

УДК: 658.5.001.73

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ПІДГОТОВКИ ПІДПРИЄМСТВА ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ЙОГО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

Т.В.Нескуба

Українська державна академія залізничного транспорту

Рецензенти: д.е.н., професор Дейнека О.Г., УкрДАЗТ

к.е.н., професор Піддубний І.О., ХНЕУ

Стаття присвячена проблемі проведення реструктуризації підприємства з метою збільшення його конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання та запропоновано алгоритм прийняття рішення про доцільність проведення намічених змін.

Ключові слова: реструктуризація підприємства, комплексна діагностика підприємства, основні напрямки діагностування, концепція реструктуризації, принципи реструктуризації.

Статья посвящена проблемам проведения реструктуризации предприятия с целью увеличения его конкурентоспособности в современных условиях хозяйствования и предложен алгоритм принятия решения о целесообразности проведения намеченных изменений.

Ключевые слова: реструктуризация предприятия, комплексная диагностика предприятия, основные направления диагностики, концепция реструктуризации, принцип реструктуризации.

The article is dedicated to problem undertaking restructuring of the enterprise for the reason increase of its competitiveness in modern condition of the management and is offered algorithm decision making about practicability of the undertaking the marked change.

Key words: restructuring of the enterprise, the reason increase of its competitiveness in modern condition of the management, algorithm decision making about practicability.

Зміни, що зараз відбуваються в сучасному економічному середовищі, є переломними для діяльності вітчизняних галузей як на макрорівні, так і на їхньому мікрорівні. Від вибору стратегічного напрямку розвитку, в бік відродження конкурентоспроможного середовища чи деіндустріалізації, залежить майбутнє всієї країни. Нова економічна реальність вимагає від підприємств шукати і створювати адаптаційні заходи для існування у постійно змінному оточенні, а також здійснювати системну перебудову і зміни своєї

структури для досягнення достатнього потенціалу саморозвитку в ринковій економіці.

В світовій практиці реструктуризація виступає як один із головних методів оптимізації системи ділових процесів підприємства. Достатнє теоретичне осмислення та вивчення механізму впровадження структурних змін для підприємств різних галузей дозволяють значно підвищити їх конкурентоспроможність в ринкових умовах господарювання.

Серед проблем, присвячених підвищенню

конкурентоспроможності підприємств різних галузей економіки, структурна реструктуризація виступає як один з головних інструментів адаптації системи управління підприємства до змінювального характеру ринкових умов. Наукові роботи таких науковців як Отенко І.П., Москаленко Н.А., Боровецький Р., Височин І.В. [1-3] та інших містять широку теоретичну та методологічну базу для осмислення поняття «реструктуризація підприємства». Представлені ними класифікації і характеристики відображають основні позитивні і негативні риси проведення структурних змін.

Прийняття рішення про реструктуризацію підприємства повинно бути обґрунтоване конкретним механізмом визначення доцільності проведення наміченої структурної перебудови. Важливість визначення цього питання є глобальним для подальшої ефективної діяльності підприємства.

Метою статті є побудова зваженого алгоритму прийняття рішення про доцільність проведення реструктуризації підприємства з метою збільшення його конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання.

Основою конкурентоспроможності економіки є конкурентоспроможність її підприємств, що ефективно розвиваються та швидко реагують на зміни зовнішнього середовища, спричинені ринковими умовами господарювання.

Реструктуризація є високоефективним ринковим інструментом збільшення конкурентоспроможності підприємства. Вона може використовуватися не тільки для виведення з кризи слабких, неплатоспроможних підприємств. Зарубіжний досвід свідчить, що проведення реструктуризації в досить успішних компаніях дозволяє забезпечити достатню прибутковість їх акцій в майбутньому, що загалом веде до підвищення ринкової вартості.

Система зваженості реструктуризації має будуватися на основі визначення необхідних умов проведення реструктуризації, які виходять з результатів моніторингу навколишнього середовища та комплексного аналізу підприємства.

Комплексний аналіз підприємства представляє собою ряд напрямків діагностики основних параметрів діяльності підприємства для визначення його готовності до заходів структурної перебудови. (табл. 1)

Таблиця 1 – Основні напрямки комплексної діагностики підприємства

Напрямок діагностування	Цілі та задачі аналізу	Результати аналізу
1. Ситуаційний аналіз	Визначення поточної ситуації, в якій знаходиться підприємство. Виявлення основних факторів, що впливають на функціонування підприємства.	Формування проблемного кола та задач реструктуризації.
2. Фінансово-економічний аналіз	Оцінка поточного фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Виявлення існуючих фінансових обмежень	Виявлення можливих джерел фінансування заходів з реструктуризації.
3. Виробничо-господарський аналіз	Оцінка ефективності використання виробничих ресурсів підприємства	Визначення шляхів збільшення ефективності використання виробничих ресурсів підприємства в процесі реструктуризації.
4. Організаційно-управлінський аналіз	Аналіз системи цілей підприємства та стратегії їхнього досягнення. Дослідження поточного стану системи управління	Визначення проблемних та вузьких місць організаційно-управлінського потенціалу підприємства. Формування підходів до реструктуризації.

(продовження таблиці 1)

1	2	3
5. Аналіз кадрового потенціалу	Оцінка кадрового потенціалу підприємства в цілому та професійних якостей кожного працівника окремо. Оцінка здатностей, можливостей, резервів колективу підприємства	Визначення стратегії управління персоналом в процесі реструктуризації.

Алгоритм визначення необхідності виконуватися за допомогою порівняльного аналізу реструктуризації підприємства, наприклад за фактичних та планових показників діяльності результатами фінансового аналізу в межах підприємства. (рис. 1)
комплексного діагностування підприємства, має



Рисунок 1 – Алгоритм визначення реструктуризації підприємства на основі фінансового аналізу

В якості основних показників для виробничо-господарчого аналізу мають бути планові та фактичні дані використання основних виробничих фондів підприємства: фондівдача, показники відновлення, зносу та загрузки основних фондів, а також показник продуктивності праці. При високому перевищуванні планових показників над фактичними на підприємстві виникає складна ситуація неможливості подальшого функціонування, вирішення якої через процес реструктуризації

підприємства є одним з найбільш придатним для подолання на ньому майбутньої кризи.

У випадку прийняття рішення про необхідність структурних перетворень на підприємстві відбувається розробка концепції реструктуризації, що має враховувати основні цілі, мету, об'єкт та тривалість періоду намічених змін. Підсумки діагностики підприємства та опис технологічних процесів, які необхідно реалізувати в процесі реструктуризації, мають складатися в бізнес-план як основний документ

здійснення перетворення.

Для ефективного управління процесом реструктуризації необхідно передбачити такі принципи:

- *принцип обґрунтованості* складається з потреби прийняття зваженого рішення про актуальність проведення реструктуризації з урахуванням існуючих обмежень та можливих сценаріїв розвитку;

- *принцип попередження* складається з передбачення негативних довгострокових тенденцій розвитку та проведення реструктуризації в умовах фінансової стабільності з метою росту ефективності застосування реструктуризації;

- *принцип своєчасності* пов'язаний необхідністю дотримання оптимальних строків початку та завершення процесу реструктуризації з урахуванням етапу розвитку, на якому знаходиться підприємство;

- *принцип збалансованості* виходить з необхідності визначення оптимального співвідношення між поточним функціонуванням та темпами розвитку при проведенні реструктуризації;

- *принцип урахування невизначеності процесів реструктуризації* дозволяє адекватно реагувати на непередбачені обставини в умовах високої невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища в довгостроковій перспективі;

- *принцип зниження опору розвитку* складається з необхідності зниження опору зовнішнього і внутрішнього середовища до прийнятного рівня.

Висновки з даного дослідження. Основу реструктуризації має становити комплекс структурних перетворень. У процесі її проведення має бути забезпечена комплексність змін, а не зміни тільки однієї сфери функціонування підприємства. При цьому визначення потреби проведення реструктуризації повинне проводитися на основі

наступних заходів:

- комплексна діагностика підприємства, яка складається з таких видів аналізу як ситуаційний, фінансово-економічний, виробничо-господарський, організаційно-управлінський та аналізу кадрового потенціалу;

- бізнес-план з основними висновками діагностики підприємства та опису необхідних в процесі реструктуризації технологічних процесів;

- фінансування проекту реструктуризації;

- система управління процесом реструктуризації з дотриманням основних принципів здійснення перебудов на підприємстві.

Зазначений комплекс дій має виконуватися на кожному підприємстві різної форми власності та напрямку діяльності перед прийняттям рішення про структурну перебудову. Адже деякі підприємства потребують проведення простих оздоровчих заходів з метою поліпшення стану своєї фінансово-господарської діяльності, а в інших випадках необхідне впровадження складних довгострокових проектів.

На основі проведеного дослідження в подальшому планується розробка алгоритмів проведення реструктуризації підприємств для конкретної галузі з урахуванням його особливостей діяльності.

Література

1. *Отенко, І.П.* Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия [Текст]: науч. издание / И.П.Отенко, Н.А.Москаленко. – Х: Издательство ХНЭУ, 2005 – 216 с.
2. *Боровецький, Р.* Реструктуризація як фактор успіху підприємства в добу глобалізації [Текст] / Р.Боровецький. – Тернопіль. – 2007 – 51с.
3. *Височин, І.В.* Реструктуризація підприємства як економічна категорія [Текст] / І.В.Височин // Наукові праці ДонНТУ.-Серія: економічна.-Випуск 75.- 2004- С.160-165.

УДК 338:343

К ПРОБЛЕМАМ ИЗМЕРЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Канд.эконом.наук, доцент Ю.Н. Кривуц
Международный Славянский университет.Харьков*

*Рецензенты: канд.эконом.наук, доц. (ХГТУСА) О.С.Петрыкива;
канд.историч.наук, проф (МСУ.Харьков) Л.Г.Хромченко*

В статье дан обзор прямых и косвенных методов измерения размеров теневой экономики. Особое внимание обращено на описание монетарных методов оценки теневой деятельности.

Ключевые слова: экономика, теневой сектор, методы, оценки.

У статті подано огляд прямих та непрямих методів виміру розмірів тіньової економіки, особливої уваги надано монітарним методам оцінки тіньової діяльності.

Ключові слова: економіка, тіньовий сектор, методи, оцінки.

The review of direct and indirect methods of measuring of sizes of shadow economy is given in the article. The special attention is turned on description of монетарных methods of estimation of shadow activity.

Key words: economy, shadow sector, methods, estimations.

Теневой сектор экономики существует во всех абсолютно странах. При этом для разных типов национальных экономик доля составляющих компонентов неучетного «производства» значительно варьирует. Если в развитых странах преобладает в качестве составляющей «домашнее хозяйство», то в развивающихся странах и в странах с т.н. переходной экономикой – криминальная компонента. Теневая экономика и коррупция выступают такими факторами, какие не только снижают конечные результаты, но и препятствуют реформированию и экономическому развитию страны.

Несмотря на немалочисленные публикации Д.Блайдса, П.Гуттмана, Л.Дроксера (США), А.Арвай (Венгрия), Б.Доллат (Италия), В.Дадалко, Д.Пешко (Россия), В.Базилевича, И.Мазура, Р.Моторина (Украина) и других исследователей проблемы, до сих пор отсутствуют достаточно обоснованные оценки

реальных масштабов теневой экономики и ее воздействия на легальные, в частности, институты.

В настоящее время практически невозможно дать объективно-корректную оценку экономической ситуации в любой стране, в частности в Украине, или прогнозировать развитие без учета теневого сектора экономики. К сожалению, результаты анализа и прогнозов на основании данных только учтенной экономики являются далеко неполными, вдобавок еще и искаженными. Хотим того или не хотим, а теневой сектор самим фактом своего существования влияет на такие процессы, как:

- поведение предприятий, работников и работодателей, деформируя их;
- отношения между субъектами рынка, искажая их;
- формирование и движение финансовых потоков, нарушая их и ограничивая возможности накопления;
- макроэкономическая политика правительства, ее

дестабилизация.

Согласно версии, принятой официальной статистикой, теневая экономика понимается как совокупность скрытой, неформальной и нелегальной экономической деятельности. Естественно, в научный оборот введено толкование составляющих совокупности.

Скрытая экономическая деятельность – это законная деятельность, которая скрывается или преуменьшается с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов или предписаний по охране труда, выполнению противопожарных, санитарных и иных норм. С терминологической и практической точек зрения едва ли можно представить себе такое посредством сокращения налогов и выплат по легкомыслию или необдуманности. Благоразумный человек понимает, что это происходит как результат предумышленного поведения предпринимателя, а движущей силой выступает осознанное намерение /1, с.18/ в частности, с помощью бухгалтерских «ошибок» и соответствующих записей в счетах доходов и расходов. Гнам и Сирх /2, с.142/ говорят о различии между ошибками в бухгалтерском учете с намерением занижить собственный капитал и итоги деятельности предприятия по сравнению с их действительным состоянием, чтобы минимизировать налоги.

Неформальная экономическая деятельность также

осуществляется в основном на законном основании частными предприятиями, которые подчас не оформляются в установленном порядке, или индивидуальными товаропроизводителями. Это т.н. «подпольные» структуры. Они производят законом предусмотренные товары, выполняют законом предусмотренные услуги. Но – выполняют различные фиктивные операции и действия, заключают мнимые сделки и т.д. Функционирование подобных образований описано Пауфлером.

К такому виду «деятельности» достаточно часто прибегают люди свободных профессий: адвокаты, зубные техники, музыканты, нотариусы, художники и др.

Нелегальная экономическая деятельность является незаконной. Она охватывает такие виды производства, какие прямо запрещены действующим в стране законодательством. В Украине, например, запрещены производство и продажа наркотиков, занятие контрабандой, проституцией (дифференциация явлений теневой экономики приведена в табл.1).

Во всех случаях результаты деятельности теневого сектора экономики той или иной страны не учитываются официальной статистикой и не включаются в макроэкономические показатели, в частности в ВВП, а неплохо бы знать хотя бы приблизительно объемы теневой экономики

Таблица 1 – Дифференциация явлений теневой экономики

Признак классификации	Выделяемые классы	Выделяемые подклассы
1	2	3
1. Степень законности	1.1. Незаконная экономическая деятельность 1.2. Скрытое производство	1.1.1. Незаконная деятельность по производству товаров и услуг, продажа и распространение которых или владение которыми запрещены законом. 1.1.2. Легальное производство товаров и услуг, осуществляемое без официального разрешения. 1.2.1. Разрешенная деятельность, нескрываемая от государственных органов.

