МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

МАТЕРІАЛИ
ЧЕТВЕРТОЇ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

ОДЕСА-2015

УДК 334.716 (043.2)

ББК 65.29

Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики : Матеріали четвертої міжнар. наук.-практ. конф., 18 вересня 2015 р. – Одеса, Атлант, 2015. – 367 с.

Для студентів економічних спеціальностей, викладачів, аспірантів і докторантів вищих навчальних закладів, працівників управлінської діяльності підприємств та організацій

Укладач:

- доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри економіки підприємства ОНЕУ Янковий О.Г.

Матеріали конференції публікуються в авторській редакції з незначною загальною правкою укладача

ISBN 978-966-2361-93-3

© Одеський національний економічний університет. 2015

ЗМІСТ

1. Проблеми підвищення якості продукції та конкурентоспроможності підприємства

		С.
Чернявська Є.І.	Розвиток трудового потенціалу як фактор конкурентоспроможності промислових підприємств	13
Grzybowska-Brzezińska M., Grzywińska-Rąpca M., Warzocha Z.	Technological organic food attributes that determine consumer choices	15
Баранник Л.Б., Семенюта В.В.	Корпоративне страхування як фактор посилення конкурентоспроможності підприємства	16
Мардар М.Р., Устенко І.А.	Значимість маркетингових досліджень при розробці нових продуктів оздоровчого призначення	18
Коваленко О.В., Величко Т.В.	Шляхи підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства	19
Коваленко О.В., Діденко Я.І.	Визначення резервів і розробка заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства	21
Коваленко О.В., Кононова А.О.	Підвищення продуктивності праці як важливий інструмент розвитку підприємства	23
Коваленко О.В., Німченко І.Г.	Напрямки підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства	25
Галасюк С.С.	Хостел як основний тип готельних підприємств молодіжного туризму	27
Доброва Н.В.	Проблеми підвищення конкуренто-спроможності підприємства	29
Літвінова В.О.	Конкурентоспроможність продукції: обґрунтування методу дослідження	31
Осипова М.М.	Проблеми впровадження системи управління сільськогосподарським виробництвом (Global G.A.P.)	32
Остряніна С.В.	Система управління якістю та конкурентоспроможністю підприємств: проблеми та шляхи подолання	34
Суліма Н.М.	Якість продукції та методи її оцінки	36
Шиян Н.І.	Структура витрат як чинник впливу на показники ефективності галузі м’ясного скотарства	38
Щербак А.В.	Современные формы взаимодействия предприятий	40

Шевченко І.Ю.	Проблеми забезпечення конкуренто-спроможності вітчизняних автомобіле-виробників	42
Шикіна О.В.	Сутність організаційно-економічного забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості	44
Молла М.Г.	Діагностика життєздатності підприємств	46
Морщенок Т.С., Літвінова Н.В.	Зниження собівартості продукції як фактор підвищення ефективності виробництва	48
Бархаєва А.Ю.	Оцінка рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємства	50
Коваленко Л.А.	Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств хлібобулочної промисловості України	51
Безнощенко Н.О.	Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на основі їх адаптації до сучасних умов господарювання	53
Ганусін С.Л.	Якість та безпека продовольства як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств на вітчизняних та зарубіжних ринках	55
Мельниченко О.О.	Економічна сутність кризи на підприємстві	57
Омельниченко О.С.	Концепція ланцюга цінності як спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємства	59
Мірошниченко Т.М.	Інтеграційні об’єднання та їх конкурентоспроможні підприємства	61

2. Інноваційно-інвестиційні аспекти розвитку підприємства

Kozłowski W., Rutkowska A., Płocharczyk A.	Intellectual capital in the private and public sector	63
Воронкова О.М.	Інноваційна складова інвестиційної діяльності підприємств	65
Рогач С.М.	Пріоритетність розвитку інноваційного підприємництва екологічного спрямування	67
Яковлєв А.І.	Напрями ефективності інноваційного розвитку в Україні	69
Levitskaia A.	The role of entrepreneurship within regional innovation system	71
Babalola Y.A.	Basic working capital investment appraisal techniques in an enterprise	73

Коваленко О.В., Кучерук Я.В.	Напрямки активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства	75
Колосов А.М., Золотаревський Б.В.	Підвищення інвестиційної привабливості підприємств з метою покращення умов відтворення їх основних фондів	77
Kamaran Ali Hassan	Use of transaction costs theory when promoting the attraction of investment by the oil and gas enterprises of Iraqi Kurdistan	79
Загарій В.К.	Інноваційна діяльність підприємств України в умовах європейської інтеграції	82
Карпенко Л.М.	Методичні підходи до розробки і впровадження управлінських інновацій на підприємстві	84
Мельник Н.В.	Економічні критерії проектів реальних інвестицій	86
Робул Ю.В.	Багаторівнева модель інноваційного розвитку та задачі управління підприємством	88
Хаврова К.С.	Визначення основних засад і принципів регуляторного втручання інтелектуалізації в механізм інноваційного розвитку підприємств	90
Шандова Н.В.	Аналіз ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств	92
Гернего Ю.О., Підгородецька С.М.	Диференціація рівнів фінансового забезпечення інноваційного процесу	94
Обертайло М.В.	Взаємозв’язок чинників та складових інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства	96
Котова І.М., Павлова Т.В.	Інноваційна політика як основний пріоритет ефективного розвитку підприємства	98
Grinchenko O.I.	IPO global trends: post-crisis experience and new challenges for Ukraine	101
Орленко О.М.	Трансфер технологій як один з пріоритетних напрямків розвитку вітчизняних підприємств	103
Галасюк К.А.	Класифікація інновацій на підприємствах готельного господарства	105
Гуцул М.О.	Фактори фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств: інноваційно-інвестиційний аспект	107
Зайченко К.С.	Інноваційна діяльність малого підприємства: проблеми та шляхи вирішення	109
Левченко Я.С.	Методика оцінки рівня інвестиційної привабливості АТП	110
Нестеренко О.С.	Проблеми впровадження інновацій в Україні у 2013-2014 роках	113

Панасюк О.Ю.	Особливості розвитку підприємництва в сільських територіях	115
Сідоров М.В.	Інноваційно-інвестиційні аспекти розвитку підприємств Канади у сучасних умовах	117
Чеканська Л.А.	Теоретичні аспекти інвестування аграрного сектору	119
Юхименко Т.В.	Вплив конкурентів з інших галузей на інноваційний розвиток банківського сектору	121

3. Стратегія розвитку підприємства

Купінець Л.Є.	Стратегія розвитку підприємств продовольчого комплексу в умовах запровадження зони вільної торгівлі з ЄС	123
Melnyk L., Dhtyarova I., Malchenko R.	Sustainable (green) economy as the basis of sustainable development strategy	125
Шиян Д.В.	Ефективність та інтенсивність витрат у сільськогосподарських підприємствах	127
Довбня С.Б, Чабанец Т.М.	Інноваційні підходи до формування стратегії підприємства	129
Гончаренко О.М.	Фінансова стратегія розвитку підприємства	131
Коваленко О.В., Балюра Ю.О.	Заходи щодо підвищення рівня економічної безпеки підприємства	133
Мелих Е.А.	Адаптивная экономическая стратегия пищевых предприятий Украины	135
Новак І.М., Альошкіна Л.П.	Парадигма формування інвестиційної стратегії	137
Сагалакова Н.О.	Формування оптимальної цінової стратегії туристичного підприємства	139
Танасюк І.М.	Стратегія оновлення виробництва в сучасних умовах	141
Шергіна Л.А., Долгова Л.І.	Аспекти та пріоритети стійкого розвитку підприємств	143
Карпенко Л.М., Тейбаш Г.І.	Сучасні підходи до формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності	145
Горохова Т.В.	Формування практичних засад розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні	147
Буслаєва Г.В.	Стратегія розвитку санаторно-курортного комплексу одеського регіону	149
Терещенко О.М.	Шляхи запобігання банкрутства підприємств в сучасних умовах господарювання	151

Обнявко Т.С.	Екологічні аспекти стратегії розвитку підприємств військово-промислового комплексу України	153
Парфентьєва О.Г.	Методика проведення діагностики потенціалу розвитку підприємств автотранспорту	155
Teleshevska S.	Methoden Zur Bewertung Der Nachhaltigen Entwicklung Der Industrieunternehmen in der Ukraine	157
Бабак Э.В.	Совершенствование организационно-экономического механизма развития производственного потенциала промышленного предприятия	159
Єрьоменко Г.С.	Сучасні методи проектування організаційних структур на промислових підприємствах	161
Кухар М.Ф.	Можливості стратегічного аналізу для інформаційних потреб управління економічною безпекою	163
Мокряк К.В.	Антикризові заходи в залежності від фази розвитку підприємства	165
Ревякин Г.В.	Контроль финансовой устойчивости предприятий в условиях экономических кризисов	167
Янкова О.О.	Про необхідність формування стратегії розвитку підприємств олійно-жирової галузі	169
Фомічова К.Б.	Адаптація підприємства до змін у зовнішньому середовищі	171

4. Планування та контроль на підприємстві в сучасних умовах

Єгупов Ю.А.	Нова парадигма формування виробничої програми промислового підприємства	173
Шерстюк О.Л.	Аудит в системі контролю діяльності підприємств	175
Явдак М.Ю.	Інформаційне забезпечення планування операційної діяльності підприємства	177

5. Сучасні технології управління на підприємстві

Гончарук А.Г., Лазарева Н.О.	Міжнародний бенчмаркінг ефективності у виноробному бізнесі	179
Семенов В.Ф., Нєчева Н.В.	Ефективне управління трудовими ресурсами підприємств санаторно-курортного комплексу	180

Коваленко О.В., Колосов А.М., Андрєєва Ю.В.	Удосконалення системи управління витратами промислового підприємства	183
Коваленко О.В, Іващенко О.Г.	Методи антикризового управління підприємством	185
Ібрагімов Е.Е.	Особливості побудови системи економічної безпеки підприємства	187
Авраменко Т.П.	Теоретичні і методичні засади запобігання кризовим явищам в економіці АПК	189
Біла О.Г., Маланчук З.А.	Управління оборотними коштами підприємства	191
Бабій О.М.	Сучасні інструменти управління вартістю підприємства	193
Літвінов О.С., Малишко В.С.	Ефективність відтворення нематеріальностей	195
Медведовська Т.П.	Проблеми і перспективи управління інноваціями на сучасному підприємстві	196
Семененко І.М., Галгаш Р.А., Бурко Я.В.	Типи взаємодій складових сталого розвитку підприємства	197
Семенова В.Г.	Оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств	199
Стовба Т.А.	Формирование корпоративной культуры в условиях VUCA-мира	201
Семенова К.Д., Тарасова К.І.	Система управління ризиками підприємства	203
Руссіян О.А., Сташкевич І.І.	Аналіз підходів до управління змінами на підприємстві	206
Гамма Т.М., Грекуляк Н.В.	Інтеграція принципів ризик-менеджменту в систему управління інтеграційними процесами	208
Чернушкіна О.О., Дмитрієва А.Ю.	Підвищення ефективності використання трудового потенціалу працівників поліграфічного підприємства	210
Чайковська М.П., Азєєв А.С.	Проблеми управління інформаційною безпекою підприємства	212
Янковий В.О.	Класифікація витрат і беззбитковість підприємства	214
Ясинська Н.А.	Сучасні технології управління людськими ресурсами на підприємствах України	216
Зозульов О.В., Полторак К.А.	Класифікація маркетингових комунікацій в епоху крауд-технологій	218
Бакута А.В.	Підвищення рівня управління сучасного підприємства з використанням внутрішнього аутсорсингу	221

Рябикіна О.Г., Рябикіна К.Г.	Підготовка інформаційного базису розроблення адекватних управлінських рішень	223
Пудичева Г.О.	Стратегічний та оперативний аспекти енергетичного контролінгу	225
Горлова О.П.	Проблеми розвитку систем управління якістю на підприємствах України	227
Сиром'ятникова О.В.	Управління змінами на промислових підприємствах в умовах кризи	229
Стойловська О.М.	Управління економічною стійкістю промислового підприємства	231
Vitrenko L.O.	Formation theoretical foundations of «facility»	233
Чернецька Ю.А.	Стратегічні підходи до управління рентабельністю власного капіталу підприємства	234
Батанова Т.В.	Управління стратегічним розвитком підприємства на основі збалансованої системи показників	236
Крохмаль С.С.	Оцінка систем управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві	238
Мордвицька Ю.С.	Вплив механізму трансфертного ціноутворення на формування логістичних витрат міжнародних вертикально-інтегрованих холдингів	240
Омельченко Ю.Ю.	Особливості основного критерію професійного добору персоналу	242
Сербінова К.Х.	Питання класифікації тарифів підприємств міського господарства	244
Сукач О.О.	Вплив структури витрат на оплату праці на ефективність діяльності підприємства	246
Ананьева М.А.	Проблема оценки износа нематериальных ресурсов предприятия	248
Белік Д.О.	Кредитна політика підприємства як елемент управління оборотними коштами	250
Килівник І.С.	Механізм управління нематеріальними активами авіатранспортних підприємств	252
Снігир А.В.	Механізм забезпечення економічної безпеки туристичних підприємств	254
Сугак Т.О.	Облікова інформація в системі управління економічною безпекою підприємства	256
Штока Є.Т.	Управління системою саморозвитку персоналу підприємств	257
Ходикіна І.В.	Трудові відносини в сучасних умовах стратегічного управління персоналом	259
Буздиган М.О.	Шляхи підвищення прибутковості підприємств газового господарства в сучасних умовах	261

6. Математико-статистичні методи і моделі в управлінні підприємством

Янковий О.Г.	Комплексне прогнозування взаємопов'язаних економічних показників підприємства	264
Яшкіна О.І.	Методика оцінки ризику ціноутворення та оптимізації прибутку за регресійною залежністю попиту від ціни	267
Gamma T.	The model of vertical integration measuring	269
Karpenko L.	Multi-index models and grouping techniques of innovative and investment analysis	271
Кошельок Г.В.	Статистичні методи прогнозування грошових потоків підприємства	273
Малюк С.О.	Методика оцінки узгодженості думок експертів при розробці асортиментної стратегії	275
Милашко О.Г.	Основи комплексного факторного аналізу результатів діяльності підприємств сфери туризму	277
Ольвінська Ю.О., Самотоєнкова О.В.	Ранговий кореляційний аналіз при дослідженні діяльності малих підприємств	279
Погорєлова Т.В.	До питання моніторингу фінансових результатів підприємств	281
Чукурна О.П.	Модель взаємозв'язку між факторами впливу на розвиток підгалузей машинобудування	283
Цуркан С.М.	Застосування математико-статистичних методів в оцінці рівня використання персоналу промислових підприємств	285
Іскра В.В.	Коефіцієнтний підхід щодо оцінки ефективності використання оборотних коштів	288
Кучеренко О.В.	Застосування темпових моделей аналізу для оцінки та прогнозування ефективності діяльності підприємств олійно-жирової галузі	290
Овчаренко Д.М.	Економіко-математичне моделювання вибору оптимального сценарію енергозбереження підприємства	292
Тарасевич А.П.	Імітаційна модель промислового підприємства як спосіб визначення його економічного стану	294
Чернова В.В.	Применение экономико-математических моделей в стоимостно-ориентированной концепции контроллинга	296

7. Економічні проблеми енергетичного забезпечення підприємств, у тому числі, за рахунок відновлювальної енергетики

Дегтярьова О.О., Новікова Ю.В.	Економічна ефективність учасників геліоенергетичного ринку як передумова доцільності використання сонячної енергії	298
Тащеев Ю.В.	Анализ технико-экономических показателей возобновляемых энергетических систем	300
Шашков С.В.	Визначення економічної значимості об’єктів малої гідроенергетики	302

8. Економічні проблеми зовнішнього оточення підприємства

Grzywińska-Rąpca M., Grzybowska-Brzezińska M.	The economic situation of households in selected EU countries	304
Michalak J., Warzocha Z., Fadrowska K.	Territorial marketing as a tool for building cooperation of local authorities with investors	305
Warzocha Z., Grzybowska-Brzezińska M., Fadrowska K.	The quality level of services provided by local government administration and local business development opportunities	306
Гургула Т.В.	Державно-приватне партнерство у фінансовому забезпеченні розвитку територіальних громад	307
Коротаев С.Л.	Актуальные проблемы выплаты дивидендов и пути их решения	309
Dr. Sukowski, Kuklinova T.	Aktuelle Probleme der Wohnungsbauunternehmen	311
Demir O.	Competitiveness in knowledge era: exploiting tacit knowledge	314
Борзенкова О.Д.	Особливості оподаткування підприємств малого бізнесу в Україні на сучасному етапі розвитку держави	316
Горова К.О.	Можливості України щодо виходу на глобальний ринок аутсорсингу	318
Грінченко Р.В.	Сучасні агропромислові підприємства України: стан та перспективи розвитку	320
Гура О.Л.	Індустріальні парки як інструмент залучення інвестицій	322
Гурова В.О.	Інноваційна діяльність малого та середнього бізнесу в розвинених країнах	324
Ковальова О.В., Ульянченко Н.В.	Фактори розвитку цукрової галузі регіону	326
Litvinov O.	The essence of reproductions stages	328

Мельничук Л.Ю.	Проблеми сучасних теорій вартості через призму нематеріальних ресурсів	330
Стасіневич С.А.	Трансферне ціноутворення в Україні: особливості започаткування	332
Гречко А.В., Кривда І.В.	Оцінка інвестиційного клімату в Україні	334
Прунцева Г.О.	Сучасні методологічні підходи до оцінки економічних процесів	336
Бахчеван Е.В.	Сучасні автоматизовані технології і системи управління у ВНЗ України	338
Малікова І.П.	Необхідність та значення державного контролю за платоспроможністю страховиків	340
Павлоцький В.Я.	Визначення основних кількісних індикаторів зовнішнього середовища туристичних підприємств	342
Ротарь О.М.	Сучасні тенденції розвитку підприємницької діяльності в Україні	344
Степанова І.В.	Ринок факторингових послуг в Україні	346
Шрамко О.О.	Інформаційні технології у банківському секторі економіки	348
Коваленко Є.В.	Чинники розвитку соціальної відповідальності бізнесу	350
Гордієнко В.В.	Роль і функції державних банків у економічній системі країни	352
Льон І.М.	Теоретичні засади формування попиту та пропозиції грошей	354
Матіщак Ю.І.	Перспективи розвитку молочної галузі України	356
Niyaz Mohammed Ali	The reality of medical services and its perspective in Kurdistan	358
Снігир Л.П.	Систематизація чинників створюваних загроз економічній безпеці вищої освіти	360
Хусаінов Р.В.	Державно-приватне партнерство як механізм розвитку підприємництва в Україні	362
Воробйов А.А.	Вплив зовнішнього оточення на розвиток підприємства на ринку хліба та хлібобулочних виробів	364
Селютіна А.С.	Світові тенденції впровадження корпоративної соціальної відповідальності акціонерними товариствами	366
	ДЛЯ НОТАТОК	368

1. ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Чернявська Є.І.
д.е.н., професор
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (Україна)

РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Промислові, тобто індустріальні, підприємства і на сучасному етапі розвитку продуктивних сил складають основу національної економіки, визначають її конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність промислових підприємств – це модель їх розвитку в умовах панування ринків недосконалої конкуренції. За сутністю конкурентоспроможність промислових підприємств – це спроможність їх виготовляти необхідну для споживачів, суспільства продукцію та отримувати на цій підставі прибуток. Конкурентоспроможність промислових підприємств описується низкою параметрів [1]. Рівень конкурентоспроможності промислових підприємств визначають насамперед стан технічної підсистеми, якість управління (функції власників засобів виробництва або контрольних пакетів акцій) та розвиток робочої сили, однією із форм якої є трудовий потенціал найманого працівника. Якість робочої сили в сучасних умовах переходу до економіки знань є більш значущим фактором конкурентоспроможності промислових підприємств.

Трудовий потенціал як економічна категорія в науковий оборот було введено в Радянському Союзі в 70-80 роки. Сьогодні в економічній науці на пострадянському просторі поняття трудового потенціалу в аналізі закономірностей та тенденцій соціально-економічного розвитку активно використовується. Але як раніше, так і дотепер у визначенні сутності трудового потенціалу, зокрема трудового потенціалу промислового підприємства, існують різні підходи [2, с.13-14].

В західній економічній думці для позначення сучасної ролі праці людини в економічній діяльності підприємств використовується поняття людського капіталу. Якщо поставити питання: чи потрібна категорія трудового потенціалу в сучасних умовах розвитку економіки України чи ні? На наш погляд, скоріше так ніж ні, потому що створення нової економічної системи, ринкової економіки не завершено, сформовані виробничі відносини не відповідають умовам прогресивного розвитку продуктивних сил. Як за часи радянського розвитку, так і сьогодні пануючою формою економічних відносин є вертикальні відносини, котрі відображають відносини між владою та іншими суб’єктами економічної діяльності, в тому числі і підприємцями, і найманими працівниками.

В аналізі трудового потенціалу, тобто потенціалу праці в системі суспільного виробництва, зокрема промислового підприємства, необхідно розрізняти два ракурси: соціально-економічний і організаційно-економічний.

В організаційно-економічному плані трудовий потенціал промислового підприємства має двох етапну структуру. На етапі організації економічної діяльності трудовий потенціал виступає в формі кількісно-якісного складу робочої сили. В цій точці розвиток трудового потенціалу означає покращення кількісно-якісного складу робочої сили. Наймані працівники отримують більш високу кваліфікацію, їх праця є стає більш якісною та продуктивною. Трудовий потенціал підприємства виступає в формі простої суми трудових потенціалів робочої сили, тобто персоналу підприємства.

На другому етапі, тобто на етапі здійснення економічної діяльності, трудовий потенціал підприємства виступає в формі сукупного працівника. В контексті форми праці основою промислового підприємства виступає колективна праця, причому в формі кооперації праці [2]. Саме кооперація праці на підставі ринкових, капіталістичних відносин, що блискуче доведено К.Марксом, за відповідних управлінських рішень визначає ефективність капіталістичного виробництва, створення доданої вартості, формами якої є заробітна плата і прибуток. Розвиток трудового потенціалу на даному етапі пов'язаний з удосконаленням управління, кооперативної форми праці, що включає не тільки питання спеціалізації праці та координації, але й питання матеріально-технічної основи підприємства.

В соціально-економічному плані розвиток трудового потенціалу пов'язаний з питаннями умов, прав, інвестицій, тобто в широкому плані з питаннями ресурсів. На рівні підприємства головною проблемою розвитку трудового потенціалу є питання низького рівня заробітної плати як працівників, так і управлінців (фахівців), що працюють за наймом. Заробітна плата фактично не несе в собі джерел для якісного відтворення та розвитку робочої сили, не символізує працю як індивідуальну і суспільну цінність. Ця ситуація значною мірою створена під впливом невідповідного встановлення рівня мінімальної заробітної плати, що в свою чергу пов'язано з тим, що депутати Верховної Влади не відповідають за результати своєї діяльності, прийняття законів. Невідповідальність за результати діяльності в розробці економічної політики не орієнтує на дотримання вимог економічних законів, законів соціуму, що і зумовлює серйозну духовну кризу в Україні, кризовий стан економіки, інволюційні процеси, в тому числі в сфері розвитку трудового потенціалу та конкурентоспроможності промислових підприємств.

