32	Обухівське відділення	0,07	0,14	0,34	0,38	0,02	0,05	0,03	203,03	0,07
33	Одеська філія	0,11	0,35	2,64	1,00	0,29	0,34	0,11	313,00	0,24
34	Павлоградська філія	-0,13	0,11	1,11	1,23	-0,14	0,13	-0,16	-84,15	0,24
35	Полтавська філія	0,03	0,06	1,39	1,65	0,05	0,09	0,06	163,71	0,02
36	Придунайська філія	0,15	0,24	1,65	1,42	0,25	0,34	0,21	160,72	0,09
37	Прикарпатська філія	0,19	0,05	2,68	2,70	0,50	0,13	0,51	25,90	-0,14
38	Прилуцька філія	0,24	0,12	0,73	0,87	0,18	0,10	0,21	47,87	-0,13
39	Причорноморська філія	0,03	0,01	1,99	1,70	0,05	0,02	0,05	42,34	-0,02
40	Рівненська філія	0,18	-0,05	1,47	1,47	0,26	-0,08	0,26	-30,48	-0,23
41	Світловодське відділення	0,02	-0,25	0,11	0,07	0,00	-0,02	0,00	-1371,17	-0,27
42	Севастопольське відділення	0,08	0,05	0,32	0,45	0,03	0,02	0,04	64,54	-0,03
43	Северодонецька філія	0,08	0,13	1,79	1,81	0,15	0,24	0,15	162,02	0,05
44	Сумська філія	0,04	0,12	1,87	1,72	0,08	0,20	0,07	272,48	0,07
45	Тернопільська філія	-0,28	0,02	1,51	1,72	-0,42	0,03	-0,48	-5,73	0,30
46	Фастівська філія	0,14	0,04	0,87	0,64	0,12	0,03	0,09	29,92	-0,10
47	Харківський інститут	0,08	0,10	4,06	3,48	0,32	0,33	0,28	120,18	0,02
48	Херсонська філія	0,01	0,02	2,31	2,62	0,03	0,06	0,04	150,97	0,01
49	Хмельницький інститут	0,19	0,12	6,54	5,90	1,22	0,70	1,10	63,94	-0,07
50	Черкаська філія	0,01	-0,01	1,60	2,11	0,02	-0,03	0,03	-108,96	-0,03
51	Чернівецька філія	0,02	0,07	1,45	1,48	0,03	0,11	0,03	423,69	0,06
52	Чернігівський інститут	0,00	0,24	1,93	1,89	0,00	0,46	0,00	-9493,37	0,25
53	Яготинська філія	0,29	0,20	1,43	1,92	0,41	0,38	0,55	68,13	-0,09
	Разом	0,07	0,08	100,00	100,00	7,34	8,47	6,93		

При цьому виконується наступна рівність:

$$I_{\bar{R}}^{\zeta, \bar{n}} = I_d^{\bar{n}, \zeta} I_{\bar{R}}^{\delta, \bar{n}} = 0,94 \cdot 1,22 = 1,15.$$

Індексний метод аналізу динаміки середніх величин також дає змогу визначити вплив на динаміку й в абсолютному вираженні. Так, абсолютну зміну середньої швидкості за рахунок індивідуальної визначають за формулою:

$$\Delta \bar{R}_R = \sum R_1 d_1 - \sum R_0 d_1 = 8,47 - 6,93 = 1,54.$$

Таким чином, середня прибутковість у звітному періоді порівняно з базисним збільшилась на 1,54 відсоткових пунктів тільки за рахунок зміни прибутковості в окремих регіональних структурних підрозділах.

Абсолютну зміну середньої прибутковості за рахунок структурних зрушень визначаємо за формулою

$$\Delta \bar{R}_d = \sum R_0 d_1 - \sum R_0 d_0 = 6,93 - 7,34 = -0,41.$$

Таким чином, негативні зміни у структурі витрат спричинили зниження середньої прибутковості на 0,41 відсоткових пунктів.

Абсолютну зміну прибутковості визначаємо за формулою

$$\Delta \bar{R} = \sum R_1 d_1 - \sum R_0 d_0 = 8,47 - 7,34 = 1,13.$$

Отже, середня прибутковість у сукупності регіональних структурних підрозділів Академії у звітному періоді порівняно з базисним збільшилась на 1,13 відсоткових пунктів.

За даними таблиці середні рівні прибутковості у базисному і звітному періодах становлять відповідно $\bar{R}_0 = 0,0734$ і $\bar{R}_1 = 0,0847$, при цьому абсолютна зміна середньої прибутковості

$$\Delta \bar{R} = \bar{R}_1 - \bar{R}_0 = 0,0847 - 0,0734 = 0,0113.$$

Маємо абсолютну зміну прибутковості за рахунок зміни обсягу прибутку:

$$\Delta \bar{R}_1 = \frac{\bar{I}_1 - \bar{I}_0}{\bar{A}_1} = \frac{3542,20 - 1488,00}{41835,50} = 0,0491;$$

абсолютну зміну прибутковості за рахунок зміни обсягу витрат:

$$\Delta \bar{R}_a = \frac{\bar{I}_0}{\bar{A}_1} - \frac{\bar{I}_0}{\bar{A}_0} = \frac{1488,00}{41835,50} - \frac{1488,00}{20272,40} = -0,0378.$$

Загальну абсолютну зміну визначаємо за формулою

$$\begin{aligned} \Delta \bar{R}_a + \Delta \bar{R}_1 &= \Delta \bar{R}_{\text{са}} = \bar{R}_1 - \bar{R}_0 = \\ &= -0,0378 + 0,0491 = 0,0113. \end{aligned}$$

Індексний метод аналізу також дає можливість здійснити індексний та факторний аналізи прибутку. У табл. 3 наведено розрахункові дані для аналізу впливу факторів чисельності студентів, прибутковості спеціальності та зміни питомої ваги прибутку у динаміці.

Крім розподілу за регіонами, важливе значення має розподіл за спеціальностями. У наших дослідженнях (табл. 3) було використано комбінаційне групування напрямів навчання в розрізі за формами навчання (денна і заочна) з використанням даних Президентського університету МАУП. При цьому було використано систему індексів прибутковості студентського контингенту змінного, фіксованого складу і структурних зрушень I і II порядку.

Таким чином, спостерігається зменшення середньої прибутковості одного студента 3,39 тис. грн на одного студента у 2006 р. проти 4,39 тис. грн на одного студента у 2005 р. Причиною цього може бути збільшення студентів на спеціальностях з низьким рівнем прибутковості. Зазначимо, що найприбутковішими є наступні спеціальності: “Комп’ютерні науки” — заочна форма навчання, “Міжнародні відносини”, “Фізична освіта” — денна форма навчання.

На підставі даних табл. 3 виконаємо багатофакторний індексний аналіз прибутковості одного студента закладу.

Індекс змінного складу:

$$I^{\text{в.н.}} = \frac{\Sigma(\Sigma R_1 d_1^{\text{в}}) d_1^{\text{в}}}{\Sigma(\Sigma R_0 d_0^{\text{в}}) d_0^{\text{в}}} = \frac{3,387}{4,385} = 0,77.$$

Маємо абсолютну зміну середньої прибутковості за рахунок усіх чинників:

$$\Delta_1 = 3,387 - 4,385 = -1,0 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, індекс змінного складу показав, що за рахунок усіх чинників у 2006 р. порівняно з 2005 р. середня прибутковість Академії (тобто обсяг надходжень на одного студента) зменшилася на 23 %, або на 1 тис. грн.

Індекс фіксованого складу:

$$I^{\text{ф.н.}} = \frac{\Sigma(\Sigma R_1 d_1^{\text{ф}}) d_1^{\text{ф}}}{\Sigma(\Sigma R_0 d_0^{\text{ф}}) d_0^{\text{ф}}} = \frac{3,387}{4,185} = 0,81.$$

Маємо абсолютну зміну середньої прибутковості за рахунок зміни прибутковості:

$$\Delta_2 = 3,387 - 4,185 = -0,8 \text{ тис. грн.}$$

Індекс фіксованого складу показав, що за окремими формами навчання у складі напрямів підготовки студентів у 2006 р. порівняно з 2005 р. середня прибутковість Академії зменшилася на 19 %, або на 0,8 тис. грн.

Індекс структурних зрушень I порядку:

$$I^{\text{н.с.}_1} = \frac{\Sigma(\Sigma R_0 d_1^{\text{н}}) d_1^{\text{н}}}{\Sigma(\Sigma R_0 d_0^{\text{н}}) d_0^{\text{н}}} = \frac{4,185}{4,142} = 1,01.$$

Маємо абсолютну зміну середньої прибутковості за рахунок зміни розподілу студентів за формами навчання:

$$\Delta_3 = 4,185 - 4,142 = 0,04 \text{ тис. грн.}$$

Індекс структурних зрушень I порядку показав, що середня прибутковість Академії зросла у 2006 р. порівняно з 2005 р. на 1 %, або на 0,04 тис. грн тільки за рахунок зміни розподілу студентів за формами навчання у складі напрямів підготовки студентів.

Індекс структурних зрушень II порядку:

$$I^{\text{н.с.}_2} = \frac{\Sigma(\Sigma R_0 d_0^{\text{н}}) d_0^{\text{н}}}{\Sigma(\Sigma R_0 d_0^{\text{н}}) d_0^{\text{н}}} = \frac{4,142}{4,385} = 0,94.$$

Маємо абсолютну зміну середньої прибутковості за рахунок зміни розподілу студентів за напрямами навчання:

$$\Delta_4 = 4,185 - 4,385 = -0,24 \text{ тис. грн.}$$

Індекс структурних зрушень II порядку показав, що середня прибутковість Академії зменшилась у 2006 р. порівняно з 2005 р. на 3 %, або на 0,24 тис. грн тільки за рахунок зміни розподілу студентів за напрямами підготовки студентів.

Взаємозв'язок індексів:

$$I^{\text{в.н.}} = I^{\text{ф.н.}} I^{\text{н.с.}_1} I^{\text{н.с.}_2} = 0,81 \cdot 1,01 \cdot 0,94 = 0,77;$$

$$\Delta_1 = \Delta_2 + \Delta_3 + \Delta_4 = -0,8 + 0,04 - 0,24 = -1,0.$$

Факторний аналіз динаміки прибутковості Президентського університету МАУП

Напрямок навчання	Форма навчання	2005 р.					2006 р.				
		Прибуток, тис. грн. (П ₀)	Кількість студентів, осіб (N ₀)	Прибутковість (R ₀)	Питома вага студентів, % (d ₀ напрям)	Питома вага студентів, % (d ₀ форма)	Прибуток, тис. грн. (П ₁)	Кількість студентів, осіб (N ₁)	Прибутковість (R ₁)	Питома вага студентів, % (d ₁ напрям)	Питома вага студентів, % (d ₁ форма)
1	2	3	4	5=3/4	6	7	8	9	10=8/9	11	12
Економіка і підприємництво	денна	3227,55	630	5,12		34,43	5100,00	883	5,78		23,84
	заочна	3395,10	1200	2,83		65,57	5259,41	2821	1,86		76,16
	разом	6622,65	1830,00	3,62	32,33	100,00	10359,41	3704,00	2,80	35,26	100,00
Менеджмент	денна	1526,41	237	6,44		16,82	3500,00	753	4,65		25,84
	заочна	3326,87	1172	2,84		83,18	5000,39	2161	2,31		74,16
	разом	4853,28	1409,00	3,44	24,89	100,00	8500,39	2914,00	2,92	27,74	100,00
Правознавство	денна	3663,03	662	5,53		61,18	4030,00	797	5,06		48,54
	заочна	2992,07	420	7,12		38,82	3524,93	845	4,17		51,46
	разом	6655,10	1082,00	6,15	19,11	100,00	7554,93	1642,00	4,60	15,63	100,00
Соціологія, Психологія	денна	1017,66	197	5,17		25,13	1400,00	254	5,51		17,30
	заочна	2104,53	587	3,59		74,87	2348,00	1214	1,93		82,70
	разом	3122,19	784,00	3,98	13,85	100,00	3748,00	1468,00	2,55	13,98	100,00
Філологія, Політологія	денна	138,52	68	2,04		61,82	200,00	182	1,10		64,77
	заочна	10,48	42	0,25		38,18	70,84	99	0,72		35,23
	разом	149,00	110,00	1,35	1,94	100,00	270,84	281,00	0,96	2,68	100,00
Комп'ютерні науки, Прикладна матема- тика	денна	224,86	34	6,61		73,91	350,00	114	3,07		79,17
	заочна	199,84	12	16,65		26,09	328,00	30	10,93		20,83
	разом	424,70	46,00	9,23	0,81	100,00	678,00	144,00	4,71	1,37	100,00
Міжнародні відносини	денна	2248,96	308	7,30		83,92	1950,00	138	14,13		55,65
	заочна	594,03	59	10,07		16,08	1745,05	110	15,86		44,35
	разом	2842,99	367,00	7,75	6,48	100,00	3695,05	248,00	14,90	2,36	100,00
Фізична освіта і спорт, Специфічні категорії	денна	43,25	4	10,81		12,12	300,00	31	9,68		30,10
	заочна	114,26	29	3,94		87,88	469,54	72	6,52		69,90
	разом	157,51	33,00	4,77	0,58	100,00	769,54	103,00	7,47	0,98	100,00
	Разом	24827,41	5661,00	4,39	100,00		35576,16	10504,00	3,39	100,00	

Наведена методика і здійснений пофакторний аналіз прибутковості недержавного вищого навчального закладу. Побудовано індексну мультиплікативну та адитивну модель середнього рівня прибутковості.

Представлена методика и проведен пофакторный анализ прибыльности негосударственного высшего учебного заведения. Построена индексная мультипликативная и аддитивная модель среднего уровня прибыльности.

In work a method is resulted and conducted for the factor analysis of profitability of unstate higher educational establishment. The index multiplicative and additive model of middle level of profitability is built.

Надійшла 10 липня 2007 р.

В. Б. ЗАХОЖАЙ**О. О. КАЗАК****М. І. КІТ***Інститут міжнародної економіки і фінансів МАУП, м. Київ*

АНАЛІЗ ПРОПОРЦІЙНОСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 31–36

У статті пропонується методичний підхід і практичне використання в якості вивчення пропорційності інвестиційної діяльності в розрізі видів економічної діяльності, використання кривої Лоренца та розрахунку коефіцієнтів локалізації та концентрації як складової статистичного забезпечення управління інвестиційною діяльністю.

Одним з найважливіших завдань держави є забезпечення сталого розвитку інвестиційної діяльності на основі пропорційного співвідношення між окремими галузями національної економіки.

Теорія і практика аналізу пропорційності розподілу показників інвестиційної діяльності в останні роки значно поширилась як один з напрямів статистичного обґрунтування взаємозв'язків розподілів, зокрема інвестицій та їх вкладення. Своім виникненням цей напрям завдячує потребам управління на макро- та мікрорівнях розвитку економіки.

Статистичне забезпечення управління (СЗУ) сформулювало щодо цього низку конкретних завдань, які є базою статистичного аналізу пропорційності. Серед них основне місце належить завданню впорядкування узгодженості розподілу показників інвестиційної діяльності: обсяг інвестицій в основний капітал України, обсяг інвестицій в основний капітал регіону, обсяг інвестицій в основний капітал певного виду економічної діяльності, обсяг вітчизняних інвестицій, обсяг іноземних інвестицій, обсяг введених нових основних засобів, валовий внутрішній продукт, кількість населення, прибуток від інвестицій, темп зростання інвестицій, рівень інвестицій в регіоні, рівень інвестицій певного виду економічної діяльності в регіоні, капіталовіддача, капіталомісткість, ін-

вестиції в основний капітал на одну особу, окупність інвестицій, рівень іноземних інвестицій. За групову ознаку можуть слугувати регіони, галузі, види економічної діяльності, групи фізичних та юридичних осіб та ін.

Під час аналізу пропорційності важливе місце належить порівнянню з певними критеріями, які визначають якість розподілу. Важливим критерієм ефективності інвестиційної діяльності є дотримання певних пропорцій між складовими ефективності (прибуток, нові основні засоби) і пов'язаними з ними витратами (обсяг інвестицій в основний капітал). До критеріїв, що визначають інвестиційну діяльність, належать:

- капіталомісткість (обсяг інвестицій на одиницю валового внутрішнього продукту);
- капіталовіддача (обсяг введених у дію основних засобів на одиницю вкладеного капіталу);
- співвідношення між вітчизняними та іноземними інвестиціями;
- обсяг інвестицій на душу населення (разом, у тому числі іноземних);
- темпи зміни обсягу інвестицій та ін.

Основними критеріями оцінювання ефективності інвестиційної діяльності для інвесторів є: інвестиційна привабливість об'єкта інвестування; дохідність від інвестування; прозорість та від-

критість діяльності об'єкта інвестування; показники діяльності та високий потенціал розвитку та ін. Основними критеріями оцінювання ефективності для власника об'єкта інвестування є обсяг інвестицій, витрати, пов'язані з процесом інвестування; ефективність від інвестування; джерело інвестицій та ін.

Основний критерій пропорційності розподілу полягає в узгодженні у розподілі за витратною ознакою ресурсів і отриманого ефекту. Потреби практики потребують дослідження і врахування у процесі управління пропорційності як двох взаємозв'язаних показників (результативної та факторної ознак), так і однієї результативної оцінки з кількома факторними. Узгодженість пропорцій має бути динамічною.