Продолжение таблицы 1

1	2	3
2. Подсекторы теневой экономики	1.3. Неофициальная экономика 2.1. Нефинансовые предприятия 2.2. Финансовые учреждения 2.3. Общее государственное управление 2.4. Домашние хозяйства 2.5. Некоммерческие организации 2.6. Остальной мир	1.3.1. Легальная, нескрываемая деятельность, не учитываемая статистикой.
3. Юридический статус	3.1. Зарегистрированные экономические единицы 3.2. Незарегистрированные экономические единицы 3.3. Физические лица, оказывающие платные услуги, но незарегистрированные как предприниматели	
4. Отношение к официальной экономике	4.1. Встроенная (внутренняя) теневая экономика 4.2. Параллельная (вторгающаяся) экономика	4.1.1. Теневая экономика, обусловленная экономическим статусом ее участников. 4.2.1. Теневая экономика, не связанная с экономическим статусом ее участников.

Поскольку универсального метода нет и, очевидно, быть не может, к определению масштабов теневого сектора следует подойти либо используя монетарные и методы экспертных оценок, либо опираясь на оценки частных показателей отдельных составляющих присутствующего объективно, но нежелаемого явления в национальной хозяйственной жизни.

Достаточно условно методы оценки размеров теневой экономики подразделяют на *прямые* и *косвенные*.

Прямые методы предполагают проведение специальных обследований, опросов, проверок для выявления расхождений между доходами и расходами населения, отдельных групп налогоплательщиков с целью получения

характеристик отдельных аспектов теневой деятельности.

Прямые методы достаточно хорошо разработаны и опираются на статистическую теорию несплошного наблюдения. Однако проведение опросов и специальных обследований дает заниженные результаты, поскольку опрашиваемые склонны (по вполне понятным причинам) преднамеренно исказить информацию.

Поэтому наиболее эффективным является сбор косвенной информации.

Косвенные методы разнородны и основаны преимущественно на сводных макроэкономических показателях официальной статистики, данных налоговых и финансовых служб.

К косвенным методам относят:

1. Оценку, основанную на анализе расхождений различных статистических данных.

2. Оценку по показателю занятости.

3. Монетарные методы:

а) анализ спроса на наличные деньги;

б) анализ и изучение объема денежных операций, сделок.

4. Эконометрические методы:

а) метод «легкого моделирования»;

б) метод «скрытых переменных».

Следует иметь ввиду, что использование прямых методов (их часто называют микрометодами) дают несколько заниженную, а косвенные (макрометоды) – завышенную оценку: реальная ситуация отражается где-то между этими двумя оценками.

В США и Великобритании, начиная с 80-х годов XX ст., весьма широко используется такой косвенный метод как метод расхождений. Он базируется на сравнении двух или более источников или статистических документов. При этом исходная информация относится к одним и тем же экономическим показателям (ВВП, ВНП и др.) или основана на использовании разных методов для получения информации. В одном из вариантов метода анатомируется разница между ВВП, измеренным с позиций совокупных доходов от производственной деятельности, и по общим расходам. Данные о совокупных доходах получают от налоговых структур, а о расходах – в результате специальных обследований предприятий и домашних хозяйств. Объем ВВП по расходам более точен, поскольку опрашиваемые не заинтересованы в искажении и тем более сокрытии данных о расходах, чего не скажешь об исчислении ВВП по доходам (многие не всегда и не полностью характеризуют свои доходы, особенно дополнительные). Откуда $VBP_p > VBP_d$, соответствующая разница ($VBP_p - VBP_d$) измеряется с помощью индекса IRD (initial residual difference). Хотя приведенный индекс далеко

не полностью отражает недоучетные доходы, тем не менее он может служить индикатором теневой экономики в тех случаях, когда расходы превышают доходы.

За рубежом находит применение и другой вариант метода расхождений: доход подсчитывается по данным статистической отчетности и декларациям, заявленным при уплате налогов. Расхождения могут быть вызваны не столько отсутствием учета отдельных статей доходов в статотчетности, но и воздействием теневой деятельности.

Наиболее широкое распространение получили монетарные методы оценки объемов теневого сектора национальной экономики.

Один из монетарных методов основан на анализе спроса на наличные деньги. Предполагается, что неофициальные сделки и операции совершаются как и официальные, с помощью наличных денег. Это означает, что увеличение величины денежного обращения по сравнению с некоторым «нормальным» уровнем может служить показателем состояния теневой деятельности в стране.

Однако в последнее время ускоренными темпами возрастают объемы безденежных расчетов. Это предопределяет снижение доли наличных денег в общем обороте. И еще одно обстоятельство: в условиях мирового финансового кризиса отношение суммы находящихся в обращении денег к депозитам снизилось. Приведенные моменты подтолкнули многих экономистов к выводу о росте теневой экономики в ряде стран.

Рассматриваемый метод предполагает следующие подходы к анализу спроса на наличные деньги.

Первый признает для официальной экономики фиксированной величиной отношение спроса на наличные деньги к общему объему депозитов или общему объему депозитов и денег. Впервые такой подход был изложен Ф.Коганом и в дальнейшем развит и – главное – применен П.Гутманном /4/ и

Н.Фейган /5/, зная скорость оборота денег в официальном секторе экономики $I/M1$, где I – совокупный доход, $M1$ – сумма наличных денег и депозитов, можно оценить размер теневого сектора в той или иной стране.

Второй подход разрабатывал В.Танзи /6/. Он исходил из следующих посылок:

- теневая экономика – прямое следствие высоких ставок налогов;
- нелегальные операции и сделки чаще всего совершаются при помощи наличных денег.

Если C – наличные деньги, $M2$ – общее количество денег, находящихся в обращении, то $C/M2$ есть функция уровня налогообложения, процентных ставок на депозиты, величины заработной платы и других доходов в расчете на душу населения.

По мнению В.Танзи, вычленив объем денег, занятых в неофициальной экономике, и увеличив эту

величину на скорость оборота денег, можно дать оценку размеров теневого сектора.

Ряд экономистов выражают сомнение в корректности и достоверности монетарных методов. Незаконные сделки и операции совершаются в большинстве случаев в наличных деньгах; результаты анализа во многом зависят от выбора базового года, даже сравнительно незначительные ошибки в вычислениях негативно сказываются на конечных оценочных результатах – таковы их аргументы.

Вместе с тем в практике западных стран монетарный подход дает неплохие, достаточно приближенные к объективным показатели. В условиях же взаиморасчетов, неплатежей и бартерных сделок предрекают неточность и неполноту оценки на основе этого метода (лапидарная характеристика монетарных методов приведена в табл. 2).

Таблица 2 – Характеристика основных монетарных методов

Название метода	Содержание метода. Основные преимущества и недостатки	Основные предположения	Схемы метода
1	2	3	4
1. Анализ спроса на наличные деньги 1.1. Метод П.Гутманна (Gutmann, 1977)	Анализ динамики изменения соотношения наличных денег. Избыток наличных денег в обращении объясняется функционированием теневой экономики.	1. Нормальный уровень C/D (где C – наличные деньги в обращении, D – вклады) наблюдался в 1938-1941 г.г. 2. Скорость обращения денег одинакова в официальном и неофициальном секторе	$T.Э. = \frac{(C_n / D_n - C_0 D_0) \times M2 \times V}{(C_n / D_n)}$ $V = \frac{I}{M2}$ <p>где I – национальный доход, $M2$ – общая денежная масса в обращении</p>
1.2. Метод М.Фейга (Feige, 1980)		1. При отсутствии теневой экономики или ее незначительных масштабах $C/tD = 2$	$T.Э. = \frac{(C_n / D_n - 2) \times M2 \times V_{т.э.}}{(C_n / D_n)}$ $V = \frac{I}{M2}$

Продолжение таблицы 2

		2. Скорость обращения денег в теневой экономике на 10% выше, чем в официальном секторе	$V_{т.э.} = V \times 1,1$
1.3. Метод В.Танзи	Анализ факторов, влияющих на соотношение наличных и безналичных денег	1. Подпольная деятельность является непосредственным следствием высоких ставок налогов	$T.Э. = [(1-R^2)_T - (1-R^2)_0] \times M2_n \times V$ ($1-R^2$) _T , степень влияния теневой экономики на ($1-R^2$) ₀ , соотношение наличных и безналичных денег с учетом ($T \neq 0$) и без учета ($T=0$) реальной величины налогов для n - года
II. Анализ объема денежных операций	Рост соотношения денежной массы и ВВП вызван увеличением размера теневой экономики		
2.1. Метод Фишера		1. В базовом году теневая экономика равна 0 2. Незаконные сделки совершаются в наличных деньгах	$T.Э. = ВВП^1 - ВВП$ $ВВП^1 = K \times ВВП$ $K = M2/ВВП$

Для анализа в странах с переходной экономикой прежде всего использование методов «мягкого моделирования» и «скрытых переменных».

В первом из названных методов учитываются следующие факторы:

- уровень налогообложения и уплаты налогов,
- уровень занятости, в т.ч. иностранных рабочих,
- продолжительность рабочей недели.

Используется обычная процедура – регрессия различных детерминантов D_i , где $i = 1, 2, \dots, n$ на зависимую переменную N (размер теневой экономики).

В простейшем случае линейной регрессии $N = A_i D_i + e$, где e – случайная ошибка определения параметров A_i .

В случае теневой экономики, эта процедура несколько видоизменяется. Зависимая переменная N – неизвестна, процедура должна быть обратной: на основе информации о детерминантах D_i делаются предположения о весах A_i ($0 < A_i < 1$, $\sum A_i = 1$), что

дает возможность определить относительные размеры теневой экономики.

Недостаток этого метода в том, что он дает только сравнительную характеристику масштабов теневой деятельности, а не ее размер, хотя бы в процентах к ВВП. Более того, результаты анализа во многом зависят от правильности выбора факторов и их удельных весов.

Метод «скрытых переменных» - комбинация подходов на основе индикаторов и детерминантов. Теневая экономика N рассматривается в качестве величины, которая непосредственно не может быть измерена. Она зависит от набора детерминантов, ее определяющих ($D_1 \dots D_n$), которые могут быть определены или заданы без ошибок. Имеется также набор индикаторов теневое сектора экономики (I_1, \dots, I_n), которые зависят и определяются объемом теневой деятельности.

Набор $D_1 \dots D_n$ определяют величину N с некоторой случайной ошибкой γ_i параметры индикаторов измеряются с ошибкой M_i (ошибки могут быть случайными и систематическими). По

величине H можно установить относительную величину индикаторов I_i .

Прямые методы оценки результатов функционирования теневой экономики достаточно сложны и далеко не всегда однозначны. Это не исключает разработку и применение гаммы косвенных методов, в частности по показателю занятости и прежде всего вторичным источником информации.

Проведенный обзор прямых и отдельных косвенных методов оценки размеров теневой экономики подтверждает постоянный поиск экономистами разных стран объективных оценок без серьезных допущений столь распространенного явления. Вне сомнения, методы измерения теневой деятельности требуют совершенствования корректировки и – главное – пополнения новыми, более надежными и желательными простыми.

Литература

1. *Kottke, K.* «Грязные» деньги – как с ними бороться? [Текст] / К.Коттке перевод 9-го перероб. немецкого изд.-М.: «Дело и Сервис», 2005.
2. *Gnam/Sirch, Buchfuhrungs-Ichliche* [Text] / Gnam/Sirch, Buchfuhrungs-Ichliche, 2. Aufl., Stuttgart, 1955.
3. *Paufler, Die Steuerhinterziehung* [Text] / Paufler, Die Steuerhinterziehung, Stuttgart, 1986.
4. *Gutmann, P.* The Subteranean Economy [Text] / P.Gutmann // Financial Analysts, 1997. Vol.33.
5. *Feige, E.* How Big is Izzegular Economy? [Text] / Feige E. // Chellonge. Vol. 22.
6. *Fanzi, V.* Uses and unuses of estimates of the underground Economy [Text] / V.Fanzi // Econ. I 1999. P.338-347.

УДК 332.9942 (477:65)

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И АЛЖИРОМ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ГАЗОВОЙ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И РОССИЕЙ

Канд. эконом. наук, доцент Гасим Салах

Международный Славянский университет. Харьков,

Шалал Ахсен

Харьковский национальный университет имени В.Н.Каразина

Рецензенты: канд. эконом. наук, доц. КНУ им. Т.Г. Шевченка, М.Ю.Рубцова

к.э н, доцент. ХНУ ИМ. В.Н. Каразина, П.А Ивашенко

В статье представлено исследование перспектив развития экономического сотрудничества между Украиной и Алжиром в газовой сфере, проведен анализ существующих экономических взаимоотношений между этими странами, проанализированы проблемы и перспективы дальнейшего развития.

Ключевые слова: газовый кризис, импорт, экспорт, товарооборот, «Северный поток», «Южный поток», нефтегазовый сектор промышленности.

В статті надано дослідження перспектив розвитку економічного співробітництва між Україною та Алжиром у газовій сфері, проведений аналіз наявних економічних взаємовідносин між країнами, проаналізовані проблеми і перспективи подальшого розвитку.

Ключові слова: газова криза, імпорт, експорт, товарообіг, «Північний потік», «Південний потік», нафтогазовий сектор промисловості.

The research of the perspectives of economic cooperation between Ukraine and Algeria in gas industry is presented in the article. The authors analyze present economic relations between the states, problems and perspectives of further development.

Key words: Gas Crisis, Import, Export, Trade Exchange, North Stream, South Stream, Gas Industry.

Актуальность изучения перспектив развития экономического сотрудничества между Украиной и Алжиром в газовой сфере вытекает из существующих проблем во взаимоотношениях между Украиной и Россией в области энергетики и газовой промышленности. В настоящий момент Украина заинтересована в поиске новых поставщиков газа, развитии внешнеэкономических связей со странами – экспортерами газа.

Целью данной статьи является исследование перспектив развития экономического сотрудничества между Украиной и Алжиром в газовой сфере и технические возможности осуществления проекта по поставке газа в Украину.

Несмотря на колоссальные перспективы, вопросу развития современных экономических отношений между Украиной и Алжиром уделено мало внимания со стороны украинских и зарубежных ученых, что особенно касается сотрудничества в области импорта алжирского газа. Отдельные положения относительно перспектив сотрудничества Украины со странами Африки, включая Алжир, были рассмотрены [8]. Тем не менее, вопрос

сотрудничества Украины с Алжиром в газовой сфере остается все еще мало изученным.

В последние годы в Алжире проходят позитивные экономические преобразования, что сказывается на улучшении качества жизни населения и подтверждается международными наблюдателями.