Література

1. Чернявська Є. І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія / Є. І. Чернявська. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 264 с.

2. Чернявська Є. І. Розвиток трудового потенціалу підприємства / Є. І. Чернявська // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2011. – № 4(28). – С. 13-16.

Grzybowska-Brzezińska M.
Ph.D. Associate Professor,
Grzywińska-Rąpca M.
Ph.D.,
Warzocha Z.
Ph.D.
University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)

TECHNOLOGICAL ORGANIC FOOD ATTRIBUTES THAT DETERMINE CONSUMER CHOICES

Booming in recent years the market of organic food products causes increased interest in issues of marketing, taking into account the specificities of this market [1, p.1195–1203]. Becomes very important knowledge about consumer behavior, buying motives and preferred forms of sale [2, p.314; 3, p.90-103]. The aim of the research was identification the factors, which influencing consumer perception of ecological food quality. In the researches was made an attempt the method of ecological food identification and the assessment of the attributes ascribed to by consumers. It was also searched for the answer to the question – of what consumers suggest in their purchase of products, which derive from ecological agriculture [4, p.58-135].

The paper presents results of research conducted in 2005, 2010 and 2013 on the organic food market - pricing, distribution systems and consumers of the north-eastern Polish. In purpose of gathering information on the identification and assessment of factors, which have an influence on observing organic food by consumer, were practiced the method of direct interview using standardized questionnaire survey.

This instrument was chosen because of the simplicity of research experiment, and also the low cost of gathering information. They are an important source of qualitative information to assist in identifying behaviors, preferences and expectations of consumers to the ecologic food market. Declarations of respondents indicate an increasing interest, knowledge and commitment of the respondents in the environment.

Respondents indicate that the most important attribute of organic food is its way of production, which gives the food health benefits and health care for themselves and their families is the main theme of this group to purchase food. The results show that the respondents surveyed see more and more the importance of green marketing tools that highlight the enterprise in the field of environmental protection.

Among consumers who declare eco consumption dominated by those who do it mainly health reasons, while a lack of interest in organic food purchases determined by the following factors: the availability of ecologic food, the availability of information in this category, food products and places in its sales and price levels for organic food.

References:

1. Chang H., Kinnucan H.W. (1991). Advertising, information and product quality: the case of butter. / H. Chang, H.W. Kinnucan // American Journal of Agricultural Economics. – No 73. – pp.1195-1203.
2. Grzybowska-Brzezińska M., Rudzewicz A. (2015). Environmental management systems in food processing and production as a source of product value for the customer on the organic food market. / M. Grzybowska-Brzezińska, A. Rudzewicz // International Journal of Business Performance Management.– No 16 (Nos. 2/3). – pp. 314.
3. Grzybowska-Brzezińska M. (2008). Premises for Purchase of Ecological Food According to Respondents. / M. Grzybowska-Brzezińska // Olsztyn Economic Journal. – No 3(1/2008). – pp. 90-103.
4. Grzybowska-Brzezińska M. (2013). Preferencje konsumentów w kształtowaniu atrybutów produktu żywnościowego. / M. Grzybowska-Brzezińska. – Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie. – 58 p.
5. Łuczka–Bakuła W. (2007). Rynek żywności ekologicznej. / W. Łuczka-Bakuła. – Warszawa: PWE. – 89 p.

Баранник Л.Б.
д.е.н., доцент,
Семенюта В.В.
ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія (Україна)

КОРПОРАТИВНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Поява корпоративного страхування органічно пов’язана з європейською цивілізацією та розвитком промислового виробництва. Ідеологія нового класу – буржуазії поступово сформувала суспільну думку про обмеженість масштабів соціальної допомоги малозабезпеченим громадянам. Було взято курс на мінімізацію державної соціальної допомоги.

Відповідною реакцією суспільства стало виникнення різних форм самодопомоги, добровільних колективних форм страхування життєвих ризиків на корпоративних засадах. Так з’явилось корпоративне страхування. Воно отримало розвинуту форму з впровадженням державних гарантій його існування. Вперше цей вид страхування був законодавчо оформлений у Німеччині наприкінці XIX ст. Ініціатива його введення належить аристократії і державним чиновникам, зацікавленим у збереженні корпоративних привілеїв.

Корпоративне страхування за М. Портером – це фактор вищого порядку, що забезпечує більш стійку і високу конкурентоспроможність підприємства [1] (компанії, фірми і т.п.). У розвинених країнах нині корпоративне страхування є основною складовою соціального пакету. Адже він не тільки захищає від

життєвих негараздів, а й створює компанії імідж соціально відповідального роботодавця та слугує додатковим мотиваційним фактором для персоналу. Особливості та переваги корпоративного страхування полягають в одночасному поєднанні функцій збереження та захисту, суттєвій фінансовій підтримці застрахованих осіб у непередбачуваних ситуаціях, а також гарантуванні виплат і накопичень, оскільки страхова компанія бере на себе фінансові та інвестиційні ризики.

Корпоративне страхування дозволяє підприємству збільшити свій прибуток через отримання податкової пільги. Якщо компанія страхує життя своїх співробітників, кошти, витрачені на страхування, відносяться на валові витрати й не обкладаються податком. За законом, страхові платежі не зараховуються на суму валового доходу; при виконанні договору довгострокового страхування та пенсійного страхування дохід оподатковується за нульовою ставкою. Однак гроші, спрямовані на корпоративне страхування, не повинні перевищувати 15 % від фонду оплати праці. Отже, підприємство може зекономити на сплаті податків. Крім того, наявність довгострокового страхування на підприємстві – робить його набагато привабливішим в очах інвесторів і кредиторів.

Вітчизняні страхові компанії розробляють і пропонують нині все більше програм корпоративного страхування. Адже корпоративне страхування приваблює сьогодні тим, що дозволяє враховувати інтереси трьох сторін – керівника підприємства, співробітника (працівника) і страхових компаній. Не дивлячись на явні переваги, вітчизняне корпоративне страхування розвивається повільно.

Удосконалення фінансового механізму цього виду страхування, створення додаткових податкових пільг для підприємств, які реально займаються страхуванням працівників, дасть ще один імпульс для його розвитку, посилить конкурентоспроможність. Страховій компанії не завжди вигідно розробляти ті чи інші індивідуальні корпоративні програми. Проте слід зробити так, щоб ця справа стала потрібною і страховим компаніям, і підприємствам, які активно просувають корпоративне страхування. Тому в новому законі про страхування і в Податковому кодексі України мають з’явитися положення про фінансові преференції для учасників корпоративного страхування. Особливо це має стосуватися підприємств, які здійснюють добровільне медичне страхування, адже воно потрібно всьому суспільству.

Література

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ. под ред. В. Д. Щетинина]. – М. : Международные отношения, 2001. – 307 с.

Мардар М.Р.
д.т.н., доцент,
Устенко І.А.
к.т.н., доцент
Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

ЗНАЧИМІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРИ РОЗРОБЦІ НОВИХ ПРОДУКТІВ ОЗДОРОВЧОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Одним із важливих та перспективних напрямків розвитку харчової промисловості є створення безпечних та разом з тим повноцінних за складом і споживними властивостями оздоровчих продуктів харчування. Створення високоякісного затребуваного продукту необхідно починати з проведення маркетингових досліджень з виявлення споживчих мотивацій та переваг, як дійових, так і потенційних споживачів, що полягають у вивченні економічних, соціальних, географічних, демографічних та інших характеристик покупців.

Споживчі переваги, у свою чергу, необхідно розглядати через «призму» споживних властивостей, тому що саме вони визначають, чи здатний продукт якісно відповідати запитам споживачів. У зв'язку із цим на перший план виходять знання про споживні властивості товару, що проявляються при споживанні товару, якими споживачі керуються в момент здійснення покупки, звертаючи увагу на ціну, зовнішній вигляд та інші характеристики товару. Інформованість про переваги споживачів служить тим інструментом, який допомагає розробникам створювати продукцію, що користується попитом, виробнику випускати таку продукцію, а торговельним організаціям − грамотно проводити асортиментну політику.

Основною метою досліджень було проведення маркетингового аналізу ставлення споживачів до оздоровчих продуктів харчування, визначення, яким рівнем знань володіє потенційний споживач та на основі отриманих даних запропонувати шляхи формування споживчих переваг до даних продуктів. Маркетингові дослідження проводили у формі тестового опитування. Розроблена анкета складалася з інформаційних блоків, спрямованих на вирішення наступних завдань: виявлення, як споживач оцінює стан свого здоров’я; вивчення переваг споживачів при купівлі харчових продуктів; визначення ступеня значущості ряду споживних властивостей; соціально-демографічна характеристика респондентів; виявлення найбільш популярних джерел інформації про збагачені продукти; визначення відношення споживачів до існуючого асортименту традиційних продуктів; виявлення перспективності випуску на ринок нових збагачених продуктів.

Результати маркетингових досліджень, були використані: на стадії розробки нових продуктів оздоровчого призначення; при оцінці їх конкурентоспроможності; для розробки заходів щодо проведення рекламних акцій і рекламних кампаній з метою позиціонування нових продуктів серед різних верств населення; у заходах щодо стимулювання збуту; розвитку самого споживача в питаннях про здорове харчування, здорового способу життя та ін.

Коваленко О.В.
д.е.н., професор,
Величко Т.В.
магістр
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах ситуація, що склалась на ринку, вимагає від підприємств мати переваги над фірмами-конкурентами. Пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств набуває особливої актуальності з огляду на останні тенденції розвитку ринку. Тільки в умовах конкуренції проявляється конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, яка виражає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм по мірі задоволення своїми товарами потреби людей і по ефективності виробничої діяльності. Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості і динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції. [1, с.42]

Конкурентоспроможність виявляє можливості виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби на ринку і відбиває продуктивність використання його ресурсів. Конкурентоспроможність визначає активне використання потенціалу підприємства, його здатності випередити конкурентів як в данний час, так і в майбутньому.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначають як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів.

Важливою характеристикою конкурентоспроможності потенціалу вважається її здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього середовища. Швидка адаптація потенціалу має забезпечуватися на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність підприємства на ринку [2].

Вирішення питання щодо підвищення рівня конкурентоспроможності є дуже актуальним і вкрай необхідним для більшості підприємств України. Пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності є системним завданням, яке полягає в тому, що необхідно розробити групи основних факторів, за якими необхідно покращувати показники конкурентоспроможності потенціалу підприємства:

1. Інноваційний фактор – передбачає створення, впровадження та широке розповсюдження нових продуктів, послуг, технологічних процесів стають ключовими чинниками росту обсягів виробництва, зайнятості, інвестицій, торгівельного обороту [3].

2. Виробничий фактор – необхідність слідкувати за належною оптимальною ціною якістю продукції, створити систему гарантійного та післягарантійного обслуговування продукції, дотримуватись ефективного використання ресурсів та зниження витрат, автоматизувати процеси на виробництві та використовувати у своїй діяльності новітнє обладнання та технології, збільшувати потенційні можливості обладнання.

3. Управлінський фактор: конкурентне позиціонування підприємства; розробка стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; реалізація конкурентної стратегії підприємства [4].

4. Трудовий фактор – формування конкурентоспроможного персоналу, здатного зміцнювати і розвивати позиції підприємства [5].

5. Інформативність - визначає ступінь інформаційної потужності будь-якого суб'єкта діяльності, його приховані інформаційні можливості.

6. Маркетинг: управління розробкою та виробництвом товарів згідно з вимогами та умовами ринку.

7. Фінансовий фактор - визначає оптимізацію фінансово-кредитного забезпечення розвитку підприємства, високу платоспроможність, зменшення витрат на енергоресурси та постачання.

8. Державна політика: діяльність державних владних структур; вплив податкової політики; можливість використання кредитів на вигідних для підприємства умовах; зміна курсу національної валюти.

Отже, беручи до уваги та використовуючи наведені фактори впливу, можна значно підвищити рівень конкурентоспроможності потенціалу на підприємстві, що позитивно впливатиме і на загальний стан підприємства на ринку.

Література

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка. Навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

2. Потенціал підприємства : формування та використання. – Касьянова Н. В., Солоха Д. В., Морева В. В., Бєлякова О. В., Балакай О. Б. Підручник. – Донецьк : Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.

3. Інноваційний розвиток регіону як основа конкурентоспроможності. Уманець Т. В., Вісник ХНУ, 2010, № 5, Т. 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_5_4/363-367.pdf

4. Павлова В. А., Губарєв Р. В. Система управління конкуренто-спроможністю підприємства. – Європейський вектор економічного розвитку. 2014. № 2 (17) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14-15/10112.pdf

5. Репіч Т. А. Підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом удосконалення професійного розвитку персоналу. – НУХТ. Інвестиції : практика та досвід № 1 /2011/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1662/1/An%20increase%20of%20competitiveness.pdf

Коваленко О.В.
д.е.н., професор,
Діденко Я.І.
бакалавр
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВІВ І РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Становлення ринково орієнтованої системи господарювання та розвиток досконалих конкурентних відносин між її суб'єктами в Україні вимагають впровадження одночасно керівного і керованого організаційно-економічного механізму, здатного забезпечити стабільне ефективне високоприбуткове функціонування найважливіших структурних одиниць – промислових підприємств – та мобільно інтенсифікувати відтворювальні процеси як на локальному, так і на глобальному рівнях [1, с.468].

Найважливішою умовою розвитку підприємства у сучасному конкурентному середовищі є своєчасне виявлення та використання резервів. В економіці підприємства розрізняють три поняття резервів: резервні запаси (сировини, матеріалів), що необхідні для забезпечення ритмічної роботи підприємства; резерви як невикористані можливості досягнень науково-технічного прогресу (поліпшення якості продукції, нове обладнання і технології, нові види матеріалів); резерви як нераціональне використання усіх видів ресурсів (перевитрата трудових, матеріальних, часових, фінансових, а також їхні витрати в процесі виробництва). Таким чином, резерви – це невикористані можливості зниження усіх видів витрат на виробництво продукції і збільшення результатів від її реалізації [2].

Першим резервом підвищення ефективності роботи підприємства є організація виробничого процесу. Для виробничих підприємств слід звертати увагу на тип виробництва, його специфіку, та шляхи покращення ефективності його діяльності, аж до можливостей застосування інших типів виробництва. Для цього слід почати з аналізу усіх аспектів, які мають вплив на ефективність організації робіт, починаючи з найменших ланок, таких як, робоче місце та кваліфікація робочого, та закінчуючи рівнем підприємства в цілому.

Другим резервом підвищення ефективності діяльності підприємства є технологія. Проблема технологічних резервів є однією з актуальніших проблем виробництв в Україні, адже не секрет, що рівень технологічного озброєння українських підприємств відстає від аналогічних підприємств західних конкурентів. Також слід зазначити, що проблема не лише в технічній базі, а також і в організаційно-правовому напрямку. Саме тому вирішення цього питання є комплексний перехід на більш сучасні технології разом з впровадженням нових організаційних систем.

Ресурсний напрямок відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі,

структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглядати в динаміці, а також, по можливості, порівняти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, а отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі: зменшення обсягів незавершеного виробництва; удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності); зменшення обсягів дебіторської заборгованості [2].

Методика підрахунку резервів залежить від їх характеру (інтенсивні, екстенсивні), способів їх виявлення (явні, неявні) і способів визначення їх величини (формальний або неформальний підхід). Підрахунок резервів підвищення ефективності виробництва здійснюється за допомогою сукупності методів і способів економічного аналізу.

Для підрахунку величини резервів існує багато методів, таких як:

- методи математичного програмування;
- методи порівняння;
- методи детермінованого факторного аналізу;
- методи прямого розрахунку;
- методи функціонально-вартісного аналізу, тощо [3, с.64].

Детальний аналіз отриманих результатів, при підрахунку виявлених резервів, виявлення причинно-наслідкових зв’язків між використаними ресурсами та отриманими результатами, наявність корпоративної стратегії є основою для подальших дій націлених на підвищення ефективності діяльності підприємства. Підвищення економічної ефективності створює необхідні умови для розширення і збагачення матеріальної бази народного добробуту за рахунок зростання продуктивності праці, підвищення фондовіддачі, економії засобів виробництва і поліпшення якості продукції [4, с.8].

Таким чином, вирішальним чинником в реалізації кінцевої мети діяльності підприємства є економічна ефективність. Саме міра економічної ефективності висловлює не лише кінцеву мету діяльності будь якої організації, а й цільову спрямованість розвитку суспільного виробництва в цілому.

Література

1. Економіка підприємства. – Гетьман О. О, Шаповал В. М. – М. : Центр навчальної літератури, 2006 – 488 с.
2. Методи виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. – А. О. Железняк, М. І. Ларка. – Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 32 [Електронна версія] – Режим доступу : https://vk.cc/3WJF4N
3. Економічний аналіз діяльності підприємства. – Савицька Г. В. - М. : ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
4. Аналіз ефективності діяльності торгового підприємства. – Терещенко Н. Н., Емельянова О. Н. – М. : ДАР, 2005. – 109 с.

Коваленко О.В.
д.е.н., професор**,**
Кононова А.О.
магістр
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з найголовніших та найважливіших загальногосподарських та галузевих функцій в умовах вітчизняних ринкових реалій є оптимальне і раціональне використання трудових ресурсів на всіх рівнях національної економіки, що буде сприяти виготовленню конкурентоспроможної продукції, поліпшенню економічної діяльності і зростанню прибутків працівників.

Багатогранна проблема підвищення продуктивності праці стала предметом уваги зарубіжних вчених-економістів Б.С. Бушуєва, В.М. Зарубіна, В.І. Золотарьова, Я.М. Купермана, В.С. Сєрова, Є.К. Сєдих, В.І. Стомахіна, А.А. Френкеля, а також у вітчизняних науковців Д.П. Богині, І М. Герчикової, А.В. Калини, В.В. Кривошей, Н.О. Павловської, Н.Я. Пітель, В.В. Шалімова, Т.С. Морщенок, О.П. Єлець. Продуктивність праці відображає ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг, тобто результативність конкретної праці.

Визначимо, що продуктивність праці – це показник, що характеризує ефективність праці і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу [1]. Продуктивність праці вимірюється кількістю продукції або послуг, вироблених працівником за одиницю робочого часу (рік, місяць, тиждень тощо), або кількістю робочого часу, затраченого на виробництво одиниці продукції чи надання послуги [2].

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних факторів. Безперечно умовою прогресу і розвитку виробництва є зростання продуктивності праці [3; 6].

На рівень і динаміку продуктивності праці впливає безліч чинників. Тому, розіб’ємо їх на дві групи: зовнішні і внутрішні. Зовнішні чинники – це ті, які не залежать від діяльності підприємства як об’єктів, але кількісно визначають рівень використання трудових, виробничих та фінансових ресурсів будь-якої організації. До них належать: політичні, законодавчі чинники, інфраструктура, ринкові механізми, конкуренція, загальна соціально-економічна ситуація і положення в конкретній галузі та регіоні, стан матеріально-технічного забезпечення, забезпеченість природними ресурсами, стан трудових ресурсів, культура і соціальні цінності. Це також акціонери, конкуренти, постачальники, покупці, муніципальні органи тощо. Внутрішні чинники – це чинники, які визначають (формують) результати роботи підприємств. Вони бувають основними, які безпосередньо впливають на результати роботи, і не основними, які безпосередньо не пов’язані з

продуктивністю праці, але впливають на результати бізнес-процесів через структурні зрушення в складі продукції, порушення господарської і технологічної дисципліни тощо [5, с.97].

Отже, підвищення продуктивності праці – це складний процес, але він є необхідною передумовою забезпечення економічного розвитку підприємства, оскільки виступаючи джерелом збільшення обсягів виробництва продукції, приводить до скорочення затрат праці на виробництво продукції, а отже – економії робочого часу; обумовлює скорочення витрат на оплату праці в розрахунку на одиницю продукції; сприяє зниженню витрат на виробництво продукції тощо [4].

У той же час підвищення продуктивності праці є вираженням загального економічного закону, економічною необхідністю розвитку суспільства і має такі цілі: стратегічну – підвищення життєвого рівня населення; найближчу – підвищення ефективності діяльності галузей і підприємств, а також реальне зростання особистих доходів працівників. Отже, можна стверджувати, що без зростання продуктивності праці стає неможливим забезпечення конкурентних переваг підприємства і країни в цілому, її сталого соціально-економічного розвитку [5, с.99].

Література

1. Семенов Г. А. Организация труда в период перехода к рынку : Монография. – Запорожье : ЗГИА, 2000. – 195 с.
2. Єщенко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка [Електронний ресурс] / П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – Режим доступу : http://sesia.com.ua/book/64/4594.html
3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Електронний ресурс] / О.А. Грішнова. – Режим доступу : http://mobile.pidruchniki.com/16560725/ekonomika/produktivnist_rentabelnist_pratsi_osnovni_pokazniki_efektivnosti#82
4. Горбонос Ф. В., Економіка підприємств [Електронний ресурс] / [Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевно , Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик] – Режим доступу : http://mobile.pidruchniki.com/1098120536263/ekonomika/shlyahi_pidvischennya_produktivnosti_pratsi
5. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – [3-тє вид., без змін]. – К. : КНЕУ, 2007. – 304 с.
6. Іванілов О. С. Економіка підприємства [Електронний ресурс] / О. С. Іванілов. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/14051003/ekonomika/produktivnist_pratsi

Коваленко О.В.
д.е.н., професор,
Німченко І.Г.
магістр
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вирішення питання щодо підвищення рівня конкурентоспроможності є дуже актуальним і вкрай необхідним для великої кількості підприємств України, адже більшість товарів та послуг, яким надає перевагу населення, є імпортованими. Підвищення конкурентоспроможності будь-якого об'єкту – це процес, для ефективної реалізації якого недостатньо лише попереднього досвіду. Він вимагає створення специфічних моделей та механізмів аналізу і оцінки не лише рівня конкурентоспроможності, але й ефективності його підвищення. Проведення діагностики підприємства дозволяє скласти обґрунтовану думку щодо перспектив розвитку подальшої діяльності економічного суб’єкта, допомагає розробити комплекс дієвих рекомендацій, профілактичних заходів та відповідно підвищити конкурентоспроможність підприємства. Пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності є комплексним завданням, яке полягає в тому, що необхідно розробити групи основних факторів, за якими потрібно поліпшувати показники підприємств. Можна виділити наступні групи факторів: організаційно-економічні, техніко-технологічні, інноваційно-інвестиційні, фінансові, соціальні.