Характеристику узгодженості розподілів інвестиційної діяльності розглянемо на прикладі розподілів обсягу введених нових основних засобів як результативної ознаки та обсягу інвестицій в основний капітал за деякими видами економічної діяльності як факторної ознаки. Обсяг введених нових основних засобів загалом позначимо $OЗ$, обсяг інвестицій в основний капітал – I . Частка обсягу введених нових основних засобів (i) в загальному обсязі становитиме

$$d_1 = \frac{\hat{I} C_i}{\hat{I} C},$$

а частка інвестицій в основний капітал –

$$d_2 = \frac{i}{2}.$$

Співвідношення часток обсягу введених нових основних засобів та обсягу інвестицій в основний капітал називається коефіцієнтом локалізації:

$$\hat{E}_{\text{віє}} = \frac{d_1}{d_2}.$$

Коефіцієнт локалізації показує відношення часток результативної ознаки до частки факторної. Якщо $K_{\text{лок}} < 1$, то це означає, що на розглядуваний обсяг введених нових основних засобів припадає менше обсягу інвестицій в основний капітал порівняно з пропорційною часткою факторної ознаки, і навпаки.

Аналіз пропорційності розподілу обсягу введених нових основних засобів та інвестицій в основний капітал наведено в табл. 1, в якій подано розрахунки питомої ваги кожного виду економічної діяльності за окремими показниками і часткового показника пропорційності розподілу у вигляді коефіцієнта локалізації.

Коефіцієнт локалізації показує, як питома вага результативної ознаки відрізняється від пропорційної до неї факторної ознаки. Будується графік коефіцієнта локалізації (рис. 1).

У вигляді коефіцієнта локалізації, який встановлює ранги підприємств за величиною $K_{\text{лок}}$ від меншого до більшого, дається узагальнена характеристика пропорційності розподілу. На підставі ранжування будується табл. 2, в якій види економічної діяльності розподілені за рангами $K_{\text{лок}}$.

Для зведеної характеристики пропорційності обох розподілів можна використати криву концентрації Лоренца і відповідно коефіцієнт концентрації.

1. Порядок побудови кривої Лоренца:

- обчислюють частки ознак результативної d_1 і факторної d_2 ;

Таблиця 1

Аналіз пропорційності розподілу обсягу інвестицій і нових основних засобів у 2006 р.

Вид економічної діяльності	Нові основні засоби, млн. грн., ОЗ	Інвестиції в основний капітал, млн. грн., I	Частка основних засобів, d_1	Частка інвестицій в основний капітал, d_2	Коефіцієнт локалізації, $K_{\text{лок}} = d_1 / d_2$	Ранг за коефіцієнтом локалізації
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	3741	2141	10,67	5,06	2,11	5
Промисловість	14012	19726	39,95	46,62	0,86	2
Будівництво	1395	2502	3,98	5,91	0,67	1
Транспорт і зв'язок	9607	10230	27,39	24,18	1,13	4
Операції з нерухомістю	6316	7716	18,01	18,23	0,99	3
Разом	35071	42315	100,00	100,00		

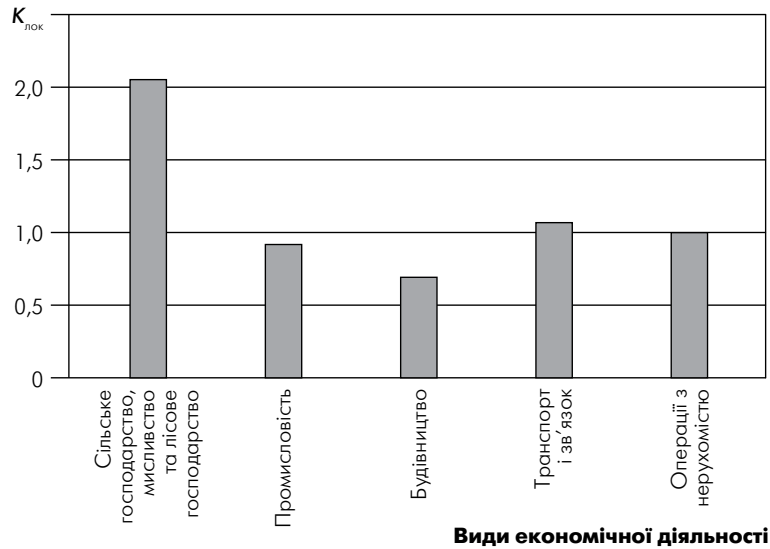


Рис. 1. Графік коефіцієнта локалізації

Таблиця 2

Розподіл видів економічної діяльності за рангами у 2006 р.

Вид економічної діяльності	Ранг за $K_{лок}$	Частка основних засобів, d_1	Частка інвестицій в основний капітал, d_2	d'_1	d'_2	$ d'_1 - d'_2 $
Будівництво	1	3,98	5,91	3,98	5,91	1,93
Промисловість	2	39,95	46,62	43,93	52,53	6,67
Операції з нерухомістю	3	18,01	18,23	61,94	70,76	0,22
Транспорт і зв'язок	4	27,39	24,18	89,33	94,94	3,21
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	5	10,67	5,06	100	100	5,61
Разом	15	100	100			17,64

- за кожною групою обчислюють $K_{лок}$;
- визначають ранги регіонів за значенням $K_{лок}$;
- будують таблицю, в якій види економічної діяльності розподіляють відповідно до значень рангів $K_{лок}$;
- обчислюють ряди кумулятивних d'_1 значень та d'_2 і на підставі цих значень будують криву Лоренца (рис. 2).

Якщо крива Лоренца збігається з лінією рівномірного розподілу, то частки результативної та факторної ознак збігаються. Що більше крива Лоренца відхиляється від лінії рівномірного розподілу, то більше відхиляються один від одного розподіли.

2. Порядок обчислення коефіцієнта концентрації $K_{конц}$. Мірою концентрації може бути відношення площі P до площі ΔOAB . Таке відношення називається коефіцієнтом концентрації ($K_{конц}$):

$$\hat{E}_{\text{еііо}} = \frac{S_p}{S_{\Delta OAB}}$$

Якщо $K_{конц} = 0$, то розподіли збігаються. Що більше значення $K_{конц}$, то істотніше різняться між собою розподіли.

Коефіцієнт концентрації можна обчислити за формулою

$$\hat{E}_{\text{еііо}} = \frac{1}{2} \sum |d'_q - d'_w| = \frac{1}{2} \sum |d_q - d_w|$$

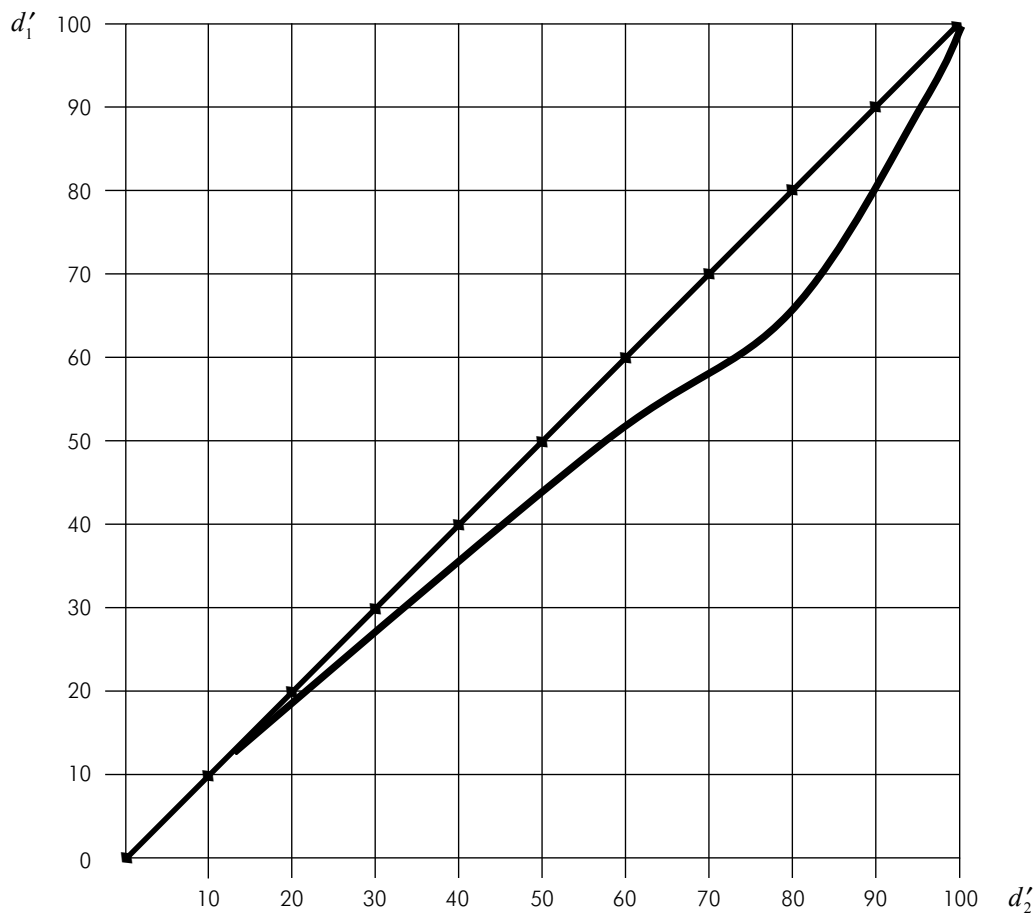


Рис. 2. Крива концентрації Лоренца

У результаті аналізу розробляються пропозиції вдосконалення управління розподілами інвестиційної діяльності, нехай не на рівні оптимальних співвідношень, але хоча б щодо раціональних результатів. У такий спосіб статистичне дослідження пропорційності створює передумови для вдосконалення управління процесами інвестиційної діяльності в частині узгодження розподілу взаємозв'язаних показників, результатів діяльності та чинників, які істотно впливають на характер узгодженості розподілів.

У згаданому вище прикладі коефіцієнт концентрації становить

$$\hat{E}_{\text{еіо}} = 0,5 \sum |d'_1 - d'_2| = 0,5 \cdot 17,64 = 8,82 \%$$

Різниця у розподілі обсягу інвестицій в основний капітал та обсягу введених нових основних засобів між різними видами економічної діяльності невелика, результат у 8,82 % відносять до нормальної концентрації з невеликою різницею у розподілах.

Комплекс методів аналізу пропорційності дає змогу визначити ступінь впливу окремих чинників на розподіл результативної ознаки за допомогою коефіцієнтів концентрації, а частинні характеристики розподілу – коефіцієнти локалізації – роль окремих груп або одиниць розподілу у формуванні узагальнювальної міри концентрації.

Динаміка цих характеристик розподілу дає змогу визначити тенденції розвитку пропорційності результатів інвестиційної діяльності під впливом розподілу окремих чинників і на цій основі обґрунтувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності розподілу як чинника загальної ефективності інвестиційної діяльності.

Як зазначалося, під час аналізу взаємозв'язку двох розподілів модель пропорційності складається з двох показників: частки результативної ознаки $d'_{\text{рез}}$ та частки факторної ознаки $d'_{\text{фак}}$.

Відповідні коефіцієнти локалізації: $\hat{E}_{\text{еіе}} = \frac{d'_{\text{оае}}}{d'_{\text{оае}}}$.

Групування регіонів за чисельністю населення та обсягом прямих іноземних інвестицій у 2006 р.

Групи регіонів за чисельністю населення, млн осіб	Частка регіонів у загальній їх кількості $d_p, \%$	Частка прямих іноземних інвестицій у загальному їх обсязі $d_i, \%$	$\hat{E}_{ei\epsilon} = \frac{d_i}{d_p}$	$ d_i - d_p $
До 1	7,4	0,9	0,115	0,066
1–2	59,3	31,0	0,524	0,282
2–3	25,9	55,2	2,129	0,293
3–4	3,7	5,8	1,576	0,021
Понад 4	3,7	7,1	1,910	0,034
Разом	100,0	100,0	—	0,696

У складі коефіцієнтів локалізації вирізняються дві групи зі значеннями $K_{\text{лок}} < 1$ і $K_{\text{лок}} > 1$, тобто з від'ємними та додатними значеннями пропорційності розподілу у конкретній групі інвестиційної діяльності.

Для визначення їх впливу на загальну концентрацію у кожній групі розраховуються суми модулів:

$$D^- = \sum_K |d_{\text{дв}} - d_{\text{дв}}|; \quad D^+ = \sum_K |d_{\text{дв}} - d_{\text{дв}}|.$$

Визначається частка цих сум у загальній сумі відхилень:

$$\dot{I}^- = \frac{D^-}{\sum_K |d_{\text{дв}} - d_{\text{дв}}|}; \quad \dot{I}^+ = \frac{D^+}{\sum_K |d_{\text{дв}} - d_{\text{дв}}|}.$$

Ці показники дають характеристику ролі цих груп у формуванні як від'ємних, так і додатних характеристик розподілу і використовуються під час розроблення відповідних управлінських рішень.

Досліджуючи багатофакторну пропорційність, доцільно використовувати комбіновану модель, в яку входять одна результативна ознака і сукупність факторних ознак. Відповідно розраховується сукупність коефіцієнтів локалізації:

$$\hat{E}_{ei\epsilon}^1 = \frac{d_{\text{дв}}}{d_{\text{дв}}^1}; \quad \hat{E}_{ei\epsilon}^2 = \frac{d_{\text{дв}}}{d_{\text{дв}}^2}$$

з відповідним коефіцієнтом M :

$$\dot{I}^- = \frac{D^{1-}}{\sum_K |d_{\text{дв}} - d_{\text{дв}}|}; \quad \dot{I}^+ = \frac{D^{1+}}{\sum_K |d_{\text{дв}} - d_{\text{дв}}|}.$$

Це дає змогу дати диференційовану оцінку формування взаємозв'язку розподілу результату із сукупністю факторних ознак, зокрема ранжи-

рувати факторні ознаки за мірою взаємозв'язку і впливу на розподіл результативної ознаки. Наприклад, на підставі наведених даних про групування регіонів за чисельністю населення і обсягом прямих іноземних інвестицій у 2006 р. (табл. 3) необхідно розрахувати коефіцієнти локалізації та концентрації розподілів прямих іноземних інвестицій і регіонів за чисельністю населення.

Розв'язання. Обчислюємо коефіцієнт концентрації

$$\hat{E}_{ei\epsilon} = \frac{1}{2} \sum |d_i - d_p| = \frac{1}{2} 0,695 = 0,348.$$

Коефіцієнт концентрації становить 34,8%. Найбільше прями іноземні інвестиції сконцентровані у семи областях з чисельністю населення 2–3 млн осіб, помітно менше — в областях із чисельністю 3–4 млн і понад 4 млн осіб. Зовсім незначна концентрація в регіонах з чисельністю населення менше 2 млн осіб. Загалом за сукупністю регіонів концентрація розподілу прямих іноземних інвестицій помірною.



Література

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII // ВВР України. — 1991. — № 47. — Ст. 646.
2. Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посіб. — К.: Вид-во КНЕУ, 2005. — 333 с.
3. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: CD — Інфо-диск, 2007.
4. Статистика. Збірник індивідуальних завдань з використанням Excel: Навч.-метод. посіб. для самостійного вивч. дисципліни. — К.: Вид-во КНЕУ, 2005. — 268 с.

Таким чином, запропонований підхід дозволив дати оцінку пропорційності розподілу за видами економічної діяльності. Разом з тим дослідження показало, що аналогічний аналіз може бути використаний і для аналізу дослідження пропорційності і за іншими розподілами — регіональним, галузевим тощо.

Таким образом, предложенный подход позволил дать оценку пропорциональности распределения по видам экономической деятельности. Вместе с тем исследование показало, что аналогичный анализ может быть использован и для анализа исследования пропорциональности и по другим распределениям — региональным, отраслевым и т. п.

Thus, offered approach allowed giving the estimation of proportion of division after the kinds of economic activity. At the same time, research showed that a similar analysis can be used and for the analysis of research of proportion and after other divisions — regional, industry and others like that.

Надійшла 26 червня 2007 р.

І. М. РЯБЧЕНКО

О. В. ГРЕЧУХІН

Харківський інститут МАУП

С. О. СВИРИДОВ

Харківська національна академія міського господарства

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АВАРІЙНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМАМИ ПОДАЧІ Й РОЗПОДІЛУ ВОДИ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 37–40

Розглядаються теоретичні основи проблеми аварійного управління потокорозподілом систем подачі й розподілу води (СПРВ). Показано, що розміщення запірної арматури у водорозподільній мережі однозначно визначає розподіл графа мережі на дві підмножини — підмножину локалізуючих компонент і підмножину замикаючих компонент. Теоретично доведено, що розміщення запірної арматури на мережі однозначно визначає структуру гіперграфа, за яким проводиться моніторинг вибору оптимальної стратегії аварійного оперативного управління режимами роботи СПРВ.

Актуальність проблеми аварійної експлуатації систем подачі й розподілу води зростає з кожним роком. Це пов'язано зі зношеністю водорозподільних мереж, з одного боку, і з відсутністю грошових коштів на їх реконструкцію — з іншого.