Экономика Алжира ориентирована, в основном, на нефтегазовый сектор промышленности. Запасы газа в стране по оценкам экспертов составляют около 15% мировых запасов. Успешно реализуется программа по созданию газосжижающих предприятий и строительству новых газопроводов. Газовая промышленность, как и нефтяная, имеет ярко выраженную экспортную направленность. Алжир снабжает газом ряд стран Западной Европы, а также Японию и США. Данные об экспорте нефтепродуктов из Алжира в США, страны Восточной Европы, Францию, Турцию за 2005-2007 годы, а также доля алжирских поставок в общем объеме импорта нефтепродуктов в эти страны приведены в таблицах 1, 2, 3, 4. Как видно из приведенных данных, доля нефтепродуктов из Алжира в общем импорте нефтепродуктов в США и Турцию растет.

Таблица 1.

Экспорт-импорт нефтепродуктов из Алжира в США

Годы	Экспорт нефтепродуктов из Алжира	Импорт нефтепродуктов в США	Импорт нефтепродуктов в США из Алжира	Доля Алжира в импорте нефтепродуктов в США
2005	45264248	294980712	10572689	3,58%
2006	53549472	341878080	14833214	4,34%
2007	51903166	368921650	-	-

Таблица составлена автором по материалам [2].

Таблица 2.

Экспорт-импорт нефтепродуктов из Алжира в страны Восточной Европы

Годы	Экспорт нефтепродуктов из Алжира	Импорт нефтепродуктов в страны Восточной Европы	Импорт нефтепродуктов в страны Восточной Европы из Алжира	Доля Алжира в импорте нефтепродуктов в страны Восточной Европы
2005	45264248	51309136	-	-
2006	53549472	61929328	-	-
2007	51903166	67155584	-	-
2007	51903166	368921650	-	-

Таблица составлена автором по материалам [2].

Таблица 3.

Экспорт-импорт нефтепродуктов из Алжира во Францию

Годы	Экспорт нефтепродуктов из Алжира	Импорт нефтепродуктов во Францию	Импорт нефтепродуктов во Францию из Алжира	Доля Алжира в импорте нефтепродуктов во Францию
2005	45264248	63327757	4416630	6,97%
2006	53549472	77472345	4355751	5,62%
2007	51903166	80935758	-	-
2007	51903166	368921650	-	-

Таблица составлена автором по материалам [2].

Таблица 4.

Экспорт-импорт нефтепродуктов из Алжира в Турцию

Годы	Экспорт нефтепродуктов из Алжира	Импорт нефтепродуктов в Турцию	Импорт нефтепродуктов в Турцию из Алжира	Доля Алжира в импорте нефтепродуктов в Турцию
2005	45264248	15746730	773432	4,91%
2006	53549472	6787734	607317	8,95%
2007	51903166	8754071	-	-
2007	51903166	368921650	-	-

Таблица составлена автором по материалам [2].

Государственная нефтегазовая компания «Сонатрак», являющаяся монополистом в разведке, добыче, транспортировке и переработке нефти и газа, является третьим в мире экспортером природного газа, занимает вторую позицию среди экспортеров сжиженного природного газа и 12 позицию в рейтинге основных энергетических компаний мира. В настоящий момент Алжир владеет наиболее современными технологиями сжижения газа, его транспортировки, обработки в портовых терминалах, которые используются в стране с 60-х годов

прошлого века.

Являясь одним из основных поставщиков природного газа в мире, до 80% своих экспортных поставок Алжир осуществляет в страны ЕС, занимая третье место в обеспечении газом европейских потребителей после России и Норвегии [1].

Общие объемы экспорта газа Алжира составляют около 62 млрд. куб. м. в год, по оценкам специалистов, ожидается, что до 2010 года эти объемы возрастут до 85 млрд. куб. м. в год. При этом удельный вес экспорта газа в сжиженном виде составляет около 45% от общих

объемов, до 2010 года этот показатель должен увеличиться до 50%. Следовательно, необходимо рассмотреть Алжир как перспективный альтернативный источник энергоснабжения в Украину.

Учитывая вышесказанное, стоит отметить действия Польши – соседа Украины, по развитию экономического сотрудничества с Алжиром. В начале 2009 года в Варшаве был подписан меморандум об экономическом сотрудничестве между Польшей и Алжиром, который подписали министр экономики Польши Петр Восьняк и министр энергетики Алжира Шакиб Хелиль.

Меморандум предусматривает сотрудничество в области энергетики и нефтепереработки. Речь идет о поставках сжиженного газа в Польшу в 2010-2011 годах. Предполагается, что поставки будут осуществляться через порт в городе Свиноустье на побережье Балтийского моря (на границе с Германией), где польская компания PGNiG начала строительство терминала по разгрузке сжиженного природного газа мощностью 2,5 млрд. куб. м. в год с последующим расширением мощности до 7,5 млрд. куб. м. в год. Строительство газового терминала должно быть полностью завершено в 2011 году. Эксплуатировать польский терминал начнут в 2010 году.

С Алжирской стороны соинвестором проекта выступит национальная алжирская энергокомпания «Сонатрак».

В результате реализации данного проекта Польша станет менее зависимой от тех газовых потрясений, которые наблюдались в Европе в последние два года.

Также одним из перспективных направлений в газовой сфере является договоренность между Алжиром и Нигерией о строительстве газопровода через пустыню Сахара для поставок нигерийского газа в Европу. В строительство одного из самых длинных газопроводов мира планируется вложить 10

млрд. долларов, предположительно проект может быть завершен к 2015 году.

Из 4128 км газопровода 1037 км должно пройти по территории Нигерии, 841 км – через Нигер и 2310 км по территории Алжира. Проектная мощность трубы от 20 до 30 млрд.куб.м. газа в год. По мнению экспертов, в нынешних условиях газового кризиса привлечь международных инвесторов к проекту не составит труда. В первую очередь, ими могут стать европейские компании, которые стараются найти за пределами Европы источники газа, альтернативные поставкам из России [5].

Кроме нефтепродуктов статьями экспорта Алжира являются также цинк, железо, фосфаты. Доля экспорта фосфатов в Украину в настоящее время невелика, но они пользуются спросом на украинском рынке. Алжир может предложить украинским потребителям бытовую и сельскохозяйственную технику, автобусы, продукцию машиностроения, медицинское оборудование. Также Алжир экспортирует химическую продукцию, связанную с нефтепереработкой, и электронику. Заметной статьёй экспорта Алжира является продукция сельского хозяйства, пользующаяся популярностью во всем мире: финики, вина, оливковое масло.

Украина на сегодняшний день экспортирует в Алжир металл, арматуру, пшеницу. Несмотря на то, что Алжир является одним из первых торговых партнеров Украины среди арабских и африканских стран, товарооборот между странами крайне низок.

Согласно прогнозам Министерства экономики Украины дефицит внешней торговли Украины в 2009 году может сократиться до 7,1 млрд. долларов с 13,3 млрд. долларов по итогам 2008 года, также украинский экспорт в 2009 году сократится на 3,8%, импорт – на 9,5%. По оценке главы Министерства Богдана Данилишина, в 2009 году сокращение экспорта металлургической и химической продукции будет компенсироваться дальнейшим ростом экспортных

поставок продукции агропромышленного комплекса [6].

В связи с недавним газовым кризисом между Украиной и Россией для Украины назрела необходимость в поиске новых перспективных партнеров, каковым является Алжир, ВВП которого занимает второе место в Африке после ЮАР. Особое внимание стоит уделить совместной взаимовыгодной деятельности в газовой сфере.

Несмотря на достигнутую договоренность между Украиной и Россией в газовом вопросе и подписание нового контракта на поставку газа в Европу по территории Украины сроком на 10 лет, это соглашение является для России гарантом бесперебойной поставки газа в Европу лишь на период строительства «Северного потока» газопровода через Балтийское море в Германию.

Газопровод «Северный поток» (Nord Stream) – это принципиально новый маршрут экспорта российского газа в Европу. Целевыми рынками поставок по «Северному потоку» являются Германия, Великобритания, Нидерланды, Франция, Дания и другие страны. На пути «Северного потока» нет транзитных государств, что позволяет снизить стоимость транспортировки российского газа и исключить возможные политические риски. «Северный поток» обеспечит максимально надежное снабжение газом потребителей Западной Европы [3].

«Северный поток» соединит балтийское побережье России под Выборгом с балтийским берегом Германии в районе Грайфсвальда. Протяженность газопровода составит около 1200 км. Ввод в эксплуатацию первой нитки «Северного потока» пропускной способностью 27,5 млрд. куб. м газа в год намечен на 2011 год. Строительство второй нитки газопровода к 2012 году приведет к увеличению его пропускной способности до 55 млрд. куб. м.

Также Россия и Греция подписали соглашение о

строительстве газопровода «Южный поток» для транзита природного газа через греческую территорию. В проекте строительства газопровода «Южный поток», помимо Греции, участвуют Сербия, Болгария, Венгрия, Австрия и Италия. Проект предусматривает строительство газопровода через Черное море, от компрессорной станции «Береговая» в Краснодарском крае до болгарской Варны [4].

В перспективе Россия планирует избавиться от расходов по транспортировке газа через территорию Украины и контактировать напрямую с европейскими странами – потребителями российского газа, что может значительно ослабить позицию Украины в будущих переговорах о поставках российского газа. Принимая во внимание это обстоятельство, развитие сотрудничества с альтернативными поставщиками газа для Украины становится приоритетной задачей внешнеэкономической политики. Кроме того, учитывая сложившуюся ситуацию в период кризиса мирового хозяйства, для Украины Алжир является перспективным партнером не только в газовой сфере, но и в других областях промышленности.

Подводя итоги, следует сказать, что в настоящее время основными задачами, стоящими перед Украиной и Алжиром, являются увеличение товарооборота между странами, налаживание деловых взаимовыгодных связей, улучшение партнерских отношений, а также создание совместных бизнес-проектов. Успешная реализация этих задач зависит от эффективности контактов между алжирским и украинским правительствами, что требует увеличения интенсивности визитов высокопоставленных правительственных чиновников и является одним из показателей развития отношений между государствами.

Література

- 1 Агентство национальных новостей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.annnews.ru-15.04.2009 г. Загол. с экрана.

- 2 International Trade Statistic Yearbook [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.comtrade.org - 20.05.2009 г. Загол. с экрана.
- 3 Сайт ОАО «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gasprom.ru- 20.04.2009г. Загол. с экрана.
- 4 LENTA.UA – лента интересных новостей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.lenta.ua- 05.05.2009г. Загол. с экрана.
- 5 Алжир и Нигерия протянут газопровод из Африки в Европу. NEWSru.com // Новости экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.newsru.com/finance/27nov2006/gazafrica.html - 05.05.2009г. Загол. с экрана.
- 6 Украина сегодня- события в Украине и в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ua-today.com- 07.05.2009г. Загол. с экрана.
- 7 Гаевская, О.Б. Управление международным сотрудничеством [Текст] монография / О.Б. Гаевская. - К. :МАУП, 1999.-168 с.
- 8 Гасим, С. Украина-марокканские торговые отношения в контексте проблемы развития сотрудничества Украины со странами Африки [Текст] / Салах Гасим // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник праць. Вип. 44.- Ч.1-К. : Київський університет, 2004. – С. 225-230.

INFLUENCE DIRECT FOREIGN INVESTMENT ON DEVELOPMENT OF THE ECONOMY TO MONGOLIA

The Doctor of the technical sciences , professor Gurin V.N.

Kharkov's National University Radio of the electronics

The reviewers: professor of the pulpit "Economic cybernetics" Kharkov's National University Radio of the electronics, candidate of the economic sciences P.N.Koyuda ;

The Actaasing rector Kharkov's Institute of Management, candidate of the economic sciences, professor A.P.Bondarenko

Analysis of the condition Direct Foreign Investment is organized In article in Mongolian economy. It Is Shown that correct policy Mongolian Government has allowed to enlarge the influx foreign investment in country since 1996 in 7 once and obtain the annual growing of the Internal Gross Product in at the average on 6,2 percents.

Key words: direct foreign investments, influx, growing of the economy.

В статъе проведен анализ состояния прямых иностранных инвестиций в Монгольскую экономику. Показано, что прагматичная политика Монгольского Правительства позволила увеличить приток иностранных инвестиций в страну с 1996 г. в 7 раз и добиться ежегодного роста внутреннего валового продукта в среднем на 6,2 %.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, приток, рост экономики.

У статті проведений аналіз стану прямих іноземних інвестицій у Монгольську економіку. Показано, що прагматична політика Монгольського Уряду дозволила збільшити приплив іноземних інвестицій у країну з 1996 р. у 7 разів і домогтися щорічного росту внутрішнього валового продукту у середньому на 6,2 %.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, приплив, ріст економіки.

Big interest presents In spite of its small in number population Mongolia for foreign investor as country, possessing big territory and high concentration different useful fossilized.

The Foreign Investment Law of Mongolia provides for a liberal investment regime, supported by fiscal incentives and protection of investment. This regime allows foreign investors to invest in any sectors, unless specifically prohibited by law, and to establish wholly owned or joint venture companies. The amendments included in the 2002 law relate to the types and forms of foreign investment, and served to further ensure companies could work in a stable taxation environment. Foreign Direct Investment (FDI) in Mongolia has being increasing from across the world, particularly from East Asia, North America and Europe, in the mining, trade and service sectors. Promotional activities to attract FDI both at home and abroad, and the simplification of foreign investment procedures have been the main contributors to increased FDI.

The Purpose persisting work is a study speakers FDI and their influence upon economy of the Mongolia.

1. Foreign Direct Investment: World Trends

According to the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) survey, global FDI inflows rose modestly in 2004, following large declines in their value in 2001 (41%), 2002 (13%) and 2003 (12%). At US\$648 billion in 2004, FDI was 2 percent higher than in 2003, with 36 percent of FDI occurring in developing countries. The United States was the largest recipient in 2004, ahead of the United Kingdom, China and Luxemburg, which were the top FDI recipients in 2003. The European Union, with its 10 new members, attracted US\$380 billion, while Japan received US\$8 billion worth

of FDI inflows.

In contrast to developed-country inflows, flows to developing countries rose by 40 percent (to US\$233 billion) in 2004. Flows to Africa remained virtually unchanged (18 billion USD) in the primary, privatization, and telecommunication, electric appliances manufacturing and retail trade sectors. FDI flows to Latin America and the Caribbean rose by 44 percent (to US\$68 billion) after four years of consecutive declines. The 50 least developed countries received a total of only US\$11 billion.