До основних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства в організаційно-економічній групі можна віднести: ефективне планування і прогнозування розвитку галузі, цільове використання прибутку, моніторинг ціноутворення та встановлення оптимальної цінової політики, розвиток законодавчої бази у сфері забезпечення формування конкурентного середовища, підвищення якості продукції і контроль за її станом,вдосконалення управління та територіальної організації виробництва [3, с.143].

Щодо групи техніко-технологічних важелів впливу, то вони характеризують рівень науково-технічного прогресу, що наявний на виробництві, використання техніки, рівень освоєння технологій тощо. До числа факторів даної групи можна віднести науково-технічний рівень продукції та виробництва, ступінь удосконалення технологій виробництва, впровадження сучасних засобів автоматизації виробництва [5, с.59].

Наступною групою є інноваційно-інвестиційні фактори. Вони охоплюють усі операції, що пов’язані з використанням результатів наукових досліджень і розробок, а також вкладання певних коштів на реалізацію цих відкриттів. До завдань, які необхідно реалізувати в рамках даної групи, можна перелічити створення інноваційної продукції, впровадження інноваційних проектів, використання новітніх досліджень та розробок, проведення маркетингових досліджень, рекламних кампаній та ін.

Щодо фінансової групи, то до неї відносяться всі показники діяльності підприємства, що пов'язані із грошовими потоками. До таких операцій входять: оптимізація фінансово-кредитного забезпечення розвитку підприємства, досягнення високої платоспроможності, зменшення собівартості продукції, зниження матеріалоємності, пошук вигідніших постачальників, зменшення витрат на енергоресурси та постачання, оптимізація використання транспорту.

Остання група – це соціальні фактори. З одного боку, ці фактори можна розглянути з точки зору підприємства, тобто це персонал. З іншої ж сторони, з соціальної сфери можна виокремити кінцевих споживачів продукції. Щодо напрямків підвищення конкурентоспроможності по відношенню до персоналу, то необхідно залучати високоосвічені кадри, покращувати умови праці,створювати ефективну систему мотивації, підвищувати продуктивність праці. Щодо споживачів, то необхідно проводити маркетингові дослідження, покращувати рекламну компанію, збільшувати попит на продукцію, створити систему заохочень у вигляді знижок, карток постійних покупців та спеціальних пропозицій, покращити рівень надання послуг [4, с.32].

Література

1. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства : планування та діагностика : монографія / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко; за заг. ред. д.е.н ., проф. О. Є. Кузьміна. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. – 198 с.

2. Тарнавська Н. П. Нові погляди на сутність конкурентоспроможності підприємств / Н. П. Тарнавська, І. І. Макарова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 12 (115). – С. 57–66.

3. Довбенко В. І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації // Зовнішня торгівля : право та економіка. – 2007. – № 6(35). – С. 29-35.

Галасюк С.С.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ХОСТЕЛ ЯК ОСНОВНИЙ ТИП ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОДІЖНОГО ТУРИЗМУ

Найважливішим завданням, спрямованим на розвиток молодіжного туризму, є створення мережі засобів розміщення, які за невисоку плату забезпечували б можливість проживання для молоді під час подорожей історичними та рекреаційними центрами України. Для цього світова практика та об'єктивна необхідність пропонують скористатися прогресивним досвідом зарубіжних країн у сфері функціонування популярних і недорогих закладів для мандрівників – хостелів (молодіжних готелів, гуртожитків) [1].

Прообраз сучасного хостела з'явився ще в 1909 р., коли німецький учитель Р. Ширманн почав організовувати заміські прогулянки для своїх учнів по вихідних днях, використовуючи для розміщення на нічліг приміщення в місцевих школах. Сьогодні хостел – це невеликий готель (гуртожиток) або база відпочинку, в якому за демократичну плату розміщують всіх туристів незалежно від статі, раси, віросповідання і політичних переконань, з метою забезпечення їм можливості подорожувати по всьому світу.

Характеристика середньостатистичного хостелу:

− номери різної місткості (від 2-х до 7-ми місць) зі зручностями в номері або в блоці на кілька кімнат, і так звані «dormitories» – спальні, розраховані на 10-20, а іноді – на 40 місць (із загальними санітарно-технічними зручностями в коридорі);

− виділення окремих номерів для проживання чоловіків і жінок, а також надання можливості змішаного розміщення людей різних статей («mix») при наявності в кімнаті роздягалень;

− сніданок, включений у вартість проживання, або організація приміщення під кухню з обладнанням для самостійного приготування постояльцями їжі;

− наявність шафи або приміщення, що охороняється, в якому можна залишити речі, і до якого клієнт буде мати доступ у будь-який час;

− певні правила поведінки: заборона на куріння в хостелі, заборона на вхід в хостел після 12 години ночі, заборона на перебування в хостелі після 11 години ранку, так як в цей час проводиться санітарна обробка приміщень;

− спеціальні кімнати для спілкування («meeting rooms»), які надають можливість людині, що приїхала в іншу країну, швидше адаптуватися, знайти нових друзів і зануритися у вивчення місцевих звичаїв, околиць і визначних пам'яток. На відміну від готелю, який більшість людей розглядає як «місце для ночівлі», хостел є особливим світом, в якому можна і потрібно спілкуватися і знаходити нових знайомих [1; 2].

Майже всі молодіжні гуртожитки об'єднані в кілька організацій, з яких найбільш відомими є Міжнародна молодіжна федерація хостелів (IYHF) та її партнер – Європейська молодіжна федерація хостелів (EYHF). З 2003 р. в нашій

країні діє Всеукраїнська молодіжна хостел-асоціація (ВМХА) – єдина в Україні організація, яка має право офіційно представляти Міжнародну молодіжну федерацію хостелів.

Основними завданнями ВМХА є:

− створення і об'єднання мережі хостелів в Україні;

− сприяння створенню і розвитку інфраструктури у сфері молодіжного туризму;

− забезпечення туристів гуртожитками та іншими приміщеннями, в яких не повинно існувати відмінностей, пов'язаних з расою, національністю, кольором шкіри, релігією, статутом, класом або політичними мотивами;

− організація молодіжного туризму в «хостел-стилі».

В табл. представлені дані про кількість хостелів – членів Всеукраїнської молодіжної хостел-асоціації.

Таблиця

Кількість хостелів – членів Всеукраїнської молодіжної хостел-асоціації

№ п/п	Дестинації України	Кількість хостелів, од.	У % до підсумку
1	м. Київ	47	62,7
2	м. Бориспіль	1	1,3
3	м. Славутич	1	1,3
4	м. Львів	20	26,8
5	м. Харків	3	4,0
6	м. Миколаїв	1	1,3
7	м. Херсон	1	1,3
8	м. Мукачево	1	1,3
	Всього	75	100,0

Авторська розробка

Таким чином, із 75 хостелів – членів ВМХА переважна кількість (47 од. або 62,7 %) молодіжних об'єктів розміщення перебуває в м. Києві. Друге місце посідає м. Львів (20 од. або 26,8 %), а м. Одеса не представлена взагалі. Слід також звернути увагу на слабке поширення молодіжних хостелів по території України.

Література

1. Орленко О. Становлення та розвиток студентських хостелів в Україні – важливий напрям молодіжного та дитячого туризму / О. Орленко // Економічний часопис XXI. – 2004. – № 3.

2. Офіційний сайт Всеукраїнської молодіжної хостел-асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hihostels.com.ua.

Доброва Н.В.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність підприємства – це реальна потенційна спроможність підприємства виготовляти і реалізувати швидко та дешево якісну продукцію в достатній кількості.

Конкурентоспроможність можна розглядати у двох аспектах. Перший аспект – це конкурентоспроможність товару – його ступінь відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними і т.д. Другий аспект – це конкурентоспроможність підприємства, по-перше, це місце підприємства на ринку відносно інших підприємств-конкурентів.

Напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства можна поділити на заходи, які здійснюються на рівні підприємства та на рівні держави. Заходи підвищення конкурентоспроможності підприємства, які здійснюються на рівні підприємства включають: удосконалення параметрів якості товарів; проведення маркетингових досліджень; використання економічних методів управління якістю; використання нових технологій виробництва товарів; вдосконалення сервісного обслуговування.

До заходів підвищення конкурентоспроможності підприємства, які здійснюються на рівні держави відносяться: розробка стандартів до виробництва товарів; фінансування й страхування експортоорієнтованих підприємств; контроль за екологічною безпекою виробництва.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства – це можливість підприємства, що має певну частку відповідного ринку, відповідати вимогам споживачів та має змогу перешкоджати перерозподілу цього ринку на користь конкурентам.

В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування організаційно-економічного механізму, що спроможний забезпечити ефективність управління і конкурентоспроможність не тільки продукції, а й самого підприємства. Конкурентоспроможність підприємства слід розуміти, як реальну та потенційну спроможність, а також наявні для цього можливості підприємства вивчати попит (ринок), проектувати, виготовляти та реалізувати товари, які по своїм параметрам корисніші у розрахунку на грошову одиницю для споживачів, ніж товари конкурентів. Конкурентоспроможність підприємства можна розглядати також, як вміння виготовляти і реалізувати швидко та дешево якісну продукцію в достатній кількості.

Найважливішою функцією механізму забезпечення конкуренто-спроможності підприємства є захист від несприятливих умов ринкового

середовища, які повинні передбачати розробку комплексу заходів з обмеження економічного ризику в діяльності підприємства.

Оцінку конкурентоспроможності підприємства можна проводити за наступними напрямками діяльності підприємства: маркетингова діяльність, виробнича діяльність, фінансова діяльність, організаційна та управлінська діяльність, кадрова робота та комерційна діяльність підприємства.

Можна виділити три групи показників, що відображають рівень конкурентоспроможності підприємства.

Перша група – це спеціальні (основні) показники конкурентоспроможності підприємства, які характеризують репутацію підприємства, його ринкову стратегію, інноваційну діяльність.

Друга група – це показники економічної ефективності діяльності підприємства, які характеризують:

1) економічний потенціал і ефективність діяльності підприємства (активи, основний капітал, власний і позиковий капітал, обсяг продажів, частка на ринку, прибуток);

2) виробничий і збутовий потенціали, що вказують на можливість підприємства виробляти і реалізовувати ту або іншу продукцію в необхідних кількостях у необхідний термін (наявність сировинної бази; виробничі і збутові потужності; обсяг і напрямки капіталовкладень, що визначають виробничу політику тощо);

3) науково-дослідний потенціал (організація і напрямок наукових досліджень, щорічні витрати на НДДКР, число патентів на винаходи, область патентознавства, тощо);

4) стан і кваліфікація трудових ресурсів.

Третя група – це показники фінансового стану підприємства, які характеризують фінансове становище підприємства (платоспроможність, кредитоспроможність і умови кредитування, структура капіталу - відношення власного капіталу до загальної суми активів тощо).

Знаючи розмір і динаміку цих показників, кожне підприємство зможе тримати під контролем основні показники своєї конкурентоспроможності, а також забезпечити проведення заходів щодо їх підвищення. Використання будь-якої з трьох зазначених груп показників дає лише часткове уявлення про неї. Для повної оцінки конкурентоспроможності підприємств необхідно використовувати всі три групи показників в комплексі, тільки тоді вони зможуть тримати під контролем свої конкурентні позиції, обґрунтовано визначати стратегію і тактику поведінки на ринку.

Оцінка конкурентоздатності підприємства являє собою складну багатофакторну задачу, що зводиться до виявлення найбільш значимих числових показників конкурентоздатності і їхньому інтегруванню.

Більшість методів оцінки конкурентоздатності організацій засновані на застосуванні різних коефіцієнтів для аналізу виробничої діяльності, фінансового становища, ефективності інвестицій тощо.

Літвінова В.О.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ: ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналіз конкурентоспроможності продукції, як аналіз будь-якої багатофакторної категорії, не має чіткого алгоритму рішення. Розв'язання кожної конкретної задачі відбувається індивідуально, виходячи з цілей аналізу, доступності та способу отримання інформаційного матеріалу, кількості товарів-конкурентів, кількості критеріїв-факторів, за якими проводиться дослідження, а також рівня підготовки і спеціалізації дослідника.

Конкурентоспроможність продукції, по суті, моментний показник, тобто він відображає індивідуально виражену можливість товару змагатися на ринку з товарами, що задовольняють ту ж групу потреб на момент дослідження. Різноманіття динамічних факторів, які формують дану категорію, в тій чи іншій мірі піддає зміни кінцевий показник.

Таким чином, на підприємствах, де підвищення (підтримання) рівня конкурентоспроможності продукції є визначальним пріоритетом розвитку, аналіз рівня конкурентоспроможності продукції повинен мати систематичний характер. Природно, підприємство повинно мати змогу самостійно (без залучення сторонніх організацій) проводити дану роботу, що й накладає певні вимоги на метод дослідження.

На основі аналізу існуючих методів визначення конкурентоспроможності продукції, ми прийшли до наступних висновків:

1. Метод повинен універсальним, тобто на можливість його застосування не повинні впливати мінливі умови (зміна цілей дослідження, способів отримання інформації, обсягу факторів і одиниць їх вимірювання не повинні накладати обмежень на застосування методу).
2. Метод повинен бути позиціонуючим, тобто давати уявлення про загальний стан продукції щодо товарів-конкурентів.
3. Метод повинен бути інформативним, тобто в результаті його використання повинні бути виявлені сильні і слабкі сторони товару.
4. Метод повинен бути доступним, тобто його застосування не повинно обмежуватися рівнем підготовки дослідника.

Розглядаючи методи в розрізі двох найбільш популярних класифікацій (за видами показників та за формою представлення результатів), ми зробили спробу провести критичний аналіз методів з позиції висунутих умов. Виходячи з пункту 2 (той, що позиціонує), повинен бути розрахований комплексний показник, а з пункту 3 (інформативний) – диференціальні (поодинокі) показники. Таким чином, методом, що задовольняє двом умовам, буде змішаний метод, при якому на підставі розрахунку одиничних показників можна розрахувати комплексний показник конкурентоспроможності продукції.

За формою подання результатів найбільш задовольняє вимогам розрахунковий метод. При даному виборі ми керувалися не стільки його достоїнствами, скільки недоліками інших методів.

Так, матричний метод не дасть уявлення про слабких і сильних сторонах продукції, а графічний може накласти обмеження доступності застосування, у зв'язку з тим, що складність може викликати саме графічне зображення. Крім того більшість графічних методів не дають інформацію за загальним рівнем конкурентоспроможності продукції, тобто в нашому випадку можуть бути використані як проміжна ілюстрація.

Розрахунок одиничних показників застосовується у разі порівняння двох видів продукції (або з найближчим конкурентом, або з лідером, або з товаром-еталоном) [1, с.88]. У тому випадку, якщо порівнюваних товарів більше, метод втрачає свою актуальність. Тому метод, використовуваний для розрахунку одиничних показників, повинен бути застосовний в умовах аналізу рівня конкурентоспроможності більш ніж двох товарів.

Крім того, розрахунковий метод повинен відповідати вимогам універсальності, тобто повинен бути застосовний для різних товарів, різних наборів критеріїв-факторів, а головне даний розрахунковий метод повинен враховувати показники, що мають різний кількісний і якісний (метри, тонни, бали, відсотки, гривні) вимір.

Таким чином, складність і різноманітність зв'язків критеріальних показників конкурентоспроможності продукції зумовлюють багатовимірність ознак і в зв'язку з цим вимагають застосування найбільш складного математичного апарату – методів багатовимірного статистичного аналізу, які сьогодні називають інтелектуальним інструментом дослідника.

Література

1. Доминская М. Г., Соловьев И. А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. – М. : Издательство стандартов, 2000. – 124 с.

Осипова М.М.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ВИРОБНИЦТВОМ (GLOBAL G.A.P.)

Сільське господарство в Україні є локомотивом розвитку економіки у сучасних умовах, важливою бюджетоутворюючою галуззю, яка має достатньо високі експортні можливості. Подальший розвиток цієї галузі та її обсягів експорту залежить від багатьох факторів, але треба зауважити, що підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та відповідна зона вільної торгівлі поставили перед Україною нові завдання, які пов’язані з урегулюванням питань технічного регулювання, перегляду діючого

законодавства з стандартизації та сертифікації, законодавства про санітарні та фітосанітарні заходи – їх наближення та узгодження з законодавством Європейського Союзу (як це визначено у Додатку V до цієї Угоди). Так, у ЄС значну увагу приділяють безпечності харчових продуктів, яку регулюють різні регламенти, директиви та інші законодавчі акти ЄС. У відповідності до Регламенту ЄС №178/2002 Європейського Парламенту та Ради від 28 січня 2002 р., встановлені загальні принципи та вимоги законодавства про харчові продукти, визначені процедури стосовно питань безпечності харчових продуктів. Він встановлює наступні основні принципи:

- харчовий ланцюг розглядається як єдине ціле (принцип "від ферми до столу");
- аналіз ризиків є фундаментальною складовою політики безпечності харчових продуктів;
- відповідальність за безпечність харчових продуктів покладено на операторів ринку харчових продуктів;
- оператори ринку забезпечують простежуваність харчових продуктів.

Впровадження цих принципів здійснюється на основі:

- HACCP - системи аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках. Ця система ідентифікує, оцінює і контролює небезпечні фактори, що є визначальними для безпечності харчових продуктів. Законодавством України встановлена обов'язковість впровадження цієї системи для переробних підприємств;
- Global G.A.P. – впровадження та сертифікації належної сільсько-господарської практики (Good Agricultural Practice). За допомогою цієї системи розробляються та встановлюються стандарти для переконання споживачів у належному виробництві харчових продуктів у первинному виробництві. Global G.A.P. є добровільний стандарт для впровадження у первинному виробництві.
- Інших аналогічних систем.

Впровадження цих систем дозволяє, як було відзначено вище, впровадити операторам ринку принцип простежуваності виробництва харчової продукції, що у свою чергу дозволяє оперативно у необхідних випадках вилучити чи відкликати небезпечну продукцію. Тому, не зважаючи на добровільність впровадження стандарту Global G.A.P., він досить широко використовується на практиці у всьому світі.

Так, він поширений у 100 країнах світу, але в Україні робить тільки перші кроки. Сутність стандарту Global G.A.P. полягає у тому, що виробник декларує про політику у сфері безпеки продуктів харчування. При цьому він повинен взяти на себе обов'язковість впровадити і підтримувати систему забезпечення безпеки продуктів харчування на всіх стадіях виробничого процесу: від стадії, яка передує вирощуванню до випуску готової продукції.

Використання системи засновано на ідентифікації можливих ризиків та загроз і впровадження дій з їх недопущенню. Сертифікація згідно стандарту здійснюється аудиторами відповідно до керівних положень, які регулярно поновлюються. Але до сертифікації необхідно виробнику привести своє

виробництво у відповідність до вимог стандарту, насамперед ідентифікувати можливі ризики та загрози по всім елементам системи менеджменту, що стосуються безпечності та якості у виробництві.

У відповідності до стандарту Global G.A.P. встановлюються вимоги (контрольні точки) по яким оцінюються ступінь виконання вимог. Всі вимоги поділяються на значні, незначні та рекомендаційні. Перші повинні виконуватися стовідсотково, другі – на 95 %, а треті можливо не є актуальними для конкретного господарства. Таким чином, у процесі сертифікації, як правило, задіяні консультанти – для обґрунтування рекомендацій для виробництва згідно до керівних положень та аудитори – безпосереднє здійснення сертифікації. Сертифікат Global G.A.P. дійсний 1 рік.

Сьогодні використання сертифікації згідно з вимогами Global G.A.P. в Україні здійснюється завдяки вимогам та всілякої підтримці великих торговельних мереж, які впроваджують європейську політику безпечності харчової продукції. Треба відзначити, що все більше можливість продажу сільськогосподарської продукції на експорт чи через мережу крупних торговельних підприємств буде залежить від наявності сертифікації згідно Global G.A.P. чи іншої аналогічної.

Разом з тим, насамперед, виробник повинен мати чітке уявлення про економічну ефективність, окупність впровадження цієї системи сертифікації у зв'язку з тим, що вона достатньо витратна. Тому для її впровадження в Україні необхідно: проведення широкого інформування та навчання українських сільськогосподарських виробників, фермерів; залучення дорадників сільськогосподарських дорадчих служб у якості консультантів; проведення круглів столів, конференцій; випуск наочних матеріалів та ін.

Остряніна С.В.
к.е.н., доцент
Полтавський університет економіки і торгівлі (Україна)

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Система управління якістю (СУЯ) – це частина системи управління організацією, яка спрямована на досягнення високих результатів відповідно до цілей у сфері якості й на задоволення потреб, очікувань або вимог зацікавлених сторін. Фактично СУЯ забезпечує стабільну високу якість продукції та послуг протягом усього часу і на всіх етапах функціонування організації [1].

Побудова системи управління якістю регламентується вимогами міжнародних стандартів, що прийняті більшістю країн як національні. Як правило, наявність сертифікованої системи управління якістю стає обов'язковою умовою при здійсненні угод, які визнані у світі товаровиробників зі своїми субпідрядниками.

Сьогодні в управлінні якістю важливе значення має сертифікована система менеджменту якості, що є гарантією високої стабільності та стійкості якості продукції. Сертифікат на систему якості дозволяє виробникам зберегти конкурентні переваги на ринку.

Застосування українськими підприємствами сертифікації продукції в умовах ринкових відносин дає наступні переваги [2, с.14]:

- забезпечує довіру внутрішніх і закордонних споживачів до якості продукції;
- полегшує і спрощує вибір необхідної продукції споживачами;
- забезпечує споживачу одержання об'єктивної інформації про якість продукції;
- сприяє більш тривалому успіху і захисту в конкуренції з виробниками несертифікованої продукції;
- зменшує імпорт у країну з аналогічною продукцією;
- запобігає надходження в країну імпортної продукції не відповідного рівня якості;
- сприяє підвищенню організаційно-технічного рівня виробництва;
- стимулює прискорення НТП.

Впровадження сучасних СУЯ включає два основних напрями: адаптацію (реінжиніринг) чинних систем управління якістю, що функціонують на підприємствах; формування системи управління якістю на підприємствах, де вони відсутні, а їх продукція періодично сертифікується за зразками, які відбирається в порядку та в кількості, встановленому органом з сертифікації.

Наявність СУЯ дозволяє підприємству та його замовникам бути впевненими у тому, що: вимоги замовників досліджуються та реалізуються послідовно на всіх стадіях виробничого циклу; реалізація вимог замовників відбувається у встановлений термін, з встановленими витратами та з виконанням встановлених вимог технологічного процесу; технологічні процеси підприємства постійно удосконалюються, адаптуючись до зовнішніх умов, що постійно змінюються. Якісні аспекти конкурентоспроможності є особливо актуальними для українських підприємств, оскільки в умовах ринкової нестабільності вини можуть бути «поглинутими» зарубіжними конкурентами. Впровадження міжнародної СУЯ для підприємств є одним із необхідних кроків для забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції та продовольчої безпеки країни.