При вирішенні задачі аварійної експлуатації СПРВ важливе місце належить рішенню задачі швидкої та якісної локалізації аварійної зони (ділянки або водоводу). При цьому оптимізується низка критеріїв: мінімум часу, що витрачається на локалізацію; мінімальна кількість відключених абонентів мережі; мінімальна кількість перекриттів запірної арматури (засувок) та ін.

Проте на сьогодні проблема можливості, єдиності і кінцевості топологічних перетворень графа мережі теоретично не вивчена. Без проведення строгих теоретичних досліджень проблеми топологічної локалізації неможлива розробка ефективного алгоритмічного і програмного інструментарію.

Ця проблема досліджується в межах тематичного плану науково-дослідних робіт МАУП з напрямку І.1 01.05 “Інформатика та кібернетика”, код завдання І.1.01.05.02, І.1.01.05.04 “Розвиток методів та програмного забезпечення для

розв'язання задач математичного моделювання та оптимального управління” і пов'язана з практичними задачами виробничих управлінь водопровідно-каналізаційних господарств (ВУВКГ) України.

На сьогодні проблема топологічної локалізації теоретично не вивчена. Практично проблема відсікання аварійної ділянки від діючої мережі розв'язується шляхом перекриття запірної арматури на магістральному водоводі в точці відгалуження квартальних мереж, що призводить до “збезводнення” цілого кварталу. Якщо пошкоджений водовід має дві засувки (що вкрай рідкісне явище), то перекривають обидві засувки, що веде до збезводнення аварійної ділянки. Інші випадки на практиці приводять до серйозних технологічних проблем і спричиняють істотні економічні збитки.

Спробуємо в цій статті дослідити теоретичні і алгоритмічні аспекти проблеми топологічної локалізації аварійної зони (ділянки або водоводу) шляхом перекриття запірної арматури і розробити теоретичний та алгоритмічний інструментарій. У межах досліджуваних теоретичних аспектів проблеми слід виокремити дослідження можли-

вості, єдиності і кінцевості топологічних перетворень графа мережі, що приводять до локалізації аварійної зони.

При локалізації аварії на водорозподільній мережі необхідно відсікти аварійний водовід від системи подачі й розподілу води шляхом перекриття запірної арматури на водоводах, що подають воду в аварійну зону. Щоб мінімізувати втрати, необхідно вибрати оптимальне за низкою критеріїв рішення, яке припускає оптимальний вибір безлічі засувки, достатньої для локалізації аварійного ребра графа водопровідної мережі. Для вирішення такої задачі виникає необхідність у топологічному дослідженні графа мережі. Оскільки в результаті виникнення аварійної ситуації і дій щодо її локалізації змінюється поточкорозподіл у мережі, на окремих ділянках, що примикають до аварійної зони, можлива зміна напрямку руху води. У принципі, такі зміни можна було б розрахувати, вирішивши пряму задачу аналізу¹, проте, по-перше, вона описує поточкорозподіл без урахування динамічної реакції мережі на зміну її параметрів, по-друге, потребує витрат часу на проведення розрахунків, орієнтованих на поточні дані, що є недоцільним в ситуації дефіциту часу. Тому в такій ситуації доцільно розглядати мережу як неорієнтований граф, а напрями потоків урахувати на пізніших етапах при оцінюванні можливих стратегій усунення аварії.

Термінологія та основні поняття, що використовуються при подальшому викладенні матеріалу, наведені у праці І. М. Рябченка². В цій задачі локалізації істотну роль відіграє неоднорідність множин E , а також ребер і вершин графа мережі G .

Нехай на ребрі u графа G відбулася аварія, засувки на цьому ребрі відсутні, тобто $u \in E'$.

Підграф G' графа G назвемо локалізуючим підграфом щодо ребра u , якщо він має такі властивості:

- а) G' містить ребро u ;
- б) G' — зв'язний підграф;
- в) будь-яке ребро u' графа G , що сполучає вершину графа G' з вершиною $G \setminus G'$, містить засувку, тобто $u' \in E''$.

Тоді алгоритмом локалізації аварії є алгоритм, який описує перекриття засувки на ребрах, що сполучають вершини G' і $G \setminus G'$.

¹ Рябченко І. Н. Моделирование процессов потокораспределения в системах подачи и распределения воды с использованием ПЭВМ. — Харьков: ДСВ "Основа" при Харьков. ун-те, 1998. — 188 с.

² Там само.

Задачею топологічної локалізації аварії називатимемо задачу побудови локалізуючого підграфа, відмінного від початкового графа G .

Сімейство всіх локалізуючих підграфів щодо ребра u позначимо $\Gamma(u)$. Очевидно, що оптимізація процедури локалізації аварії за якимось критерієм проводиться на сімействі $\Gamma(u)$. Зокрема, задоволення вимоги відключення мінімальної кількості абонентів від мережі відповідає вибору мінімального елемента $G'(u)$ сімейства $\Gamma(u)$, тобто такого, яке міститься в будь-якому локалізуючому підграфі. Назвемо такий елемент максимально локалізуючим підграфом локалізуючою компонентою (ЛК).

Справедлива наступна теорема.

Теорема 1. *Якщо задача локалізації, що не містить засувки ребра u щодо графа G вирішувана, то максимально локалізуючий підграф існує та єдиний.*

Доведення. Через умову твердження безліч $\Gamma(u)$, локалізуючих підграфів не порожньо. Якщо воно складається з єдиного елемента, то він є і максимальним. Хай воно складається більш ніж з одного елемента. Маємо $G' \cap G'' \in \Gamma(u)$.

Дійсно, виконання умов а) і б) для $G' \cap G''$ очевидно. Для перевірки умови в) припустимо, що ребро u' сполучає $G' \cap G''$ з $G \setminus G''$, тобто $G \setminus (G' \cap G'') = (G \setminus G') \cup (G \cap G'')$, тоді вершина ребра u' , звідси u' не належить $G' \cap G''$. Покладемо

$$G'(u) = \bigcap \{G' : G' \in \Gamma(u)\}.$$

Граф $G'(u)$ за побудовою є єдиним максимальним локалізуючим підграфом, що доводить теорему.

Тепер розглянемо випадок, коли на аварійному ребрі є тільки одна засувка. Хай засувка знаходиться біля вершини v_1 ребра u . У цьому випадку визначення локалізуючого підграфа видозмінюється таким чином: властивість в) замінюється такою властивістю:

- в') будь-яке ребро графа G , що сполучає вершину графа G' з вершиною G' , містить засувку.

Алгоритмом локалізації такої аварії є алгоритм, який описує перекриття засувки на ребрах, що поєднують вершини $G' - v_1$ і $G \setminus G' - v_1$, а також на ребрі u .

Для цієї ситуації також справедлива теорема існування і єдиності максимально локалізуючого підграфа.

Теорема 2. *Якщо задача локалізації ребра u з однією засувкою щодо графа G вирішувана, то максимально локалізуючий підграф існує та єдиний.*

Доведення. Перший випадок: існує ребро $u' \in E'$ (без засувки), однією з вершин якого є v_1 .

Другий випадок: усі ребра G з вершиною в v_2 мають засувки, тоді $G'(u) = \{u\}$. Теорема доведена.

Випадок аварії на ребрі з двома засувками тривіальний: $G'(u) = \{u\}$.

Задача локалізації аварії водорозподільних мереж зводиться до побудови локалізуючого підграфа відносно заданого ребра. Розглянемо задачу побудови максимально локалізуючого підграфа.

Ребра u і w графа G називатимемо еквівалентними, якщо їх максимально локалізуючі підграфи збігаються. Тим самим задача максимальної локалізації може бути вирішена побудовою розбиття безлічі всіх ребер графа G на відповідні класи еквівалентності.

Розглянемо граф $G' = (V, E')$, всі ребра які не мають засувки. Він є сукупністю зв'язаних компонент, причому будь-які два ребра однієї компоненти еквівалентні, а ребра з різних компонент еквівалентними не є. Вершини ребра $e \in E'$ зараховуватимемо до тієї ж компоненти, що і ребро e . Вершина, що не увійшла до жодної з компонент, утворює нову (одновершинну) компоненту.

Хай ребро $u = (v_1, v_2)$ початкового графа G має засувку біля вершини v_1 . Говоритимемо, що u приєднане до компоненти K , якщо вершина v_2 належить цій компоненті. Будь-яке таке ребро може бути приєднане лише до однієї компоненти. Замиканням компоненти назвемо її об'єднання зі всіма приєднаними до неї ребрами. У подальшому оперуватимемо тільки поняттям "замикання компонент" а скорочено будемо їх називати компонентами. Ребра, що належать E' , не приєднані до жодної компоненти, обов'язково мають дві засувки, кожне таке ребро є власним максимально локалізуючим підграфом (безвершинною компонентою).

Таким чином, доведена наступна теорема.

Теорема 3. *Існує та єдиний поділ графа мережі на максимально локалізуючі підграфи.*

Відзначимо, що оскільки кожна вершина графа належить деякій локалізуючій компоненті, то теорема 3 одночасно вирішує і задачу локалізації аварії у вузлі мережі.

Видалення компонент зв'язності графа G' та аналіз їх впливу на функціонування всієї мережі виконується за допомогою модифікованого алгоритму пошуку в глибину.

У процесі роботи такого алгоритму повинні бути визначені всі локалізуючі компоненти графа мережі; для будь-якої локалізуючої компоненти визначається безліч відсікаючих її ребер графа, що містять засувки; для будь-якої локалізуючої компоненти визначається її чинник-зв'язність; для будь-якої компоненти визначається її рівень значущості.

Якщо кожна компонента графа, отриманого з початкового видалення локалізуючої компоненти, містить активне джерело, то вважатимемо, що така компонента фактор-зв'язна.

Якщо видалення локалізуючої компоненти приводить до коректного вирішення, то вважатимемо, що компонента має мінімальний рівень значущості, якщо рішення граничне, то компонента має проміжний рівень значущості, а якщо рішення тривіальне, то компонента має максимальний рівень значущості.

Крім цього, аналіз наслідків відсікання локалізуючої компоненти має враховувати наслідки цього відсікання на суміжні компоненти і за допомогою цих даних мінімізувати безліч ребер графа, що видаляються (тобто мінімізувати кількість засувки, що перекриваються).

Таким чином, теоретично досліджена проблема топологічної локалізації аварійної ділянки, яка є дугою неорієнтованого графа, що описує схему з'єднань системи подачі і розподілу води. Доведена можливість, єдиність і кінцевість топологічних перетворень, що сприяють локалізації аварійної ділянки мережі. Показана можливість модифікації алгоритму "пошуку в глибину" для поділу його на безліч локалізуючих компонент.

Доведено, що такий поділ дуг графа мережі на безліч локалізуючих компонент є єдиним, що визначено як місцезорозташування запірної арматури на мережі. Охарактеризований теоретичний та алгоритмічний інструментарій проблеми топологічної локалізації аварійної ділянки (аварійної зони).

Рассматриваются теоретические основы проблемы аварийного управления потокораспределением систем подачи и распределения воды (СПРВ). Показано, что размещение запорной арматуры в водораспределительной сети однозначно определяет разбиение графа сети на два подмножества — подмножество локализующих компонент и подмножество замыкающих компонент.

Теоретически доказано, что размещение запорной арматуры на сети однозначно определяет структуру гиперграфа, по которому проводится мониторинг выбора оптимальной стратегии аварийного оперативного управления режимами работы СПРВ.

In the article the theoretical bases of problem of emergency management of water distribution the system of water feeding and distributor (SWFD). It is shown, that placing of constipation armature in a water-distributor network simply determines breaking up of count of network of localizing a component and of locking a component.

In work it is proved in a theory, that placing of constipation armature on a network simply determines the structure of gipergraf which monitoring of choice of optimum strategy of emergency operative management by the modes of the SWFD operations is produced on.

Надійшла 22 травня 2007 р.

ВПЛИВ РЕЛІГІЙНИХ ПОГЛЯДІВ НА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 41–45

Досліджено питання впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень у системі кадрового менеджменту підприємства з використанням експертних оцінок висококваліфікованих наукових спеціалістів. Розроблено методи впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень на підставі економіко-математичного моделювання, запропоновано їх реалізацію автоматизованою системою управління “КАДРИ”.

Духовне збагачення людини — один з основних напрямів розвитку України у XXI ст. Вироблені багатовіковою культурою українського народу ідеали віри, надії, любові живляться безсмертною силою християнства, інтеграцією зусиль богословів, освітян, політиків, економістів, екологів, науковців різних галузей, менеджерів бізнесових структур, громадських діячів з метою формування духовно-морального та інтелектуального відродження нових релігійно-філософських поглядів цілісної особистості та духовного єднання всіх громадян незалежної України [1; 7].

На початку XX ст. релігійно-філософські зібрання, на яких зустрічалися церковні ієрархи та інтелігенти, показали релігійне безсилля останніх, їхню здатність лише ставити запитання, але не вирішувати їх. Але все-таки це було тільки початком нової релігійної епохи, новим відродженням релігійної філософії. Релігійні філософи успадкували від І. В. Киреєвського і О. С. Хомякова православний напрямок думок, національну свідомість, свободу в постановці і вирішенні філософських і богословських проблем, а головне — церковний спосіб життя, аж до ухвалення священницького сану Сергія Булгакова і Павла Флоренського, Георгія Флоровського і Василя Зеньковського. Багато творів цих мислителів бентежать своєю сміливістю та уявною несумісністю з догматами Церкви. Але тільки Божественною мудрістю можна пояснити ставлення Церкви

до їхніх творінь. Церква розрізняла богослів'я і релігійну філософію, вона залишала за ними свободу творчості, спрямовану на продовження національної традиції, глибоко пов'язаної з духовною культурою України [3–5].

Сьогодні формування ринкової системи господарювання в Україні тісно пов'язане з активізацією підприємницької діяльності підприємств. Одним із перспективних напрямів створення конкурентного середовища є обґрунтоване прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємств, яке є важливим елементом ринкової економіки. Воно не потребує значних витрат, має швидку окупність, є більш активним елементом в інноваційній діяльності, здатне сприяти процесам демонополізації економіки і стимулювати конкуренцію, звільняти підприємства від виробництва нерентабельної для них продукції, створювати додаткові робочі місця, додатково залучати в економічний обіг матеріальні, фінансові, людські та інформаційні ресурси.

Водночас процес становлення прийняття управлінських рішень в системі управління підприємствами України проходить досить невизначено, що також пов'язано з відсутністю досліджень впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень, у тому числі в системі кадрового менеджменту підприємств.

Нині значна частка підприємств України є збитковими, маючи від'ємний рівень рентабель-

ності, в інших підприємствах активніше вкладаються інвестиції, ніж в цілому по економіці, збільшується їх кількість у сфері матеріального виробництва. Тому сьогодні необхідно провести відповідні дослідження і розробити методичне забезпечення впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень, закріпити і розвинути забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємствах. Такий підхід сприятиме розвитку позитивних тенденцій, створить умови для залучення фінансових ресурсів у підприємства в реальному секторі економіки, оптимізує механізм державного управління їх інвестиційною діяльністю, зорієнтує підприємства на забезпечення підвищення ефективності виробництва на кадровій основі. Все це визначає актуальність теми дослідження, її новизну і практичну значущість.

Метою нашого дослідження є розроблення науково обґрунтованих шляхів і напрямів удосконалення впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень у системі кадрового менеджменту підприємства, спрямованого на забезпечення мети і функцій кадрового менеджменту за основними цільовими напрямками:

- 1) економічного (отримання прибутку від реалізації продукції або послуг);
- 2) соціального (досягнення найвищого рівня задоволення соціальних потреб персоналу підприємства);
- 3) науково-технічного (забезпечення сучасного науково-технічного рівня операційної системи підприємства, впровадження новітніх технологій та інше);
- 4) виробничо-комерційного (виробництво і реалізація конкурентоспроможної продукції (надання послуг) у необхідному обсязі).

Така мета дослідження зумовила необхідність вирішення теоретичних і практичних завдань:

1. Розкриття сутності процесу прийняття управлінських рішень на підприємстві, виявлення основ їх використання і вдосконалення.

2. Визначення концептуальних засад прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства, у тому числі дослідження:

- сутності і методичних основ процесу управління;
- організації і проведення процесу управління;
- методів прийняття управлінських рішень у процесі управління підприємством;

- теоретичних і практичних основ використання і вдосконалення методів управління підприємством;
- кадрової стратегії прийняття управлінських рішень у системі кадрового менеджменту підприємства;
- кадрової політики та інновації в кадровій політиці підприємства.

3. З'ясування впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства, у тому числі дослідження:

- сутності православного християнського катехізису;
- основ християнського катехізису про віру;
- основ християнського катехізису про надію;
- основ християнського катехізису про любов;
- релігійно-філософських засад духовного життя менеджера з управління персоналом підприємства.

4. Дослідження впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства, у тому числі:

- на ефективну діяльність менеджера у процесі управління персоналом;
- реалізаційні процеси впливу релігійно-філософських поглядів на прийняття управлінських рішень менеджером у процесі управління персоналом;
- релігійно-філософське впровадження благодійної діяльності менеджера.

5. Формування і моделювання показників впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства, у тому числі:

- аналіз показників впливу релігійних поглядів і методів дослідження прийняття управлінських рішень;
- передумови застосування економіко-математичного моделювання для оцінювання ефективності впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень;
- основи формування масиву статистичної інформації;
- вирішення деяких проблем багатofакторного регресійного моделювання показників оцінювання впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень.