In 2004, FDI in Asia and the Pacific increased by US\$46 billion to US\$148 billion compared with 2003. FDI of US\$105 billion occurred in North Asia, while China attracted a record high of US\$61 billion of investment.

FDI flows to South-East Europe and the Commonwealth of Independent States amounted to US\$35 billion, compared with US\$24 billion in 2003. In the Russian Federation FDI grew from US\$8 billion to US\$12 billion.

Around 90 percent of World FDI outflows comes from developed countries, led by the United States, Great Britain and Luxemburg. FDI by developed countries exceeded their inflows by nearly US\$260 billion.

Many countries have been progressively liberalizing their FDI regimes, encouraging investments, and concluding both Bilateral Treaty on Mutual Protection and Encouragement of Investment (BITs) and double taxation treaties (DTTs). In 2004, 73 BITs were concluded internationally, bringing the total number to 2,392, while 84 DTTs were signed, bringing total DTTs to 2,559.

Since 1991 Mongolia has concluded DTTs with 35 countries and BITs with 39 countries. Trade agreements concluded by the Government of Mongolia, especially

those with the U.S. and EU, which gave to Mongolia the status of the Most Favorable Nation, played a big role in attracting FDI to Mongolia.

Mongolia acceded to the "Washington Convention on Investment Dispute Settlement of 1965" in 1996, joined the World Trade Organization in 1997, and joined the "Seoul Convention on Investment Insurance of 1985" in 1999. Mongolia is a full member of the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) of the World Bank Group and investors are, therefore, eligible for risk insurance through MIGA.

During the past few years the Government of Mongolia has paid significant attention to attracting foreign direct investment. As a result, a more favorable external and internal legal environment was established to provide a freer and more open regime for business (incentives such as tax exemptions, deductions and export encouraging policies are provided under the Foreign Investment and other related laws). An improved enabling environment has resulted in increased FDI across a broader range of sectors.

Mongolia's FDI performance and potential is reflected in survey results released by UNCTAD, which show trends such as those summarized below.

UNCTAD's Inward FDI Performance Index ranks countries by the FDI they receive relative to their economic size, calculated as the ratio of the country's share in global FDI inflows to its share in global GDP. The Index, which covers 140 countries, shows that Mongolia's ranking rose from 82nd place in 1995-1997 to 15th place in 2001 -2003.

UNCTAD's 1999-2001 Inward FDI Potential Index, measuring the potential based on a set of structural variables of countries in attracting FDI, indicates that Mongolia's ranking has risen from the 95th place for 1993-1997 to the 69th for 1996-1997 and to the 63rd for 2001 -2003.

Many industrial, newly industrializing and advanced transition economies are in the front-runner category (with

high FDI potential and performance), while most poor (or unstable) economies are in the under-performer category (with both low FDI potential and performance). In the 1993-1995 period Mongolia was in the lowest FDI potential and performance category, but in 1999-2001 and 2001-2003 it had moved to the front-runner, high potential FDI category.

The "big debt" issue between Mongolia and the Russian Federation was successfully resolved at the end of 2003 which allowed the country's credit rating to increase, thereby opening new opportunities for foreign investment.

A positive factor that supports increased FDI flows into Mongolia is the continued shift of the world market center from Europe and America to Asia, especially China. By joining the WTO, China has agreed to decrease import tariffs on industrial goods and products. Therefore, foreign investors' interest in Mongolia, with its liberal economic policy and investment regime, is encouraged by its proximity to the giant Chinese market.

In recent years, Mongolia's GDP growth rate has been steadily increasing, reaching 6.2 percent in 2005 (Table 1). This continued economic growth was the main factor that led donor countries to define Mongolia as a country shifting from the transition phase to the growth phase at the consultative meeting of Mongolia's donor countries held in Tokyo in November 2003 (ADB 2003).

Table 1. - GDP growth

	GDP growth in percent
2001	1.1
2002	1.0
2003	4.0
2004	5.6
2005	10.6
2006	6.2
2007	7.5
2008	7.9

2. FDI Inflow into Mongolia up-to and in 2005:

As a result of policy measures taken by the Government of Mongolia to establish a more favorable enabling environment, the total amount of FDI has increased significantly. In 1995-1996 around US\$30-40 million of FDI was registered annually. In recent years, however, FDI has increased to more than US\$200 million each year. FDI was US\$237 in 2004 and US\$311 million in 2005. This brought total FDI to more than US\$1.4 billion by 4,800 foreign companies from 88 countries since 1990. Around 80 percent of total FDI was

undertaken in the period 2000-2005. Some share of FDI comprises re-investments by existing investors, which confirms the reliable investment conditions and business environment in the country. More than 40 percent of foreign investment was in the mining and geological prospecting sectors.

2.1 FDI Inflow up-to 2005 (cumulative data)

Trends in FDI from 1990 to 2005 are shown in Figures 1 and 2 and Table 2 below.

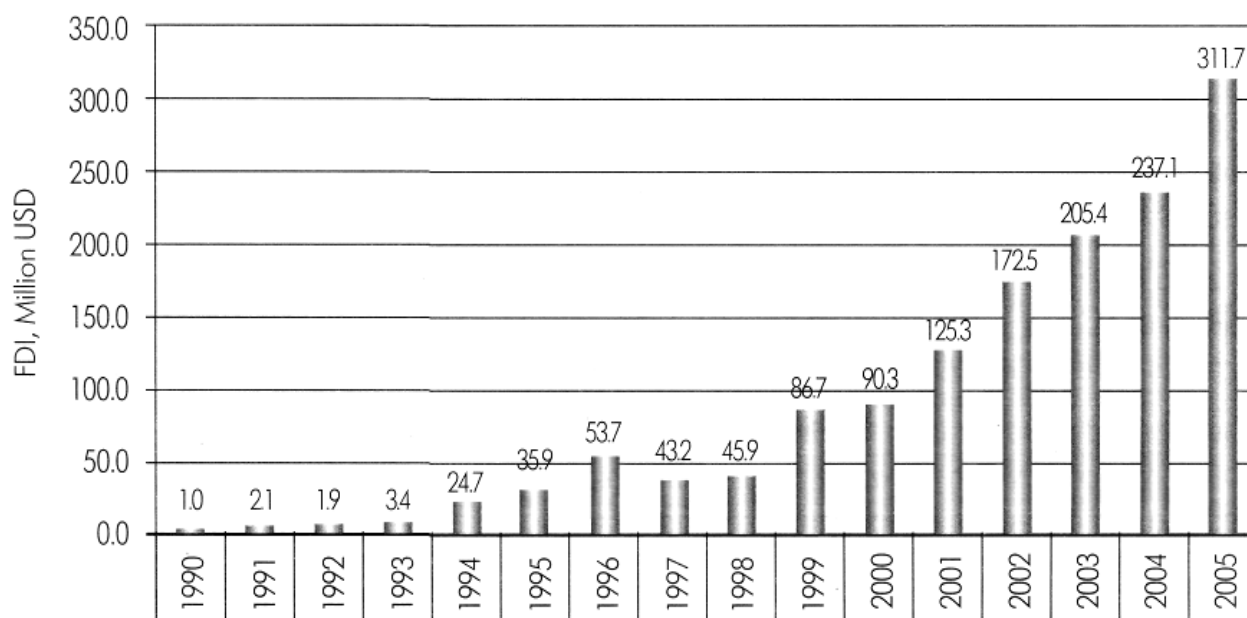


Figure 1- FDI Inflow by years (\$US)

Table 2- Summary of FDI Inflow in Mongolia by sectors up-to 2005 (cumulative value), in thousand US\$

Sector	Total	%
Geologica prospecting, mining and oil exploration	686,820	47,7
Trade and catering service	221,282	15,4
Light industry	86,846	6,0
Banking and financial services	76,807	5,3
Engineering construction and production of building materials	56,118	3,9
Processing of animal originated raw materials	54,673	3,8
Telecommunication	25,928	1,8
Transportation	21,425	1,5
Production of food and beverages	15,614	1,1
Tourism	14,738	1,0
Others	180,724	12,5
Total	1,440,975	100,0

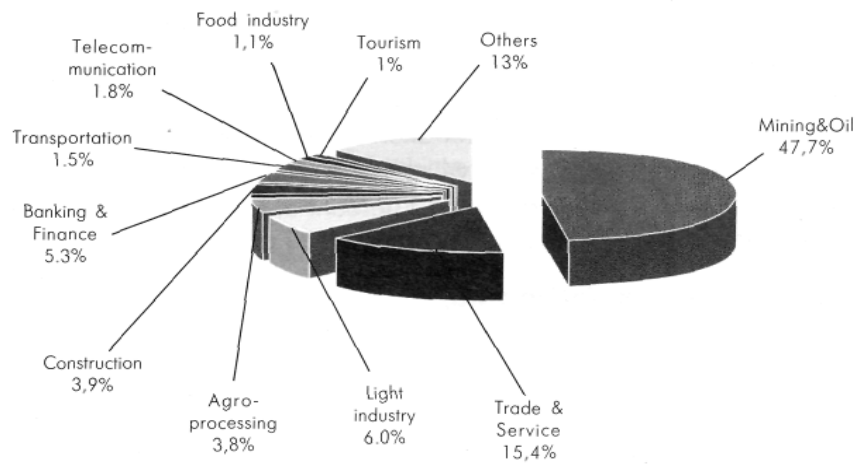


Figure 2 - Sectoral Distribution of FDI Inflow accumulated up-to 2005

FDI in the mining and minerals sector now represents about half of total FDI, while trade and catering comprises 15.4 percent, light industry 6 percent, banking and financial services 5.3 percent, construction 3.9 percent, and processing of animal originated raw materials 3.8 percent.

In 2005 FDI in the-geological prospecting, oil exploration and mining sector amounted to US\$191 million, compared to US\$60 million in 2001. Following active FDI in this sector many new business activities were created in Mongolia.

The construction sector is on the rise, primarily due to the implementation of The Land Ownership Law of Mongolia, which allows for private ownership of land. The Program on 40 thousand houses has also had a positive impact on the construction sector.

FDI in the banking and financial services sector

increased to above 5 percent of total FDI in 2005. The highest FDI flow - US\$ 19.7 million - occurred in 2001. Since then banking has been an important sector for FDI because of the privatization of The Trade and Development Bank and the Agricultural Bank of Mongolia, and further liberalization in the banking system.

In the 2000-2005 period, FDI flows into the tourism sector increased to US\$5.6 million. Today, FDI in the tourism sector comprises around 1.1 percent of total FDI and 10 percent of the country's GDP.

There has, however, been declining FDI in the textile and garment sector due to expiration of the WTO multilateral fiber agreement, and China becoming a member of WTO.

The principal sources of FDI are summarised in Table 3 and Figures 3 and 4 below.

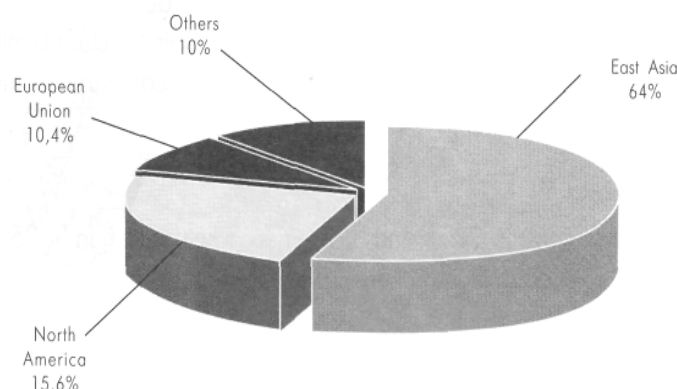


Figure 3 - Distribution of FDI Inflow by Region

Table 3- Top 10 investor-countries (cumulative value in thousand US\$)

Country	Total	%
China	682,766	47,4
Canada	175,736	12,2
Republic of Korea	104,588	7,3
Japan	71,346	5,0
British Virgin islands	51,915	3,6
USA	51,217	3,6
Russia	45,944	3,2
UK	32,429	2,3
Bulgaria	30,778	2,1
Hong Kong (China)	25,818	1,8
Other Countries	168,439	11,7
Total	1,440,975	100,0

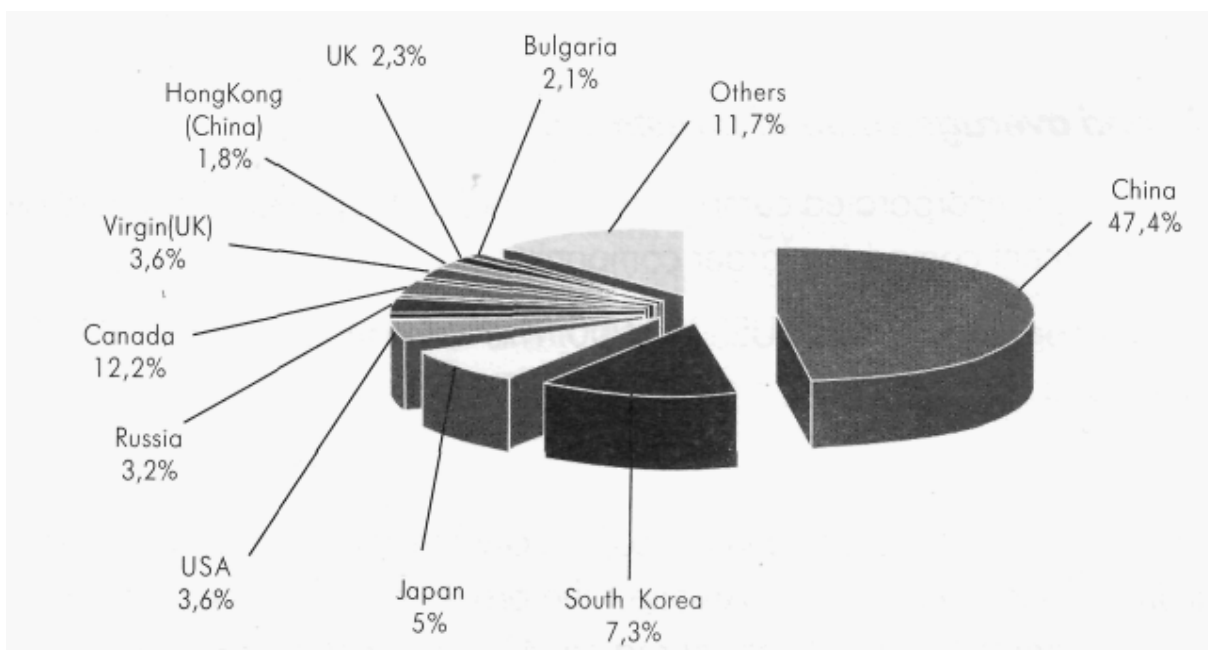


Figure 4 - Distribution of FDI Inflow by Source countries

People's Republic of China

China is currently the leading investor as measured by both the amount of investment and number of companies. Chinese FDI growth is in such sectors as geology-mining (\$US360 million), trade and catering services (\$US151 million), engineering construction and construction materials (\$US29 million), and light industry (\$US23 million).