Література

1. Впровадження системи управління якістю в органах державної податкової служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www. sts.gov. ua/data/ material/ 000/000/53115/0.docx

2. Герасимова Е. Б. Метрология, стандартизация и сертификация : учеб. пособ. для проф. образования / Е. Б.Герасимова, Б. И. Герасимов. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2010. – 224 с

3. Войнова І. Є. Побудова системи управління якістю підприємства з застосуванням процесного підходу / І. Є. Войнова // Мясное дело. – 2011. – № 2. – С. 32-34.

Суліма Н.М.
к.е.н., доцент
Національний університет біоресурсів і природокористування України (Україна)

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ

Одним із найважливіших показників діяльності підприємства є якість продукції, яка характеризується сукупністю властивостей продукції, що зумовлюють її здатність задовольняти певні потреби споживачів відповідно до свого призначення. На якісну продукцію завжди є попит, вона реалізується за вищою ціною і, відповідно, підприємство одержить більше прибутку. Підвищення якості продукції забезпечує ефективну діяльність підприємства в умовах ринку, бо воно рівнозначне зростанню обсягів її виробництва.

Для забезпечення належної якості у процесі виробництва і споживання продукції визначають і постійно контролюють її рівень, що передбачає застосування певної системи показників. Рівень якості характеризує міру придатності певного виду продукції для задоволення потреб споживачів. Оцінка якості продукції передбачає визначення її абсолютного, відносного, перспективного і оптимального рівня.

Абсолютний рівень якості продукції визначається шляхом обчислення певних показників без їхнього порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів. Відносний рівень якості розраховується на основі порівняння абсолютних показників якості продукції з відповідними показниками аналогічних її видів найкращих за рівнем якості.

В умовах впровадження досягнень науково-технічного прогресу та підвищення матеріального добробуту населення рівень якості продукції має постійно зростати. У зв’язку з цим виникає необхідність визначення перспективного рівня якості продукції, який забезпечуватиме конкурентоспроможність підприємства в майбутньому. При обґрунтуванні перспективних показників якості й встановленні їхніх конкретних рівнів за окремими видами продукції потрібно враховувати багато факторів, зокрема вимоги споживачів, що використовують продукцію; реальні можливості досягнення встановлених показників якості при даному рівні техніки і технології виробництва; наявність методів і способів визначення показників якості та контролю за їхнім формуванням у процесі виробництва.

В залежності від кількості властивостей, які характеризуються, показники якості поділяються на: одиничні, що характеризують окремі властивості виробу; комплексні, за допомогою яких вимірюється група властивостей виробу; узагальнюючі, які характеризують якість усієї сукупності продукції підприємства.

Одиничні показники умовно поділяються на такі групи: показники призначення (характеризують напрям та пристосованість виробів до використання); надійності і довговічності; технологічності (характеризують ефективність технологій їхнього виготовлення); ергономічні показники (враховують комплекс гігієнічних антропометричних, фізіологічних

властивостей людини, вимоги техніки безпеки); естетичні показники (характеризують відповідність продукції стилю і моді, оригінальність, гармонійність); показники стандартизації та уніфікації, що відбивають ступінь використання у виробі стандартизованих та уніфікованих деталей та вузлів; економічні показники (відображають витрати на виготовлення і експлуатацію виробу).

Комплексні показники характеризують сукупність властивостей продукції, згідно з яких її поділяють на сорти, класи.

В процесі господарської діяльності важливо не тільки вірно оцінити якість окремих виробів, але й загальний рівень якості продукції підприємства. Для цього використовується система загальних показників, основними серед яких є: коефіцієнт оновлення асортименту; частка сертифікованої продукції; частка продукції, призначеної для експорту.

Методи оцінки якості продукції поділяються в залежності від способу одержання інформації на об'єктивний (вимірювальний), органолептичний і розрахунковий.

Вимірювальний метод – передбачає використання при оцінці якості продукції технічних засобів контролю.

Органолептичний метод передбачає аналіз сприймання органами чуття людини споживчих властивостей товару. Розрахунковий метод використовується при визначенні показників якості новостворених виробів.

В залежності від джерел інформації методи оцінки якості поділяються на: традиційний (оцінка якості продукції в спеціалізованих підрозділах); експертний (використовується для оцінки естетичних показників якості); соціальний (ґрунтується на визначенні якості продукції на основі вивчення думки споживачів про неї).

Економічний механізм управління якістю продукції об'єднує способи і методи, які спрямовані на забезпечення виробництва і реалізації продукції високої якості. Складовими елементами цього механізму є планування і прогнозування виробництва високоякісної продукції, стимулювання і контроль за виробництвом, стандартизація і сертифікація продукції [1].

Література

1. Економіка і фінанси підприємства : Навч. посібник / Степасюк Л. М., Суліма Н. М., Величко О. В.; За ред. В. К. Збарського і В. І. Мацибори. – К. : «ЦП «КОМПРИНТ»», 2013. – 335 с.

Шиян Н.І.
к.е.н., доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва (Україна)

СТРУКТУРА ВИТРАТ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА

На показники ефективності виробництва сільськогосподарської продукції має вплив велика кількість факторів. Важливе місце у їхньому формуванні належить витратам виробництва, поєднання і використання яких впливає на натуральні і вартісні показники галузі. Тому розгляд і оцінка статей витрат, які формують виробничу собівартість продукції, їхньої структури є актуальними під час пошуку шляхів підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема продукції галузі м'ясного скотарства.

До вивчення ступеня впливу зміни витрат на показники ефективності виробництва сільськогосподарської продукції все частіше звертаються науковці і практики [1–5]. Проблему розглядають з різних поглядів: з теоретичного і практичного [4] в рамках управлінської [1], операційної діяльності [2], за галузями виробництва [5] тощо. В той же час недостатньо дослідженими залишаються питання про вплив зміни величини постійних витрат, їхньої питомої ваги в структурі виробничої собівартості на показники ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема приросту ВРХ.

Метою цього дослідження стала оцінка впливу зміни питомої ваги постійних витрат у виробничій собівартості приросту м'яса ВРХ на середньодобовий приріст як один з показників ефективності галузі м'ясного скотарства в сільськогосподарських підприємствах України у 2013 р.

В економічній літературі є різні підходи до аналізу витрат під час виробництва продукції. Один з них пов'язаний з розмежуванням витрат на постійні і змінні. Скориставшись цим підходом та удосконаливши відповідно до свого бачення таку його складову як віднесення витрат до перших і других, ми звернулися до розрахунку коефіцієнтів парної кореляції між величинами кожної зі статей, які формують величину виробничої собівартості і обсягами виробництва продукції.

Відповідно до обчислених результатів, величину постійних витрат будуть формувати статті: «Оплата послуг і робіт сторонніх організацій», «Амортизація необоротних активів» і «Решта інших прямих та загальновиробничих витрат». Коефіцієнт парної кореляції між їхніми величинами і обсягами виробництва продукції був не більше ніж 0,4. Інші статті витрат уважаємо змінними (коефіцієнт парної кореляції був більший за 0,7).

Оцінюючи вплив зміни питомої ваги постійних витрат на показники ефективності виробництва приросту ВРХ, звернулися до групування сільськогосподарських підприємств, які у 2013 р. вирощували ВРХ. Здобуті результати дослідження свідчать, що із зростанням питомої ваги постійних витрат у виробничій собівартості продукції такий показник ефективності, як рівень

продуктивності, а в нашому випадку це середньодобовий приріст ВРХ, спочатку підвищується, набуваючи свого максимального значення, а далі зменшується. Тобто, відповідно до дістаних результатів, визначається максимум питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, який становить 15,7 %. Із збільшенням питомої ваги постійних витрат вище розрахованої величини спостерігаємо зменшення приросту ВРХ. В той же час, галузь м'ясного скотарства залишається збитковою.

Таким чином, питання визначення зміни постійних витрат, зокрема впливу їхньої питомої ваги в собівартості продукції на показники продуктивності галузей аграрного виробництва, зокрема середньодобовий приріст ВРХ, є актуальними для аграрних підприємств. Підвищення питомої ваги постійних витрат в структурі собівартості супроводжується зміною показників ефективності галузі, зокрема середньодобового приросту величина якого спочатку збільшується, а потім зменшується, при цьому залишається проблема подолання збитковості виробництва продукції галузі. Зростання питомої ваги постійних витрат, яке супроводжується збільшенням продуктивності може бути свідченням орієнтації аграрних підприємств на інноваційно-інвестиційний розвиток.

Література

1. Яворов В. В. Планування, облік і контроль як основні функції управління підприємством / В. В. Яворов // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 108-113.
2. Нагорнюк О. П. Формування виробничих витрат у сільськогосподарських підприємствах / О. П. Нагорнюк // Економіка АПК. – 2014. – № 6. – С. 96-101.
3. Цап В. Д. Формування витрат виробництва з урахуванням вартості основних фондів та амортизаційної політики в аграрному секторі економіки / В.Д. Цап // Економіка АПК. – 2013. – № 9. – С. 131-136.
4. Проданчук М. А. Теоретичні засади обліку витрат та калькулювання в системі управління витратами / М. А. Проданчук // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 62-65.
5. Сас О. О. Удосконалення методики планування й обліку в галузі скотарства / О. О. Сас // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 106-112.

Щербак А.В.
к.э.н., доцент
Одесский национальный экономический университет (Украина)

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

На современных рынках для создания конкурентоспособного продукта, удовлетворяющего запросы клиента, ресурсов одного предприятия, как правило, недостаточно: требуется участие других игроков рынка, обладающих необходимыми ресурсами и компетенциями. Конкурентные преимущества успешных предприятий в значительной мере базируются на взаимовыгодном сотрудничестве с многочисленными партнерами: поставщиками и потребителями, дистрибьюторами и дилерами, государственными и общественными организациями, университетами и исследовательскими центрами.

Наиболее эффективными являются постоянные, устойчивые связи. При этом возникают так называемые гибридные организации. К ним, в частности, относят франчайзинг, альянсы, сети. Взаимодействия участников не достигают уровня полного слияния, однако характер межфирменных отношений в таких структурах мало напоминает обычные рыночные трансакции. Они носят регулярный характер, возникает атмосфера доверия, вследствие чего существенно снижаются трансакционные издержки.

Одной из разновидностей гибридных организаций является субконтрактация. Согласно данным исследования, осуществленного в 2007 г., в 15 «старых» членах ЕС в процессах субконтрактации непосредственно участвовали 267 тыс. предприятий, что создало 3,8 млн. рабочих мест [1, с.19].

В СССР субконтрактация активно развивалась, однако предприятия сотрудничали преимущественно в рамках одного министерства, даже главка. После распада Союза производственные связи, существовавшие раньше, во многом разорваны, и для налаживания новых связей нужна государственная поддержка. В России при помощи властных структур создана система субконтрактации. Она включает два главных элемента: центры субконтрактации и информационную систему. Действует 37 региональных центра. 29 из них работают в Российской Федерации, остальные – в Беларуси, Казахстане и других соседних странах.

Информационная система субконтрактации размещена на портале http://www.subcontract.ru/. Она включает в себя базу данных производственных возможностей предприятий, а также базу данных поступающих заказов и информацию о предприятиях – заказчиках. Это обеспечивает быстрый и удобный поиск партнеров по производственной кооперации – как поставщиков, так и заказчиков. В системе субконтрактации участвует более 16 тысяч предприятий, по состоянию на 26.05.2015 г. в информационной системе субконтрактации зарегистрировано 4126 актуальных заказов. Два года назад в данной системе участвовало около 500 украинских предприятий. Активно

работал центр субконтрактации в Луганской области. Однако позже данный центр фактически прекратил работу.

Разновидностью гибридных организаций, которая в наибольшей степени способствует повышению конкурентоспособности входящих в него предприятий, является кластер. Данное понятие введено в экономическую науку американским экономистом Майклом Портером. Кластер – группа географически близких взаимосвязанных предприятий и организаций в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и дополняющих друг друга. Кластеры принимают различные формы, однако обычно включают предприятия по производству готового продукта, поставщиков комплектующих изделий, оборудования, а также сервисных услуг. Многие кластеры включают университеты, научно-исследовательскими организации, а также торговые ассоциации и другие структуры.

Большинство кластеров размещено в пределах одного региона, зачастую – в пределах одного города. Географическая близость фирм – производителей готовой продукции и поставщиков – способствует острой конкуренции, быстрому распространению инноваций, стимулирует постоянный рост эффективности, появление новых видов продукции. Компании – участники кластера – имеют возможность совместного доступа к маркетинговой информации, результатам научных исследований и т.п. Кластер выступает как коллективный предприниматель, соединяющий преимущества крупного производства с гибкостью, способностью быстро перестраиваться, присущими малому бизнесу.

Мировой опыт свидетельствует о большей эффективности предприятий, входящих в кластеры, по сравнению с их коллегами, действующими самостоятельно. Так, в кластерах США производительность труда выше на 44 %, а зарплата – на 28 %. Поэтому в развитых странах в кластерах участвует значительная часть предприятий. Опрос, проведенный в 2006 г., показал, что в странах ЕС в них участвует 24 % предприятий с численностью занятых более 20 человек. При этом 62 % предприятий заявили, что проявляют интерес к кластерам. Ряд эффективных кластеров действуют в Украине, однако число их невелико. Частично это объясняется тем, что Украина – одна из немногих стран Европы, где на общегосударственном уровне отсутствуют меры, направленные на поддержку кластеров.

Литература

1. EU SMEs and subcontracting (2008). Final report. [Electronic source]. – Access.http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/eu-smes-subcontracting-final-report_en.pdf

Шевченко І.Ю.
к.е.н., ст. викладач
Харківський національний автомобільно-дорожній університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ АВТОМОБІЛЕВИРОБНИКІВ

Конкурентоспроможність підприємства як базова економічна категорія може характеризуватися різними показниками, з яких одними із ключових є обсяг збуту продукції та займана підприємством частка ринку.

На даний момент функціонування вітчизняних підприємств автомобілебудівної галузі видається доволі проблемним з огляду на певну втрату ними конкурентних позицій на ринку продажу автомобілів.

Так, аналізуючи дані, надані корпорацією «Укравтопром» [1-5], можна прослідкувати наступні зміни:

- за останні п’ять років (в період 2010-2014 рр.) обсяг реалізації продукції та частка ринку найбільшого вітчизняного виробника легкових автомобілів – ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» (м. Запоріжжя) (далі – ЗАЗ) – характеризувалася певною нестабільністю, що викликана зміною лідерів ринку. Так, наприклад, якщо у період 2010-2012 рр. трійку найбільш популярних брендів легкових автомобілів становили ВАЗ (країна-виробник – Російська Федерація) (15,28 % у 2010 р., 13,71 % у 2011 р., 8,3 % у 2012 р.), ЗАЗ (8,83 % у 2010 р., 9,41 % у 2011 р., 7,63 % у 2012 р.) і HYUNDAI (країна-виробник – Корея) (8,64 % у 2010 р., 10,52 % у 2011 р., 9,62 % у 2012 р.), то у 2013 р. це були вже HYUNDAI (8,44 %), ЗАЗ (8,3 %) і GEELY (країна-виробник – Китай) (7,7 %), а у 2014 р. – TOYOTA (країна-виробник – Японія) (10,61 %), GEELY (9,65 %) і ЗАЗ (8,15 %). Не дивлячись на те, що ЗАЗ все ще вдається реалізувати значні обсяги продукції, зменшення частки ринку, яку займає підприємство, має стабільну тенденцію з огляду на посилення конкурентних позицій азіатських автомобілевиробників на ринку продажу легкових автомобілів в Україні;
- вітчизняне виробництво вантажних автомобілів переважно забезпечується такими автомобілевиробниками як ЗАЗ (48,3 % усього обсягу виробництва вантажних автомобілів в Україні у 2010 р.), КРАЗ (ПАТ «Кременчуцький автомобільний завод», м. Кременчук Полтавської області) (18,5 %) і корпорацією «Богдан» (м. Київ) (17,5%). Утім, лідерами національного ринку продажу вантажних автомобілів у досліджуваний період були переважно зарубіжні бренди: у 2010 р. – ГАЗ (країна-виробник – Російська Федерація) (19,21%), VOLKSWAGEN (країна-виробник – Німеччина) (11,38%), ЗАЗ і FIAT (країна-виробник – Італія) (по 10,03%); у 2011 р. – ГАЗ (17,67%), VOLKSWAGEN (14,36%) і FIAT (10,57%); у 2012 р. – ГАЗ (13,96%), FIAT (13,92%) і VOLKSWAGEN (13,79%); у 2013 р. – FIAT (19,08%), VOLKSWAGEN (14,60%) і ГАЗ (11,61%); у 2014 р. – VOLKSWAGEN (15,87%), FIAT (13,75%) і RENAULT (країна-виробник – Франція) (13,03%);

• провідними виробниками автобусів в Україні є БАЗ (ПрАТ «Бориспольський автозавод», с. Проліски Київської області) і корпорація «Богдан», сумарний обсяг виробництва продукції яких у 2010 р. становив 58,1 % усього обсягу виробництва автобусів в Україні. Утім, за результатами рейтингу первинних реєстрацій нових автомобілів в Україні у 2010 р. трійку лідерів ринку продажу автобусів становили бренди БАЗ (23,88 %), ГАЗ (17,18 %) і I-VAN (підприємство-виробник – ЗАЗ) (11,03 %); у 2011 р. – БАЗ (32,94 %), РУТА (підприємство-виробник – ПАТ «Завод «Часовоярські автобуси»», м. Часов Яр Донецької області) (16,32 %) і ГАЗ (12,12 %); у 2012 р. – БАЗ (28,7 %), ПАЗ (країна-виробник – Російська Федерація) (13,46 %) і I-VAN (12,87 %); у 2013 р. – ЕТАЛОН (підприємство-виробник – БАЗ) (32,81 %), ПАЗ (14,66 %) і РУТА (11,98 %); у 2014 р. – ЕТАЛОН (22,49 %), АТАМАН (підприємство-виробник – ПАТ «Черкаський автобус») (16,76 %) і РУТА (11,26 %). Тим самим, головними конкурентами вітчизняних автомобілевиробників на ринку продажу автобусів є підприємства автомобілебудівної галузі Російської Федерації.

Підводячи підсумок отриманих результатів дослідження, можна зробити висновок щодо наявності 2-х основних проблем забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних автомобілевиробників на національному ринку продажу автомобілів: 1) відсутності адекватного нормативно-правового підґрунтя державного захисту та підтримки вітчизняних автомобілевиробників (зокрема, щодо питання регулювання обсягів імпорту автомобілів) (законодавчий аспект); 2) відсутність достатньої для ведення ефективної конкурентної боротьби матеріальної та техніко-технологічної бази вітчизняних автомобілевиробників (ресурсний і науково-технічний аспекти).

Література

1. Автомобільна статистика України (2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrautoprom.com.ua/wp-content/uploads/2013/10/statbook_2010.pdf.
2. Продажі нових автомобілів в Україні у 2011 р. (за марками) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrautoprom.com.ua/wp-content/uploads/2013/10/automarket_12-2011_result-2011.pdf.
3. Статистика виробництва автомобілів та розвитку авторинку України за 2012 р. (по місяцям року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2012.
4. Статистика виробництва автомобілів та розвитку авторинку України за 2013 р. (по місяцям року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2013
5. Статистика продажу автомобілів за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2014.

Шикіна О.В.
к.е.н., ст. викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОЇ МІСТКОСТІ

Вивчення наукової літератури привело до висновку, що дотепер організаційно-економічне забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості є недостатньо дослідженим.

У зарубіжній економічній літературі термін «організаційно-економічне забезпечення», як і термін «економічний механізм», за деяким винятком використовують у назвах розділів, до складу яких входять підрозділи з економічної стратегії, витрат виробництва, формування цін, інноваційної, інвестиційної, природоохоронної діяльності тощо, а визначення сутності цих понять автори не торкаються.

Наразі в сучасній економічній літературі єдиний термінологічний підхід до визначення сутності організаційно-економічного забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості як одного з видів засобів розміщення туристів відсутній.

Л. Є. Довгань визначає організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємств як «систему формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів» [1]. Отже, на думку Л. Є. Довганя, організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємства – це, насамперед, система формування цілей і стимулів діяльності суб’єкта.

За Г. О. Пономарьовою, організаційно-економічне забезпечення ґрунтується на «тенденціях розвитку підприємства, ураховує досягнутий науково-технічний рівень його розвитку, соціальні, правові та психологічні відносини в колективі підприємства в процесі управління» [2, с.8-9]. Науковець виокремлює складові організаційно-економічного забезпечення, зокрема приділяє увагу правовому аспекту.

С. Ф. Кучер розглядає організаційно-економічне забезпечення підприємства як «сукупність заходів і засобів, створення умов, які сприяють протіканню економічних процесів, реалізації намічених планів, програм, проектів тощо». Отже, С. Ф. Кучер наголошує на взаємозв’язку між організаційно-економічним забезпеченням та реалізацією поставленої мети підприємства [3, с.6].

О. Ю. Шилова, навпаки, пропонує розуміти під сутністю організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємства тільки «процес управління для досягнення мети розвитку шляхом реалізації системи цілей підприємства як результату використання його ресурсів» [4, с.4].

На нашу думку, процес управління є невід'ємною складовою організаційно-економічного забезпечення, але воно ним не обмежується.

З огляду на системність досить вдалим вважаємо визначення В.О. Грицишина: «Організаційно-економічне забезпечення управління підприємствами складається з сукупності підсистем та елементів ринкового середовища, до яких можна віднести фінансову, організаційну, кадрову, інформаційну та правову підсистеми» [5, с. 8]. З цього визначення виходить, що організаційно-економічне забезпечення спрямоване на розвиток підприємства, відзначено взаємозв'язок підприємства з ринковим середовищем. Науковець наголошує на важливій властивості організаційно-економічного забезпечення – взаємозв'язках й до того ж відзначає системність цього процесу.

Простеживши еволюцію поглядів закордонних і вітчизняних учених щодо загальних підходів до визначення цього терміна, ми дійшли висновку, що організаційно-економічне забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості – це системна реакція, адекватна зовнішнім і внутрішнім впливам, а також механізми, важелі, інструменти та заходи щодо планування, фінансування, управління, які дають можливість не тільки узгоджувати, коригувати, враховувати та реалізовувати інтереси підприємства, але й сприяти створенню синергетичного ефекту від розширення функціональних можливостей готельних підприємств малої місткості [6, с.6].

Література

1. Довгань Л. Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л. Є. Довгань, О. Г. Лулукало // Зб. наук. пр. «Економічний вісник НТУУ «КПІ». – К., 2012. – С. 48-56.
2. Пономарьова Г. О. Організаційно-економічне забезпечення випереджувального управління підприємством: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.06.01 / Г. О. Пономарьова; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2004. – 25 с.
3. Кучер С. Ф. Організаційно-економічне забезпечення перетворень у курортно-рекреаційній системі приморського міста: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. Ф. Кучер; Запорізький національний технічний університет. – Донецьк, 2009. – 24 с.
4. Шилова О. Ю. Організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємства: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.04 / О. Ю. Шилова; Донецький національний технічний університет. – Донецьк, 2009. – 24 с.
5. Грицишин В. О. Організаційно-економічне забезпечення управління підприємствами соціально-економічної інфраструктури міста: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / В.О. Грицишин; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2004. – 23 с.
6. Шикіна О. В. Організаційно-економічне забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. В. Шикіна; Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2015. – 22 с.