6. Ефективне впровадження методів впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства, у тому числі:

- проведення аналізу достовірного інформаційного забезпечення показників впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень, оцінювання ефективності моделювання показників впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень;
- оптимізація показників впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень, впровадження результатів впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень.

У дослідженні використано методи формування релігійного впливу на прийняття управлінських рішень на підставі використання експертних оцінок для отримання інформації впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства, а також на підставі формування масиву статистичної інформації в автоматизованому режимі управління кадровою діяльністю підприємства, використання аналізу показників оцінювання впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства із застосуванням багатofакторного регресійного моделювання показників оцінювання впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень.

Інформаційно-методичною базою дослідження є законодавчі акти з питань функціонування підприємництва, діяльність системи кадрового менеджменту підприємств, українські та зарубіжні статистичні бюлетені, науково-інформаційні фонди провідних науково-дослідних закладів, матеріали науково-практичних конференцій, періодичні наукові видання, експертні оцінки висококваліфікованих наукових спеціалістів в галузі кадрового менеджменту підприємств, філософів-богословів і провідних православних: єпископства, пресвітерства і дияконства.

У процесі дослідження одержано наступні наукові результати, які можна кваліфікувати як нові положення науково-методичних розробок впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства:

- методичні рекомендації щодо визначення доцільності використання підприємствами спрощеного методу прийняття управлінських рішень порівняно зі звичайним, що значно підвищує управлінські можливості підприємства, збільшуючи його фонд нагромадження прибутків;

- концептуальні положення щодо державного регулювання розвитку бізнесу підприємства, які полягають у сприянні активізації інноваційного розвитку, підвищенні конкурентоспроможності виробництва продукції та забезпеченні зайнятості населення за рахунок реалізації кадрової функції в системі кадрового менеджменту підприємства, що дає змогу, на відміну від існуючого положення, конструктивніше впливати на розвиток цього сектору національної економіки;
- механізм отримання зовнішнього фінансування інвестиційної діяльності підприємств, який полягає, по-перше, у запровадженні системи кредитування шляхом встановлення оптимальної межі кредиту, за якої вона діє; розроблення прискореної процедури кредитування; по-друге, у стимулюванні фінансово-кредитних установ до кредитування у вигляді звільнення від оподаткування прибутку банку, отриманого від надання кредиту, та від довгострокового кредитування визначених пріоритетних напрямів розвитку економіки. Це дає змогу ефективніше спрямовувати кредитні ресурси на розвиток підприємництва у перспективних для держави напрямках (інвестиційні проекти, пов'язані із впровадженням технологічних інновацій та ін.);
- напрями і методи створення гнучкої системи управління інноваційною діяльністю підприємства, яка містить заходи щодо забезпечення основних економічних умов активізації інвестування, зокрема застосування знижених податкових ставок функціонування підприємства, запровадження пільгового оподаткування частини витрат, спрямованих на реконструкцію, модернізацію, технічне переоснащення;
- подальший розвиток дістали методи прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства на регіональному рівні, які полягають у поширенні практики застосування диференційованої плати за оренду приміщень та обладнання; зменшенні орендної плати за землю і використання об'єктів виробничої інфраструктури та устаткування, яке належить до державної і комунальної форм власності; впровадженні фінансової оренди з урахуванням діяльності підприємства у пріоритетних для економіки регіону напрямках, що дасть змогу підприємству зменшити валові витрати на виробництво

продукції і вирішити питання подолання технологічної відсталості.

Практичне значення одержаних результатів визначається тим, що висновки і пропозиції цього дослідження можна використовувати у процесі формування і вдосконалення управління кадровою політикою щодо випуску конкурентоспроможної продукції підприємства, для розроблення загальнодержавних і регіональних програм інновації в кадровій політиці, маркетингового управління у сфері послуг, управління ціноутворенням продукції та управління каналами розподілу продукції. Практична цінність одержаних результатів досліджень дає змогу розробити методичні рекомендації, які дають можливість оперативно оцінити найбільш цілеспрямовані варіанти прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства, реалізувати їх за допомогою підсистеми автоматизації управління "КАДРИ".

Одним з найважливіших завдань сучасного кадрового менеджменту підприємства є курс на необхідність впровадження впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень за питань посилення ефективності всієї системи управління підприємством, що пов'язані з вирішенням проблем підбору, підготовки і раціонального використання персоналу і формування стабільного персоналу підприємства для підвищення ефективності функціонування системи кадрового менеджменту [6].

Організаційна структура кадрового менеджменту залежить від співвідношення повноважень, функцій, прав, обов'язків, відповідальності у процесі виробництва і реалізації продукції, оскільки від успішної роботи кадрового менеджменту підприємства залежить продуктивність праці персоналу [6].

Для постійного забезпечення підвищення продуктивності праці персоналу на підприємстві необхідно дотримуватися [6]:

- комплексного підходу до управління персоналом, який передбачає врахування організаційно-економічних, соціально-психологічних, правових, технічних, педагогічних, релігійно-філософських та інших аспектів в їх спільному взаємозв'язку при визначенні ролі соціально-економічних факторів;
- системного підходу до управління персоналом, який характеризує ступінь взаємозв'язків між окремими аспектами управління персоналом, забезпечуючи комплексне

планування, організацію і стимулювання діяльності підприємства.

Урахування впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень, пов'язаних з кадровим менеджментом, поліпшує функціонування операційної системи, реалізує форми і методи поставлених цілей, удосконалює організацію роботи з виконання прийнятих управлінських рішень, координацію і контроль виконання намічених заходів. Спільність мети, спрямувань, форм і методів управління персоналом складається в єдину систему роботи з персоналом, яка охоплює основні підсистеми, як підсистема аналізу, планування і стратегії розвитку персоналу; підсистема підбору, розміщення, оцінювання і безперервного навчання персоналу; підсистема раціонального використання персоналу на підприємстві.

Основним принципом формування механізму управління персоналом є раціональний підбір і розміщення працівників за їхніми особистими і діловими характеристиками, що передбачає врахування наступних чинників: спадкоємність персоналу на основі системного підходу і підготовки нових працівників; забезпечення умов для постійного підвищення фахової кваліфікації персоналу; чітке визначення прав, обов'язків і відповідальності кожного працівника; поєднання праці досвідчених працівників з молодими малодосвідченими працівниками; забезпечення умов професійного і посадового просування працівників службовими сходами із застосуванням обґрунтованих критеріїв оцінювання їхньої діяльності та особистісних якостей; створення умов довірного ставлення персоналу і водночас контроль за виконанням ними своїх обов'язків [6].

Служба прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства здійснює в автоматизованому режимі забезпечення системою управління "КАДРИ" збір показників впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту підприємства (достовірну статистичну техніко-економічну інформацію), використовуючи експертні оцінки висококласних фахівців.

На підставі зібраного масиву достовірної техніко-економічної інформації будується статистична оптимізаційна модель показників впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень, пов'язаних і системою кадрового менеджменту.

Статистична оптимізаційна економіко-математична модель показників впливу релігійних

поглядів на прийняття управлінських рішень — це набір параметрів, об'єднаних в єдине ціле регресійними рівняннями.

Внаслідок проведення багатфакторного регресійного аналізу (визначення коефіцієнтів регресії, залишкової дисперсії, відсів незначних параметрів рівняння регресії, використання багатоступеневого аналізу та ін.) одержуємо оптимальні значення показників впливу релігійних поглядів на прийняття управлінських рішень у системі кадрового менеджменту на підставі реалізації алгоритмів визначення їх оптимальних варіантів на комп'ютерній техніці за економіко-математичною моделлю. На підставі одержаних реальних (прогнозних) природних оцінок прибутку, собівартості продукції, з урахуванням якісних показників продукції (послуг) здійснюється прийняття управлінських рішень у системі кадрового менеджменту підприємства (в автоматизованому оптимальному режимі) в умовах подолання підприємством економічних ризиків і небезпеки кризових явищ і ситуацій.



Література

1. Головатий М. Ф. Мистецтво політичної діяльності: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2002. — 267 с.
2. Зеньковский В. В. Основы христианской философии. — М.: Эксмо, 1996. — 286 с.
3. Киреевский И. В. Полное собрание сочинений: В 2 т. — М.: ЮНИТИ, 1994. — Т. 1. — 624 с.
4. Флоровский Г. В. Пути русского богословия. — М.: Политиздат, 1991. — 228 с.
5. Хомяков А. С. Сочинения: В 2 т. — М.: ЮНИТИ, 1994. — Т. 2. — 534 с.
6. Щёкин Г. В. Основы кадрового менеджмента. — К.: МАУП, 1999. — 254 с.
7. Щокін Г. В. Концепція соціального розвитку: висновки для України. — К.: МАУП, 2002. — 238 с.

Исследованы вопросы влияния религиозных взглядов на принятие управленческих решений в системе кадрового менеджмента предприятия с использованием экспертных оценок высококвалифицированных специалистов. Разработаны методы влияния религиозных взглядов на принятие управленческих решений на основе математического моделирования, предложена их реализация автоматизированной системой управления "КАДРЫ".

The questions of influencing of religious looks are probed to acceptance of administrative Decisions in the system of skilled management of enterprise, utilizing expert estimations Highl y skilled scientifi c specialists, the methods of influencing of religious are realized looks to the indexes of acceptance of administrative decisions, utilizing mathematical design and their realization automated control the system "SHOTS".

Надійшла 12 червня 2007 р.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ У КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ПРОФЕСІЙНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 46–50

Розглядаються проблеми професійних правопорушень у сфері охорони здоров'я. Приділяється увага питанню вдосконалення організаційно-правових механізмів державного управління діяльністю закладів охорони здоров'я.

Вітчизняні і зарубіжні науковці ще не мають єдиного підходу до визначення поняття механізму державного управління та його елементів. За трактуванням окремих вітчизняних науковців, механізм управління є складовою системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта [1, 235]. До комплексного механізму державного управління, як на думку російського вченого М. І. Круглова, належить система економічних, мотиваційних, організаційних, політичних і правових механізмів [2].

За ствердженням вітчизняних авторів, оцінювання кінцевого результату діяльності ЛПЗ на всіх рівнях подання медичної допомоги передбачає система контролю її якості [3], де контроль є основним елементом ефективного державного управління [1]. Серед найважливіших шляхів удосконалення організаційно-правових механізмів державного управління діяльністю закладів охорони здоров'я, яким у науковій літературі приділяється особлива увага, також називають: доопрацювання нормативно-правової бази, що діє у сфері охорони здоров'я, і контроль за її дотриманням [4]; забезпечення законності та дисципліни шляхом зниження рівня правопорушень у галузі [5]; підвищення вимог до професійно важливих якостей керівників і персоналу ЛПЗ [6] та юридичної відповідальності всіх суб'єктів системи охорони здоров'я [7].

Питання охорони здоров'я розглядаються в багатьох правових документах, прийнятих ВООЗ, Всесвітньою медичною асоціацією, Радою Євро-

пи та іншими міжнародними інституціями. Більшість з цих документів спрямована на обґрунтування права людини на охорону здоров'я та його захист. До найважливіших з них, зокрема, належать “Дванадцять принципів організації охорони здоров'я для будь-якої системи охорони здоров'я” (1983), “Положення про доступність медичної допомоги” (1988), “Положення про захист прав і конфіденційність пацієнта” (1993) та ін. [7].

Прогрес у медицині та відповідна потреба в розширенні прав пацієнтів, разом зі змінами суспільства та законодавчих систем, потребують оцінити досвід, досягнутий у забезпеченні цих прав. Тому Регіональним Європейським бюро ВООЗ було прийнято рішення видавати щороку огляд розвитку законодавства щодо прав пацієнтів у якомога більшій кількості країн Європи [9]. Організована в 1947 р. Всесвітня медична асоціація, що поєднує сьогодні лікарів 64 країн, і Європейська медична асоціація (1993), окрім суто медичних, орієнтуються також на правові аспекти діяльності медичних працівників, особливо регламентуючи права пацієнтів, якість медичної допомоги і передбачаючи заходи щодо запобігання правопорушенням у сфері охорони здоров'я. У цьому напрямку було прийнято важливі медико-правові документи: “Міжнародний кодекс медичної етики” (1983), “Про незалежність і професійну роботу лікаря” (1986), “Про підготовку медичних кадрів” (1986), “Про недбале відношення лікарів до своїх обов'язків” (1992) та ін. [10].

В Ізраїлі у 1999 р. проводився форум представників 37 національних медичних асоціацій з

27 держав, де обговорювалися проблеми реформування системи охорони здоров'я країн Західної і Східної Європи, вирішувалися проблеми використання матеріальних ресурсів та їх розміщення. Було порушено питання якості медичних послуг і затверджено положення про відповідальність лікарів за помилки, пов'язані з професійною діяльністю [11].

Наведені факти доводять, що проблеми правопорушень у медичній практиці мають міжнародний характер.

У вітчизняній науковій літературі наводиться думка про те, що, хоча суспільно-політичні зміни в державі потребують адекватної адаптації у нових соціально-економічних відносинах, створеній нині соціальної системі медичної допомоги потрібне не стільки реформування, як доопрацювання й оптимізація у ринкових умовах [12]. Проте більшість українських учених, наприклад А. Р. Уваренко і Г. В. Курчатов (1992), М. П. Дейкун і В. І. Журавель (1998), В. В. Рудень (1999), висловлюються за реформування охорони здоров'я [13], про що свідчить і "Концепція розвитку охорони здоров'я населення України" [14].

На нашу думку, така позиція є більш зваженою, тому що оптимізація — це процес приведення системи у найкращий (оптимальний) стан [15, 846], тоді як реформування передбачає глибокі респонсивні зміни у керованій системі. Проте будь-які респонсивні зміни (стратегічні, ситуаційні, тактичні чи оперативні), наприклад у системі охорони здоров'я, потребують не тільки адекватного залучення механізмів державного управління, а й їх оптимізації під специфічні особливості цієї соціальної системи. Без цих та інших умов процес реформування галузі буде приречений на невдачу.

Вітчизняні дослідники зазначають велику роль і значущість державного управління, його принципів, підходів і механізмів у стабілізації діяльності керованої системи [16]. Однак у доступній нам літературі не надається трактування самого поняття "державне управління охороною здоров'я". Найбільш вдале, на наш розсуд, тлумачення загального поняття державного управління наведено у монографії З. С. Гладуна: "... це організуюча діяльність органів виконавчої влади, яка полягає в організації виконання законів та інших нормативно-правових актів чинного законодавства, здійснення розпорядження ресурсами загальнодержавної власності з метою комплексного соціально-економічного розвитку, а також забезпечення реалізації державної політики у від-

повідних сферах життя" [17, 49]. Такий підхід до проблем державного управління й застосовувався в дисертаційному дослідженні з адаптацією до системи охорони здоров'я.

Відповідно до чинного законодавства спеціально уповноваженим центральним органом державної виконавчої влади в галузі є МОЗ України. Функції спеціально уповноважених органів державної виконавчої влади в адміністративно-територіальних одиницях України покладаються на органи місцевої державної адміністрації [18]. Названі суб'єкти і повинні реалізовувати державну політику у цій сфері, основним завданням якої є забезпечення права громадян на кваліфіковану лікувально-діагностичну допомогу. Тому управління якістю медичної допомоги належить до найважливіших складових державного управління в системі охорони здоров'я. Проте вітчизняні дослідники [18] однією з основних причин недоліків в організації і управлінні національною системою охорони здоров'я називають невдоволеність пацієнтів і всього суспільства доступністю, якістю та ефективністю медичної допомоги. Як зазначають окремі автори [20], варто негайно вживати дійових заходів управлінсько-законодавчого порядку.

Забезпечення якісною медичною допомогою населення України та підвищення її ефективності є одним із пріоритетних напрямків реформування вітчизняної галузі охорони здоров'я [21]. За визначенням Європейського бюро ВООЗ (1992), "якісною вважається медична допомога, яка відповідає стандартам медичних технологій і обсягів за відсутності ускладнень, що виникли внаслідок лікування..." [22, 6], а міжнародна система управління якістю за стандартом ISO 8402/1994 називає якістю сукупність характеристик об'єкта, що належать до його здатності задовольняти встановлені вимоги та очікувані потреби [23].

Управлінню якістю медичної допомоги як складової державного управління охороною здоров'я присвячено низку монографій та наукових статей вітчизняних учених [24], серед яких варто назвати, наприклад, праці В. Бідного (1997, 1999), А. Степаненка (2001), І. Демидової (1999), Л. Голика, Я. Радиша і Д. Гак (2002) та ін.

У вітчизняній та зарубіжній літературі [25] сьогодні наведено велику кількість підходів щодо визначення поняття "якість медичної допомоги", її складових і поняття "забезпечення якості медичної допомоги". Так, у термінологічному глосарії "Якість. Качество. Quality" [26] поняття "якість медичної допомоги" подається як харак-

теристика, що віддзеркалює ступінь адекватності технологій, обраних для досягнення зазначеної мети і дотримання професійних стандартів.