Canada

Canadian investors are very active in the mining and minerals sector but, in 2005, registered only US\$1.5 million FDI.

The Republic of Korea

Every year the amount of FDI from the Republic of Korea is increasing, taking place in various industrial and service sectors (geology-mining \$US15 million, light

industry \$US6.7 million, transportation \$US5.7 million, and engineering construction and construction materials \$US4.6 million).

Japan

Japanese investors, comprising 225 companies, invested US\$71 million in the following sectors: light industry (\$US28.1 million which is 32.4 percent of sectoral FDI), telecommunications (\$US8.6 million - the highest in the sector). The Mongolia-Japanese Buyan holding and Sanshiroh JVCs' contributions to FDI into light industry are significant. In 2005 Japanese investors invested US\$5.4 million in Mongolia.

United States

Investors from the US were more focused on geology-mining and oil (\$US21 million), processing of animal origin raw materials (\$US7 million), light industry (\$US4.6million), banking and financial services (US\$4.6 million), and construction and construction materials (\$US2.6 million).

The Russian Federation

FDI flows from Russia tended to be in such sectors as geology-mining (\$US17 million), construction and construction materials (\$US5.3 million), banking and

financial services (\$US4.1 million), and the food industry (\$US4.1 million).

Other countries

In 2005 FDI flows from Great Britain and Italy increased by US\$6.6 million and US\$5.2 million, respectively.

2.2 Ownership and average value of investment

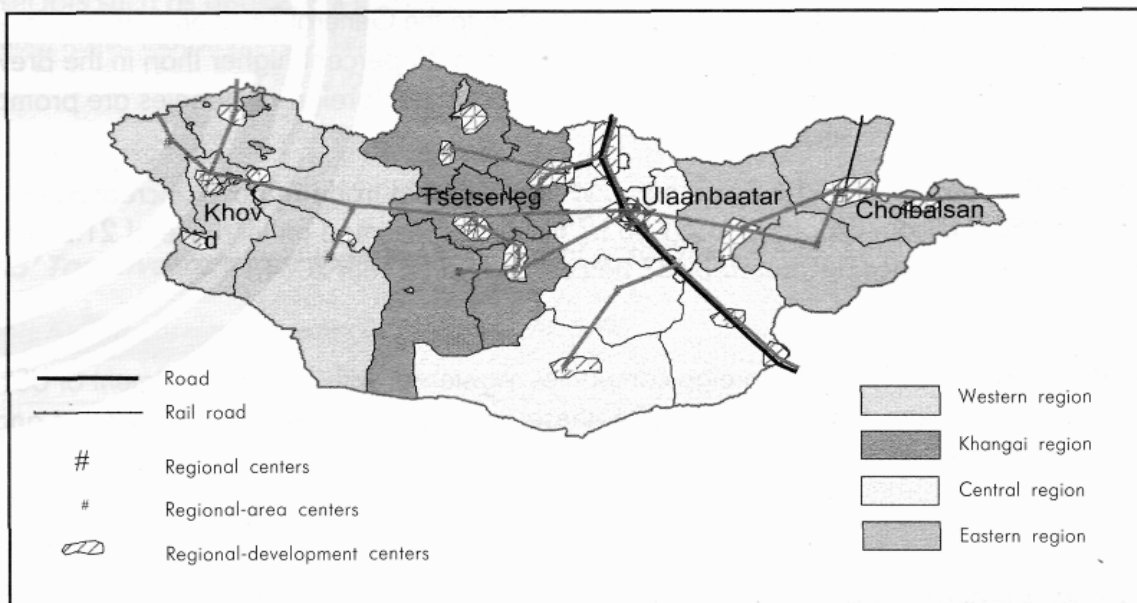
Among the 4,814 foreign incorporated companies, 75.9 percent represent individual ownership, with the remaining 24.1 percent comprising larger companies.

The average FDI per company is about US\$293,000. This value jumps to around US\$2.3 million for the geology-mining and oil sector.

2.3 FDI by location

Ninety five percent of total FDI occurred in the capital city of Ulaanbaatar, with only 5 percent (i.e. about 72.6 million USD) in the provinces. Amongst the provinces 7.5 percent of FDI occurred in the Western region, 34.6 percent in the Khangai region, 41.1 percent in the Central region and 16.7 percent in the Eastern region. FDI is, therefore, concentrated - not unexpectedly - in those locations typified by more developed infrastructure.

Economic Development Regions of Mongolia



Western Region (Zavhan, Uvs, Khovd, Bayan-Olgii, Gobi-Altai provinces)

Since 1993 total direct investments of US\$5.5 million for activities including geology-mining, food processing, light industry and service sectors has occurred.

KhangaiRegion (Khovsgol, Bulgan, Orkhon, Arkhangai, Ovorkhangai, Bayankhongorprovinces)

According to FIFTA records, since 1992 total direct investments of US\$25.1 million have been registered in this region in the mining, wool, leather and wood processing industries, construction, tourism, agriculture and services sectors.

Central Region (Selenge, Darkhan Uul, Tov, Dundgovi, Dornogovi, Gobisumber, Omnogovi provinces)

Since 1992 total investment of US\$29.8 million has occurred, mainly in the geology-mining, light industry, manufacturing, building materials and services sectors.

Eastern Region (Khentii, Dornod, Sukhbaatarprovinces)

Since 1992 foreign investment of US\$12.1 million has occurred, mainly in the geology-mining and agriculture sectors.

Free Economic Zones

The Parliament of Mongolia recently passed a number of laws for the development of free economic zones in the period 2002-2004 (Free Trade Zone Law, Altanbulag Free Trade Zone Law, Zamiin-Uud ' Free Economic Zone Law and Tsagaan Nuur Free Trade Zone Law). The tenders for Altanbulag Free Trade Zone and The Zamyn Uud Free Economic Zone have been announced.

3. FDI - Economic Aspects

As a result of measures taken by the Mongolian Government, the amount of FDI has increased, bringing new investment from a diversified and growing group of international investors into numerous sectors, both new and old. This has helped to broaden the economic base of the country's economy, while providing more opportunities for the workforce.

To date, foreign companies have created around 80,000 jobs. They account for around half of the country's total exports and 60 billion Mongolian Togrogs of tax revenue, which is more than 10 percent of the total tax revenue in recent years. According to the General Taxation Authority, in 2005 foreign companies paid 81 billion togrogs in tax, which is 35 percent higher than in the previous year. Besides creating new job opportunities and paying taxes, foreign companies are promoting other industrial and service sectors.

In 2005, GDP growth reached 6.2 percent, and total external trade turnover increased by 16.5 percent to US\$2.2 billion. Exports of US\$1,053.7 million represented an increase of 21.2 percent. The external trade balance decreased by 37 percent compared with 2004.

5. FDI in 2005

In 2005, there was a total of 988 foreign companies registered, with a total investment of US\$311 million USD in that year. Compared to 2004, these indicators increased by 27 percent and 31 percent, respectively.

Table 4 - FDI Inflow by major sectors in 2005

No	Sectors	Investment, in thousand US\$
1	Geological prospecting, oil exploration & mining	191,071
2	Trade and catering service	53,930
3	Banking and financial services	9,671
4	Telecommunication	6,268
5	Agriculture	2,797

6	Light industry	1,840
7	Tourism	1,665
8	Community household service	1,354
9	Processing of animal originated raw materials	1,125
10	Engineering construction and production of building materials	775
11	Transportation	434
12	Production of foods and beverages	294
13	Houseware production	194
14	Energy	100
15	Health and beauty services	56
16	Electric appliances manufacturing	31
17	Furniture production	22
18	Culture, education, science and press	13
19	Jewelry and gifts	
20	Others	40,119
	Total	311,746

4. Leading Sectors by FDI

The sectors such as geological prospecting, oil exploration & mining, trade and catering service, banking, textile industry, processing of animal originated raw materials, construction and production of building materials and food industry are the leading sectors within the foreign direct investment.

2005' Top Investors and their main sector of activities

Table 5 - Top Foreign Investors in Mongolia for 2005

No.	Name of foreign invested company in Mongolia	Investment originated from the country/ the investor	Main sector of activities
1	Boroo Gold	Canada	Mining
2	Petrochina Dachin tamsag	China	Oil exploration
3	Dongshen oil Mongolia	China	Oil exploration
4	Ivanhoe Mines	Canada	Mining
5	Baolingpetrokhim	China	Oil exploration, trade
6	Wagner Asia equipment	USA	Mining equipment easing
7	Tsairt minerals	China	Mining
8	Erdmin	USA	Copper production
9	Mobicom	Japan	Telecommunication
10	Suruga Mongolia	Japan	Construction
11	Shim technology	Israel	Molybdenum concentrate
12	Altandornod Mongolia	Russia	Mining
13	Shan Lun	China	Mining
14	Trade and Development bank	Luxemburg	Banking
15	IVCo	UK	Pharmaceutical

Table 5

16	Ulaanbaatar College	ROK	Education
17	JJ Mongol Sino jiepng pharma	China	Pharmaceutical
18	Ulaanbaatar cinema	ROK	Entertainment
19	Temujin Mench	Great Britain	Textile
20	Cityphone	USA	Internet service

Outlook 2006 -2007 and Beyond

Based on increased investors' interests and FDI trends FDI of around US\$350 million is expected in 2006 and in 2007 - 400-420 . Investment will most likely continue in areas such as geological prospecting and mining, commercial banking, and development of the tourism sector. The inclusion of Mongolia on the list of eligible countries for EU trading preferences will encourage further FDI inflows.

Thereby, reasonable and weighted policy Mongolian Government on attraction Direct Foreign Investment already today gives the positive results that has allowed to raise the level of living Mongolian folk by Further problem of the authors will be a study potential resource to Mongolia and its more active use for increasing of the living standard of the Mongolian people.

Literature

1. National Statistical Office of Mongolia (NSO) [Text] / Statistical Bulletin of Mongolia 2004 - Ulaanbaatar: NSO. –2005.- C. 21- 26.
2. Government of Mongolia (GOM) [Text] / Amendment to the Foreign Investment Law of Mongolia. - State Information 2002.- C. 5- 11.
3. Government of Mongolia (GOM) [Text] / Government Resolution on Approving a list of priority sectors for foreign investment 2001- State Information 2001.- C. 7- 13.
4. Government of Mongolia (GOM) [Text] / Government Resolution # 32 on Some measures to stabilize Textile and Garment industries 2005.- State Information 2005.- C. 11 -15.
5. Government of Mongolia (GOM) [Text] / Government Resolution # 144 on Approving 40 thousand house Program 2005. - State Information 2005. – C. 32 – 37.
6. United Nations Conference on Trade and Development [Text] / World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness 2002. - United Nations, New York and Geneva.- 2002.-C. 34– 39.
7. United Nations Conference on Trade and Development [Text] / World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives, 2003. - United Nations, New York and Geneva.- 2003.- C. 19-25.
8. United Nations Conference on Trade and Development [Text] / World Investment Report 2004: The Shift Towards Services 2004. - United Nations, New York and Geneva, 2004.- C. 8-14.
9. National Statistical Office of Mongolia, (NSO) [Text] / Statistical Bulletin of Mongolia 2003. - Ulaanbaatar, NSO.- 2004. –C. 24-29.
10. United Nations Conference on Trade and Development 2005 [Text] / World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. - United Nations, New York and Geneva.- 2005. - C. 12-17.

УДК 621.74:658.2

ОЦІНКА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РІВНЯ ЛИВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

К.е.н. Т.В.Семенова

Національна металургійна академія України

*Рецензенти: д.е.н., проф. каф. економіки промисловості НМетАУ С.Б.Довбня;
д.т.н., проф. каф. управління та аудиту Вищого навчального закладу «Державний інститут
підготовки та перепідготовки кадрів промисловості» А.Ф.Санін*

В поданій статті запропоновано методичний підхід, що дозволяє оцінювати організаційний рівень ливарного виробництва з використанням показників, що характеризують рівень організації виробничого процесу, праці та управління. Підхід враховує взаємозв'язок між показниками та їхній вплив на ефективність виробництва виливків.

Ключові слова: організаційний рівень, ефективність виробництва, технологічні процеси, продуктивність праці, конкурентоспроможність продукції, облікова чисельність персоналу.

В данной статье предложен методический подход, который позволяет оценивать организационный уровень литейного производства с использованием показателей, характеризующих уровень организации производственного процесса, труда и управления. Подход учитывает взаимосвязь между показателями и их влияние на эффективность производства отливок.

Ключевые слова: организационный уровень, эффективность производства, технологические процессы, производительность труда, конкурентоспособность продукции, учётная численность персонала.

In the given article methodical approach, which allows to estimate the organizational level of casting production with the use of indexes, characterizing the level of organization of production process, labour and management, is offered. Approach takes into account intercommunication between indexes and their influence on efficiency of production of founding.

Key words: organizational level, efficiency of production, technological processes, labour productivity, competitiveness of products, registration quantity of personnel.

Ливарне виробництво є і на перспективний період залишиться одним з основних заготовчих виробництв.

В структурі заготовок, що споживаються в машинобудуванні України, виливки посідають одне з провідних місць та складають біля 35-40 %. Рівень розвитку ливарного виробництва неабиякою мірою

визначає якість і конкурентоспроможність машинобудівної продукції на світовому ринку.

Забезпечуючи створення прогресивних засобів праці, нових видів матеріалів і продукції, науково-технічний прогрес разом з тим створює передумови для вдосконалення організаційного рівня ливарного

виробництва. Проте забезпечити виробництво новою технікою – ще не означає одержати вигоду від її вживання. Для цього необхідно організувати правильну експлуатацію техніки, раціональне з'єднання її з робочою силою. Вживання високопродуктивної техніки і прогресивної технології закономірно вимагають більш досконалії організації виробничого процесу, праці і управління. Раціональність прийнятих форм організації виробництва і управління відображає організаційний рівень ливарного виробництва.

Питання оцінки організаційного рівня розвитку виробництва виникли в економічній літературі ще у 40-х роках. В 70-80 рр. різними науково-дослідними інститутами і організаціями були розроблені методичні підходи щодо оцінки організаційного рівня ливарного виробництва, які були засновані на експертних оцінках за низкою показників із сторони відповідних фахівців [1]. Основним недоліком цих методик є, на наш погляд, залежність від суб'єктивних оцінок, а не від об'єктивного впливу показників на ефективність виробництва вилівок. Слід зазначити, що протягом останніх років подібні розробки у напрямі аналізу організаційного рівня ливарного виробництва в Україні не проводилися.