Молла М.Г.
к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ДІАГНОСТИКА ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансова та політична нестабільність діяльності підприємств обумовлює та актуалізує необхідність діагностики життєздатності підприємств.

Концепція «життєздатність підприємства» є складною категорією, яка вказує на наявність у підприємств промисловості необхідного і достатнього потенціалу для забезпечення балансу господарської системи та підтримування певного рівня господарської діяльності з метою уникнення збитковості.

У зарубіжних країнах та, частково, в Україні, вже розпочато процес формування ефективних інструментів оцінки життєздатності підприємств. Однак на сьогодні залишаються не до кінця вирішеними питання виділення індикаторів моніторингу та діагностики життєздатності підприємства.

Вважаємо, що на першому етапі діагностики життєздатності, доцільним є виокремити параметри, за якими можна оцінити стан підприємства промисловості, тобто параметри життєздатності, під якими розуміються найважливіші характеристики внутрішнього стану підприємства, порушення яких призводить підприємство до економічної загибелі – самостійної або примусової ліквідації.

Як параметри життєздатності використовуються такі характеристики:

1) наявність чистих активів підприємства – L4;

2) наявність активів для забезпечення виконання зобов'язань щодо повернення позикового капіталу та забезпечення необхідного рівня ліквідності активів, які фінансуються за рахунок позикових коштів – L3;

3) забезпечення фінансової рівноваги, тобто здатності до генерування грошових надходжень в обсягах та у терміни, достатні для фінансування грошових витрат, пов'язаних з операційною, інвестиційною діяльністю підприємства – L2;

4) забезпечення беззбиткової діяльності або досягнення цільових показників господарсько-фінансової діяльності відповідно до поставлених стратегічних цілей та завдань підприємства – L1.

Життєздатний стан господарської системи підприємства має місце тільки в разі сумісної наявності усіх 4 параметрів життєздатності, тобто як ситуація, що описується моделлю

$$L = \{L4, L3, L2, L1\}.$$

Кожен параметр життєздатності залежить від великої кількості показників, що створюють передумови для підтримки життєздатності, синтезує результати певної сукупності бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві. А тому на другому етапі процесу діагностики життєздатності підприємств необхідно виділити ключові показники в рамках кожного параметру життєздатності.

У результаті дослідження був зроблений висновок, що платоспроможність, фінансова стійкість та прибутковість – фактори, що визначають життєздатність промислових систем. Відповідно рівень їх життєздатності може визначатися значеннями показників ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності.

Для проведення ґрунтовної та об'єктивної градації підприємств за рівнем життєздатності за запропонованою градацією вважаємо доцільним використання такої групи показників:

X1 – коефіцієнт поточної ліквідності;

X2 – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

X3 – коефіцієнт маневреності;

X4 – коефіцієнт майна виробничого призначення;

X5 – рентабельність продукції;

X6 – продуктивність праці;

X7 – фондовіддача.

Необхідність використання зазначених показників обґрунтовано визначенням життєздатного підприємства, яке вказує на наявність необхідного і достатнього потенціалу у підприємств для забезпечення балансу господарської системи та підтримування певного рівня господарської діяльності з метою уникнення збитковості. Збитковість підприємства зазвичай визначається показниками рівня банкротства, до яких належать платоспроможність, фінансова стійкість та прибутковість. Окрім того, у визначенні мова йшла про баланс господарюючої системи, який виражається комплексом ранніх ознак. Останні, у свою чергу, характеризуються, відповідно, зниженням фондовіддачі та зниженням продуктивності праці. Таким чином, перелічені показники збитковості та дисбалансу господарюючої системи сукупно можуть характеризувати рівень життєздатності підприємств.

Визначивши основні показники оцінки життєздатності, необхідно провести безпосередньо саму оцінку. Це є третій етап діагностики. Проте обґрунтований вибір інструмента для цього процесу не менш важливий етап.
Зазначимо, що поняття «життєздатність» є латентним, тому пропонуємо використання методу таксономії, її класичний та модифікований алгоритми, а також, в разі якщо результати перших двох алгоритмів кардинально відрізняються, третій – на основі виведення інтегральної рейтингової оцінки методом строкових сум.

На четвертому етапі діагностики пропонується проведення аналізу отриманих результатів, виділення груп підприємств з високим, середнім та низьким рівнем життєздатності.

Такий поетапний аналіз рівня життєздатності дозволяє, окрім того, що виявити місце підприємства серед вибірки, розробити певні управлінські заходи та стратегії розвитку відповідно певного рівня життєздатності підприємств та забезпечувати постійний його моніторинг.

Морщенок Т.С.
к.е.н., доцент,
Літвінова Н.В.
магістр
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Зростання ефективності суспільного виробництва складається з багатьох взаємозалежних елементів і факторів, що характеризують рівень, динаміку суспільної праці і його результат. Одним з показників ефективності виробництва є зниження собівартості продукції [1].

Особливого значення собівартість продукції набуває в умовах ринкової конкуренції, яка передбачає цивілізовану боротьбу між товаровиробниками за її зниження з метою одержання конкурентних переваг та досягнення стійких конкурентних позицій на ринку.

Собівартість продукції (робіт, послуг) є комплексним показником, на основі якого можна говорити про ефективність використання підприємством різних видів ресурсів, а також про рівень організації праці на підприємстві. Собівартість продукції знаходиться у взаємозв'язку з показниками ефективності виробництва. Вона відображає більшу частину вартості продукції та залежить від зміни умов виробництва та реалізації продукції [2, с.125]. Є головним джерелом зростання прибутку і підвищення рентабельності виробництва.

З економічних і соціальних позицій значення зниження собівартості для підприємства полягає у наступному:

- у збільшенні прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, а отже, у появі можливості не тільки в простому, але й розширеному відтворенні;
- у появі більшої можливості для матеріального стимулювання робітників і вирішення багатьох соціальних проблем колективу підприємства;
- у поліпшенні фінансового стану підприємства і зниженні рівня ризику банкрутства;
- у можливості зниження ціни реалізації на свою продукцію, що дозволяє значною мірою підвищити конкурентоздатність продукції і збільшити обсяг продажів [3].

Економічне обґрунтування шляхів зниження собівартості продукції відбувається на основі аналізу, який дозволяє з'ясувати тенденції зміни даного показника, виконання плану по його рівню, визначити вплив факторів на його зміну, визначити резерви зниження собівартості та розробити відповідні заходи, розрахував їх доцільність порівнюючи показники до і після їх реалізації.

У науковій праці Єлець О.П. та Бірюк А.І. визначено такі шляхи зниження собівартості: зниження матеріальних витрат на одиницю продукції;

заміна традиційних сировинних матеріалів більш раціональними та сучасними; поліпшення якості матеріальних ресурсів; комплексне використання ресурсів, у тому числі відходів вторинних ресурсів; поліпшення якості матеріальних ресурсів; зменшення амортизаційних відрахувань шляхом інтенсивного використання машин, устаткування; підвищення коефіцієнта змінності техніки; поліпшення якості існуючих типів машин, устаткування та впровадження принципово нової техніки; зменшення частки пасивних фондів у загальній вартості основних фондів і відповідного збільшення їх активної частини; зниження витрат на оплату праці на одиницю продукції; скороченні адміністративно-управлінських витрат; ліквідація непродуктивних витрат і втрат; застосування ресурсозберігаючої технології, що забезпечує економію матеріалів та енергії; чітке дотримання технологічної дисципліни, що призводить до скорочення втрат від браку; розроблення оптимальної стратегії технологічного розвитку, підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технологічного потенціалу підприємства; запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії всіх видів ресурсів; раціоналізація організаційної структури системи управління виробництвом з метою скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності тощо [4, с.66].

Крім того не менш важливим чинником, що сприятиме зниженню собівартості продукції підприємств, є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних факторів: скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою.

Таким чином, зниження собівартості продукції має велике економічне значення в підвищенні ефективності виробництва. Окрім того, слід зазначити, що її зниження дає додаткові засоби як для подальшого розвитку суспільного виробництва, так і для підвищення матеріального добробуту працівників. Тому першочерговим завданням для підприємств на шляху виходу їх із кризи та забезпечення соціально-економічного розвитку є обґрунтування та реалізація заходів щодо зниження рівня витрат на виробництво.

Література

1. Кучер В. А. Фактори зниження собівартості продукції на промислових підприємствах у сучасних умовах [Електронний ресурс] / В. А. Кучер. – Режим доступу : http://www.vuzllib.su/articles/7259.html.

2. Парфіненко Ю. А. Визначення резервів зниження собівартості з метою підвищення ефективності діяльності підприємства / Ю. А. Парфіненко, К. І. Мельникова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52(1025). – С.124-127.

3. Распопова В. А. Шляхи зниження собівартості продукції підприємства [Електронний ресурс] / В. А. Распопова, Т. В. Глобець. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com.

4. Єлець О. П. Фактори та шляхи зниження собівартості продукції / Єлець О. П., Бірюк А. І. // Економічний вісник ЗДІА. – 2014. – № 6. – С.61-67.

Бархаєва А.Ю.
викладач
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова
(Україна)

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з основних причин досягнення лідируючих положень підприємств на ринку, полягає в наявності конкурентних переваг, які можливо досягти за допомогою більш досконало побудованої логістичної інфраструктури підприємства.

Рівень розвитку логістичної інфраструктури підприємства – це її здатність протистояти впливу зовнішніх факторів і підтримувати високий рівень якості продукту підприємства з прийнятним рівнем логістичних витрат.

Ефективне стратегічне управління та вибір напрямків розвитку логістичної інфраструктури підприємств неможливий без аналітичних досліджень іі стану.

Оцінка рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємств представляє собою сукупність операцій, які повинні виконуватись з дотриманням ряду принципів:

- використання комплексного підходу до оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємств;
- параметричність факторів, що формують систему оцінки логістичної інфраструктури підприємств; враховуючи вплив різних груп зовнішніх та внутрішніх факторів;
- багаторівневість системи оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємства.

Основними завданнями оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємств визначено:

- вибір системи часткових показників оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємств;
- інтегральна оцінка кожної компоненти часткових показників;
- інтегральна оцінка рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємств.

Часткові показники відбираються виходячи з характерних особливостей галузі функціонування підприємства. Запропонуємо загальну структуру, яка складається з:

$У_м$ - рівень розвитку матеріальної компоненти;

$У_ф$ - рівень розвитку фінансової компоненти;

$У_л$ - рівень розвитку людської компоненти;

$У_і$ - рівень розвитку інформаційної компоненти;

Особливістю розглянутих компонент, які формуються з часткових показників є прагнення кожної з них до одиниці. Рівність кожної з компонентів

одиниці, а отже, і рівність одиниці комплексного показника рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємств, визначає формалізована умова ідеально функціонуючої логістичної інфраструктури з точки зору якості обслуговування споживача. Якщо значення інтегрального критерію рівня розвитку наближаються до одиниці, то оцінювана логістична інфраструктура організації має виключно сильний конкурентний статус.

Пропонуються такі градації показника рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємства (I):

$0 < I < 0{,}4$ – слабкий рівень розвитку логістичної інфраструктури підприємства;

$0{,}4 < I < 0{,}7$ – середній рівень розвитку логістичної інфраструктури підприємства;

$0{,}7 < I < 1$ – сильний рівень розвитку логістичної інфраструктури підприємства.

Отримані результати можуть бути використанні при побудові інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління логістичною інфраструктурою будівельних підприємств.

Коваленко Л.А.
викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України. Оскільки хліб є соціально важливим продуктом, діяльність виробників підпадає під вплив державного регулювання. Тому однією з особливостей національного ринку хліба та хлібобулочних виробів є жорстокий державний контроль за ціноутворенням, а саме – за визначенням граничної норми рентабельності на масові соціальні сорти хліба.

Ще однією особливістю ринку хліба та хлібобулочних виробів України є постійне скорочення його обсягу за даними офіційної статистики. На протязі 2003-2014 рр. відбувалось значне зниження виробництва хліба та хлібобулочних виробів – з 2335 тис. т у 2003 р. до 1335 тис. т у 2014 р., що менше на 1000 тис. т, або на 42,8 % [1]. Таке становище суттєво посилює конкуренцію між підприємствами галузі. Скороченню ринку хліба та хлібобулочних виробів, за думкою фахівців, сприяють загальний економічний спад в Україні, девальвація гривні, зниження платоспроможності населення, збільшення частки тіньового виробництва хліба [2].

Іншою особливістю офіційного ринку хліба в Україні є тенденція до його монополізації. Аналіз питомої ваги великих компаній на ринку хліба свідчить про те, що більше 50% внутрішнього виробництва хлібопродуктів станом на 01.07.2014 р. здійснювали шість великих компаній (рис.) [3].

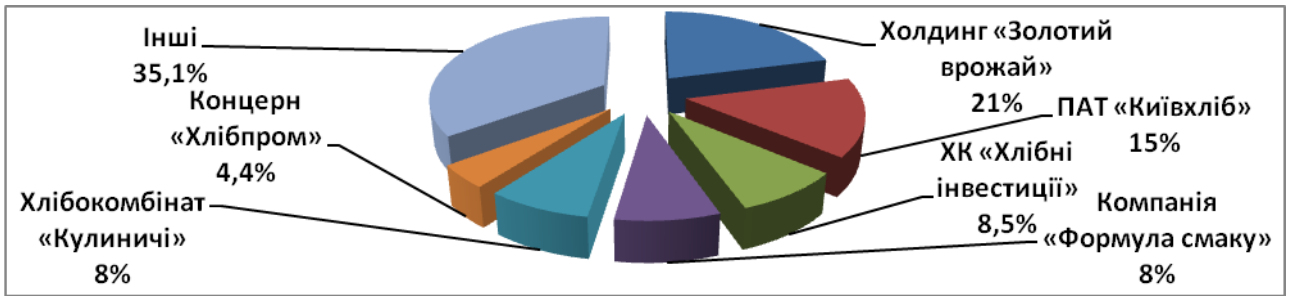

Рис. Структура виробництва хліба і хлібобулочних виробів в Україні за основними виробниками станом на 01.07.2014 р., % (*розроблено автором на підставі [3]*)

Також треба зазначити, що експорт та імпорт хліба та хлібобулочних виробів в Україні незначні і суттєво не впливають на ринок хліба. Частка експорту у виробництві хлібобулочних виробів в Україні становить станом на 01.10.2014 р. лише 1,1 % від загального обсягу, хоча за період з 2005 р. по 2013 р. мала місце тенденція до збільшення експорту. Найбільші обсяги експорту були у 2013 р. – 151,3 тис. т, а у 2014 р. у порівнянні з 2013 р. експорт знизився до 117,9 тис. т [1]. Імпорт в обсязі споживання хлібобулочних виробів в Україні також займає незначну частку – 0,4 % від загального обсягу. З 2005 р. по 2013 р. була тенденція до його збільшення з 15,7 тис. т у 2005 р. до 23,8 тис .т у 2013 р., а у 2014 р. імпорт знизився до 19,0 тис. т [1].

Виробництво соціальних сортів хліба характеризується відносно низькою рентабельністю виробництва (за даними 2013 р. – близько 1-2,5 %). Проте виробництво соціальних сортів хліба суттєво випереджає преміальні та функціональні сорти хліба (соціальні сорти хліба у 2013 р. складали більше 80 % загального обсягу виробництва хліба, а преміальні та функціональні сорти – 5 % і 3 % відповідно) [2]. У зв'язку з низькою рентабельністю частина виробників намагається розширити асортимент своєї продукції за рахунок випуску кондитерських та хлібобулочних виробів, або ж скорочуючи масштаби виробництва. Як наслідок, у найближчі кілька років очікується істотне скорочення виробництва соціальних сортів і нарощування виробництва більш рентабельних видів продукції, які не підпадають під державне регулювання [2].

Ще однією особливістю українського ринку хліба є високий рівень тінізації та, як наслідок, жорсткість конкуренції між офіційними та тіньовими виробниками. За офіційною статистикою в Україні за рік виробляється майже 1,3 млн. т хліба, але згідно з оцінками виробників, обсяги виробництва набагато вище – 3,4 млн. т, тобто у тіні перебуває до 60 % ринку хлібобулочних виробів. Часто дрібні компанії встановлюють ціни нижче, ніж у великих виробників, оскільки не всі вони є платниками ПДВ, часто нелегально закуповують сировину, не забезпечують належну якість продукції, не працевлаштовують легально працівників тощо. В результаті, за думкою експертів, великі виробники балансують між економічно обґрунтованою ціною та тою ціною, яку пропонують невеликі компанії [4].

Для підвищення конкурентоспроможності підприємств хлібобулочної промисловості і ліквідації тінізації на ринку хліба необхідно усунути зловживання монопольним становищем великих виробників в регіонах, а також, як справедливо пропонують фахівці, розробити єдину систему оподаткування підприємств галузі,

яка надасть рівні умови діяльності як для великих виробників, так і для невеликих пекарень, встановити єдині вимоги до якості продукції та процесу її виробництва для всіх виробників, які повинні будуть офіційно одержувати відповідні ліцензії або сертифікати на виробництво хліба [4].

Література

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.
2. Рудь А. Анализ рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://inventure.com.ua/analytics/investments/analiz_rynka_hleba_i_hlebobulochnyh_izdelij_v_ukraine.
3. Анализ рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Украине 2014 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ar-group.kiev.ua/novosti/16-analiz-rynka-hleba-i-hlebobulochnyh-izdeliy-v-ukraine-2014.
4. Аверченко В. Потребителю сложно объяснить, что хлеб не может быть дешевым – глава «Хлебпрома» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://podrobnosti.mk.ua/2015/03/09/potrebitelyu-slozhno-ob-yasnit-chto-hleb-ne-mozhet-byt-deshevym-glava-hlebproma.html.

Безнощенко Н.О.
аспірант
Одеський національний політехнічний університет (Україна)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ЇХ АДАПТАЦІЇ ДО СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних умовах активного розвитку інформаційної економіки для українських підприємств характерно: об'єктивне істотне зростання невизначеності та складності зовнішнього середовища; якісна зміна внутрішнього середовища; усвідомлення реальної необхідності аналізу тенденцій змін зовнішнього оточення і розробки адекватних адаптивних реакцій; нове розуміння суті стратегічного управління, що потребує застосування нових методів вирішення стратегічних завдань розвитку підприємства; усвідомлення необхідності забезпечення гнучкості виробництва; залежність ефективності стратегічного управління підприємством від прийняття обґрунтованих адаптаційних заходів.

Адаптація тісно пов'язана з ринковою діяльністю вітчизняних підприємств у конкурентному середовищі, оскільки характеризує як процес їхнього функціонування на ринках збуту, так і результати, що досягаються при цьому. Сучасний ринок піддається постійним змінам, у тому числі масштабного характеру, швидкість яких така велика, що пристосування до них стає суттєвою перевагою у конкурентній боротьбі. В таких умовах підприємства повинні

шукати і здійснювати оптимальні шляхи свого пристосування, тобто адаптації до змін, що дасть змогу забезпечити їм реалізацію своєї місії та досягнення цілей як суб'єкта ринку, який здійснює свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції. Серед основних шляхів адаптації промислових підприємств до змін можна виділити такі: диверсифікація діяльності; перепрофілювання діяльності і конверсія діяльності [1, с.229].

Адаптація є природним процесом прояву глибинних особливостей ринкової економіки і представляє певну сукупність змін у діяльності підприємств, обумовлених невизначеністю зовнішнього середовища. Основні види адаптації підприємства до сучасних умов господарювання наступні: 1) адаптація до зміни кон'юнктури ринку, яка полягає в: збереженні зайнятого і освоєнні нових сегментів ринку; диверсифікації виробництва; освоєнні нових видів продукції; підтримці переваг продукції, що випускається, і просуванні її на ринок; 2) адаптація до нововведень технічного і організаційного характеру: реалізація нових ідей і технологій; освоєння нових видів матеріалів; вдосконалення конструкції і дизайну продукції; 3) адаптація до соціально-політичних умов: використання переваг політичного режиму; здобуття гарантій і використання протекціоністських заходів органів влади; використання соціальної ситуації в країні.

При аналізі і оцінці конкурентоспроможності необхідно враховувати, що адаптивність і наявні конкурентні переваги це лише потенційна сторона конкурентоспроможності підприємства, яка при певних обставинах може бути і не реалізована. В той же час лише результати економічної діяльності дають безпосереднє віддзеркалення реальних досягнень в області забезпечення конкурентоспроможності, і тому вони мають бути використані в якості її вимірників [2, с.166].

У роботах Р. Акофф і С. А. Малютіна наводяться два види адаптації: пасивна та активна. Пасивну адаптацію характеризують такі заходи, як: скорочення витрат і споживання ресурсів шляхом згортання виробництва і підтримання його на найнижчому рівні; зниження технологічного рівня виробництва внаслідок примітивності виробленої продукції; скорочення працюючих і заробітної плати, застосування системи прихованої безробіття; неплатежі всім видам кредиторів, максимальне затягування розрахунків по боргах з метою знецінення цих боргів під впливом інфляції; орієнтація на отримання субсидій і дотацій, укладення невигідних і стратегічно невиправданих договорів з іноземними партнерами.

Активне виживання супроводжується наступними діями: пошук нових ринкових ніш, оновлення асортименту продукції, активна маркетингова діяльність; зниження витрат на матеріали, комплектуючі вироби та енергоносії шляхом ретельного обліку витрачених ресурсів і підвищення відповідальності працівників за їх витрата, впровадження раціональних технологій і зниження відходів; найбільш повне використання наявного майнового комплексу, продаж зайвого устаткування, здача майна в оренду та інші заходи; роботи по скороченню дебіторської і кредиторської заборгованості; пошук нових способів зовнішньої взаємодії, налагодження партнерських відносин з постачальниками

сировини і матеріалів, споживачами продукції; скорочення витрат на управління шляхом впровадження прогресивних організаційних структур і інформаційних технологій. Активне виживання стає, по суті, активною адаптацією до нових ринкових умовам діяльності і у все більшій мірі містить ознаки стратегії розвитку [3].

Таким чином, стратегічною метою кожного підприємства має стати забезпечення життєдіяльності й сталого розвитку в довгостроковій перспективі на основі адаптації, що сприяє установленню балансу інтересів підприємства і його оточення та своєчасному вирішенню ринкових проблем.

Література

1. Петрович Й. М. Основні аспекти адаптації машинобудівних підприємств до змін зовнішнього середовища в умовах ринкових трансформацій. / Й. М. Петрович // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – № 649 : Логістика. – С. 228-234.