Аналіз джерел вітчизняної літератури [27] дає підставу стверджувати, що сьогодні вчені вирізняють три найважливіші складові якості медичної допомоги, а також підходи до її забезпечення й оцінювання:

- структурна якість — умови подання медичної допомоги та характеристика осіб і закладів, що подають медичні послуги;
- якість технології — оцінка лікувально-діагностичних заходів, дотримання медичним персоналом нормативних вимог і критеріїв подання медичної допомоги, врахування особливостей організму пацієнта;
- якість результату — оцінка співвідношення між фактично досягнутими і запланованими результатами, порівняння стану пацієнта після лікування з відповідними еталонами і стандартами, встановленими на підставі наукових досліджень, клінічних спостережень та оцінок (динаміка стану здоров'я пацієнта, результати лікування всіх хворих за звітний період, а також окремі показники стану здоров'я населення певної території).

У сучасних умовах на характер і якість медичної допомоги населенню впливають різноманітні фактори: впровадження у практику новітніх досягнень медичної і фармацевтичної науки, поява нових лікарських спеціальностей, підвищення правового інформування громадян та ін. У цілому процес медичної допомоги — це складний комплекс, до якого входять різні види діяльності лікарів, медичних сестер, технічного та іншого обслуговуючого персоналу, а результат лікувально-діагностичного процесу залежить від сумлінності їхньої діяльності та оптимального застосування ресурсів медичного закладу [28].

Одним із чинників, що стосується поліпшення якості медичної допомоги, науковці називають підвищення вимог до професійно важливих якостей персоналу [29].

Насамперед, дослідники державного управління [30] приділяють увагу керівнику установи. Так, наприклад, П. І. Надолішний, зазначає, що для реформування системи державного управління необхідним є "...створення критичної маси національних управлінських кадрів (управлінської еліти), яким було б притаманне поєднання таких рис, як професіоналізм, відданість національній ідеї (патріотизм) і високі моральні якості" [31, 56].

Називаючи основні проблеми реформування системи охорони здоров'я України, В. М. Пономаренко [32] приділив велику увагу правовому та інформаційному забезпеченню охорони здоров'я, вдосконаленню медичної освіти та управління галуззю. А у зв'язку з тим, що реформування галузі — процес масштабний, виникає потреба розробки стратегії професійної підготовки медичних кадрів, які повинні набути юридичних, економічних, психологічних знань; дослідження сьогоденної системи подання медичної допомоги населенню і підготовка її до функціонування за нових умов; навчання методів створення стратегії поведінки за умови зміни параметрів системи охорони здоров'я [32]. Особливу увагу як вітчизняні, так і зарубіжні фахівці приділяють правовій підготовці медичних працівників [33].

Системний аналіз зазначених вище наукових праць, керівних програм і нормативно-правових актів щодо реформування системи охорони здоров'я [34] переконливо свідчить, що поліпшення якості медичної діяльності є одним з актуальних завдань подальшого вдосконалення системи медичної допомоги, а критерієм якості праці лікувально-профілактичного закладу має стати насамперед здоров'я пацієнтів [35]. У вітчизняній літературі, присвяченій державному управлінню охорони здоров'я, недостатньо висвітлено проблему медичних правопорушень, тоді як випадки неналежного виконання або й невиконання професійних обов'язків не тільки завдають великої шкоди пацієнту, його родині, а й створюють атмосферу недовіри до лікарів, звужують реальні можливості подання ефективної медичної діяльності та значно впливають на її якість [36]. Тому з позицій державного управління показники правопорушень є важливими для відстеження стану законності у галузі охорони здоров'я.



Література

1. Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади: Навч. посіб. / За заг. ред. Н. Р. Нижник, В. М. Олуйка. — Л.: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2002. — 352 с.
2. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией: Учеб. для вузов. — М.: Русская деловая лит., 1998. — 767 с.
3. Соціальна медицина та організація охорони здоров'я / За заг. ред. Ю. В. Вороненка, В. Ф. Москаленка. — Тернопіль: Укрмедкнига, 2000. — 680 с.

4. Журавель В. И., Запорожан В. Н. Менеджмент в системе медицинской помощи. — Одесса: ОДМУ, 2000. — 432 с.; Рудий В. М. Законодавство як інструмент визначення та реалізації державної політики і вдосконалення управління охороною здоров'я в Україні // Стратегічні напрямки розвитку охорони здоров'я в Україні. — К.: Сфера, 2001. — С. 151–174; Загородній В. В. Механізми державного регулювання реформування системи охорони здоров'я (на матеріалах м. Києва): Автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.05. — К., 2001. — 17 с.; Наукові засади реформування державного управління охороною здоров'я в Україні / Л. Жаліло, О. Кунгурцев, О. Мартинюк та ін. // Вісн. УАДУ. — 2000. — № 3. — С. 413–416; Нижник Н. Проблеми управління охороною здоров'я України // Укр. мед. вісті. — 1997. — Т. 1, № 2–3(57–58). — С. 40–41.
5. Козуліна С. О., Журавель В. І. Правопорушення лікарів та їх цивільно-правова відповідальність // Охорона здоров'я України. — 2002. — № 3–4 (6–7). — С. 86–88; Хохлов В. В., Хозяинов Ю. А. Ответственность: медицинские правонарушения. — Смоленск, 2000. — 180 с.
6. Майборода С., Радиш Я. Керівник у галузі державного управління охороною здоров'я // Вісн. УАДУ. — 2002. — № 4. — С. 144–150.
7. Заяць Н. Держава та охорона здоров'я // Право України. — 2000. — № 10. — С. 21–23; Корвецкий О. Д. Деякі підходи щодо формування Програми реорганізації системи надання медичної допомоги населенню Одеської області // Формування та реалізація регіональної політики в галузі охорони здоров'я: Матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участі (25–26 квіт. 2002 р.). — Одеса: ОРІДУ УАДУ, 2002. — С. 90–96.
8. Радиш Я., Тарахонич О. Зарубіжний досвід створення нормативно-правової бази з державного управління системою охорони здоров'я // Вісн. УАДУ. — 2002. — № 1. — С. 144–149.
9. Liev D., Vienonen M. Patient's rights development in Europe. — Copenhagen, 1998. — 32 p.
10. Акопов В. И., Бова А. А. Юридические основы деятельности врача: Учеб.-метод. пособие для студ. мед. вузов. — М.: Эксперт. бюро-М., 1997. — 254 с.
11. European forum of medical associations and WHO. — Copenhagen: WHO, Reg. Off. Eur., 1999. — 45 p.
12. Корнацький В. Проблеми організації та управління охороною здоров'я в сучасних умовах // Вісн. УАДУ. — 2001. — № 3. — С. 215–219.
13. Уваренко А. Р., Курчатов Г. В. Некоторые медико-социологические аспекты перестройки здравоохранения Украины на современном этапе // Лікар. справа. — 1992. — № 8. — С. 99–102; Дейкун М. П., Журавель В. І. Стан та основні підходи щодо реформування системи охорони здоров'я на сучасному етапі: наук. огляд // Мед. реф. журн. — К., 1998. — Розд. 2. — № 1–2. — С. 50–57; Рудень В. В. Зміст процесу управління системою охорони здоров'я в умовах ринкової економіки // Вісн. соц. гігієни та організації охорони здоров'я. — 1999. — № 2. — С. 141–143.
14. Концепція розвитку охорони здоров'я населення України: Указ Президента України від 7 грудня 2000 р. № 1313/2000 // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 49. — Ч. 1. — Ст. 2116.
15. Большой энциклопедический словарь. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Большая Рос. энцикл.; СПб.: Норинт, 2002. — 1456 с.
16. Нижник Н. Р. До проблеми ефективності державного управління в Україні // Підвищення ефективності державного управління: стан, перспективи та світовий досвід: 36. наук. пр. / За заг. ред. В. М. Князева. — К.: Вид-во УАДУ, 2000. — С. 6–11; Рудий В. М. Законодавство як інструмент визначення та реалізації державної політики і вдосконалення управління охороною здоров'я в Україні // Стратегічні напрямки розвитку охорони здоров'я в Україні. — К.: Сфера, 2001. — С. 151–174; Загородній В. В. Механізми державного регулювання реформування системи охорони здоров'я (на матеріалах м. Києва): Автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.05. — К., 2001. — 17 с.; Корвецкий О. Д. Деякі підходи щодо формування Програми реорганізації системи надання медичної допомоги населенню Одеської області // Формування та реалізація регіональної політики в галузі охорони здоров'я: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (25–26 квіт. 2002 р.). — Одеса: ОРІДУ УАДУ, 2002. — С. 90–96; Проблеми підготовки нової генерації управлінців галузі охорони здоров'я / І. М. Солоненко, О. Н. Литвинова, Л. І. Жаліло та ін. // Формування регіональної політики в галузі охорони здоров'я: Матеріали наук. конф. / За ред. В. О. Колоденка. — Одеса: ОФ УАДУ, 2001. — Ч. 2. — С. 252–259; Гладун З. С. Державне управління в галузі охорони здоров'я. — Тернопіль: Укрмедкнига, 1999. — 312 с.; Наукові засади реформування державного управління охороною здоров'я в Україні / Л. Жаліло, О. Кунгурцев, О. Мартинюк та ін. // Вісн. УАДУ. — 2000. — № 3. — С. 413–416.
17. Гладун З. С. Державне управління в галузі охорони здоров'я. — Тернопіль: Укрмедкнига, 1999. — 312 с.
18. Основи законодавства України про охорону здоров'я // ВВР України. — 1993. — № 4. — Ст. 19.
19. Охорона здоров'я в Україні: проблеми та перспективи / За заг. ред. В. М. Пономаренка. — Тернопіль: Укрмедкнига, 1999. — 310 с.; Загородній В. Системний аналіз в управлінні охороною здоров'я в період її реформування // Вісн. УАДУ. — 1999. — № 4. — С. 367–371; Програма реорганізації медичної допомоги в Україні: Перспектива — 2010 // Матеріали Першого Всеукр. з'їзду медичних працівників. — К., 1999 р. — 96 с.; Пиріг Л. Охорона здоров'я в державній політиці України на сучасному етапі // Укр. мед. вісті. — 1997. — № 1(56). — С. 3–5.
20. Пиріг Л. Охорона здоров'я в державній політиці України на сучасному етапі // Укр. мед. вісті. — 1997. — № 1(56). — С. 3–5; Дейкун Н. П. Концептуально-технологічні підходи к управлению здоровьем населения // Лікар. справа. — 1995. — № 3–4. — С. 187–189; Стратегічні напрямки розвитку охорони здоров'я в Україні / За заг. ред. В. М. Лехан. — К.: Сфера, 2001. — 180 с.
21. Концепція розвитку охорони здоров'я населення України: Указ Президента України від 7 грудня 2000 р. № 1313/2000 // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 49. — Ч. 1. — Ст. 2116; Про додаткові заходи щодо поліпшення медичної допомоги населенню України: Указ Президента України від 8 серпня 2000 р. № 963 // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 32. — С. 22; Міжгалузева комплексна програма "Здоров'я нації" на 2002–2011 роки,

затв. постановою Кабінету Міністрів України від 10 січ. 2002 р. № 14 // Офіц. вісн. України. — 2002. — № 9. — С. 30–85; Журавель В. И. Основы менеджмента в системе здравоохранения. — К., 1994. — 336 с.; Пономаренко В. М. Основні напрями реалізації державної політики України у сфері охорони здоров'я в міжгалузевій комплексній програмі "Здоров'я нації" // Формування та реалізація регіональної політики в галузі охорони здоров'я: Матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участі (25–26 квіт. 2002 р.). — Одеса: ОРІДУ УАДУ, 2002. — С. 10–17.

22. Бідний В. Г. Наукове забезпечення формування якості медичної допомоги населенню Києва // Оптимізація системи охорони здоров'я м. Києва: Зб. наук.-практ. робіт. — К., 1997. — С. 6–7.

23. Международные стандарты ИСО серии 9000 и 100000 на системы качества: версии 1994 г. — М.: Стандар-ты и качество, 1995. — С. 123–127.

24. Демидова І. І. Управління якістю медичної допомоги за умов трансформаційного періоду // Політика і стратегія Української держави в галузі охорони здоров'я: Матеріали наук.-практ. конф. — Одеса: ОДМУ, 1999. — С. 161–165.

25. Демидова І. І. Управління якістю медичної допомоги за умов трансформаційного періоду // Політика і стратегія Української держави в галузі охорони здоров'я: Матеріали наук.-практ. конф. — Одеса: ОДМУ, 1999. — С. 161–165; Назаренко Г. И., Полубенцева Е. И. Управление качеством медицинской помощи. — М.: Медицина, 2000. — 368 с.; Степаненко А. Якість надання медичної допомоги, як один із напрямків соціальної політики в Україні за принципами Всесвітньої організації охорони здоров'я // Суспільні реформи та становлення громадського суспільства в Україні: Матеріали наук.-практ. конф. — К.: Вид-во УАДУ, 2001. — Т. 2. — С. 276–280.

26. Голик Л., Радиш Я., Гак Д. Управління якістю медичної допомоги — складова державного управління охороною здоров'я // Вісн. УАДУ. — 2002. — № 1. — С. 152–160.

27. Соціальна медицина та організація охорони здоров'я / За заг. ред. Ю. В. Вороненка, В. Ф. Москаленка. — Тернопіль: Укрмедкнига, 2000. — 680 с.

28. Berwick D. M., Enthoven A., Bunker J. P. Quality management in the NHS: the doctor's role — I // BMJ. — 1992. — Vol. 304. — P. 235–239; Do "America's Best Hospitals" perform better for acute in faction / J. Chen, M. J. Radford, Y. Wang et al. // N/Engl. J. Med. — 1999. — Vol. 340. — P. 286–292.

29. Менеджмент в охороні здоров'я: Структура та поведінка організацій охорони здоров'я / За ред. С. Шортела, А. Калюжного; Пер. з англ. Л. Тарануха. — К.: Основи, 1998. — 556 с.

30. Майборода С., Радиш Я. Керівник у галузі державного управління охороною здоров'я // Вісн. УАДУ. — 2002. — № 4. — С. 144–150.

31. Надолішний П. Національна традиція публічної влади й управління та її значення на етапі адміністративної реформи // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. — Одеса: ОРІДУ УАДУ, 2002. — № 12. — С. 40–57.

32. Пономаренко В. М. Основні проблеми реформування системи охорони здоров'я України // Вісн. соц. гігієни та організації охорони здоров'я. — 1999. — № 1. — С. 7–10.

33. Макаров А. И., Овчаров В. К. Стратегия и методология профессиональной подготовки кадров для работы в условиях проведения рыночных реформ // Пробл. соц. гигиены и история медицины. — 1996. — № 2. — С. 24–30.

34. Потреби лікарів у нормативно-правовій інформації та шляхи їх задоволення / Г. М. Москалець, В. М. Щепаняк, В. В. Подрушняк та ін. // Вісн. соц. гігієни та організації охорони здоров'я України. — 2000. — № 1. — С. 28–33; Сикорский В. М. Организация правового обучения студентов медицинских вузов // Здравоохранение Белоруссии. — 1991. — № 8. — С. 30–31; Saltstone S. P., Saltstone R., Rome B. N. Knowledge of medical — legal issues // Can. Fam. Physician. — 1997. — Vol. 43, № 4. — P. 669–673.

35. Концепція розвитку охорони здоров'я населення України: Указ Президента України від 7 грудня 2000 р. № 1313/2000 // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 49. — Ч.1. — Ст. 2116; Про додаткові заходи щодо поліпшення медичної допомоги населенню України: Указ Президента України від 8 серпня 2000 р. № 963 // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 32. — С. 22; Міжгалузєва комплексна програма "Здоров'я нації" на 2002–2011 роки, затв. постановою Кабінету Міністрів України від 10 січ. 2002 р. № 14 // Офіц. вісн. України. — 2002. — № 9. — С. 30–85.

36. Жуков Г. М., Ринда Ф. П. Практичні та теоретичні аспекти управління здоров'ям населення // Охорона здоров'я України. — 2002. — № 1. — С. 32–35.

37. Козуліна С. О., Журавель В. І. Правопорушення лікарів та їх цивільно-правова відповідальність // Охорона здоров'я України. — 2002. — № 3–4 (6–7). — С. 86–88.

Сформульовано основні проблеми реформування системи охорони здоров'я; визначено місце правової підготовки медичних працівників, шляхи вдосконалення медичної освіти й державного управління якістю медичної допомоги.

Сформулированы основные проблемы реформирования системы охраны здоровья; определено место правовой подготовки медицинских работников, пути совершенствования медицинского образования и управления качеством медицинской помощи.

The problems of reforming of protective services system are formulated, the role of legal training of medical professions by means of improvement of medical education and national administration of medical assistance quality.

Надійшла 10 липня 2007 р.

Е. И. СИВАЛЬНЕВА*Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ “МАЛЫЙ БИЗНЕС”

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 51–54

Рассматриваются вопросы развития малого предпринимательства в Украине, его история, перспективы развития. Дается понятие малого бизнеса, описывается его роль в условиях переориентации экономики.

Развитие предпринимательства в Украине связано с моментом принятия решения законодательной властью бывшего СССР, т. е. в конце 1987 г., разрешающего частную инициативу. Предпринимательство можно охарактеризовать как деятельность, преследующую цель получить доход за счет привлечения собственных или заемных средств, а также опосредованное участие в такой деятельности путем вложения в дело собственного капитала.

Именно в этот период в Украине появились и стали активно развиваться первые кооперативы, положившие основу малому предпринимательству. В 2006 г. малых предприятий в Украине уже было больше 253 тыс. [13]. Однако развитие малого бизнеса не принесло желаемых результатов, причем рост малых предпринимательских структур в Украине осуществляется значительно медленнее, чем в странах с развитой рыночной экономикой.