Загальна проблема полягає в необхідності розробки методики, яка би дозволила оцінювати організаційний рівень виробництва продукції на різних підприємствах з метою можливості його порівняння. На теперішній момент не визначено, за допомогою яких об'єктивних показників це можливо зробити, яким чином їх розраховувати та агрегувати в єдиний комплексний показник.

Таким чином, ціллю статті є визначення поняття «організаційний рівень виробництва», розробка системи об'єктивних показників його оцінки з урахуванням специфічних особливостей ливарного

виробництва, приведення їх до зіставного вигляду та обґрунтування методу агрегування в єдиний комплексний показник.

Рівень виробництва – це відносна характеристика, заснована на зіставленні деяких його вимірників з аналогічними вимірниками, прийнятими як еталон або база. Організаційний рівень виробництва характеризується раціональністю з'єднання у просторі та часі елементів виробничої системи і використання потенційних можливостей праці виробничого колективу. Він відображає рівень організації виробничого процесу, праці і управління.

Для визначення організаційного рівня виробництва необхідна система показників, універсальних з погляду можливості їх вживання в будь-якій галузі промисловості. В той же час слід враховувати специфічні особливості ливарного виробництва, а, значить, розробити додаткові показники, які можуть бути використані тільки для оцінки організаційного рівня ливарних цехів і підприємств.

Система показників організаційного рівня ливарного виробництва повинна відповідати певним вимогам:

- забезпечувати комплексну оцінку організаційного рівня ливарних цехів і підприємств;
- підходити диференційовано до оцінки рівня розвитку кожного елемента, що виділяється, з урахуванням його економічного вмісту і значущості у виробничому процесі і підвищенні ефективності виробництва;
- включати показники, які не дублюють один одного і враховують специфічні особливості різних цехів і підприємств (обсяг виробництва; технологічні процеси; маса, розмір, конфігурація і ливарний сплав заготовок та ін.);

- базуватися на даних існуючого обліку і звітності підприємств;

- забезпечувати загальнодоступність методів розрахунку показників і відносно невисоку трудомісткість їх розрахунку.

Нами пропонується система показників організаційного рівня ливарного виробництва, яка включає три групи показників:

- 1) рівень організації виробничого процесу;
- 2) рівень організації праці;
- 3) рівень організації управління.

Ефективність організації виробничого процесу обумовлюється, перш за все, тим, наскільки повно дотримуються найважливіші принципи організації, такі як пропорційність, безперервність, паралельність, прямоочність і ритмічність.

Принцип безперервності полягає в зведенні до мінімуму всякого роду перерв у виготовленні виливків. Для контролю за дотриманням даного принципу пропонується використовувати коефіцієнт інтегрального використання устаткування.

Принцип ритмічності полягає у випуску виливків в строгій відповідності з планом-графіком роботи цеху. Оцінка виконання цього принципу здійснюється за допомогою відповідного коефіцієнта.

Принцип пропорційності полягає в забезпеченні якнайповнішої відповідності пропускну здатності робочих місць, що знаходяться в єдиному технологічному потоці при виготовленні окремих видів виливків.

Принцип паралельності полягає в максимально можливому поєднанні в часі виконання окремих операцій по виготовленню виливки і циклів виробництва суміжних виливків.

Принцип прямоочності полягає в забезпеченні найкоротшого шляху руху виливки по всіх робочих місцях даного технологічного потоку.

Для контролю дотримання перерахованих трьох принципів: пропорційності, паралелі і прямоочності пропонується використовувати показник тривалості виробничого циклу.

Таким чином, рівень організації виробничого процесу пропонується оцінювати за допомогою наступних показників:

- коефіцієнт інтегрального використання устаткування;
- коефіцієнт варіації ритмічності виробництва відливків;
- тривалість виробничого циклу.

Рівень організації праці характеризує ступінь реалізації основних напрямів наукової організації праці: кооперації праці, нормування праці, організації робочих місць і їх обслуговування, впровадження прогресивних прийомів і методів праці, організації матеріального і морального стимулювання та ін.

Для оцінки рівня організації праці рекомендуються наступні показники:

- коефіцієнт використання робочого часу;
- трудомісткість виробництва виливків;
- коефіцієнт співвідношення темпів зростання заробітної платні і продуктивності праці.

Значна роль в підвищенні ефективності виробництва відводиться організації управління. Науково-технічний прогрес створює матеріальну базу для якісного перетворення управління виробництвом.

Рівень організації управління пропонується оцінювати за допомогою наступних показників:

- питома вага вартості електронно-обчислювальної техніки і автоматизованих систем управління (АСУ) в загальній вартості основних виробничих фондів;
- фондоозброєність управлінського персоналу;

- коефіцієнт співвідношення темпів зростання чисельності управлінського персоналу і обсягів збуту продукції.

Для оцінки організаційного рівня ливарного виробництва застосований метод, що передбачає кількісну оцінку показників. Перераховані вище показники неможливо порівнювати, оскільки деякі з них виражені в натуральних одиницях. Більшість розроблених показників є відносними і мають діапазон варіації від нуля до одиниці. Проте для одних збільшення – це позитивна характеристика, а для інших – негативна. Тому, в першу чергу, показники по кожній групі необхідно привести в зіставний вигляд.

Для вирішення поставленої задачі пропонується для так званих зворотних показників (відносних показників, для яких підвищення в межах одиниці є негативною тенденцією) виконати наступну математичну дію – відняти розрахований показник з одиниці. Чим він ближче до одиниці (тобто гірше), тим ближче одержаний результат буде до нуля.

Інший підхід слід передбачити для показників, у яких діапазон варіації не обмежений (трудомісткість виробництва відливань, тривалість виробничого циклу).

Нами був виконаний аналіз статистичних даних більше 500 ливарних і механічних цехів України [2], на підставі якого, а також використовуючи досягнення сучасної науки, була складена шкала оцінок вказаних показників. Якнайгіршим по галузі значенням всіх показників привласнено значення – 0, якнайкращим значенням – 1 бал. Проміжні значення між мінімальним і максимальним по галузі знаходяться в інтервалі від 0 до 1 в безперервному порядку.

Кожному з вказаних показників привласнюється певна вагомість залежно від його важливості впливу на кінцевий результат виробництва – готові виливки, відповідності вимогам споживачів і сучасному рівню

розвитку ливарного виробництва. При цьому можуть бути використані експертні оцінки або облік всіх показників у вартісному співвідношенні і знаходження питомої ваги кожного з них. Сума вагомостей повинна бути рівна одиниці.

Розрахована оцінка організаційного рівня ливарного виробництва за будь-яким діючим цехом або підприємством може бути прийнята як базова величина. З нею порівнюються результати за цехами або підприємствами з аналогічними показниками виробництва виливок (серійність, вид сплаву, маса, технологічний процес та ін.).

Розроблена комплексна методика оцінки організаційного рівня ливарного виробництва може бути використана ливарними цехами і підприємствами з метою визначення напрямів підвищення техніко-економічного рівня виробництва і ефективності випуску виливків.

Кінцевою задачею дослідження є розробка методичних підходів щодо оцінки техніко-економічного рівня ливарного виробництва, до якого, крім організаційного рівня, входять технологічний рівень, соціально-екологічний рівень та рівень якості продукції.

Література

1. Чумак, А.Н. Разработка методов определения, анализ и прогнозирование технико-экономического уровня литейного производства [Текст]: дис... кандидата экон. наук: 08.00.21/ Чумак Алексей Николаевич. - Днепропетровск, 1988. - 217 с. – Библиогр.: с. 218-233. – 10 прим.

2. Семенова, Т.В. Анализ перспектив развития литейного производства Украины [Текст] / Т.В.Семенова // Металлургическая и горнорудная промышленность. - 2006. -№3. - С. 101-104.

УДК 65.015.3:640.45.004.14

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Н.Е.Аванесова

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Рецензенти: д-р економ. наук, проф., ХДУХТ Т.С.Пічугіна;

канд. економ. наук, проф. ХІНЕМ А.В.Філіпенко

Виявлено переваги та недоліки різних систем оцінки ефективності функціонування підприємства, виділено найбільш значущі вимоги, яким має відповідати система оцінки; обгрунтовано вибір моделі, яка є найбільш придатною для оцінки ефективності функціонування підприємства за сучасних умов розвитку.

Ключові слова: ефективність, система оцінки ефективності функціонування підприємства.

Выявлены преимущества и недостатки разных систем оценки эффективности функционирования предприятия, выделены наиболее значимые требования, которым должна отвечать система оценки; обоснован выбор модели, наиболее пригодной для оценки эффективности функционирования предприятия в современных условиях развития.

Ключевые слова: эффективность, система оценки эффективности функционирования предприятия.

Advantages and lacks of the different systems of estimation of efficiency of functioning of enterprise are exposed, the meaningful requirements which the system of estimation must answer are selected; the choice of model suitable for the estimation of efficiency of functioning of enterprise in the modern terms of development is grounded.

Key words: efficiency, system of estimation of efficiency of functioning of enterprise.

Одним з найважливіших завдань управління підприємством є завдання управління показниками, значення яких свідчатиме про ефективність, тобто завдання цілеспрямованої дії на співвідношення результатів і витрат задля досягнення рівня, необхідного та достатнього для виконання стратегічних і поточних цілей функціонування господарюючого суб'єкта та задоволення інтересів його власників.

Ефективність є однією з головних характеристик людської діяльності та найважливішою категорією економічної науки, що обумовлює необхідність її

дослідження та оцінки. Різноманіття визначень поняття «ефективність», критеріїв і показників зумовлюють існування в економічній літературі різних підходів до вимірювання ефективності діяльності підприємств [1-8].

Метою статті є критичний огляд основних систем оцінки ефективності функціонування підприємства та розробка обгрунтування вибору системи оцінки, яка за ступенем обгрунтованості, чіткості опису та простоті розрахунків показників, що до неї входять, найбільш повно відповідала б визначеним критеріальним вимогам та сучасним умовам розвитку економіки.

Вирішити проблему виокремлення з усієї безлічі необхідного користувачу методичного інструментарію в області оцінки ефективності дозволяє запропонований нами гнучкий загальнометодичний підхід вибору системи показників оцінки ефективності функціонування підприємства (рис. 1), застосування якого дає змогу:

1) виявити переваги та недоліки, а також систематизувати різні системи оцінки ефективності

функціонування підприємства; 2) виділити найбільш значущі вимоги, яким повинна відповідати система оцінки; 3) порівняти різні системи оцінки та обґрунтувати вибір моделі, яка за ступенем обґрунтованості, чіткості опису та простоти розрахунків показників, що до неї входять, є найбільш придатною для оцінки ефективності функціонування підприємства за сучасних умов розвитку.

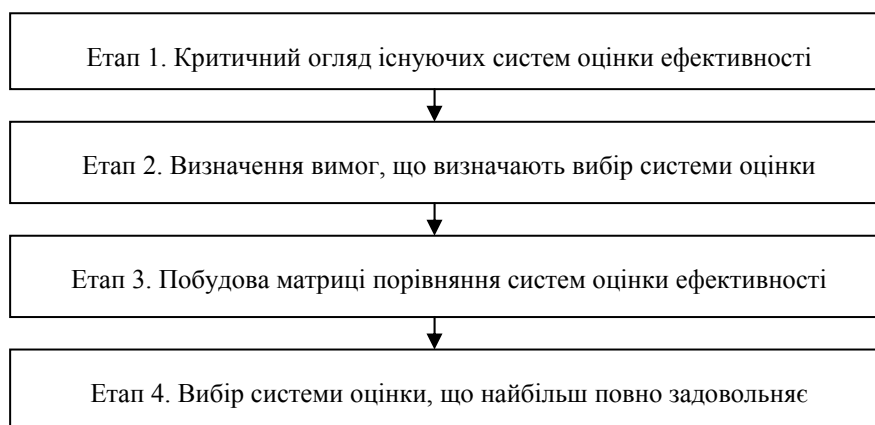


Рис. 1 – Процедура аналізу та вибору системи оцінки ефективності функціонування підприємства

У рамках реалізації першого етапу дослідження проводився аналіз різних систем оцінки, що використовуються для вимірювання ефективності функціонування підприємства.

Проведений критичний огляд економічної літератури [1-8], свідчить про наявність різноманітних концепцій, покладених в основу оцінки ефективності діяльності, еволюція яких

дозволяє простежити зміни в пріоритетах, цілях та підходах до управління ефективністю (табл. 1). Кожна з перелічених вище систем має певні переваги та недоліки, що потребує подальшого вивчення проблеми вибору системи оцінки та розробки нових підходів, які підвищують достовірність виміру ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика основних систем оцінки ефективності функціонування підприємства

Системи оцінки	Переваги	Недоліки
1	2	3
Традиційна фінансово орієнтована	Простота впровадження. Простота під час використання в системі матеріального стимулювання.	Наявність слабого взаємозв'язку зі стратегічним плануванням. Ретроспективний характер фінансових

система		показників. Можливість оцінювати ефективність лише в короткостроковому періоді. Спрямованість на частину представників зовнішнього і внутрішнього середовища (власників і менеджмент). Відсутність врахування наслідків схвалюваних рішень.
Вартісні оцінки: SVA	Наявність інтегрального показника. Урахування всіх сфер діяльності підприємства – операційної, фінансової, інвестиційної. Простота під час використання в системі матеріального стимулювання.	Наявність низки передумов, які ускладнюють отримання в достатній мірі точних оцінок вартості Висока чутливість величини акціонерної вартості до зміни певних чинників. Неповне охоплення рівнів організації (труднощі при обліку нефінансових чинників). Відсутність урахування інтересів всіх стейкхолдерів компанії.
EVA	Наявність інтегрального показника. Наявність чіткого інструмента трансформації облікових показників діяльності, відбитої в бухгалтерській звітності, у фінансових показниках. Можливість відстежувати якість схвалюваних рішень на рівні підприємства та на рівні працівників. Простота під час використання в системі матеріального стимулювання.	Неможливість одержувати повноцінну картину ситуації, що склалася. Неможливість ухвалювати зважені управлінські рішення з урахуванням різних зовнішніх і внутрішніх чинників. Труднощі при обліку нефінансових чинників. Відсутність врахування інтересів всіх стейкхолдерів компанії.
Підхід Коупленда – Колера – Муріна	Впровадження вартісного мислення в компанії. Облік всіх нематеріальних активів в оцінці вартості. Спрямованість на розробку ефективних управлінських інструментів реалізації стратегії управління вартістю в компанії.	Неповне охоплення рівнів організації (труднощі при обліку нефінансових чинників). Відсутність врахування інтересів всіх стейкхолдерів компанії.