2. Решетникова Т. П. Методы оценки конкурентоспособности предприятия / Т. П. Решетникова // Вісник Східноукраїнського національного університету. − 2001. − № 9. − С. 166-173.

3. Чупрова Д. Б. Механізми адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища / Д. Б. Чупрова // Вісник СевКавГТУ. Серія «Гуманітарні науки». – 2004. – № 1 (11).

Ганусін С.Л.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЯКІСТЬ ТА БЕЗПЕКА ПРОДОВОЛЬСТВА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ЗАРУБІЖНИХ РИНКАХ

Конкурентна спроможність продукції є найсуттєвішим чинником конкурентоспроможності підприємства в цілому. Сучасні умови господарювання вимагають від кожного підприємства запровадження і дотримання дійового комплексного механізму управління якістю продукції, щоб отримати належну позицію як на вітчизняному ринку, так і на ринках поза межами країни.

Посилення конкурентоспроможності продукції підприємства за рахунок підвищення якості товарів та послуг, пошук нових шляхів вдосконалення управління якістю на підприємстві, відповідність міжнародним стандартам якості продукції розглядаються на сьогоднішній день як головні завдання підприємств.

Українські харчові підприємства мають високий потенціал збільшення експорту продовольчих товарів на ринки Європейського союзу, що потребує відповідності нормам європейського законодавства, а для окремих

продуктів,зокрема тваринного походження – спеціального дозволу. Але в такому разі країна-імпортер повинна довести, що підприємства харчової галузі мають таку систему контролю, яка гарантує відповідність конкретних товарів вимогам ЄС.

На цей час дозвіл на експорт було надано 24 організаціям по шести категоріям сільськогосподарських продуктів тваринного походження, призначених для споживання людиною (переважно, на рибні продукти, а також м'ясо птиці, м'ясні продукти та напівфабрикати, продукти з яєць тощо), і 192 організаціям по п'яти категоріям сільськогосподарських продуктів тваринного походження, не призначених для споживання людиною [1]. Відповідний процес надання дозволів в молочній промисловості ще не завершено. Після підписання Угоди про асоціацію Україна взяла на себе зобов'язання наблизити до європейських стандартів всю свою законодавчу і нормативно-правову базу в цілому, що охоплюватиме практично всі напрямки санітарних та фітосанітарних заходів ЄС. Тобто гармонізації підлягають не тільки окремі експортноорієнтовані галузі, а весь сектор виробництва сільськогосподарської та харчової продукції.

Аналіз існуючої законодавчої бази показав, що ступень наближеності до європейських норм більшості з діючих сьогодні в Україні законів, які у тій чи іншій мірі стосуються санітарних та фітосанітарних заходів має оцінку «В» – «часткова наближеність» за трьохбальною шкалою (А, В, С).

Певну роботу вже проведено як в сфері гармонізації існуючої законодавчої бази, так і в області технічної допомоги. Зокрема в межах технічної допомоги здійснюється оснащення підприємств сучасним лабораторним обладнанням, акредитація державних лабораторій за міжнародним стандартом [2], навчання та підвищення компетенції персоналу лабораторій. Але ця сфера потребує подальшого розвитку в трьох напрямках, які охоплюють сферу якості та безпеки харчових продуктів, а також впровадження фітосанітарних та ветеринарних заходів.

Кожна с цих сфер має свій специфічний перелік заходів, що розкривають їх специфіку. Процес гармонізації ускладнюється широтою нормативно-правової бази як збоку України, так і ЄС. Напрямки та сутність заходів щодо забезпечення безпеки продовольства показано в табл.

Таблиця

Пріоритетні заходи щодо гармонізації із законодавством ЄС щодо безпеки продовольства

Заходи	Змістовне наповнення
Ідентифікація можливих ризиків та формування механізму ризик-менеджменту.	Формування реєстру потенційних небезпек і опису елементів ризику, що включають небезпеки (події), та ймовірність і наслідки прояву небезпек (подій).
Розробка критеріїв безпечності продовольчих товарів.	Визначення граничного (порогового) значення індикатора, що є межею, поза якою продовольча ситуація у країні (регіоні) вважається небезпечною.
Розробка заходів контролю та створення кадрового потенціалу в сфері безпеки продовольства.	Забезпечення перевірки відповідності продукції або процесу, від якого залежить її якість встановленим вимогам.
Розповсюдження позитивних практик щодо гігієни продовольчих товарів.	Загальне застосування процедур, хорошої гігієнічної практики повинно посилити відповідальність підприємців продовольчого сектору.

Впровадження програми моніторингу в окремих сферах та по групах продовольчих товарів.	Забезпечення дотримання національного законодавства та законодавства ЄС з питань безпеки продовольчих товарів.
Гармонізація процедур видачі дозволів на харчові добавки.	Упорядкування процедур видачі дозволів оператору потужностей (об'єкта) на підставі перевірки дотримання цими потужностями (об'єктами) санітарних заходів і технічних регламентів
Створення інфраструктурного забезпечення процесів підтримки якості та безпеки продовольчих товарів.	Забезпечення організації, функціонування та розвитку продовольчого сегменту споживчого ринку на засадах якості та безпеки.
Залучення та розвиток взаємодії всіх зацікавлених сторін в сфері забезпечення безпеки продовольчих товарів.	Правильний вибір напряму стратегічного розвитку підприємства та шляху досягнення такого рівня безпеки продовольства, від якого виграють всі: як зацікавлені сторони так і суспільство.

Кінцевою метою процесу гармонізації виступає не тільки захист здоров'я людини, рослин і тварин, а й усунення бар'єрів в торгівлі продовольчими товарами між Україною та ЄС, збереження довкілля.

Література

1. Матеріали офісу з питань харчових продуктів та ветеринарії (FVO) ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://webgate.ec.europa.eu/sanco/traces/output/non_eu_listsPerCountry_en.htm#
2. Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий. Международный стандарт ISO 17025. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iso-management.com/wp-content/uploads/2013/12/17025-2005.pdf

Мельниченко О.О.
аспірант
Харківський національний автомобільно-дорожній університет (Україна)

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах, що характеризуються нестабільністю економічного та політичного стану в країні, багато суб'єктів господарювання опинилося в кризовому стані. Таке положення спонукає до пошуку ефективних заходів щодо виявлення, попередження та подолання кризових явищ на підприємстві. Тому розробка наукових та практичних засад антикризового управління на сьогодні є актуальною. Насамперед, необхідно визначитися з економічною сутністю поняття кризи на підприємстві, її причинами та наслідками.

З грецької мови «криза» перекладається як поворотний пункт, вихід, різкий, крутий перелам, тяжкий перехідний стан. Поняття «кризи на підприємстві» вчені трактують, перш за все, через її негативні наслідки. Так, З.О. Манів та І.М. Луцький стверджують, що економічна криза підприємства виникає тоді, коли воно з прибуткового стає збитковим.

Л. Планкетт та Г. Дейл визначають кризу як розходження між бажаним і реальним станом об'єкта управління. І.В. Шварц вважає, що криза підприємства – безпосередня загроза його функціонуванню, що може проявлятися у фінансовому, організаційному та ін. аспектах його діяльності. Проте, такі твердження вказують на кризу як вже на звершений факт, що спричинив значне погіршення господарської діяльності підприємства, а для забезпечення ефективного управління необхідним є визначення й причин виникнення кризи та можливостей її попередження.

Ю.Є. Гайворонська визначає кризу підприємства як вияв протиріч між показниками розвитку структурних елементів всередині підприємства або елементів зовнішнього середовища, які ставлять під загрозу подальший розвиток підприємства. З цього твердження випливає, що основною ознакою кризи можна вважати порушення взаємозв'язку окремих функціональних підрозділів підприємства один з одним, а також невміння підприємства оцінювати стан зовнішнього середовища та корегувати свою діяльність згідно його умов. Аналогічної думки додержуються й А.М. Штангрет та В.В. Шляхенко, наголошуючи, що для підприємства важливо налаштовувати свою діяльність згідно до ринкової ситуації, на їх думку криза – накопичення розбіжності між структурою, обсягами діяльності, процесами підприємства та ринковою ситуацією, що призводить до подальшого нарощування кількості кризових явищ і погіршення фінансового стану. Проте, такі проблеми можуть бути викликані неефективністю управління підприємством, чи недосконалими маркетинговими дослідженнями.

Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О.О. Хіленко визначають кризу як пошкодження внутрішніх механізмів підтримки адаптивності, гнучкості та сталості, які забезпечують підтримку рівноважного стану підприємства. Тобто криза розглядається як порушення певного стану рівноваги підприємства з зовнішнім середовищем. В.О. Василенко вважає, що криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі. Це визначення говорить про внутрішні протиріччя окремих структурних елементів підприємства між собою. Цю думку розвиває В.М. Маховка, визначаючи кризу як максимальне загострення протиріч у системі управління підприємства під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, що не дозволяє забезпечити його ефективне функціонування, реалізувати господарську діяльність на принципах самоокупності та самофінансування, досягати поставлених цілей і потребує зміни традиційних підходів до процесу управління для формування ключових факторів успіху. Наведені твердження вказують на загострення протиріч як головну причину кризи, проте, не вказують чому саме вони виникають.

Т.П. Ґудзь розглядає кризу, як дисбаланс фінансової рівноваги підприємства, породжений циклічним розвитком, що веде до знецінення власного капіталу за відсутності адекватних антикризових заходів. А О.В. Подольська говорить, що криза на рівні підприємства – це форма порушення параметрів життєздатності підприємства, яка проявляє себе протягом певного періоду, характеризується закономірністю та циклічністю виникнення на різних

етапах життєвого циклу підприємства, обумовлюється накопиченням протиріч у межах господарської системи та в перебігу її взаємодії з зовнішнім оточенням, має певні наслідки для можливостей його функціонування та розвитку. Тобто вчені наголошують на циклічній природі кризових явищ. Розглянуті визначення поняття «криза» вказують лише на її негативний бік для підприємства, що проявляється в зниженні обсягів реалізації, погіршенні фінансового стану, порушенні господарських зв'язків. Але через кризові явища можна досягти і розвитку підприємства. Неможливість функціонування за старими принципами спонукатиме керівництво до пошуку нових можливостей та зв'язків. О.А. Сметанюк стверджує, що криза підприємства виступає як сукупність ситуацій, викликана екзо- та ендогенними факторами, яка порушує рівновагу системи підприємства та з часом може приводити до зміни організаційного, економічного та виробничого механізму функціонування.

А.М. Ткаченко та Ю.В. Калюжна вважають, що криза – об'єктивний процес якісних та кількісних змін, які, зазвичай, призводять до потенційно негативних результатів діяльності у разі неспроможності підприємства адаптуватися до нових умов та розвиватися, або при успішному менеджменті до оптимізації діяльності організації, якщо існують можливості, час на реагування та прийняття відповідних заходів. Тому, до яких наслідків призведе криза на підприємстві залежатиме від того, які міри здійснить керівництво для її подолання та пристосування до нових умов господарювання.

Здійснивши аналіз наукових підходів до визначення поняття «криза підприємства», можна виділити такі її основні характеристики: криза має циклічний характер; криза виникає при порушенні рівноваги і загостренні протиріч взаємодії підприємства та зовнішнього середовища та окремих елементів системи підприємства; криза може мати як негативні, так і позитивні наслідки для підприємства та сприяти його розвитку.

Омельниченко О.С.
аспірант
Криворізький національний університет (Україна)

КОНЦЕПЦІЯ ЛАНЦЮГА ЦІННОСТІ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сьогоднішніх умовах глобалізації економіки неможливе управління підприємством без оперативного, тактичного й стратегічного планування господарської діяльності. І найважливішим є стратегічний рівень, на якому приймаються важливі управлінські рішення для подальшого розвитку підприємства. Стратегічне управління формує новий етап розвитку облікової думки. Традиційна система обліку спрямована лише на реєстрацію фактів господарської діяльності, що дає можливість здійснювати оперативне управління. Концепція стратегічного управління витратами суттєво відрізняється від традиційного підходу до управління витратами абсолютно іншим сприйняттям процесу управління витратами. Основні відмінності

полягають у визначенні способів аналізу витрат, встановленні цілей аналізу та розумінні поведінки витрат.

Концепція стратегічного управління витратами ґрунтуються на трьох напрямах стратегічного менеджменту: аналіз вартісного ланцюга, стратегічне позиціонування і аналіз витратоутворюючих факторів. Дана концепція була запропонована американськими вченими Дж. Шанком і В. Говіндараджаном. На думку вчених у системі стратегічного управління витратами значної ролі набуває застосування, зовнішньої по відношенню до підприємства концепції, яку М. Портер назвав ланцюгом цінності. Кожне підприємство повинно розглядатися у контексті загального ланцюга цінності видів економічної діяльності, що створюють цінність, але лише як частина цього ланцюга. [1, с.56]

Поняття ланцюга цінності вперше запропонував М. Портер у 1985 р. у монографії «Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость». Модель ланцюга цінності базується на тому, що будь-який продукт купується на ринку лише тому, що він володіє деякою цінністю, за яку покупець готовий заплатити запитувану ціну. З цієї точки зору бізнес можна розглядати як процес створення цінності товару [2, с.70].

Кожна частина ланцюга розглядається як з позиції її необхідності у виробничому процесі, так і з позиції спожитих нею ресурсів. Далі визначається керуючий фактор – параметр, який характеризує вартість здійснення конкретної операції. Шляхом контролю за керуючими факторами та перебудови ланцюга утворення цінності досягаються стійкі переваги над конкурентами [3, с.286].

Для досягнення цієї мети необхідно розглядати ланцюг утворення цінності не лише в масштабі однієї організації, а й галузі, тобто необхідно враховувати процес визначення вартості від видобутку ресурсів до сервісного обслуговування готової продукції. Такий масштаб дасть змогу визначити частину галузевого ланцюга утворення цінності, де підприємство може реалізувати одну зі своїх стратегій, що буде відповідати стратегічному галузевому оточенню [4, с.318].

Отже, концепція ланцюга цінності ґрунтується на розширювальному підході до управління витратами і пропонує враховувати витрати впродовж усього ланцюжка цінності у рамках узгодженого набору видів діяльності від вихідних джерел сировини до готової продукції або послуг, отриманих кінцевими користувачами. Акцент в даному випадку робиться не тільки на процесах, що відбуваються всередині фірми, а значно ширше виходячи за межі конкретного підприємства [3, с.286].

Підсумовуючи вищезазначене треба сказати, що концепція формування ланцюга цінності займає важливе місце у загальному управлінні витратами підприємства. Її застосування допомагає оптимізувати витрати підприємства та вирішити проблеми негативного впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, наслідком яких є створення надлишкових запасів, неузгодженість у використанні потужностей інфраструктури, втрати в обороті, зниження рівня обслуговування. Але застосування даної концепції на українських підприємствах є досить проблематичним. Це обумовлюється наступними

причинами: митне законодавство ускладнює ефективну організацію поставок; наявність тіньової економіки та корупційних схем не дозволяє налагодити необхідні взаємозв'язки з постачальниками та споживачами, які були б вигідні для підприємства в цілому, до того ж рівень довіри між вітчизняними підприємствами дуже низький; відсутність стратегічного управління на малих підприємствах взагалі. Крім того, компанії здатні задовільно управляти ланцюгами цінності постачальників та споживачів тільки в тому разі, якщо добре налагоджені їх внутрішні операції і сформовано дієвий ланцюг цінності.

Література

1. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами / [Дж. Шанк, В. Говиндараджан; пер. с англ. Е. П. Бугаєвой]. – Санкт-Петербург: ЗАО «Бізнес Микро», 1999. – 288 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество : Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / [М. Портер; пер. с англ. Е. Калининой]. – [2-е изд.]. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2006. – 715 с.
3. Ростовська Г. В. Концепції управління витратами / Г. В. Ростовська // Вісник донецького національного університету, серія В: економіка і право. – 2010. – № 1. – С. 284-288.
4. Нєженцева О. К. Застосування стратегічного підходу управління витратами підприємства / О. К. Нєженцева // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 2. – С. 318-320.

Мірошниченко Т.М.
здобувач
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна (Україна)

ІНТЕГРАЦІЙНІ ОБ'ЄДНАННЯ ТА ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІ ПІДПРИЄМСТВА

Міжнародна економічна інтеграція – взаємодія й взаємопроникнення національних господарств різних країн, що веде до їх поступового економічного злиття, шляхом узгодженості міждержавної економічної політики і утворення глибоких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами. Економічна інтеграція є еволюційним процесом переходу від нижчої форми економічної взаємодії: від зони вільної торгівлі, через митний союз , спільний ринок, економічний та валютний союз до повної економічної та політичної інтеграції [1].

Одним із призначень інтеграційних об'єднань є справедлива конкуренція у тому числі між підприємствами. Країни, що розвиваються, вимушені експортувати ресурсномісткі й трудомісткі вироби. Інтеграційні угрупування, які існують у світі передбачають створення умов для справедливої конкуренції, що в свою чергу впливає на гармонійний розвиток МЕВ [1].

В умовах досконалої конкуренції об’єм продаж підприємств становить невелику частку від загальної ринкової пропозиції. Також підприємство може приймати ефективні рішення з приводу регулювання об’єму випуску продукції, що дозволяє забезпечити максимальний прибуток.

Існує два основних підходи до визначення рівня виробництва, при якому підприємство буде отримувати максимум прибутку. Перший включає порівняння валового доходу і валових витрат, другий граничного доходу та граничних витрат. У випадку, коли галузі стикаються зі зниженням попиту багато умов рівноваги будуть порушені. Зниження об’єму ринкової пропозиції викличе зростання ринкової ціни, що дозволить підприємствам, які залишилися стабілізувати свої доходи. Фінансові, технологічні та організаційні бар'єри часто закривають доступ у галузь для невеликих, але дуже ефективних підприємств. У силу цього загальний економічний потенціал ринкової системи використовується на більш низькому рівні [3].

Зняття торговельних бар’єрів між країнами може дати певний позитивний ефект для національних економік. В останні роки Китай активізував політику регіонального співробітництва з сусідніми країнами. У 2010 р. була створена зона вільної торгівлі між КНР і країнами АСЕАН. Обговорюється проект створення регіонального всеосяжного економічного партнерства між АСЕАН, Китаєм, Японією, Індією, Південною Кореєю, Австралією та Новою Зеландією.

Найважливішим напрямком економічної взаємодії та інтеграції є спільне раціональне використання водних, енергетичних та інших природних ресурсів регіонів, пошук механізмів взаємовигідної прикордонної торгівлі, залучення іноземного капіталу в створення спільної транспортної системи TRASEKA (відновлення «Великого шовкового шляху»), що забезпечує нові виходи на близькосхідний та світовий ринок [2; 4].

Отже, для того щоб підприємство було конкурентоспроможним в боротьбі з провідними підприємствами, потрібні абсолютно нові підходи до організації виробництва та управління, ніж ті, на які керівники орієнтувалися в минулому. І насамперед нові підходи в інвестиційній політиці та впровадженні нових технології.

Література

1. Довгаль Е. А. Инновационная модель развития экономики : уровни, факторы, стратегия // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Харків, 2013. – № 1042. – Вип. 1. – С. 86-90.

2. Обзор мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ereport.ru/reviews/rev201301.htm1.

3. Лемик О. Я. Конкуренція : суть та фактори, що її формують // Інноваційна економіка. – 2010. – № 1. – С. 89-91

4. Жамойда О. А. Методичні особливості визначення конкуренто-спроможності промислового підприємства / О. А. Жамойда // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 110-117.

2. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Kozłowski W.
Ph.D., Associate Professor,
Rutkowska A.
MSc,
Płocharczyk A.
University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)

INTELLECTUAL CAPITAL IN THE PRIVATE AND PUBLIC SECTOR

With one of the manifestations of the development of the *knowledge-based economy* there are a coming into existence and a rapid development of the concept of *intellectual capital* (IC). Originally, this concept was shaped on the basis of the private sector. In the microeconomic frame IC is being considered as the production factor, which together with tangible assets is being used in maximizing the value and achieving of competitive advantage of the enterprise. In the management it is however recognized in the context of strategy, assuming that the actions taken by the enterprise should be focused on creating the value leading to the competitive advantage. In this way *intellectual capital*, becoming a wealth and a source of the organization development as well as a factor boosting the economy of the future [1, p.319], is unquestionably connected with the prosperity of nations, of which producing and enlarging isn't possible by companies not-having the appropriate intellectual capital [2, p.14-15].

In the light of the multiplicity and ambiguity of defining the intellectual capital, there is a general consensus that IC includes structural, relational and human capital [3, p.73]. Today, the human capital is a crucial component of the *intellectual capital*, due to the significant role of the explicit and tactic knowledge in creation the value. Bearing in mind meaning of the *intellectual capital* in the knowledge-based economy, his evaluation is also picking the key importance up. However, it causes a number of methodological problems, making the measurement and evaluation of intangible assets still imperfect process. In the context of many referring proposals of intellectual capital valuation metrics relating to the business sector, their classification suggested by K.E. Sveiby [4, p.2-3] is the most useful. Adopting the criterion of the level of analysis and the method of evaluation of IC he distinguished 4 groups of methods - market capitalization, return of assets, direct intellectual capital and scorecards methods.

Undoubtedly today, the *intellectual capital* is gaining the special importance also in the public sector, especially in the context of principles of the new management philosophy, a New Public Management is which [5, p.293] and of the new paradigm of public administration based on process management. With one of fundamental signs of the implementation of the concept of *intellectual capital* from the business sector there is an observed evolution of the public sector from bureaucrat to a pro-consumer official and from bureaucratic to the intelligent office. It requires

underlining, that due to the important differences existing between the private and public sector, manifesting itself in the purposes of conducted activity, offered goods, intensity of use of resources, the level of the innovation of implemented solutions, the freedom of the decision making and the social and environmental responsibility, the defined and considered *intellectual capital* should be in the public sector through the prism different than typically of commercial components. It should be for instance noted that functioning of the private sector is completely different from the public, what results from the differential objectives of the entities forming the given sector. On the free-competitive market, the activity of companies is directed above all at the maximization of effects (of profit, market share, sale, value for shareholders), which is tantamount to the party of the productivity variant in the conducted business activity. In contrast, the public sector entities, as well as public administration entities, are oriented to minimize their expenditures, providing public goods (societal products and services) based on the economical variant.

In the light above, it turns out that differences in attributes of the private and public sector will be largely diversify the approach towards interpretation and using the *intellectual capital* and the knowledge management in enterprises and public organizations. A need for the selection of appropriate method of measurement IC, adapted to the philosophy and specificities of functioning of public entities are one of such implications. Uncritical implementation of commercial solutions used in the private sector is thus becoming pointless, and even downright counterproductive in the public sector. Therefore, in this sector the scorecards methods of measuring intellectual capital are primary being used, as well as attempts to create completely new models, taking the specificity of the public administration into account are being made [6, p.253-260].