Объясняется это тем, что за годы советской власти в Украине сложилось устойчивое неприятие частной инициативы и предпринимательства как несправедливого способа зарабатывать, как источника нетрудовых доходов.

Сложившаяся у нас экономическая культура до сих пор поддерживает традиционную тенденцию к уравниловке, которая порождает зависть к чужому успеху и привычку уповать на государство, обязанное решать все проблемы. Распределение доходов вне зависимости от способностей, умения творчески трудиться, квалификации всегда вело к тому, что многие инициативные люди,

опасаясь нарушить законы, правила, инструкции и просто прослыть ловкачами, теряли интерес к работе, трудились по обязанности.

Между тем труд занимает сегодня особое место в структуре социальных приоритетов, ибо является:

- важной составляющей естественных производственных сил страны, ее богатством;
- главнейшей жизнеобеспечивающей функцией человека и его потребностью;
- главным условием вывода экономики из затяжного кризиса.

Западные экономисты определяют предпринимательство как процесс поиска новых возможностей, внедрения новых способов производства, открытости к новым перспективам, преодоления старых ограничений с целью получения доходов. Предпринимательство, считают они, является четвертым фактором производства, правда, неосознаваемым [3–5; 7; 11; 13; 17].

Отечественные психологи усматривают в предпринимательстве особый, связанный с риском вид деятельности по организации нового потенциала, прибыльного дела, а также творческую активность в экономике, требующую специфических личностных качеств.

При этом отметим, в условиях переориентации экономики вклад предпринимателей в обновление общества особенно значим.

Опыт промышленно развитых стран свидетельствует, что в предприниматели идут главным образом энергичные, деловые люди с перспективными замыслами, идеями, проектами. Всегда

готовые к повышенному коммерческому и финансовому риску, они успешно осваивают новые виды производства, открывают новые рынки. С особой силой это влияние ощущается на периферии национальной экономики, где малый бизнес участвует в решении целого комплекса социально-экономических проблем.

Отношение к малому предпринимательству в разные времена и в разных странах было неоднозначным. Еще тридцать лет назад, даже в экономически развитых странах, малый бизнес был на втором плане, заполняя экономические ниши, непривлекательные для крупных производителей. Однако в последние десятилетия положение существенно изменилось под влиянием целого ряда обстоятельств: усиления технологической конкуренции, ускорения научно-технического прогресса, роста платежеспособного спроса, повышения эффективности мелкосерийного и индивидуального производства, расширения рынка венчурного капитала, изменения стиля жизни, ценностных установок. В этот же период изменилось положение на товарных рынках и характер спроса. Покупатель стал проявлять интерес прежде всего к качеству продукции. Первостепенное значение приобрели сроки исполнения заказа, выпуск мелких серий продукта, расширение его ассортимента, вплоть до выполнения изделий на заказ.

Наряду с сегментацией рынка наблюдается рост взаимозависимости крупных и малых фирм, развитие сотрудничества в противовес соперничеству. Привлечение малых фирм к субподрядным работам, доводке изделий, опробовыванию новых технологических и управленческих подходов расширило возможности крупных предприятий, делая промышленную структуру в целом более гибкой и мобильной.

В Украине малое предпринимательство играет огромную роль при перестройке монополизированной экономики, разгосударствлении собственности, разукрупнении промышленных, транспортных, топливно-энергетических, снабженческо-сбытовых гигантов, создании здоровой конкуренции, мобилизации природных ресурсов. Малым предприятиям отводится важное место в осуществлении такого жизненно важного дела, как прорыв на магистральных направлениях науки, внедрение технических и экономических новшеств.

Зарождение украинского малого бизнеса имело свои особенности. На начальном этапе, в начале 90-х годов, малые предприятия образыва-

лись чаще всего отделением от государственных предприятий-учредителей с последующей их приватизацией. С момента принятия приватизационных законов в Украине было приватизировано 61,6 тыс. объектов. Преимущественно это малые предприятия и объекты — 49,5 тыс., или 80,4 %, а средние и крупные составляют 17,6 % [1; 2]. Малые предприятия создавались, как правило, в форме товарищества с ограниченной ответственностью. Многие коллективы реорганизовывались в малые предприятия, основанные на частной долевой собственности. В настоящее время, когда процесс малой приватизации практически закончен, в восьми случаях из десяти создаются абсолютно новые предприятия.

Развитие любой формы предпринимательства зависит от двух условий: внутренней экономической обстановки в стране в целом и ее регионах и способности конкретного предпринимателя использовать данные ему права для реализации своих хозяйственных целей. В большей степени эти факторы воздействуют на развитие малой экономики, которая наиболее чувствительна к конкретным условиям хозяйственной конъюнктуры и для которой личные качества конкретного руководителя предприятия во многом определяют конечный результат экономических решений.

Малые предприятия пользуются поддержкой во всех развитых странах. Этот факт подтверждает, что малое предпринимательство как форма организации общественно необходимого труда отвечает социально-экономическим интересам Украины. Эта деятельность в равной степени полезна как для экономики страны в целом, так и для каждого гражданина в частности, поэтому она заслуженно получила государственное признание и поддержку. Малые предприятия включают в процесс общественного производства дополнительный труд, который создает новые ценности, приумножает национальный доход и национальное богатство. Поэтому важность малого бизнеса как для мировой, так и украинской экономики не вызывает сомнения.

Нередко утверждают, что развитие малого предпринимательства — это наиболее дешевый путь к рынку. Однако, как показал анализ литературы, однозначного определения понятий предпринимательства и малого бизнеса не существует. Эти понятия прошли серьезный эволюционный путь. Впервые в современном смысле эти понятия употребил английский экономист Ричард Континьон (1725 г.), охарактеризовав предпринимателя как человека, действующего в условиях риска [10;

14; 15]. Следует отметить, что для классиков — основателей экономической науки предпринимательская деятельность не стала предметом их научного анализа. Однако многие экономисты в разные годы давали свою оценку этой экономической форме хозяйствования.

Йозеф Шумпетер (1934 г.) утверждал, что предприниматель — это новатор, который разрабатывает новые технологии [16].

Дэвид Маклэлланд (1961 г.) охарактеризовал предпринимателя как энергичного человека, действующего в условиях умеренного риска [16].

Питер Друкер (1964 г.) оценил предпринимателя как человека, использующего любую возможность с максимальной выгодой [16].

Альберт Шапиро (1975 г.) утверждал, что предприниматель — это человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы. Действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возможную неудачу [16].

Роберт Хизрич (1985 г.) охарактеризовал предпринимательство как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение от достигнутого [16].

Следует отметить, что в последние годы понятия “малый бизнес” и “малое предпринимательство” прочно вошли в обиход. Однако отношение к терминологии малого бизнеса неоднозначно во всем мире. На сегодняшний день в мировой практике нет четкого определения малого бизнеса.

В последние 10–15 лет малые и средние предприятия стали привлекать к себе все более пристальное внимание, как исследователей, ученых-экономистов, так и политиков в различных странах.

В настоящее время в разных странах уже проведены крупномасштабные исследования по различным аспектам развития малого и среднего бизнеса. Однако полученные данные носят достаточно фрагментарный характер. Во многом это объясняется отсутствием единого подхода к определению понятия малого бизнеса и предпринимательства.

Отдельные попытки как зарубежных, так и отечественных исследователей выбрать единое или обобщенное определение, по-видимому, заранее обречены на провал. Этот факт объясняется прежде всего различиями в уровне развития эко-

номик разных стран и в законодательной базе, по разному трактующей понятие малого бизнеса. О практике неосуществимости такого рода задачи говорится в ряде работ, при этом подчеркивается, что для разных целей могут использоваться различные определения.

Для решения одних задач необходимо строгое или формальное определение, для решения других задач достаточно наличия общих согласованных подходов к пониманию содержания, стоящего за тем или иным понятием.

В то же время в каждой стране существуют свои национальные подходы к определению малого и среднего предпринимательства, иногда также варьирующиеся в зависимости от конкретных задач.

В мировой практике различают количественный, качественный и комбинированный подходы к определению малого и среднего предприятий.

Количественные определения предприятий малого бизнеса основываются на подходе, чаще всего использующем такие легко доступные критерии, как количество занятых, объем продаж (оборот), балансовая стоимость активов [6–9].

Известны определения, основанные только на применении одного из данных критериев, а может быть использована комбинация этих критериев. Хотя подобные критерии наиболее распространены, существуют различные мнения о количественных методах определения малого бизнеса даже в пределах одной и той же страны, не говоря уже о разных странах [12].

Главным достоинством количественных определений является удобство их использования. Такие критерии, как оборот или численность занятых, как правило, доступны для использования. На наш взгляд, основными недостатками количественных подходов являются их абсолютность, отсутствие теоретической базы, определяющей выбор того или иного показателя и границ его изменения, и в связи с этим трудность их использования для сравнительного анализа.

Качественные варианты определений предусматривают использование качественных критериев. Возможно также дополнение качественного определения некоторыми количественными показателями. Однако и такой подход опирается в основном на субъективные суждения и опыт, но при этом делается акцент на отличия, присущие компаниям того или иного размера.

На наш взгляд, понятие “малый бизнес” характеризует форму реализации новаторской идеи, осуществляемой на предприятиях, ограниченных

численностью работающих и объемом годового валового дохода, согласно законодательству определенной страны, функционирующих в условиях повышенного риска, преимущественно за счет средств предпринимателя с целью получения предпринимательского дохода и удовлетворения от достигнутых результатов.



Литература

1. Закон України "Про власність" від 7 лютого 1991 р.
2. Закон України "Про приватизацію майна державних підприємств" від 4 березня 1992 р.
3. Горенбургов М. А. Основы информатизации предпринимательства. — СПб.: СПбУЭФ, 2006. — 155 с.
4. Гребінник Н. Г. Організаційно-економічні основи створення і розвитку суб'єктів малого підприємництва на морському транспорті України: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.04 / Одеський національний морський університет. — О., 2006. — 19 с.
5. Дамари Р. Финансы и предпринимательство. — Ярославль: Периодика, 2005. — 223 с.
6. Игнатъев А. М., Крутик А. Б. Предприятие в условиях рынка: стратегия развития, новые формы хозяйствования. — СПб.: СПбУЭФ, 2005. — 186 с.

7. Игнатъев А. М., Крутик А. Б. Основы бизнеса и предпринимательства. — СПб.: СПбУЭФ, 2006. — 261 с.
8. Игнатъев А. М., Крутик А. Б. Проблемы становления малого бизнеса в России. — СПб.: СПбУЭФ, 2006. — 304 с.
9. Инвестиционное проектирование: практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов / Под ред. С. И. Шумилина. — М.: Финстатинформ, 2006. — 103 с.
10. Кабаков В. С., Шатрова Е. В. Стратегия предпринимательства. — СПб.: СПбГИЭА, 2005. — 73 с.
11. Крутик А. Б., Пименова А. Л. Введение в предпринимательство. — СПб.: Политехника, 2006. — 583 с.
12. Малый бизнес и инфраструктура / А. Б. Титов, М. А. Гобенбургов, Е. В. Ивчук и др.; Под ред. А. Б. Крутика. — СПб.: СПбУЭФ, 2006. — 161 с.
13. Малі підприємства в Україні у 2006 році // Стат. зб. — К.: Держ. ком. стат. України, 2006. — 202 с.
14. Муравьев А. И., Игнатъев А. М., Крутик А. Б. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. — СПб.: Издат. дом "Бизнес-пресса", 2006. — 608 с.
15. Муравьев А. И., Локшина Э. Х., Старков Б. А. Экономика и этика предпринимательства. — СПб.: СПбУЭФ, 2006. — 142 с.
16. Предпринимательство / Под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2006. — 475 с.
17. Семенов А. И. Предпринимательская логистика. — В 2 ч. — Ч. 1. — СПб.: СПбУЭФ, 2004. — 74 с.

Мале підприємництво як форма організації суспільно необхідної праці відповідає суспільно-економічним інтересам України. Малі підприємства залучають до процесу суспільного виробництва додаткову працю, завдяки якій створюються нові цінності, примножуються національний прибуток і національне багатство.

Малое предпринимательство как форма организации общественно необходимо-го труда отвечает социально-экономическим интересам Украины. Малые предприятия включают в процесс общественного производства дополнительный труд, который создает новые ценности, примножает национальный доход и национальное богатство.

Small business as the form of the organization of socially necessary work is equitable to social and economic interests of Ukraine. Small enterprises include additional work which creates new values in process of a social production, increases the national income and national riches.

Надійшла 10 липня 2007 р.

СНГ: ПУТИ УСИЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ

Исследуются вопросы реальной интеграции стран СНГ. Рассматриваются основные концепции, проблемы и приоритеты межгосударственной политики стран-участниц в рамках Содружества, механизмы формирования новой региональной системы взаимных связей, прежде всего на экономической основе.

Одной из наиболее важных проблем интеграции в рамках СНГ является экономическая интеграция, создание единого экономического пространства. Институциональные основы осуществления интеграционных процессов в рамках СНГ заложены в Договоре о создании Экономического союза (24 сентября 1992 г.), а также в конкретизирующих и развивающих его документах — Соглашении о создании зоны свободной торговли и Соглашении о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений, Договоре о проведении согласованной антимонопольной политики, Соглашении о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности и др.

Принятые документы явились политико-юридическим признанием того факта, что экономическим фундаментом Содружества служит сложившаяся в советский период взаимодополняющая структура народных хозяйств бывших республик СССР — ныне стран-членов СНГ.

В подписанных документах отражены стремления к глубокой интеграции, созданию общего рынка для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов, трудовых ресурсов при обеспечении взаимных интересов государств и намерение более тесно согласовывать действия по различным направлениям экономической, финансовой и валютной политики, гармонизации налогообложения.

Договор о создании Экономического союза предполагал поэтапное продвижение государств — участников СНГ от одной стадии интеграции к

другой: зона свободной торговли — таможенный союз — платежный и валютный союзы — общий рынок товаров и услуг.

Неравномерность размещения и освоения природно-сырьевых ресурсов на территории бывшего Советского Союза привела к тому, что некоторые молодые государства стали монополистами в добыче и переработке важнейших видов сырья. Поэтому распад СССР и разрыв единого экономического пространства способствовали углублению и без того тяжелого экономического кризиса, переживаемого странами СНГ.

Экономические преобразования, проводимые в новых независимых государствах, породили необходимость отработки нового (рыночного) механизма поддержания производственно-хозяйственных связей, трансформации их в межгосударственные.

Странам-участницам важно было разработать свои внешнеэкономические концепции, установить приоритеты в сфере международного сотрудничества, определить механизмы сочетания интеграционного процесса в СНГ с широким использованием международного разделения труда с другими регионами мира. Совместные внешнеэкономические действия и скоординированная позиция необходимы и в отношениях стран СНГ с международными экономическими и финансовыми организациями.

Формирование новой региональной системы взаимных связей было возможным лишь на основе нового экономического механизма взаимодействия, соответствующего суверенному статусу стран Содружества. При формировании

Экономического союза необходимо было избегать противопоставления многостороннего сотрудничества и двусторонних связей и более полно использовать их потенциал, поскольку двусторонние механизмы позволяют не только полнее согласовать интересы партнеров, но и лучше реализовать многостороннее сотрудничество.

Предусмотренное договором о создании Экономического союза формирование ассоциации свободной торговли и таможенного союза также предполагает длительную, поэтапную работу, включая координацию внешнеторговой политики и национального законодательства. Одним из важнейших при этом является вопрос о свободе перемещения товаров и услуг.

Весьма острым оставался вопрос о ценах во взаимной торговле, поскольку именно здесь непосредственно сталкивались экономические интересы экспортеров и импортеров. Новому статусу независимых государств в наибольшей степени соответствовало бы использование мировых цен.

Вместе с тем нельзя не учитывать, что наряду с их бесспорно позитивным влиянием на процессы структурной перестройки производства и внешнеторгового оборота они одновременно (как показывает опыт распада СЭВ) имеют существенный недостаток. Мировые цены способны оказать также разрушительное воздействие на сотрудничество, в первую очередь, в силу их полного несоответствия условиям национального воспроизводства.

Отметим, что успешное проведение экономических преобразований в странах СНГ невозможно без тщательной разработки и осуществления скоординированной реформы законодательства, которое должно стать не только привлекательным для бизнеса, но и унифицированным. Ведь отдельные части законодательства стран-участниц не соответствуют одна другой, а между законами и реальностью часто лежит огромная пропасть.

При этом обеспечение правовой базы интеграционных мероприятий требовало существенного повышения роли Межпарламентской Ассамблеи как органа, призванного разрабатывать модельные законодательные акты и добиваться сближения действующего законодательства государств, подписавших Договор об экономическом союзе.

Межгосударственный валютный комитет, предусмотренный Договором об экономическом союзе в качестве наднационального валютно-

го органа, был наделен такими функциями, как осуществление мер, способствующих конвертируемости “мягких” валют по текущим расчетам; контроль за процессом либерализации рынка иностранной валюты в странах — участницах Договора с тем, чтобы обеспечить формирование обменных курсов их валют рыночными факторами; создание фонда под контроль комитета в случае намерения участников Договора частично объединить резервы твердой валюты, золота и драгоценных металлов для решения проблем платежных балансов. Чтобы запустить действительно работающий межгосударственный банковский механизм, акцент следовало бы сместить в сторону строительства таких важнейших институтов, которые обеспечивали бы сравнительно дешевое долгосрочное кредитование в целях выравнивания уровней экономического развития стран-членов Содружества.