1	2	3
BSC та альтернативні моделі	Орієнтація на стратегічний розвиток. Охоплення всіх рівнів організації. Гнучка, логічно взаємопов'язана система показників. Можливість одержати повну та якісну картину діяльності підприємства. Врахування фінансових і нефінансових індикаторів. Взаємозв'язок між минулими та майбутніми результатами. Взаємозв'язок між внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності підприємства	Відсутність інтегрального показника. Труднощі при застосуванні в системі матеріального стимулювання. Значні тимчасові витрати на розробку і перевірку значущості показників системи. Недостатньо повне врахування інтересів всіх груп зацікавлених сторін
Концепція стейхолдерів	Орієнтація на стратегічний розвиток. Охоплення всіх рівнів організації. Можливість одержати повну та якісну картину діяльності підприємства. Врахування фінансових і нефінансових індикаторів. Взаємозв'язок між внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності підприємства. Врахування інтересів всіх груп зацікавлених сторін	Відсутність інтегрального показника. Труднощі виявленні та узгодження інтересів зацікавлених сторін. Різноманітність у визначенні критеріальних оцінок ефективності діяльності.
ABPA	Охоплює всі рівні організації. Зв'язки між показниками визначаються бізнес-процесами. Мотивація персоналу на досягнення більш високих показників. Отримання чітких сигналів про необхідні зміни.	Ефективність впровадження системи на підприємствах залежить від кількості допоміжних і загальногосподарських процесів. Труднощі при застосуванні в системі матеріального стимулювання для допоміжних підрозділів.

У межах реалізації другого етапу дослідження, вивчення економічної літератури, присвяченої питанням побудови систем оцінки ефективності [5, 7, 8], дозволило виділити наступні вимоги, що визначають вибір системи оцінки ефективності

функціонування підприємства.

1. Взаємозв'язок системи оцінки та стратегії підприємства.
2. Цілеорієнтованість (спроможність відображати наявність та ступінь досягнення оперативних та

стратегічних цілей).

3. Урахування інтересів всіх зацікавлених сторін.
4. Наявність нефінансових критеріїв оцінки ефективності.
5. Багатофункціональність (охоплення всіх сфер діяльності підприємства).
6. Динамічність, актуальність перспективність (можливість співставлення в динаміці та орієнтація на прогнозування).
7. Застосовність до мотивації (взаємозв'язок результатів і винагороди за працю).
8. Спрямованість системи на об'єднання зусиль різних підрозділів для досягнення загальної мети.
9. Співставленість (можливість порівняння у часі, за галузями та підприємствами).
10. Адаптованість (можливість адаптації системи оцінки до умов української економіки та специфіки функціонування підприємств).
11. Економічна доцільність побудови системи оцінки (співвідношення витрат на побудову та вигод від використання системи).
12. Відсутність кореляції між окремими показниками системи.
13. Можливість кількісної оцінки будь-якого показника, що входить в систему.
14. Концентрація інформації для зручності користувача.
15. Ступінь теоретико-методичної розробленості моделі.
16. Наявність базового (інтегрального) показника, за яким вимірюється ефективність функціонування підприємства.

З метою вирішення завдання, пов'язаного з виділенням найбільш значущих вимог, що повинні пред'являтися до систем оцінки ефективності функціонування підприємства, нами застосовано метод анкетування. Інструментом збору інформації була анкета, питання якої дозволяють виділити ті критерії (вимоги), які, на думку респондентів, мають найбільше значення під час вибору системи оцінки ефективності бізнесу.

У якості цільової групи обрані провідні економісти, бухгалтери та управлінські кадри підприємств та організацій м. Харків, з яких до анкетування було залучено 80 респондентів. Такий розмір вибірки дозволяє репрезентативно оцінювати дані дослідження і поширювати їх на всю генеральну сукупність.

Результати обробки анкетного опитування дозволили одержати інформацію про кількість критеріальних вимог, що пред'являються до систем оцінки кожним респондентом, та визначити їх пріоритетність.

Дані анкетування показали, що в середньому кожен респондент виділяв по 8 найбільш значущих вимог до систем оцінки. Така значима їх кількість свідчить про складність і багатогранність процесу вибору системи оцінки ефективності конкретним підприємством.

У ході дослідження на основі встановлення критеріальних вимог, які отримали найвищий рейтинг за результатами анкетування, було одержано перелік найбільш істотних чинників вибору системи оцінки ефективності функціонування підприємства (табл. 2).

Таблиця 2 – Критеріальні вимоги щодо систем оцінки ефективності функціонування підприємства




Умовне позначення	Фактор
X1	Взаємозв'язок системи оцінки та стратегії підприємства
X2	Цілеорієнтованість

Продовження таблиці 2




























X3	Урахування інтересів всіх зацікавлених сторін
X4	Багатофункціональність
X5	Застосовність до мотивації
X6	Спрямованість системи на об'єднання зусиль різних підрозділів для досягнення загальної мети
X7	Ступінь теоретико-методичної розробленості моделі
X8	Наявність інтегрального показника, за яким вимірюється ефективність функціонування підприємства

Третій етап запропонованої процедури вибору системи оцінки ефективності функціонування підприємства присвячений аналізу вищезгаданих систем за критеріальними вимогами, визначеними в табл. 2. З метою досягнення поставленої мети і виключення авторського суб'єктивізму був використаний один з методів колективних експертних оцінок – метод «комісії» [9].

Обробка думок експертів щодо відповідності

систем оцінок визначеним вимогам проводилась за допомогою наступної шкали: відповідає –  , майже відповідає (більш, ніж наполовину) –  , не відповідає –  . Результатом роботи експертної комісії є зведена оцінка пропонованих систем щодо відповідності критеріальним вимогам, що дозволило сформувати матрицю порівняння систем оцінки ефективності функціонування підприємства (табл. 3).

Таблиця 3 – Матриця порівняння систем оцінки ефективності функціонування підприємства

Системи оцінки	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Традиційна фінансово орієнтована система								
SVA								
EVA								
Модель Коупленда – Колера – Муріна								
BSC моделі								
Концепція стейхолдерів								
ABPA								

Результати аналізу представленої матриці порівняння свідчать про те, що традиційна фінансово орієнтована система та вартісні концепції оцінки ефективності бізнесу перевершують сучасні концепції виміру (BSC,

Stakeholder Concept, ABPA) за ступенем розробленості, чіткості опису і простоті розрахунку вхідних в них показників і, крім того, дають змогу оцінити ефективність функціонування підприємства за одним (інтегральним) показником. Разом з тим,

названі системи мають низку недоліків, пов'язаних з недостатньо широким охопленням усіх сфер діяльності організації, слабкою комунікацією між підрозділами підприємства, недостатніми можливостями мотивації персоналу. Сучасні моделі (BSC, Stakeholder Concept, ABPA) спрямовані на стратегічний розвиток, дозволяють оцінювати результати підрозділів і мотивувати персонал не тільки за допомогою фінансових коефіцієнтів, але й за допомогою якісних критеріїв, що відображають інші сфери діяльності. Проте, застосування деяких моделей (ABPA, модель Коупленда – Колера – Муріна) ускладнено внаслідок їх недостатньої теоретико-методичної розробленості.

Результати аналізу свідчать, що якнайповніші задовольняють вимогам, що пред'являються до системи оцінки ефективності функціонування підприємства, система збалансованих показників та моделі, побудовані на теорії зацікавлених сторін. При цьому, BSC є найбільш відрегульованою і вживаною за кордоном, а перевагами концепції стейкхолдерів є всебічне врахування інтересів зацікавлених сторін.

Таким чином, на наш погляд, оцінка ефективності функціонування підприємства повинна базуватися на теорії зацікавлених сторін з урахуванням світового досвіду побудови системи збалансованих показників.

Література

1. *Мейер, Маршал В.* Оценка эффективности бизнеса [Текст] / Маршал В. Мейер; [пер. с англ. А.О. Корсунский]. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
2. *Емельянов, А. М.* Этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний [Текст] / А.М. Емельянов, Е.А. Шакина // Корпоративные финансы. – 2008. – № 4(8). – С. 79-87.
3. *Черепяхин, П.* Современный подход к разработке системы определения эффективности предприятия [Текст] / П. Черепяхин // Контроллинг. – 2004. – № 1. – С. 18–24.
4. *Воронов, А.А.* Показатели и методы оценки эффективности организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием [Текст] / А.А.Воронов, В.Ф. Катичев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 4. – С. 98–108.
5. *Нили, Энди.* Призма эффективности: карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им [Текст]: [пер. з англ.] / Нили Энди, Адамс Крис, Кеннерли Майк. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
6. *Freeman, R. E.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. [Text] / R. E. Freeman. – Boston : Pitman, 1984.
7. *Kaplan, R.S.* The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance [Text] / R. S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Review. – 1992. – Vol. 70. – № 1. – P. 71-79.
8. *Гусева, И.Б.* Нефинансовые критерии оценки деятельности предприятия в системе контроллинга [Text] / И. Б. Гусева // Контроллинг. – 2004. – № 4. – С. 48–56.
9. *Сидельников, Ю.В.* Метод комиссий / Ю.В. Сидельников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.maib.ru/prognostication/methodsandmodels/methodsandmodels_12.html. Загол. з екрану.

УДК 65. 012.32

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук В.А. Гросул

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Рецензенти: д-р екон. наук, проф. ХНЕУ В.М.Гриньова;

канд. екон. наук, проф. ХДУХТ Н.О.Власова

Визначено наукові підходи до оптимізації управлінських рішень у межах організаційної структури соціально-економічної системи торговельного підприємства.

Ключові слова: управлінське рішення, організаційна структура управління, методи оптимізації управлінських рішень.

Определены научные подходы к оптимизации управленческих решений в пределах организационной структуры социально-экономической системы торгового предприятия.

Ключевые слова: управленческое решение, организационная структура управления, методы оптимизации управленческих решений.

Scientific approaches are certain to optimization of administrative decisions within the limits of organizational structure of the socio-economic system of point-of-sale enterprise.

Key words: administrative decision, organizational structure of management, methods of optimization of administrative decisions.

Оптимальне функціонування та розвиток соціально-економічної системи торговельного підприємства залежить від оптимізації системи управління, а також від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління, у межах якої повинно забезпечуватися одержання прибутку та виконання соціальної функції торгівлі.

Питання вдосконалення системи управління діяльністю підприємств торгівлі досліджувалися в наукових працях багатьох українських учених-економістів, таких як Азарян О.М., Апопій В.В., Балабанова Л.В., Бланк І.О., Лігоненко Л.О., Мазаракі А.А. та ін. Проте недостатньо уваги приділялося в роботах учених проблемам

формування науково-обґрунтованого підходу до оптимізації процесу прийняття управлінських рішень в діяльності торговельного підприємства.

Метою даної статті є дослідження сутності та розробка методологічних засад оптимізації управлінських рішень у межах організаційної структури соціально-економічної системи торговельного підприємства.

Управлінське рішення представляє результат вибору з сукупності альтернативних варіантів одного, який являє собою єдино правильний у конкретних умовах господарювання. Правильність і ефективність прийнятого управлінського рішення визначається якістю економічної, організаційної, соціальної й

іншими видами інформації. При цьому всі види інформації, які використовуються в процесі прийняття управлінського рішення, можна визначити як вхідну та вихідну; ту, що обробляється та не обробляється; текстову та графічну; постійну та змінну; нормативну, аналітичну, статистичну; первинну та повторну; директивну, розподільну, звітну. Цінність інформації, що отримується залежить від точності формулювання завдання, оскільки правильно поставлене завдання зумовлює необхідність конкретної інформації для прийняття рішення. Прийняття рішень здійснюється в процесі

будь-якого виду діяльності, від чого залежить результативність роботи підприємства. Із соціально-економічної й управлінської точок зору прийняття рішення потрібно розглядати як чинник підвищення ефективності діяльності та зацікавленості працівників у отриманні кінцевого результату.

Усі управлінські рішення, що приймаються можна класифікувати за сукупністю ознак (табл. 1), що дозволяє визначити доцільність їх розробки ще на початковій стадії в будь-якій сфері діяльності торговельного підприємства.

Таблиця 1– Класифікація управлінських рішень

Ознаки класифікації	Види управлінських рішень	
За напрямом діяльності підприємства	Соціальне	маркетингове виробниче фінансове інвестиційне інноваційне
	Економічне	
За основними функціями управління	Планове	стратегічне поточне оперативне
	Прогнозне	
	Організаційне	
	Мотиваційне	
За строком реалізації	Контролююче	
	Довгострокове Короткострокове	
За суб'єктом управління	Індивідуальне	
	Колективне	
За рівнем прийняття рішення	Національне	
	Регіональне	
	Рішення, яке приймається на рівні підприємства	рішення, яке приймається: – керівником підприємства; – заступниками керівника; – керівниками функціональних служб; – рядовими працівниками.
За масштабністю прийняття рішення	Глобальне	
	Локальне	
За кількістю критеріїв вибору	Однокритеріальне	
	Багатокритеріальне	

При цьому необхідно прагнути до вибору оптимального рішення у межах реалізації конкретної мети діяльності або розвитку підприємства. Оптимальне управлінське рішення – це таке рішення, яке дозволяє досягати бажаного результату за мінімальних витрат часу, а також фінансових, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів. При цьому оптимальне рішення має бути прийняте

лише в умовах альтернативності, що передбачає розробку сукупності варіантів управлінських рішень і дозволяє отримувати бажаний результат в альтернативних варіантах за одноманітності цілеполагання та ресурсного забезпечення.

Алгоритм процесу прийняття управлінського рішення представлений на рис. 1.