References:

1. Kaczmarek B. (2005). Kapitał intelektualny (wiedza) a kreowanie wizji przedsiębiorstwa / B. Kaczmarek // Zeszyt Naukowy – Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. – V. 7 – pp. 319-329.
2. Bontis N. (2004). National intellectual capital index. A United Nations initiative for the Arab region / N. Bontis // Journal of Intellectual Capital. – V. 5, Issue 1. – pp. 13–39.
3. Bombiak E. (2013). Kapitał intelektualny przedsiębiorstwa – kluczowy majątek współczesnych organizacji / E. Bombiak // Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. – V. 96 – pp. 71-86.
4. Sveiby K.E. (2010). Methods for measuring intangible assets / K.E. Sveiby. http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm [22.03.2015]
5. Musialik G., Musialki R. (2013). Związek sektora publicznego i rynkowego w koncepcji New Public Management / G. Musialik, R. Musialik // Studia Ekonomiczne: Systemy gospodarcze i ich ewolucja: aspekty mikro- i mezoekonomiczne). – V. 156 – pp. 293-301.
6. Ramírez R. (2010). Intellectual capital models in Spanish public sector / R. Ramirez // Journal of Intellectual Capital. –V. 1, Issue 2 – pp. 8-264.

Воронкова О.М.
д.е.н., професор
Національний університет ДПС України (Україна)

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі інновації стають визначальним чинником конкурентоспроможності окремих підприємств та сталого розвитку національної економіки. Інноваційна діяльність нерозривно пов'язана з інвестиційними процесами, тому інноваційно-орієнтовані інвестиції займають ключові позиції в інвестиційній діяльності підприємств. Порівняно з досягненнями окремих країн інноваційна складова інвестиційної діяльності українських підприємств здається мізерною. Переважна більшість фахівців вважають головною причиною такого становища недостатність інвестиційних ресурсів. Ми ж вважаємо цю причину другорядною. Обмеженість інвестиційних ресурсів вже давно стала ознакою української економіки, а вітчизняні підприємці звикли інвестувати власним коштом, не надіючись на підтримку держави. На нашу думку, основною проблемою тут є незацікавленість інвесторів у інноваційній направленості капіталовкладень. Це насамперед підтверджується показниками вкладання коштів у окремі види активів (рис.).

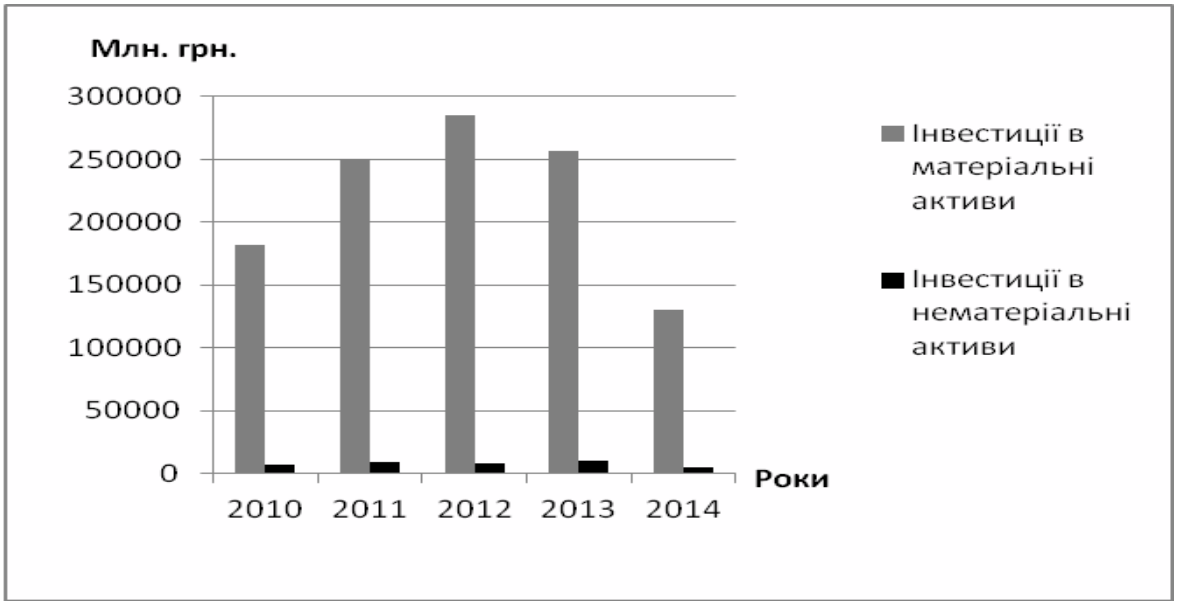

Рис. Капітальні інвестиції за видами активів у 2010-2014 рр.[1]

Побудовано автором за даними Державної служби статистики України
[1]*дані за січень-вересень 2014 р.*

В Україні приблизно 96 % капітальних інвестицій вкладається у матеріальні активи, і тільки біля 4 % – у нематеріальні. З них на програмне забезпечення та бази даних витрачається трохи менше, ніж на права на

комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо. Тому про перехід вітчизняної економіки на інноваційну основу говорити поки що передчасно.

На користь нашої гіпотези свідчать і показники інноваційної активності українських підприємств, основні з яких наведені у табл.

Частка українських підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, коливається на рівні 16 %, а промислових підприємств, які впроваджували інновації – 13 %. Витрати на інновації, як і показники впровадження нових технологічних процесів, мають тенденцію до зменшення. Питома вага реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції також зменшилася і за аналізований період склала біля 3,5 %. В сучасному динамічному світі ключовими факторами прискореного економічного зростання давно стали інноваційні, а з такими показниками інноваційної активності Україна неконкурентоспроможна на міжнародній економічній арені.

Таблиця

Основні показники інноваційної активності українських підприємств

Показники	2010	2011	2012	2013
Питома вага підприємств, які займалися інноваціями, %	13,8	16,2	17,4	16,8
- у % до попереднього року	107,8	117,4	107,4	96,6
Загальна сума витрат на інновації, млн грн	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6
- у % до попереднього року	101,2	178,2	80,1	83,3
Питома вага промислових підприємств, які впроваджували інновації. %	11,5	12,8	13,6	13,6
- у % до попереднього року	107,5	111,3	106,3	100
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	2043	2510	2188	1576
- у % до попереднього року	107,9	128,9	87,2	72,0
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	3,8	3,8	3,3	3,3
- у % до попереднього року	79,2	100	86,8	100

Складено і розраховано автором за даними Державної служби статистики України

Тут може стати у нагоді передовий азійський досвід. Ми погоджуємося з думкою, що „економічне піднесення таких країн як Китай, Гонконг, Японія пояснюється ... наявністю максимально можливої кількості товарних ринків в економічній системі, де створюється значна частка доданої вартості, що, в свою чергу, забезпечило належні умови для відтворення інвестованих у виробництво капіталів. Азійські країни в структурі свого експорту мають близько 90 % промислових товарів, з яких до 30 % – товари високотехнологічні" [2].

В Україні частка високотехнологічних товарів у десять разів менша, а експортуються переважно товари з низькою доданою вартістю, основну частину з яких складає сировина. Тому ще довго українська продукція не буде конкурентоздатною на міжнародних ринках, а інноваційність економіки – інвестиційною перевагою України.

Виходячи з вищенаведеного, треба вказати на гостру необхідність посиленої концентрації інвестиційних ресурсів на інноваційному напрямі. Ключове питання – як це зробити. І наукові дослідження, і практичний досвід доводять неефективність вітчизняного механізму стимулювання інвестиційної діяльності у цілому та у пріоритетних галузях економіки зокрема. Звідси витікає висновок про доцільність радикальної зміни інвестиційних пріоритетів державної підтримки та максимальної дерегуляції інвестиційної сфери в Україні, одним із радикальних напрямів якої є запровадження офшорної зони.

Література

1. Закон України „Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць” № 5205-VI від 6.09.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua

2. Лайко О. Інвестиційний процес в Україні: проблеми сучасності та перспективи майбутнього / О. Лайко // Український журнал „Економіст" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ua-ekonomist.com/195-nvesticyniy-proces-v-ukrayin-problemi-suchasnost-ta-perspektivi-maybutnogo.html

Рогач С.М.
д.е.н., професор
Національний університет біоресурсів і природокористування України (Україна)

ПРІОРИТЕТНІСТЬ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ

У сучасній економіці чітко відстежується тенденція щодо актуалізації інноваційного бізнесу екологічного спрямування. Це обумовлено рядом причин: по-перше, тиском розвинених країн на держави, що розвиваються, щодо прийняття і виконання міжнародних природоохоронних зобов’язань зумовлених необхідністю переходу до моделі стійкого розвитку на базі інновацій; по-друге, активізація економічно прибуткової інноваційної екологічної діяльності створює можливості для подолання залежності країн від імпорту чи експорту природних ресурсів і сировини, підвищення їх ресурсної та політичної безпеки; по-третє, формуються передумови для припливу міжнародних інвестицій у країну, зміцнення її політичних позицій у світі.

Як переконує практика, сьогодні дотримання стратегії постійного зниження виробничих витрат суб’єктів господарювання вже не гарантує набуття ними безумовних конкурентних переваг. Визначальною стратегією для перспективного розвитку підприємств та організацій стає здатність фірм до створення та впровадження інновацій, пошук нових ринків.

Особливою формою сучасних інновацій є екологічні, значення яких у діяльності суб’єктів господарювання поступово зростає. Даний вид інновацій містить нові або модифіковані виробничі процеси, техніку і технології, системи

та продукти, що забезпечують запобігання або зниження забруднення навколишнього природного середовища.

Європейською комісією еколого-орієнтовані інновації визначаються як такі, що є менш шкідливими для навколишнього середовища, ніж інші. До них відносять технології контролю за забрудненням, управління відходами, виробництво товарів та надання послуг, що не супроводжуються масштабними витратами ресурсів та забрудненням навколишнього середовища, а також управління ефективним використанням ресурсів (водопостачання, енергозбереження) [1, с.67].

Таким чином, екологічні інновації можуть впроваджуватися як у технологічній, так і організаційній та управлінській сферах виробництва. Використання екологоорієнтованих технологій приводить не лише до зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, але й до отримання економічного ефекту, пов'язанного, зокрема, із зниженням обсягів споживання енергії, більш ефективним використанням ресурсів.

За даними Ecotec report (2012), середньорічний обіг європейського ринку екологічних інновацій становить 223 млрд. євро. У цілому, Європейський Союз здійснює найбільший внесок у формування глобального ринку інноваційних екологоорієнтованих технологій, ємність якого оцінюється більше як у 700 млрд. євро. Порівнянною за величиною з європейською є частка США у світовій екоіндустрії. Наступними за значущістю є японський (104 млрд. євро) та канадський (56 млрд. євро) ринки.

За структурою європейський ринок екологічних інновацій складається з інвестиційних товарів (54 млрд. євро) та послуг (129 млрд. євро), включаючи некомерційні послуги. Ємність ринку природоохоронних технологій та систем управління забрудненням становить 127 млрд. євро на рік. На ринковий сектор управління ефективним використанням ресурсів припадає 56 млрд. євро, а поточний обіг ринку альтернативних поновлюваних енергетичних ресурсів та відповідного устаткування становить 5 млрд. євро на рік. Чиста додана вартість, створена у європейському секторі екоіндустрії, у 2013 р. зросла до 198 млрд. євро порівняно із 35 у 1994 р. [2].

Розроблення екологічних інновацій може здійснюватися як з конкретною метою зниження шкідливого впливу на довкілля, так і бути «побічним ефектом» від досягнення економічних цілей, зокрема, підвищення продуктивності праці та якості продукції. З цих позицій екологічні інновації прийнято поділяти на *природоохоронні технології* (засоби контролю, ліквідації та попередження забруднення, дотримання санітарних норм) *та екоефективні інновації* (принципово нові або модифіковані товари, процеси і послуги, що забезпечують отримання прибутку їх виробнику і споживачу, водночас сприяючи зниженню забруднення довкілля) [3, с.40-42]. Третім, найбільш сучасним різновидом екологічних інновацій, слід розглядати *системні інновації*, сутність яких полягає у великомасштабних змінах систем виробництва та споживання продукції, а також систем поводження з відходами в межах країни або регіону. Важливим джерелом системних інновацій є створення і застосування нових

матеріалів, біотехнологій, альтернативних джерел енергії, а також інформаційно-комунікаційних технологій.

Аналіз умов, що визначають пріоритетність розвитку інноваційного підприємництва екологічного спрямування у сучасному світі, свідчить про надзвичайно широкі можливості комплексного вирішення проблем за його допомогою. Проте головною особливістю даного напрямку підприємницької діяльності є його інноваційний характер, що дозволяє не лише вирішувати складні завдання сьогодення, але й попереджувати виникнення проблем, ураховуючи всі зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища суб'єктів господарювання.

Література

1. Гагарин Г. Ю., Громыко В. В., Окрут З. М. Экономика Европейского Союза: / Г. Ю. Гагарин, В. В. Громыко, З. М. Окрут и др. – М. : Экономистъ. 2007. – 399 с.

2. Kemp R., Andersen M., Butter M. (2013). Background report about strategies for eco-innovation: Report for VROM, zaaknummer 5060.04.0041. Final version. – 2013. – 22 May. – 82 p.

3. Проблеми управління інноваційним підприємництвом екологічного спрямування : [монографія] / За заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 512 с.

Яковлєв А.І.
д.е.н., професор
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
(Україна)

НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Недостатність коштів і фактор часу потребують вибір пріоритетів застосовування інновацій у різних сферах національного господарства. В Україні накопичений чималий досвід у цьому напрямі. До них відносяться роботи В.М. Геєця та ін. [1], Л.І. Федулової та ін. [2], О.В. Михайленко та ін. [3], а також Ю.В. Яковця [4], Каплана Р. та Нортона Д.П. та ін. [5]. Однак вони потребують подальшого удосконалення, що й визначило тему даної доповіді.

Пропонується визначення пріоритетів інноваційного розвитку провадити через розрахунок ефекту від створення інноваційних робочих місць, а конкретно через створення одного робочого місця. Загальний ефект розраховується як множина ефекту від створення одного робочого місця на їх кількість, що матимуть місце при впровадженні інновацій у конкретних видах виробництв. При цьому порівнюватимуться результати від створення одного робочого місця з витратами на його створення на основі застосування концепції вигоди-витрати.

У якості показника ефективності приймається чиста поточна вартість

(ЧПВ) або чистий грошовий дохід (ЧГД), що широко використовується при оцінці нововведень у міжнародній практиці. Витрати полягатимуть у розрахунку величини коштів, необхідних для створення одного робочого місця. Їх визначення має певні складності, бо на сьогодні в Україні не має офіційних нормативів такого роду. Подібний аналіз було виконано нами. В результаті вивчення зарубіжних джерел встановлено, що в середньому вартість створення одного робочого місця $К_1$ в національному господарстві можна прийняти у розмірі 15,4 тис. €. Що стосується створення інноваційних, високопродуктивних робочих місць, то для них можна скористатися рекомендаціями фахівців ЦДНТПіІН ім. Г.М. Доброва. Згідно їх розрахунків можна в середньому прийняти цифри у 250 тис. грн. та 400 тис. грн. для більш досконалих інновацій.

Пропонуємий методичний підхід побудований на основі, що ефект від створення нових робочих місць спостерігатиметься у трьох сферах, а саме: а) у суб'єктів підприємництва; б) населення; в) держави. З метою проведення достатньо аргументованих розрахунків в якості об'єктів дослідження обрані: 1) національне господарство; 2) сільське господарство; 3) промисловість. Враховуючи, що найбільша доля прибутку надходить з промисловості, проаналізуємо цю галузь найбільш докладно. У самій промисловості розглянуті її галузі, завдяки роботи яких формується найбільша частка прибутку. До них відносяться такі галузі промисловості: 1) добувна; 2) машинобудування; 3) харчова.

Згідно проведених розрахунків в національному господарстві в цілому ефект від впровадження інновацій досягається практично через 9 років без використання амортизаційних накопичень в якості джерела фінансування інвестицій. Відповідно при цих умовах впровадження інновацій в національному господарстві – неефективно. Розрахунки свідчать, що при використанні 0,5 частки амортизації позитивний ефект досягатиметься на 5-му році реалізації інновацій, при використанні її повної величини – через 4 роки. Тобто використання амортизаційних накопичень покращує кінцеві результати, але в разі застосування інновацій, які не збільшують продуктивність праці та, відповідно, обсяг реалізації, ефект від застосування нововведень – невеликий.

Прийнятна ефективність нововведень матиме місце при збільшенні продуктивності інновацій у півтора рази і використанні 0,25 частки амортизаційних накопичень на рефінансування нововведень, а також при зростанні продуктивності інновацій у 2 рази – навіть без використання амортизаційних відрахувань за їх призначенням.

Кращі результати матимуть місце у промисловості і таких її галузях, як машинобудування, добувна та харчова промисловості. Розвиток останньої призведе до збільшення валютних надходжень при продажі високоякісної української харчової продукції за кордон. Зростання обсягів виробництва в цілому викликатиме збільшення доходів працюючих і, відповідно, зростання купівельної спроможності населення, що сприятиме збільшенню попиту на продовольчі товари на внутрішньому ринку. Це, у свою чергу, сприятиме вирішенню важливої соціальної задачі, а саме поліпшенню здоров'я нації,

збільшенню тривалості життя людей, зростанню продуктивності праці працездатної частини населення. Наші розрахунки свідчать, інноваційний розвиток сільського господарства може принести найбільш позитивні результати у порівнянні з іншими галузями. Отже, пріоритет інноваційного розвитку у теперішній час слід віддати сільському господарству, а в промисловості – добувній, харчовій та машинобудівним галузям.

Література

1. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 262 с.
2. Федулова Л. І. Стратегії соціально-економічного розвитку України / Л. І. Федулова. – К.: ІЕП НАНУ, 2011. – 656 с.
3. Михайленко О. В. Теоретико-методологічні засади розроблення стратегій розвитку соціально-економічних систем // в кн. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України. – К.: НАНУ, ІЕП, 2011. – с. 151-169.
4. Яковец Ю. В. и др. Стратегические приоритеты инновационно-технологического развития России / Ю. В. Яковец и др. – М.: МФК, 2002. – 179 с.
5. Каплан Р., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», – 2004. – 320 с.

Levitskaia A.
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Comrat State University (Republic of Moldova)

THE ROLE OF ENTREPRENEURSHIP WITHIN REGIONAL INNOVATION SYSTEM

Modern studies have mainly focused on highly urbanized technologically advanced regions, characterized by the institutional infrastructure development, with plenty of high-tech firms and a high level of associating enterprises, high-intensity knowledge sharing and absorptive capacity. Only a small number of empirical researches emphasize the unfavourable for innovative development conditions, characterized by the lack of innovation environment, supporting organizations, and undeveloped networking of regional development [1]. Innovation development in such regions is very difficult for a number of reasons: lack of high- tech sectors, which would have the technological complementarities and perform the role of “prime mover” of the regional economy, poorly developed network of interaction between the actors of innovation environment, lack of their critical mass, lack of institutional framework and environment that encourages innovation and technological growth [2].

The aim of this study is to answer the question about possibility of developing an Regional Innovative System (RIS) in the peripheral regions with poorly developed industry and innovation infrastructure. The answer to this question can be found in

modern studies on territories innovative development through the clustering processes. RIS includes the institutions of knowledge and support within the limits sectoral structure of the region and reinforced by absorptive capacity level. In the same time the idea of RIS was inspired by the “Theory of agglomeration” and “Pole of growth” theory [3], having a positive experience of regional clusters creating and development. Creating an innovation network, accelerating the interactive learning process between local actors and their external partners, territorial knowledge capital growth based on the concept of cognitive economics. For these reasons, in our study we focus on the one type of knowledge cluster – Innovation and Educational Cluster (IEC), which is actual for the regions with poor developed industry but universities present [3].

Analysis of SMEs opinions on the expected support from the regional administration confirms the need for any form of financial support: subsidies for reimbursement of costs, tax exemptions, assistance in conducting scientific research, insurance of commercial risks. But in addition to these factors there was highlighted the need to consider the second group of factors, which include: assistance in conducting scientific, marketing research; methodological and organizational support; help in establishing contacts between innovators inside and outside the region. The elimination of these problems shall allow the development of appropriate educational programs, strengthening information support; promote integration and exchange of experience with leading innovative companies.

The symbiosis of entrepreneurs, government agencies, educational institutions and business service providers in the region with the core - regional based University allows to establish exchange flows of innovative information, inventions and technologies between all members of the cluster and further distribute them to the entire region and beyond. This kind of innovation network allows all key actors to exchange existing information, knowledge and expertise [4]. The purpose of the study is to show the impact of IEC promotion innovation activities on increasing regional entrepreneur’s innovation potential with focus on the determinants of relational interaction. Empirical research base consists of two units: statistical data, including information of RM statistics on the socio-economic development, and the results of special studies conducted by the author and secondary analysis of data definition obtained other research groups. Relying on the analysis of interaction of the major players in the regional innovation system - the educational and research institutions, SMEs and local authorities, author offered the mechanism of enhancing the innovative capacity of the region.

IEC acts as a “Knowledge transfer channel” [5] and “filter for external knowledge and information flows as an important source of innovation development. Selecting relevant information for members of the cluster, coding and adapting it to the level of basic knowledge of the recipient, IEC contributes to the increasing of the level of absorption capacity, rapid transfer and assimilation. The main challenges facing the IEC shall be considered [6]: 1) creating a unified informational and educational environment between members of cluster; 2) forming an IEC partnership strategy with commercial, non-profit and governmental structures; 3) integration into the world educational space.

Studies of the “economic miracle” shows that developing countries were carrying out the modernization by borrowing technology from advanced countries. In the post - Soviet countries transition to own way of innovative development happens gradually, borrowing period can be sufficiently longer than planned. Therefore, exactly the modernization of education process and creation the structures of knowledge transfer around the educational institutions should be the cornerstone of the innovation development.

References:

1. Isaksen, A. Building Regional Innovation Systems: Is Endogenous Industrial Development Possible in the Global Economy? Canadian Journal of Regional Science, 1, 2001, pp.101-120.
2. Tцdtling, F. and M. Trippl. One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach, Research Policy, 34, 2005, pp. 1203-1219
3. Levitskaia A. Assessment of the innovation potential of SMEs Gagauzia. Analele Academiei de Studii Economice a Moldovei: Ed. a 11-a.- Chişinău: ASEM, 2013. – p. 120-132.
4. Cantner Uwe, Andreas Meder, Anne ter Wal “Innovator networks and regional knowledge base”, Economic Research Papers 2008-042, 2008, FSU Jena, Max-Planck-Inst. of Economics.
5. Sorenson, O. Interdependence and Adaptability: Organizational Learning and the Long–Term Effect of Integration. Management Science,49, 2003, pp.446-463.
6. Levitskaia, A. Innovation and Education Cluster as a mechanism to accelerate the innovation processes in the region//Innovations. - SPb.: Transfer. - 2013. № 11. - p. 98-102.