Одной из острейших проблем взаимоотношений стран ближнего зарубежья стала проблема взаимных расчетов. Ее безотлагательное решение было необходимым условием формирования Экономического союза.

Объективной силой, активно воздействующей на интеграционные процессы в рамках СНГ, оставалась сложившаяся за многие годы существования в едином хозяйственном комплексе бывшего СССР система экономической взаимозависимости.

Речь идет о территориальном разделении труда с высокоспециализированными и кооперативными производствами, единой сетью коммуникаций, общностью технологий, технических условий и стандартов. Например, известно, что машиностроение отличается особо высокой степенью кооперации производства. Государственное размежевание привело к тому, что около половины его производственных мощностей оказалось в разных странах, связи с которыми заметно нарушились.

Перед независимыми государствами все настойчивее вставали задачи структурных преобразований в производстве и внешней торговле, задачи перехода к прогрессивным технологиям и новейшей технике, что требовало огромных инвестиций.

В рамках экономического союза государства СНГ могли бы успешнее решать вопросы экономической безопасности. Огромную экономию дало бы избавление от необходимости обустройства таможенных границ. Получила бы расширение и проблема обеспечения бесперебойной рабо-

ты транспортных артерий (железнодорожный и автомобильный транспорт, газо- и нефтепроводы, магистральные ЛЭП и т. д.).

Конечно, при этом нельзя недооценивать трудности и препятствия, возникающие на пути к экономическому союзу. Речь идет, в первую очередь, о существенных различиях в экономическом развитии государств Содружества. По основным показателям национального богатства республики Центральной Азии и Закавказья заметно уступали России, Белоруссии, Украине, а тем более государствам Балтии.

Известные различия существовали между республиками и в степени зависимости от внешних поставок. Относительно более высоким потенциалом для обеспечения своих нужд за счет внутренних ресурсов обладают помимо России Украина и Казахстан. Указанные государства, а также Азербайджан и Туркменистан располагают и сравнительно лучшими, чем другие республики, природными и экономическими возможностями для создания национальных хозяйственных комплексов, достижения сбалансированности внешнеторгового обмена.

Такого рода особенности приобретали большое значение, когда коренным образом изменились условия взаимодействия бывших союзных республик как на макро-, так и микроуровне, поскольку с распадом Союза прекратила существование общесоюзная система регулирования межреспубликанских экономических связей.

В то же время осуществляемые в этих государствах рыночные преобразования находились на начальной стадии. Провозглашенный курс на создание рыночной экономики реализовывался на практике с крупными расхождениями в темпах и направлениях, что усиливало различия в условиях хозяйствования в странах СНГ.

Положение усугублялось охватившим эти страны экономическим кризисом, сопряженным с дезорганизацией и спадом производства, растущим дефицитом материальных и финансовых ресурсов, снижением жизненного уровня населения. В результате все чаще вводились запреты и ограничения на взаимные поставки, нарастал соблазн ослабить в какой-то мере возникающие трудности за счет сепаратистских акций.

Все это, естественно, не могло не сказаться на формировании национально-государственных интересов стран СНГ, на выработке их четкой политической линии в отношении взаимного сотрудничества вообще и экономического союза в частности.

Нельзя было игнорировать и временный интерес отдельных стран к участию в экономическом союзе: значительный спад производства и потребления заставлял их искать способы приостановления этого процесса, последующей его стабилизации, чтобы затем реформировать национальные экономики. Это не противоречило концепции экономического союза, рассчитанного на совместное выживание в условиях распада единого народнохозяйственного комплекса. Поэтому на определенный период общая заинтересованность разных стран в участии в экономическом союзе сохранялась.

Особенность функционирования экономического союза состояла также в том, что он вынужден будет опираться прежде всего на государственные структуры в сферах производства, поскольку государственная собственность продолжала оставаться господствующей во всех без исключения странах — участницах СНГ.

Весьма актуальными были проблемы ценообразования, в том числе во взаимной торговле. Не секрет, что в наследство от бывшего СССР досталась искусственная система цен, отклоняющаяся от мировых пропорций и многоярусную для отдельных товаров в зависимости от каналов обмена ими. Создавая очаги неэквивалентности, такая ситуация приводит к общему расстройству взаимных платежей.

Очевидно, что быстрое введение в торговле между странами СНГ мировых цен было бы преждевременным из-за резких отличий по сравнению с внешним миром в производительности труда в обрабатывающей и добывающей промышленности. Однако вполне возможно создание условий для постепенного возврата пропорций товарообмена внутри СНГ к его реальным стоимостным характеристикам.

Необходимым условием решения проблемы межгосударственных расчетов является формирование полноценных валютных рынков в государствах по продаже-покупке национальных валют. Главное назначение валютного рынка заключалось в определении реального курса национальных валют. При этом стороны брали на себя обязательства поддерживать курс национальных валют в пределах установленных соотношений путем применения соответствующих мер на внутренних валютных рынках. Банки сторон должны обеспечивать регулярные котировки рыночного курса своих национальных валют одна к другой и к доллару на основе складывающегося спроса и предложения на внутренних валютных рынках.

На основе спроса и предложения стороны должны создать максимальные благоприятные условия для взаимной торговли. Национальные банки создают свои стабилизационные фонды для регулирования обменных курсов.

При дисбалансе торговли и платежей между странами СНГ хозяйствующие субъекты не могут все решить сами, им нужна помощь правительств и центральных банков, от которых требуется разработать и внедрить в ближайшее время нормально работающий механизм платежно-расчетных отношений в интересах всех участников Экономического союза, в том числе с учетом их заинтересованности в сохранении и развитии хозяйственных связей.

Недостаточная отработанность механизма торговых связей в рамках СНГ заметно отражалась на их взаимном товарообороте. Определяющей тенденцией экономических связей СНГ оставалось снижение взаимной торговли стран Содружества и переориентировка торговли на дальнее зарубежье. Последовательное приближение цен внутри СНГ к уровню мировых еще более усилило деструктивные процессы.

Единая денежно-кредитная и финансовая система, приспособленная к условиям унитарного государства, каковым по сути был СССР, и плановой экономики, стала форсированно разваливаться. Первыми рублевою зону покинули страны Балтии, а затем и в других государствах СНГ появились собственные деньги.

Наступил новый этап — разделение на автономные денежные системы, внешне объединенные общим платежным средством — рублем. С учетом этого была предпринята попытка создать Межгосударственный банк стран СНГ для многосторонних расчетов.

Таким образом, в рамках сформированного Экономического союза сразу возникли две зоны расчетно-платежных отношений, вторая из которых опирается на самостоятельные валютные политики государств-членов и котировки валют к рублю через кросс-курсы СКВ.

Как и предвидели многие экономисты, прежде всего европейские, произошел разрыв традиционно существовавших хозяйственных связей, который сыграл большую роль в нарастании спада производства и резком снижении жизненного уровня населения всех государств, ранее входивших в СССР.

При анализе закономерностей и условий формирования экономического и валютного союза весьма полезно опираться на опыт европейских

сообществ, которые целеустремленно, несмотря на конфликты и кризисные ситуации, продвигаются к этой цели.

Следовательно, опыт Европейского Союза наглядно свидетельствует: с одной стороны, единый внутренний рынок рождает потребность в форсировании валютной интеграции, а с другой — становится той материальной базой, на которой может строиться полноценный валютно-экономический союз.

На практике, к сожалению, заданная Договором логическая схема поэтапного строительства не соблюдалась. Попытки реформировать рублевою зону в условиях, когда не обеспечена предыдущая стадия интеграции, привели ее к окончательному краху.

Единый валютный рынок выступает необходимым условием создания полноценного экономического союза СНГ, но не достаточным. Союз не может быть создан без того, чтобы было обеспечено тесное сближение макроэкономических политик стран — участниц Союза и их основных экономических показателей. Такое сближение, очевидно, является еще одной универсальной закономерностью валютно-экономической интеграции.

Попытаться автоматически применить европейские критерии к реалиям СНГ нельзя: на момент бишкекского соглашения по сути еще функционировала единая валюта, так что оценить размеры колебаний валютных курсов и даже расхождения по процентным ставкам невозможно. Столь же затруднительно, в силу противоречивости данных, оценить уровни бюджетных дефицитов.

Реальностью являются резкие расхождения в темпах и конкретных методах осуществляемых странами СНГ экономических реформ. Провозгласив переход к рынку, страны идут к нему, однако, по-разному, но это их незыблемое суверенное право.

Другой важнейшей закономерностью процесса валютно-экономической интеграции является возрастание ее наднационального (в противовес межгосударственному) элемента.

Безусловно, в силу многих причин, в значительной степени политических и даже психологических, страны СНГ не готовы сегодня пойти на существенную передачу суверенитета наднациональным институтам. Однако данное направление уже заложено в Договоре об Экономическом союзе. Поэтому, в соответствии с имеющимся опытом, следует учитывать, что в перспективе,

если страны СНГ серьезно намерены создавать реальный валютный союз, усиление наднациональных элементов будет неизбежным. Построение валютно-экономического союза происходит на фоне постоянных межгосударственных противоречий, а это является еще одной закономерностью рассматриваемого процесса.

Западноевропейская интеграция не сглаживает противоречий между странами-членами, напротив, они по ряду направлений становятся более острыми, но интеграция, усиливая взаимозависимость между экономиками входящих в ЕС государств, подталкивает их к нахождению взаимоприемлемых развязок.

Следовательно, одним из важнейших уроков европейского опыта является важность нахождения компромиссов, при этом принципиальное значение имеет положение о том, что ни одна страна не может быть насильственно вовлечена в интеграционные механизмы, равно как ни одна страна не имеет права блокировать продвижение других стран к более высоким, тесным ступеням сотрудничества.

Важнейшим этапом на пути создания экономического союза государств Содружества стало подписание 21 октября 1994 г. Соглашения о создании Платежного союза государств — участников СНГ. Наряду с формированием Таможенного союза и Общего рынка создание Платежного союза, как подтверждают пятилетний опыт его существования в СНГ, а также практика создания Европейского платежного и валютного союза, является необходимым шагом к восстановлению торговых связей и взаимной конвертируемости валют. Основная цель Платежного союза — обеспечение и поддержание бесперебойности и ритмичности расчетов между субъектами хозяйствования на основе обеспечения внутренней конвертируемости каждой из национальных валют и формирования платежной системы с учетом национального законодательства.

Следует также признать, что внутренние экономические трудности не позволяют в полной мере использовать потенциал возможностей Платежного союза. Свидетельством того, что Платежный союз зарождался и функционирует в непростых условиях, является уже тот факт, что соглашение о его создании первоначально подписали не все государства Содружества. И сейчас каждая страна с разной скоростью осваивает пространство платежной системы Содружества, выбирая для себя оптимальный уровень валютной интеграции.

Таким образом, если в концептуальном отношении унификация законодательства в области бюджетно-налоговой политики не вызывает больших проблем, что подтверждается планомерной работой по введению в хозяйственную практику Налогового кодекса, то на уровне конкретных налогов и сборов, прежде всего их ставок, вопросы до конца не урегулированы.

При этом есть все условия для того, чтобы в рамках Платежного союза было учтено особое положение российского рубля как денежной единицы, не только наиболее сильной в экономическом отношении, но и дальше всего продвинувшейся в реформировании своей экономики, введении внутренней конвертируемости рубля.

Платежный союз мог бы стать одним из компонентов первого этапа создания полноценного валютно-экономического союза СНГ. Другим обязательным его элементом должно было явиться создание своего рода зоны валютной стабильности, поскольку резкие колебания валютных курсов препятствуют нормальному осуществлению хозяйственных связей между предприятиями СНГ, блокируют инвестиционную деятельность.

Иначе говоря, странам СНГ необходимо договариваться о введении системы фиксированных, но регулируемых курсов своих национальных денежных единиц. Представляется, что уровень экономического сближения стран СНГ, хотя и недостаточен для введения единой валюты, тем не менее позволяет обеспечить достаточно узкие пределы колебаний курсов.

Следует при этом отметить, что в переходе стран Центральной и Восточной Европы и СНГ от централизованной плановой экономики к экономике рыночной важную роль сыграл Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), который сосредотачивает свои усилия на тех важнейших областях, где он может оказать наибольшее воздействие. При непосредственном финансировании Банк стремится использовать такие формы, которые наилучшим образом соответствуют данному проекту, включая долгосрочное кредитование и вложение акционерного капитала в свободно конвертируемую валюту.

Механизм экономической интеграции, в частности интеграции в финансовой сфере, стран Европейского Союза всегда был образцом для интеграции в других частях мира, включая постсоветское экономическое пространство. Опыт интеграции в Западной Европе является своеобразным примером для понимания проблем и нахождения путей для их решения. Однако при-

нцпы и правила, понимание определенных стадий процесса интеграции, развития институтов и разработки соглашений претерпевают изменения, когда они переносятся на другие регионы, даже в пределах Европы.

Страны СНГ уделяют определенное внимание вопросам военного сотрудничества. В апреле 1992 г. главами Армении, Казахстана, Киргизии, России, Таджикистана и Узбекистана в Ташкенте был подписан Договор о коллективной безопасности (ДКБ). 24 сентября 1993 г. к нему присоединился Азербайджан, 9 и 31 декабря 1993 г. — соответственно Белоруссия. Когда срок договора истек, протокол о его продлении подписали только шесть стран — Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия и Таджикистан. Три другие страны — участницы ДКБ (Азербайджан, Грузия и Узбекистан) решили выйти из договора по причине, на их взгляд, его неэффективности и несоответствия новым геополитическим реалиям.

Анализ деятельности ДКБ показывает, что за период 1992–1999 гг. участниками СНГ было разработано около 400 различных документов по военным вопросам. Все это говорит о том, что намерения к военной интеграции в рамках СНГ были. Но, к сожалению, все подписанные в рамках ДКБ документы носили во многом декларативный характер, коллективное военное сотрудничество не имело широкого размаха. Задуманные на момент подписания ДКБ Объединенные вооруженные силы СНГ (ОВС СНГ) как бы незаметно трансформировались в национальные армии, а роль единого Штаба ОВС СНГ снизилась до чисто технического органа по координации военного сотрудничества. Многостороннего равноправного и взаимовыгодного военного сотрудничества в рамках СНГ в полном формате так и не получилось.

В процессе поиска путей и средств укрепления СНГ следует также иметь в виду, что в каждой из стран Содружества существуют политические силы, которые ставили своей целью возрождение СССР, того общественного строя, что существовал в советские времена. Все современные беды эти

силы связывают с развалом СССР, разрывом хозяйственно-экономических связей, с ослаблением Центра. С этими силами нельзя не считаться, поскольку до сих пор они успешно спекулируют на ностальгических чувствах о “великой” стране, бывлом “благополучии населения”, “порядке” в стране и т. д.

Опыт показывает, что для развития реальной интеграции недостаточно только добрых намерений руководителей стран. Нужен четкий механизм, обеспечивающий выполнение выработанных договоренностей и обязательств сторон. Необходим поиск всеми звеньями управления практических решений, позволяющих состыковать экономические интересы партнеров, обеспечить благоприятные условия для взаимовыгодного сотрудничества.



Литература

1. Автономов А. С. СНГ: правовые проблемы интеграции // Представительская власть. — 1996. — № 67.
2. Бенедиктов М., Хрусталев Е. Интеграция военной индустрии стран СНГ // Мировая экономика и международные отношения. — 1998. — № 12.
3. Войтович А. П., Марышев А. Н. От таможенного союза — к Евразийскому экономическому сообществу // Вестн. Межпарламентской Ассамблеи. — 2002. — № 1(32).
4. Глухих В. К. Экономическое сотрудничество как основополагающий фактор развития межгосударственных отношений // Вестн. Межпарламентской Ассамблеи. — 2002. — № 1(32).
5. Кенжегузин М., Додонов В. Формирование экономического союза стран СНГ: основные направления // Вестн. Межпарламентской Ассамблеи. — 1996. — № 1.
6. Москвин Л. Интеграционные и дезинтеграционные процессы в СНГ // Вестн. Моск. ун-та. — 1996. — № 5.
7. Сааданбеков Ж. С. Глобализация и перспективы евразийской интеграционной цивилизации // Діалог цивілізацій: нові принципи організації світу. — К.: МАУП, 2002.
8. Тимошенко В., Горбулин В. СНГ перспективы не имеет // Независимая газета. — 1997. — 5 февр.
9. Шишков Ю. Интеграция по-евразийски // Власть. — 1997. — № 1.

Формування нової регіональної системи взаємних зв'язків можливе лише за умови нового економічного механізму взаємодії, що відповідає суверенному статусу країн Співдружності та забезпечує виконання вироблених домовленостей і зобов'язань. Усі ланки управління повинні активізувати пошук практичних рішень, що дозволяють узгодити економічні інтереси партнерів.

Формирование новой региональной системы взаимных связей возможно лишь на основе нового экономического механизма взаимодействия, соответствующего суверенному статусу стран Содружества, обеспечивающего выполнение выработанных договоренностей и обязательств. Необходим поиск всеми звеньями управления практических решений, позволяющих состыковать экономические интересы партнеров.