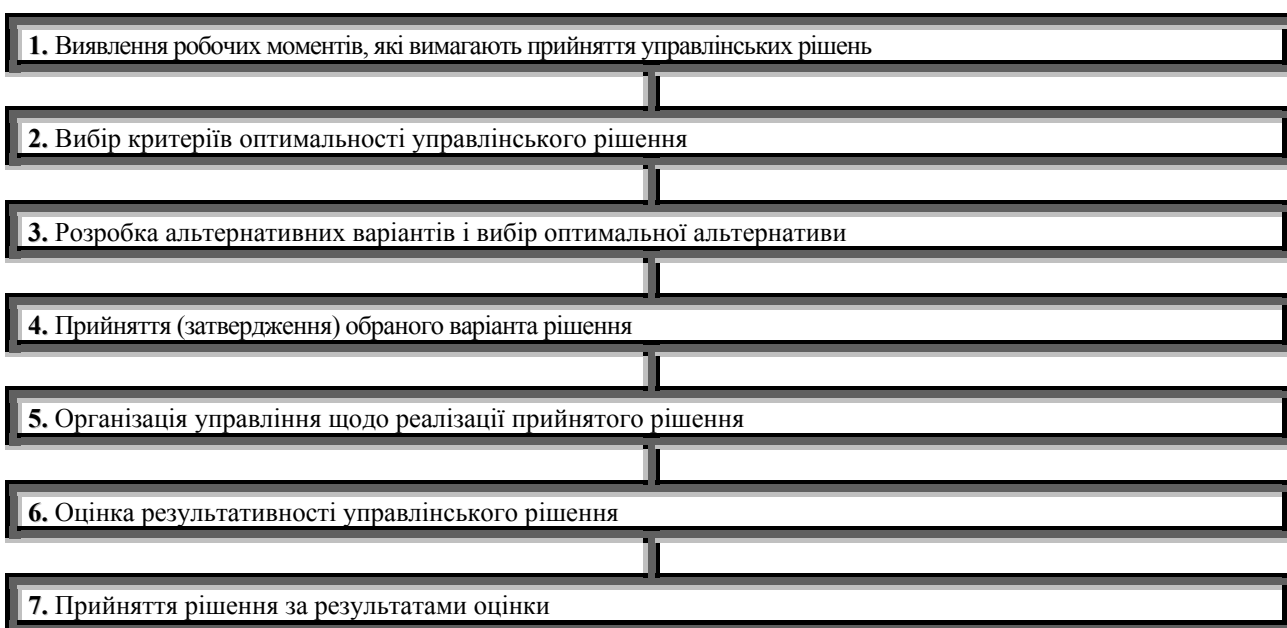


Рисунок 1.- Алгоритм процесу прийняття управлінського рішення

Причиною для виникнення управлінських проблем може служити погіршення соціально-економічних показників діяльності підприємства, недоліки в здійсненні господарської діяльності, помилки у плануванні товарообороту тощо. Особливо важливо в умовах економічної та фінансової кризи своєчасно реагувати на зниження продуктивності праці, мотиваційних механізмів праці; збільшення плинності кадрів. Особливе значення у процесі прийняття рішень мають особисті якості працівника, який бере участь у діяльності підприємства.

Реалізація управлінського рішення здійснюється

в межах організаційної структури управління, яка має відповідати цільовим і функціональним вимогам функціонування та розвитку торговельного підприємства.

При цьому необхідно розробити критерії оцінки організаційної структури управління, які залежать від конкретних умов і можуть бути сформульовані в наступному вигляді: рівень здатності організаційної структури управління забезпечити отримання бажаної норми прибутку; рівень здатності існуючої структури управління створювати умови для збільшення норми прибутку за рахунок впровадження інноваційних заходів; рівень здатності

швидко реагувати на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищах підприємства; рівень здатності організаційної структури управління забезпечити зростання продуктивності праці за рахунок упровадження соціально-економічних заходів; рівень ефективності системи контролю у межах певної організаційної структури управління.

Оптимізація управлінського рішення спрямована на вирішення завдань соціально-економічного розвитку підприємства та передбачає виконання комплексу робіт у наступній послідовності:

- вивчення завдання та складання її змістовного опису; збір і аналіз необхідної інформації, а також визначення характеру зв'язків (кореляційна, пряма, ймовірна) між параметрами завдання;

- визначення критерію якості управління таким чином, щоб його екстремальному значенню відповідала краща ситуація з точки зору досягнення поставленої мети соціально-економічного розвитку;

- виявлення сукупності обмежень і умов, що визначають допустимі області функціонування системи управління та зміни її окремих параметрів;

- побудова моделі або системи моделей вирішення завдання управління;

- вибір методу вирішення завдання та розробка алгоритму прийняття оптимального рішення на основі аналізу альтернативних варіантів.

Під час постановки та вирішення завдання оптимізації управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ефективної соціально-економічної діяльності підприємства необхідно враховувати такі основні принципи:

- орієнтація на основні цілі соціально-економічного розвитку країни;

- чітке формулювання критерію оптимальності в однозначному варіанті;

- оптимальне функціонування кожного елемента системи управління підприємством;

- ієрархічний підхід до побудови сукупності моделей управління соціально-економічним розвитком підприємства;

- урахування динаміки процесів, що досліджуються та систем, а також обмежень, які накладаються на ресурси та параметри системи управління;

- безперервність планування, тобто можливість багаторазового перерахунку завдань у часі;

- можливість і доцільність формалізації завдання управління за допомогою економіко-математичних методів.

Під час розробки економіко-математичних моделей управління необхідно правильно обрати критерії якості управління (цільової функції). Для цього під час розробки критеріїв необхідно враховувати наступні принципи: оцінка основної мети та завдання управління; врахування змін параметрів системи, яка досліджується, за порівняно незначних змін операцій, що досліджуються; виділення єдиного критерію зі сукупності критеріїв дослідження комплексу завдань; забезпечення простоти опису критерію під час врахування результатів усіх основних існуючих операцій завдання; врахування динамічності процесу, який моделюється або системи, прийняття допущень під час опису поведінки системи або процесу в статичному стані.

Завдання управління соціально-економічною системою підприємства та розвитком його соціально-економічної діяльності характеризується наявністю нелінійних зв'язків, локальними екстремумами та елементів випадковості, необхідністю розгляду завдань управління у динаміці з пониженням достовірності інформації під час збільшення періоду попередження.

До основних напрямів подолання труднощів у процесі прийняття рішень на основі моделювання процесу управління можна віднести такі:

- узгодження моделей, які застосовуються та методів із достовірністю інформації, що використовується та формою зв'язку перемінних і параметрів;
- використання евристичних методів і комбінування економіко-математичних методів під час вирішення окремих підзавдань управління, а також використання різних видів аналізу;
- застосування наближених методів у поєднанні з методами регулярного та випадкового пошуку;
- розробку алгоритмів пошуку екстремуму, виходячи зі специфіки завдань управління, що вирішуються;
- спрощення розмірності завдання шляхом його розчленування на окреме підзавдання, а також побудова ієрархічної структури системи моделей управління підприємством і його розвитком.

Порівняльні характеристики основних методів оптимізації управлінських рішень наведено в табл. 2.

Оптимізація системи управління пов'язана з можливістю її формалізації, що являє складний і багатогранний процес. Це зумовлено тим, що управління підприємством пов'язане з поняттями система, структура, середовище, мета, програма та ін., загальний підхід до формалізації яких не існує. З іншого боку, систему управління необхідно розглядати як сукупність двох підсистем: тієї, що управляється та управляє. Очевидно, що та, яка управляє підсистема здійснює функції управління, які реалізуються за допомогою управлінських рішень за каналами зв'язку, а та якою управляють підсистема є об'єктом управління, який реалізовує управлінські рішення, досягаючи бажаних результатів.

Таблиця 2 – Порівняльні характеристики основних методів оптимізації управлінських рішень

Методи оптимізації	Чисельний (Ч); аналітичний (А)	Вимоги до функцій та критеріїв	Вигляд управління
Лінійне програмування	Ч	Лінійна функція управління	Система величин
Динамічне програмування	Ч	Немає	Те ж
Принцип максимуму	А Ч	Аналітичне вираження та диференціювання	Функції
Диференціальне числення	А Ч	Те ж	Система величин
Варіаційне числення	А Ч		Функції
Регулярний пошук	Ч	Немає	Система величин
Випадковий пошук	Ч		Те ж
Евристичне програмування	А Ч		

Продовження таблиці 2

Методи оптимізації	Необхідні та достатні умови екстремуму	Гарантія відшукування глобального екстремуму	Доцільність застосування
Лінійне програмування	-	Є	У всіх випадках, коли завдання зводиться до лінійного програмування
Динамічне програмування	-		У всіх випадках, коли завдання зводиться до динамічного програмування
Принцип максимуму	Не перевіряються	-	За великого числа перемінних
Диференціальне числення	Перевіряються	-	-
Варіаційне числення	Достатні умови перевіряються не завжди	-	-
Регулярний пошук	-	Немає	За малого числа управління
Випадковий пошук	Те ж	-	За великого числа управлінь
Евристичне програмування	Функції		У тих випадках, коли інші методи не ефективні

Дійовим інструментом такого вдосконалення, що передбачає одночасну корекцію всіх інших параметрів опису системи, є імітаційні моделі соціально-економічної системи підприємства. Генерація глобального критерію оптимальності в ітеративному процесі може бути здійснена при формалізованому описі діяльності та розвитку підприємства за допомогою системи моделей, що дозволяє апостеріорно оцінювати приватні скалярні критерії. Такий підхід не зводиться до векторної оптимізації та суперечить використанню апріорного глобального критерію оптимальності.

Розроблений алгоритм прийняття оптимального управлінського рішення, представлений на рис. 2, дозволяє поетапно оцінити витрати, які пов'язані з управлінням підприємством, як соціально-економічною системою, та ухвалювати обґрунтовані рішення, використовуючи сукупність критеріїв оптимальності, які мають формуватися на кожному підприємстві залежно від

цілей його функціонування та розвитку.

Таким чином, в статті досліджено сутність та визначено основні складові процесу прийняття управлінських рішень та його оптимізації; обґрунтовано послідовність комплексу робіт щодо виконання цього процесу; визначено основні принципи, які необхідно враховувати під час постановки та вирішення завдання оптимізації управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ефективної соціально-економічної діяльності торговельного підприємства; запропоновано основні напрями подолання труднощів у процесі прийняття рішень на основі моделювання процесу управління; систематизовано характеристики основних методів оптимізації управлінських рішень та запропоновано алгоритм прийняття оптимального управлінського рішення, що дозволяє підвищити ефективність управління торговельним підприємством в умовах ринку.

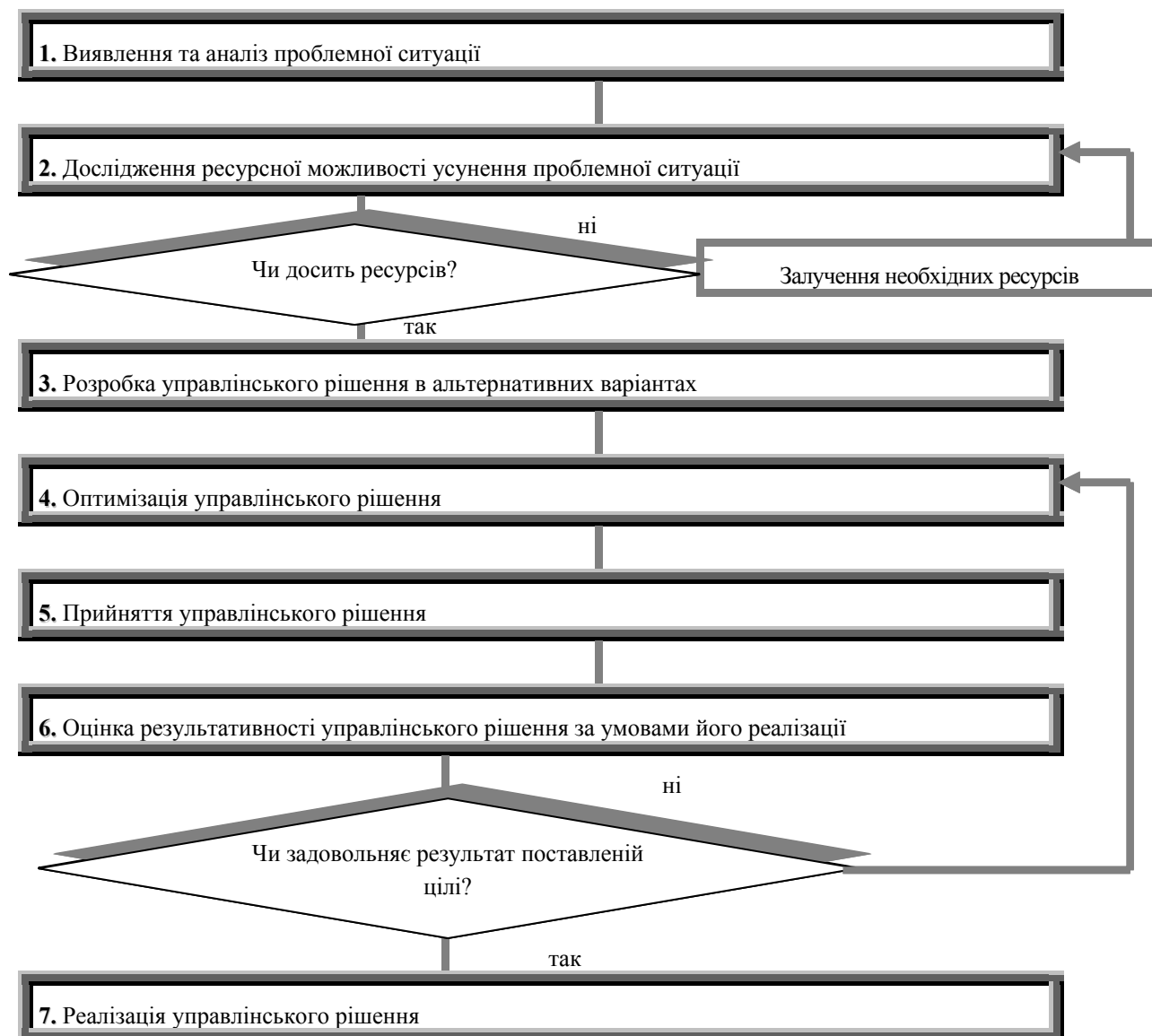


Рисунок 2. Алгоритм процесу прийняття оптимального управлінського рішення

Література

1. Балабанова, Л. В. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия [Текст] / Л. В. Балабанова, Т. И. Алачева. – Донецк : ДонГУЭТ, 2003. – 143 с.
2. Бланк, І. О. Фінансово-економічні шляхи розвитку торговельних підприємств в Україні [Текст] / І.О. Бланк // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2004. – № 5. – С. 106–112.
3. Карданская, Н.Л. Основы принятия управленческих решений [Текст]: учеб. пособие / Н. Л. Карданская. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 288 с.
4. Лігоненко, Л.О. Антикризове управління підприємством [Текст]: монографія / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.
5. Трояновский, В.М. Математическое моделирование в менеджменте [Текст] / В.М. Трояновский. – М.: РДЛ, 2000. – 256 с.