It is possible to create a new regional system of mutual communications only on the basis of the new economic mechanism of interaction, which corresponds to the sovereign status of the countries of Commonwealth, and provides performance of the produced arrangements and obligations. The search by all control links of the practical decisions, allowing to join economic interests of partners, is necessary.

Надійшла 10 липня 2007 р.

Я. В. НОВОДВОРСЬКИЙ

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

МАРЖА БЕЗПЕКИ ЯК КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО ОПЕРАЦІЙ З ІНСТРУМЕНТАМИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ІНВЕСТИЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 62–63

Розглядається поняття “маржа безпеки” як фінансовий інструмент, що захищає інвестора від втрат у разі можливого зниження чистого прибутку в майбутньому. Встановлено, що цей інструмент можна застосовувати не тільки при прийнятті рішень в ході операцій з інструментами із фіксованим доходом, а й при операціях із звичайними акціями.

Термін “маржа безпеки” застосував ще п’ятдесят років тому для оцінювання фінансових інструментів щодо “безпечності” їх купівлі один з найвидатніших консультантів ХХ ст. в галузі інвестицій Бенджамін Грецем.

Багато досвідчених інвесторів визнали цю концепцію необхідною при виборі фінансових інструментів. Наприклад, прибуток до оподаткування будівельної компанії має у п’ять разів перевищувати обсяг фіксованих платежів упродовж тривалого періоду, щоб її облігації можна було розглядати як такі, що мають інвестиційну якість. Коли компанія показує в минулому позитивну тенденцію щодо отримання прибутку, розмір якого перевищує її процентні виплати, вона тим самим створює *маржу безпеки*, яку можна розглядати як захист інвестора від втрат у разі можливого зниження чистого прибутку в майбутньому.

За умов дії концепції інвестору не потрібне точне прогнозування. Якщо значення маржі велике, то цього достатньо, щоб припустити, що майбутній прибуток суттєво не знизиться по відношенню до його значень в минулих періодах, тоді інвестори будуть достатньою мірою захищені від несприятливих тенденцій. Маржу безпеки можна також розглядати для облігацій, розраховавши вартість компанії з обсягом її боргу. Ті самі розрахунки можна зробити і для привілейованих

акцій. Якщо борг компанії складає 10 млн дол., а її власна вартість — 30 млн дол., то компанія може втратити дві третини своєї вартості раніше, ніж утримувачі облігацій почнуть зазнавати втрат. Обсяг цього запасу вартості компанії, що перевищує розмір боргу, можна орієнтовно визначити за допомогою середньої ціни звичайних акцій упродовж визначеного часу. Оскільки середня ціна акцій пов’язана із середньою здатністю компанії заробляти прибуток, то маржа “вартості підприємства” понад заборгованість та маржа прибутку понад фіксовані виплати здебільшого повинні бути рівними.

Маржу безпеки можна застосовувати не тільки при прийнятті рішень в ході операцій з інструментами із фіксованим доходом, а й при операціях із звичайними акціями. Якщо, наприклад, взяти акції компанії, вартість яких становить 43 млн дол., а валовий дохід — 16 млн дол., то компанія може випустити облігації в такому обсязі. Купуючи звичайні акції в якості об’єкта інвестування, необхідно виходити із *маржі безпеки*, що можна зіставити із очікуваною дохідністю акцій компанії, яка значно перевищує аналогічний показник для облігацій. Якщо, наприклад, показник дохідності акції (прибуток на акцію / ціну акції) дорівнює 9 %, а дохідність облігації — 4 %, то у цьому разі середньорічна *маржа* складатиме 5 %. Частково вона виплачується акціонеру у

вигляді дивідендів. Але навіть у такому вигляді вона входить у загальний інвестиційний результат. Нерозподілений прибуток реінвестується компанією у розвиток свого бізнесу, збільшуючи таким чином свій капітал. У багатьох випадках реінвестований прибуток використовується компанією з низькою ефективністю, в результаті чого дохідність компанії та ціна акції не збільшуються. Виходячи з цього зазначаємо, що інвестиційний ринок позитивніше реагує на прибуток, виплачений у вигляді дивідендів, аніж на той, що залишається у розпорядженні компанії. Тобто можна прослідкувати зв'язок між зростанням нерозподіленого прибутку і зростанням вартості компанії. За десять років перевищення дохідності акцій над процентною дохідністю облігацій може в сумі становити 50 % закупівельної ціни. Цього достатньо для забезпечення інвестору суттєвої маржі безпеки, яка буде мінімізувати його збитки. Якщо кожна із 20 або більше акцій в диверсифікованому портфелі інвестора характеризується такою маржею безпеки, то вірогідність сприятливого результату при інших незмінних умовах досить висока. Якщо інвестор купує акції при середньому рівні фондового ринку, то в ціну вже включена відповідна маржа безпеки. Небезпеку для інвестора становить концентроване придбання ним акцій при більш високих рівнях фондового ринку або у разі купівлі непрезентабельних акцій, що ха-

рактеризуються більш високим, ніж у середньому, ризиком зниження дохідності своїх акцій.

Щодо купівлі звичайних акцій невідомих компаній, то їх вартість значно перевищує вартість їх матеріальних активів, а значить, така покупка не дає можливості інвестору створити адекватну маржу безпеки. Він повинен перевіряти коефіцієнти покриття процентних виплат і привілейованих дивідендів упродовж кількох років, при цьому бажано включити у розрахунки період, коли бізнес ведеться в умовах кризових явищ. Відповідно більшість інвестицій, що здійснюються в умовах зростання ринку, мають відчути вплив зниження ціни перед і під час кризи.

Отже, суть концепції *маржі безпеки* стає більш очевидною, якщо застосувати її до недооцінених акцій. У цьому разі ми отримуємо сприятливу різницю між ціною, з одного боку, та їх реальною вартістю — з іншого. Ця різниця і становить собою *маржу безпеки*. Вона необхідна для того, щоб зневілювати результат помилкових розрахунків або падіння курсу акцій нижче середньоринкового рівня. Багато недооцінених акцій не надають інформації щодо того, чи мають вони перспективи подальшого росту чи ні. Якщо при купівлі акцій був прийнятий до уваги достатній рівень маржі, то навіть деяке зниження дохідності акцій не обов'язково призведе до серйозного погіршення показників його діяльності.

Маржа безпеки слугує для інвестора інструментом, що забезпечує його від можливості фінансових втрат у майбутньому. Використання цього інструменту можна поширити на різні сфери інвестування.

Надійшла 11 вересня 2007 р.

О. В. КОВАЛЬ

Служба з питань звернень громадян Секретаріату Президента України, м. Київ

СИСТЕМА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 2(16), с. 64–67

Розглядаються проблеми ефективної системи антикризового управління, пропонуються конкретні шляхи її формування. Аналізується стратегія управління антикризовим розвитком підприємства.

Антикризове управління — це управління, в якому передбачаються можливість небезпеки кризових явищ у діяльності підприємства, аналіз його симптомів, ужиття заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання наявних факторів діяльності для наступного розвитку.

Термін “антикризове управління” в теорії менеджменту виник порівняно недавно, проте вже здобув своє визнання і став досить поширеним як у науковій, так і в практичній сфері. На сьогодні це один з найбільш потрібних і активно використовуваних видів менеджменту в умовах сучасного нестабільного стану більшості підприємств України.

Як засвідчила практика, програма антикризових заходів, у разі її успішного практичного застосування, здатна реально допомогти підприємствам, які перебувають на межі банкрутства. Основною метою антикризового управління є забезпечення стійкого положення на ринку і стабільного фінансового становища підприємства, незважаючи на економічні, політичні і соціальні негаразди у країні.

Сутність антикризового управління зводиться до прискореної і дійової реакції на істотні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища на підставі заздалегідь ретельно розробленої схеми альтернативних варіантів управлінських рішень, що передбачають різні дії залежно від ситуації. Антикризове управління ґрунтується на процесі постійних і послідовних нововведень в усіх ланках і галузях діяльності підприємства.

Антикризове управління призначене для того, щоб навіть у найскладнішій господарській ситуації, в якій опинилося підприємство, можна було ввести в дію такі управлінські і фінансові механізми, які дали б змогу подолати труднощі з найменшими для підприємства втратами.

Система антикризового управління володіє якостями, які формують особливий механізм управління: гнучкість, адаптивність, властивість до диверсифікації і сучасного ситуаційного реагування, можливість ефективного використання потенціалу підприємства і неформальних методів управління. Ці особливості механізму антикризового управління зумовлені тими завданнями, що виникають у процесі діагностування: своєчасне розпізнання симптомів, факторів і причин кризи, що наближається, її класифікація і вироблення системи заходів, які необхідно вжити. Об'єктом діагностування, крім економічної системи, можуть бути також її елементи.

Забезпечення антикризового управління на підприємстві необхідно розглядати як одне з найважливіших стратегічних завдань менеджменту. Особливості побудови і функціонування системи стратегічного управління підприємства залежать від взаємодії конкуруючих сил у сфері бізнесу, стадії життєвого циклу підприємства, можливості забезпечення гнучкості робочої системи. При цьому всі зусилля підприємства мають бути спрямовані на досягнення цілей фірми. Вироблені на основі місії цілі організації є критерієм для процесу прийняття управлінських рішень.

Успіх у будь-якій підприємницькій діяльності багато в чому визначається вірно обраною стратегією управління підприємством, яка обов'язково є складовою менеджменту підприємства за кордоном. Вибір стратегії має залежати від кількох факторів: від обсягу потенціалу підприємства; рівня платоспроможності підприємства; рівня рентабельності; рівня конкурентоспроможності підприємства; його частки на ринку; мети підприємства — зміцнити лідерство, вийти в лідери, закріпитися серед йому подібних або уникнути банкрутства.

Залежно від поставлених цілей підприємство обирає ту або іншу стратегію поведінки на ринку. При цьому стратегічна система управління підприємством має включати наступні етапи:

- визначення майбутнього виду бізнесу компанії;
- оцінювання структури, динаміки та ефективності використання існуючих можливостей підприємства, його частки на ринку;
- оцінювання конкурентоспроможності підприємства;
- вибір стратегії і тактики щодо покращання фінансових показників підприємства;
- вжиття заходів щодо запобігання банкрутству підприємства виходячи з обраної стратегії і тактики; прогнозування і планування виробництва на підприємстві;
- стимулювання виробництва конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, управління підприємством в умовах ринку зводиться до забезпечення його платоспроможності та ефективності відповідно до вибраної стратегії і тактики управління.

Формування стратегічної системи антикризового управління підприємства передбачає розробку і реалізацію відповідних заходів на рівні як держави, так і окремих підприємств.

На державному рівні необхідно вжити таких заходів:

- удосконалення нормативної бази антикризового управління підприємством, забезпечення стабільності вимог нормативних документів на всіх рівнях управління;
- формування ефективної конкурентної політики, постійна адаптація до світових стандартних вимог;
- створення сприятливого інвестиційного клімату та умов для ефективного залучення інвестицій, передусім вітчизняних;
- розвиток приватизаційних процесів, у тому числі з виходом на міжнародні ринки капі-

талу, вирішення проблем приватизації стратегічних галузей економіки, сприяння процесам реструктуризації та диверсифікації виробництва;

- зниження вхідних бар'єрів, пов'язаних із започаткуванням і функціонуванням суб'єктів підприємництва;
- вирішення проблем амністії певної частини тіньового ринку, суттєва боротьба з корупцією, злочинністю та несумлінною конкуренцією;
- стимулювання інноваційної діяльності в напрямку розробки продукції, орієнтованої не лише на споживача (тобто маркетинговий підхід), а й на цілісність соціально-економічного і природного середовища;
- сприяння формуванню системи моніторингу зовнішнього середовища підприємства, а також інформаційних банків з метою розвитку і реалізації ідей стратегічного менеджменту.

На рівні підприємств необхідно посилити акцент на стратегічних пріоритетах системи фінансового менеджменту, оскільки саме тут забезпечуються розробка і реалізація перспективних переваг господарської діяльності підприємства. Стратегічне управління діяльністю підприємства є складною взаємодією елементів, які характеризуються принципами, етапами, методами оцінювання і прогнозування, видами стратегій.

Стратегічне управління антикризового розвитку підприємства передбачає здійснення таких етапів:

1) стратегічний моніторинг — передбачає відбиття фінансового стану підприємства, враховує суперечливість економічного середовища, альтернативність тенденцій, суперечності економічних інтересів, ділових партнерів і конкурентів;

2) урахування зовнішнього середовища — передбачає необхідність оцінювання нестабільності зовнішнього середовища, визначення фактичного стану, виконання стратегічного аналізу для прогнозування на перспективу. При цьому необхідно застосовувати методи математичного та імітаційного моделювання, екстраполяції, а також експертних оцінок;

3) ситуаційний аналіз — дає змогу отримати інтегральну оцінку фінансового стану та потенціалу підприємства. Економічна діагностика є підґрунтям для подальшого стратегічного діагностування можливостей підприємства, його самовизначеності, слугує для запобігання банкрутства. Залежно від характеру ринкового сере-

Основні напрями стратегічного управління антикризовою діяльністю підприємства



- конкретизація місії та стратегії підприємства на основі виявлення та узгодження інтересів учасників бізнесу;
- вдосконалення структури управління підприємством;
- поліпшення управління виробничими ресурсами і потенціалом підприємства;
- вдосконалення механізмів реалізації продукції;
- вдосконалення розрахункових операцій;
- вдосконалення механізмів оцінювання платоспроможності;
- стратегічний та фінансовий моніторинг діяльності підприємств;
- поліпшення системи бізнес-планування;
- розробка плану фінансового оздоровлення підприємства;
- вдосконалення нормативної та правової бази антикризової діяльності;
- реформування і реструктуризація підприємства.

Загальні напрями вдосконалення механізму антикризового управління підприємства

довища перевага може бути віддана виробничій, інвестиційній, інноваційній, маркетинговій або іншій стратегії розвитку підприємства.

На нашу думку, в сучасних умовах господарювання необхідно випровадити основні напрями вдосконалення механізму антикризового управління підприємства (рисунок).

Таким чином, використання системи стратегічного управління може істотно вплинути на ефективність діяльності підприємства, якщо вона належним чином адаптована до ринкових умов господарювання.

На нашу думку, до системи управління антикризовою діяльністю доцільно додати додаткові заходи, які віддзеркалюють фінансово-господарський стан підприємства в конкретному випадку. Такими додатковими заходами, на наш погляд, можуть бути:

- раціоналізація асортименту виробленої продукції;
- управління дебіторською заборгованістю;
- залучення зовнішніх джерел короткострокового фінансування;
- розробка системи знижок для покупців;
- вексельні розрахунки і взаємозаліки;
- податкове планування;
- використання довгострокових контрактів, що передбачають знижки або відстрочки платежів;
- пошук стратегічних партнерів;
- ефективне управління прибутком, насамперед управління витратами (виробляти конкурентоспроможну продукцію за раху-

нок низьких витрат і цін; наявність якісної і реальної інформації про собівартість окремих видів продукції та їх позиції на ринку порівняно з продуктами інших виробників; надання об'єктивних даних для складання бюджетів підприємства; можливість оцінювання діяльності кожного підрозділу підприємства з фінансової точки зору; прийняття обґрунтованих і ефективних управлінських рішень);

- застосування гнучкого ціноутворення (продажу одного виду товару різним покупцям за різними цінами) для забезпечення найбільшого прибутку;
- отримання прибутку і забезпечення відповідного рівня рентабельності, достатнього для задоволення всіх своїх потреб при здійсненні основної, інвестиційної і фінансової діяльності;
- ефективність управлінських рішень щодо використання одержаного прибутку;
- формування податкової політики на підприємстві щодо правильності визначення прибутку до оподаткування з дотриманням чинного законодавства;
- використання пільгових режимів оподаткування;
- оцінювання доцільності та ефективності використання банківських кредитів;
- забезпечення ліквідності і платоспроможності підприємства на підставі оптимального поєднання власних і залучених фінансових джерел.

Таким чином, застосування сучасних методів антикризового управління дає можливість вітчизняним підприємствам уникнути банкрутства.



Література

1. Василенко В. А., Ткаченко Т. І. Стратегічне управління. — К.: ЦУЛ, 2003.

2. Мержа Н. В. Аналіз ймовірності банкрутства підприємств в економіці України // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 9.

3. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства. — К.: МАУП, 2000.

4. Спірна М. В. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 8.

5. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. — К.: Вид-во КНЕУ, 2000.

Успіх підприємницької діяльності багато в чому визначається правильною стратегією управління підприємством. Забезпечення антикризового управління на підприємстві є одним з найважливіших стратегічних завдань менеджменту. Використання адаптованої до ринкових умов господарювання системи стратегічного управління може істотно вплинути на ефективність діяльності підприємства.

Успех предпринимательской деятельности во многом определяется правильной стратегией управления предприятием. Обеспечение антикризисного управления на предприятии является одной из важнейших стратегических задач менеджмента. Использование адаптированной к рыночным условиям хозяйствования системы стратегического управления может существенно повлиять на эффективность деятельности предприятия.

The success of enterprise activity in much is defined by the correct strategy of operation of business. Maintenance of anti-recessionary management is one of the major strategic problems of management. The usage of system of strategic management can affect efficiency of activity of the enterprise essentially.

Надійшла 12 червня 2007 р.