Babalola Y.A.
Ph.D.
Federal College of Education (Nigeria)

BASIC WORKING CAPITAL INVESTMENT APPRAISAL TECHNIQUES IN AN ENTERPRISE

In the interest of facilitating stronger economies and sustainable economic growth, decisions on resource allocation in organizations require a systematic, analytical approach, as well as sound judgment on decision-making that incorporates the evaluation, selection and control of new capital investment opportunities which need to understand the strategic planning processes necessary to manage the long and short-term financial activities of an enterprise. Project and investment appraisals and capital budgeting, which involve assessing the financial feasibility of a project with the use of Discounted Cash Flow (DCF) analysis as a supporting technique to compare costs and benefits in different time periods and calculate net present value (NPV).

DCF analysis considers the time value of money, based on the premise that an investor demands a rate of return even for a riskless investment, as a reward

for delayed repayment. The "risk-free" rate of return is normally positive because people attach a higher value to money available now rather than in the future. Techniques such as real options analysis can be used to enhance NPV as part of managing risk, as well as return for projects, where there is uncertainty and greater flexibility is required. Many decisions involve sustainability elements, whether from a technical, economic, environmental, or social perspective, that may need incorporating into project appraisal and investment decision.

Business organizations are viewed as an essential element of a healthy and vibrant economy. They are seen as vital to the promotion of an enterprise culture and to the creation of jobs within the economy [1]. The financial managers can make decisions about which investment they should invest in to maximize their shareholders' value. In order to do so, they need to understand how to measure the value of investments they undertake and how these investment help to improve the value of an enterprise.

The study examine the basic techniques and evaluate their pros and cons in working capital investment appraisals to compare the relative merits of using net present value over discounted payback period. Finally, the study considers some of the scenarios when net present value can be applied to deal with the selection of investments. In particular, we have almost five techniques as basic investment appraisal techniques [2] as listed and briefly explain thus: a) Accounting rate of return (ARR); b) Payback period (PP); c) Discounted payback period (DPP); d) Internal rate of return (IRR); e) Net present value (NPV).

Suppose we have two mutually exclusive projects A and B. Each project requires an initial investment in a machine as N25, 000 and N2, 500 respectively which payable at the beginning of year 0. There is no scrap value for these machines at the end of the project. Suppose the cost of capital (discount rate) is 20 % per annum. The following before tax operating cash flows are also known:

Net present value (NPV) and Discounted payback period (DPP) determined as:

	YEAR				
*Project **A***	0	1	2	3	4
Cash flow (N)	(25,000)	5000	10,000	15,000	20,000
Discount factor – 20%	1	0.833	0.694	0.578	0.482
Present value (PV)	(25,000)	4,165	6,940	8,670	9,640
Cumulative cash flows	(25,000)	(20,835)	(13,895)	(5,225)	4,415
Net Present Value (NPV)					4,415
*Project **B***					
Cash flow (N)	(2,500)	2000	1500	250	
Discount factor – 20%	1	0.833	0.694	0.578	0.482
Present value (PV)	(2,500)	1,666	1,041	144.5	-
Cumulative cash flows	(2,500)	(834)	207	-	-
Net Present Value (NPV)					351.5

Source: Author's computational framework.

From the results for the project A and B respectively; If the main objective is to maximize the shareholders' value, financial manager would prefer project A as it provides a higher NPV and hence it gives the greatest increase to the shareholders' value and we assume that cash flows arrive evenly throughout the year as we

determine the approximated payback period as (5,225/9640 = 0,54 year) it's payback period occurs in three years and almost six months.

Maximizing shareholder value implies that projects should be undertaken when the present value of the expected cash inflows exceeds the present value of the expected cash outflows. Any investment that demonstrates a positive expected NPV could contribute to shareholder value because the risk and time adjusted expected cash inflows outweigh the expected cash outflows.

References:

1. Fazzari S. M., Petersen B. C. (1993) Working Capital and Fixed Investment: New Evidence on Financing Constraints. The RAND Journal of economics, Vol. 24(3), pp. 328-342.

2. Babalols Y. A. (2000) Working capital appraisal in an organization; unpublished B.Sc project submitted to department of Accounting, University of Ado-Ekiti. Pp. 41-53.

Коваленко О.В.
д.е.н., професор,
Кучерук Я.В.
магістр
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

НАПРЯМКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основною умовою досягнення довготривалих, позитивних темпів економічного зростання, як реального сектора економіки, так і окремих підприємств, є активна інноваційна-інвестиційна діяльність. На більшості підприємств структури управління не адаптовані до вирішення складних завдань інноваційно-інвестиційної діяльності.

Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування, в той час як стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися в контексті загального інноваційного вектора стратегічного розвитку держави.

Аналіз розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в Україні дозволив встановити, що упродовж останніх років лише незначна частина підприємств України здійснювала інновації. Основним напрямом інноваційної діяльності залишається придбання нових засобів виробництва. Пріоритетним джерелом інвестування інновацій залишаються власні кошти підприємств та отримані кредити. Діюча система оподаткування не стимулює довгострокові накопичення підприємств, що дозволило б останнім реалізувати інноваційні проекти [1, с.14].

Оскільки інноваційна діяльність підприємств є прогресивною формою їх розвитку, яка дозволяє досягти довгострокових конкурентних переваг, підвищити науково-технічний рівень виробництва та ефективність

використання ресурсів підприємства, необхідно запропонувати напрямки, спрямовані на активізацію та більш ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств:

1. Основним із ключових напрямків можна вважати пошук та оцінку можливостей інвестиційної підтримки інновацій. Наявність власних коштів підприємства, доступ до джерел інвестиційних ресурсів для фінансування інновацій, наявність і зацікавленість інвесторів у реалізації інновацій є найважливішими факторами успіху в інноваційному розвитку підприємства.

2. Не менш важливим напрямком на шляху досягнення високого рівня управління інноваційно-інвестиційними процесами на макро- та мікрорівні є державна підтримка інноваційно-інвестиційного напрямку діяльності підприємств. В Україні концептуально не визначено результати інвестування як об'єкт регулювання і не забезпечено на достатньому рівні методичної основи для конструктивного регулювання результатів інвестування.

Тому, одним із пріоритетних заходів, спрямованих на активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, є оцінка реальної спроможності, можливості та готовності підприємства до інвестування процесу реалізації інновацій [2, с.57].

Після того, як визначено бажаний напрямок інноваційного розвитку підприємства, необхідно проаналізувати, наскільки можливості інноваційного потенціалу підприємства відповідають обраному стратегічному напрямку. Це дозволить оцінити спроможність підприємства до інноваційного розвитку, а також особливості його сприйнятливості до реалізації інновацій. Урахування ряду умов, що сприяють чи перешкоджають впровадженню інновацій (економічних, ресурсних, факторів державного регулювання, соціальних, ринкових, міжнародних тощо), та аналіз цих факторів дозволяє оцінити наявність умов, що визначають можливості підприємства в здійсненні інноваційної діяльності.

З огляду на надзвичайну важливість інвестиційної складової інноваційного процесу на підприємствах доцільним виявляється формування інноваційно-інвестиційної стратегії, під якою доцільно розуміти формування на довгостроковій основі принципових напрямків інноваційної діяльності підприємства із урахуванням найбільш ефективних варіантів їхньої інвестиційної підтримки. Реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії повинна передбачати оцінку результативності інвестування в інновації, яка б базувалася на аналізі показників ефективності інвестицій [3, с.83].

Література

1. Гречан А. П. Основи визначення інноваційного розвитку економіки / Гречан А. П., Воронкова Т. С. // Економіка та держава. – 2009. – № 8. – С. 12-14.

2. Захарін С. Фінансові інструменти активізації інвестиційної та інноваційної діяльності / С. Захарін // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 48-58.

3. Никифоров А. Є. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А. Є. Никифоров, В. М. Диба, В. О. Парнюк // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 78-86.

Колосов А.М.
д.е.н., професор,
Золотаревський Б.В.
бакалавр
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З МЕТОЮ ПОКРАЩЕННЯ УМОВ ВІДТВОРЕННЯ ЇХ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Проблематика відповідної підготовки будь-якого вітчизняного підприємства для залучення іноземних інвестицій полягає, перш за все, у відсутності дійсних критеріїв інвестиційної привабливості, що відповідають вимогам іноземного інвестора. Тому й шляхи підвищення привабливості підприємств як об’єктів інвестування також незрозумілі [1, с.311].

Оскільки, як правило, при оцінці інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств робиться упор на оцінці фінансового стану підприємства, то й завданням підвищення привабливості об’єкта вважається необхідність покращення його фінансового стану. Але при цьому не береться до уваги те, що в разі залучення та успішного запровадження значного за обсягом інвестиційного проекту структура активів і пасивів балансу підприємства зазнає значного перетворення, через що вся палітра показників фінансового стану підприємства кардинально зміниться.

Так, більшу інвестиційну привабливість можуть мати організації, що не обов'язково є абсолютно стійкими й з хорошим фінансовим станом, а такі, що демонструють стабільність грошового потоку, приналежність до передової галузі, конкурентоспроможність продукції, застосування інноваційних технологій, успішне навчання персоналу тощо.

Таким чином, в нових умовах потрібно врахувати такі методи оцінки та шляхи підвищення інвестиційної привабливості підприємства, що задовольнили би інвестора, який завжди і є ініціатором такої оцінки, оскільки зацікавлений в ефективному використанні власного капіталу. При цьому необхідно враховувати як на тип можливого інвестора, так і на інструмент інвестування, можливий для використання.

Відомі такі основні інструменти інвестування:

1) кредити і позики;

2) залучення інвестицій на фондовому ринку шляхом випуску облігацій і проведення IPO;

3) залучення стратегічного інвестора [2, с.131].

Якщо йдеться про залучення конкретного інвестора (не банківської установи або нових акціонерів), то в умовах європейського вибору України

розширюється типологія самих інвесторів, серед яких потрібно розрізняти такі два типи:

1) інвестор фінансового типу, який прагне в кінцевому рахунку до максимізації вартості компанії і має основний фінансовий інтерес – отримати найбільший прибуток в момент виходу з проекту;

2) стратегічний інвестор, який прагне отримати додатковий прибуток в результаті інвестування капіталу, а тому нерідко прагне до участі або повного контролю в управлінні підприємством [3, с.5].

Інвестора фінансового типу зазвичай приваблюють гарні фінансові показники діяльності підприємства, що дає впевненість або на швидке повернення інвестицій з прибутком, або, в разі інвестування з участю у володінні підприємством, значного зростання вартості капіталу.

Очевидно, що стратегічного інвестора (яким, найчастіше, уявляється іноземний кредитор) мало зацікавлять ті фінансові показники, що є привабливими для фінансового інвестора, враховуючи й банківські установи. Так, для короткострокового інвестування банками, найбільш актуальним є показники платіжної дисципліни підприємства, що одержує кредити. Також незначної інформативності про підприємство надають такі показники як коефіцієнти його платоспроможності, фінансової незалежності, фінансової стійкості, поточної ліквідності, фондовіддача тощо, що привабливі, перш за все, фінансовому інвесторові. Стратегічного інвестора зацікавить плановий рівень таких показників вже після успішного освоєння інвестицій.

В той же час такі показники діяльності підприємства як рентабельність капіталу, рентабельність продажів продукції, рентабельність виробництва, строки повернення раніше здійснених інвестицій є важливими для стратегічного інвестора для оцінки можливостей колективу підприємства працювати на рівні беззбитковості або біля нього, що може бути рішучим фактором вибору даного підприємства як об’єкта інвестування [4, с.49].

Отже, враховуючи вищезазначене можна сказати, що підприємства в Україні, що очікують інвестицій для вирішення загальних питань їх розвитку, повинні чітко визначитись з вибором типу інвестора, напрямку шляхів його залучення, а також у взаємозв’язку з показниками країни в цілому, та особливостями регіону знаходження підприємства.

Література

1. Інвестознавство. Навч. посібн. / Череп А. В. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.

2. Балацький О. Ф. Управління інвестиціями : Навч. посібн. / Балацький О. Ф., Теліженко О. М., Соколов М. О. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. – 232 с.

3. Дацій Н. В. Ризики у сфері іноземного інвестування та методи управління ними на підприємствах машинобудування / Н. В. Дацій // Інвестиції : практика та досвід. – 2008. – № 14. – С. 4-6.

4. Марцин В. С. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / В. С. Марцин // АПЕ. – 2007. – № 5. – С.47-59.

Kamaran Ali Hassan
Deputy Minister
Ministry of Environment (Republic of Iraq)

USE OF TRANSACTION COSTS THEORY WHEN PROMOTING THE ATTRACTION OF INVESTMENT BY THE OIL AND GAS ENTERPRISES OF IRAQI KURDISTAN

The modern world widely uses the tools for regulation of the foreign investment. The international competition for FDI has resulted in that more and more governments provide more and more benefits designed to influence on the decision of TNCs on the placement of production. But, competing for FDI, the governments can offer such great benefits which no longer will be justified. There is one more problem: not all the countries have the same opportunities to provide the investment incentives and, as a result, the richer countries have more chances to attract the foreign investment. In particular, the tasks of liberalization, promotion and protection of FDI stipulated the going of regulation beyond the control of individual states to the regional and multilateral levels.

The economic theory of transaction costs considers the impact of the institutional environment on the costs associated with the conclusion of contracts and the functioning of institutions. The institutional environment of economic organizations is investigated within the theory of property rights, and the focus is shifted to obtaining the benefit from the clear specification of property rights. The theory of contracts also allows for analyzing the impact of the institutional environment on the signing and execution of contracts. In this case, the dominant are the "rules of the game" based on the formal (constitutional) rules. Although the theory of organizations differs from the other directions but it got its name from the ideas of O. Williamson. Thus, in his view, "the institutional environment means the rules of game determining the context in which the economic activity is conducted" [1, p.38] and "this is a major political, social and legal norms which are the basis for the production, exchange and consumption" [2, p.5].

This approach is shared by John Oxley, who believes that the institutional environment shall be interpreted as a set of political, economic, social and juridical (legal) agreements establishing a basis for the production and exchange [3], i.e. introduces in this environment the economic rules, but eliminates the consumption. The followers of the theory of public choice and the theory of property rights also believe that the institutional environment means the fundamental political, social and legal norms within which the processes of production and reproduction are conducted (constitutional law, electoral law, property law, contract law, etc.), i.e. reduce its parts to the subject matter of the law study. Such approach can be also traced in the works of the Russian and Ukrainian researchers [4; 5; 6] that can be explained by the definition of the institutional environment, common for literature which was proposed by L. Davis and D. North, who interpret it as "the set of fundamental political, social and basic legal norms governing the economic and political activities

(the rules governing the elections which determine the property and contractual rights are the examples of such basic rules" [7, p.133].

Taking into account that the institutional environment is mainly interpreted as the formal rules or regulations, the researchers in order to explain the behavior of companies and the constancy of their strategies under certain conditions of "institutional matrix" introduced a set of bureaucratic and political processes which prevent the companies adaptation to the existing institutional environment (K. Oliver [8], P. di Maggio and W. Powell [9], J. Hamilton and N. Biggart [10], etc.). The relation of the strategy of the company as the derivative from the institutional environment is illustrated in the works of K. Andrews [11] and K. Hofer [12]. K. Barlett and S. Khoshal [13] based on the example of European multinational companies have proved that the behavioral strategies of the company built with one "set" of institutional environment become ineffective with another.

Other approach belongs to A. Williamson who proposed a three-level model of research where the first level is represented by individuals (economic agents), and the second – by the institutional coordination (agreements between the business entities that determine the ways of cooperation and competition); the institutional environment acts as a third level which cooperates with the first two. Following L. Davis and D. North [7], A. Williamson proposes to distinguish between the institutional environment and the institutional arrangement [1].

Thus, summing up, it should be noted that the industry of Iraqi Kurdistan shall observe and use the effective investment policy which does not create the market distortions. For the industries of Iraqi Kurdistan which have the intention to attract the FDI associated with a significant transfer of technology the creation of infrastructure that fosters the strengthening of technological partnerships and enhancement of the positive effects of technological borrowing is of great importance. The adaptation of human resources to the technical progress and increase of their role in the spread of technology is one of the necessary conditions for more efficient use of the foreign technology. This requires the organization of appropriate training, development of direct and reverse communication of the affiliates of foreign companies with local companies.

Some sectors of the economy of Iraqi Kurdistan may not be able to attract FDI in the desired amount and of desired quality according to the current national economic or some of the following main reasons: a lack of adequate information for TNCs and high operating costs. Under the certain macroeconomic factors the host country receives less significant FDI inflow than it would like; it should focus on the formation of its own image and, if necessary, try to change the view of potential investors by providing of additional and better information. In some cases, the targeted work with investors – in general, in a particular industry or with certain companies - can become an effective approach that justifies the corresponding costs. One of the important measures taken by many countries to minimize the costs for the foreign investors became the establishment of the unified investment promotion agency which can provide the consulting support to the foreign investors and assist them in obtaining the necessary approvals.

References:

1. Williamson O. Economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting / O. Williamson. - Saint-Petersburg. : Lenizdat, 1996. - 702 p.
2. Williamson O. Private property and capital market / O. Williamson // EKO. - 1993. - No. 5. - P. 4 - 11.
3. Oxley J. E. Institutional environment and the mechanism of governance: The impact of intellectual property protection on the structure of interfirm alliances / J. E.Oxley // Journal of Economic Behavior & Organization. - 1999. - No. 38. - P. 283- 309.
4. Deryabina M. The institutional aspects of the post-socialist transition period / M. Deryabina // The issues of economy. - 2001. - No. 2. - P. 108 – 124.
5. Gretchenko A.A. The role of the government regulation in the revival of the institutional investment environment / A. A. Gretchenko // Scientific works of Donetsk National Technical University. Series: Economics. - Issue 103-3. - P. 154 – 159.
6. Skorobogatov A. The institutions as a factor of order and as a source of chaos: neoinstitutional/ Post-Keynesian analysis / A. Skorobogatov. - The issues of economy. - 2006. - No. 8. - P. 102 -118.
7. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step towards a Theory of Institutional Innovation / L. Davis, D. North. - Journal of Economic History. - 1970. - Vol.30. - No. 1. - P. 131 – 149.
8. Oliver C. Strategic responses to Institutional Processes // Academy of Management Review. - 1991. - Vol.16. - No.1. - P. 145 – 179.
9. The new institutionalism in organizational analysis / Eds. P.J.Di Maggio, W.W.Powell. - Chicago: University of Chicago Press, 1991. - 119 p.
10. Hamilton G. G. Market culture and authority: a comparative analysis of management in the Far East / G.G.Hamilton, N.W.Biggart // American Journal of Sociology. -1988. - Vol. 94. - P. 52 – 94.
11. Andrews L. A. The concept of corporate strategy / L. A. Andrews. - NY : Ronald Press, 1971. - 126 p.
12. Hofer C. Toward a contingency theory of business strategy // Academy of Management Journal. - 1975. - Vol. 18. - P. 784 – 810.
13. Bartlett C. A. Managing Across Borders: The Transnational Solution / C. A.Bartlett., S. Ghoshal. - Boston : Harvard University Press, 1989. - 440 p.

Загарій В.К.
к.е.н., доцент
Київський національний університет культури і мистецтв (Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

В умовах інтеграційних процесів економічне змагання за лідерство країн пов'язане виключно з впровадженням інноваційних технологій. Успішний розвиток суспільства забезпечується тоді, коли проводиться активна державна політика, спрямована на підтримку наукової діяльності, стимулювання інновацій у всіх сферах економіки. На жаль частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції складає менше 0,1 %, в той час, коли частка США – близько 36 %, Японії – 30 %, Німеччини – 17 %, Китаю – 6 %, Росії – 0,5 % [1, с.16].

Європа має один із масштабних платоспроможних та інноваційних ринків, освоїти та заповнити який намагаються більшість країн світу. Інноваційність виробництва в ЄС перевищує 75 %. Євросоюз це територія високоефективної інноваційної економіки. Середній показник ВВП на душу населення в ЄС майже увосьмеро вищий ніж в Україні [2].

Причинами низького рівня інноваційної діяльності підприємств України є: недосконала законодавча база та відсутність програм розвитку науки, розробок та інновацій; зниження бюджетного фінансування наукових розробок; відсутність стимулювання інноваційних процесів.

Для держав-членів ЄС законодавство у сфері інновацій є засобом реалізації політичних документів, стратегій, планів розвитку науки та інновацій. Для України характерним є намагання прийняття актів законодавства з метою надання поштовху інноваційному розвитку. Проте в умовах відсутності політичних документів довгострокового інноваційного розвитку економіки та політичної волі законодавчі акти, ініційовані органами управління наукою відміняються.

Основними актами у сфері інновацій східноєвропейських держав ЄС останні десять років є національні операційні програми та плани розвитку науки, розробок та інновацій, що є комплексними документами, які найчастіше включають цілі, механізми фінансування; завдання зі створення інноваційної інфраструктури, трансферу технологій, інтернаціоналізації досліджень, а також суми фінансування. Суттєва роль приділяється координації діяльності державних органів, зазначенню індикаторів виконання та засобам моніторингу та оцінки. В Україні є невідомим принцип довгострокового планування розвитку економіки з визначенням фінансових та організаційних механізмів реалізації. Окремі галузеві програми, як правило, не пов'язані між собою та не забезпечуються фінансуванням [3, с.118].

Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств України свідчить про критичне зменшення обсягів бюджетних коштів, спрямованих на фінансування витрат на інновації до 24,7 млн. грн., що є

найменшим показником з 2001 р., зростання частки власних джерел фінансування з 60,6 % у 2008 р. до 72,9 % у 2013 р. Але в абсолютному значенні сума власних коштів зменшилась за останні три роки на 612,2 млн. грн. [4]. Ці дані свідчать про недостатність обсягів, нестабільність джерел фінансування досліджень та розробок в Україні.

Для країн ЄС характерним є запровадження комплексної підтримки інноваційної діяльності, що включає фінансові, кредитні, податкові механізми, розвиток інфраструктури.

Отже, Україна має потужний науково-промисловий потенціал, який, на відміну від країн ЄС, не має відповідної законодавчої та фінансової державної підтримки. Існує необхідність розробки та впровадження Програми інноваційного розвитку підприємств.

Головними завданнями цієї Програми є орієнтація на інноваційний шлях розвитку підприємств України в умовах європейської інтеграції, а саме:
- стабільне зростання частини наукомісткого сектора виробництва;
- забезпечення взаємодії науки, освіти та виробництва;
- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- сприяння інноваційній діяльності, надання допомоги підприємствам у впровадженні у виробництво високотехнологічної інноваційної продукції;
- залучення інвестиційного капіталу для реалізації інноваційних проектів;
- створення інноваційної інфраструктури;
- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності.
- впровадження системи контролю якості, адаптованої до відповідних систем сертифікації та стандартизації ЄС.

Література

1. Коваленко Л. О. Передумови формування національної інноваційної системи та стратегії її розвитку // Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки України : монографія у 2-х частинах / Л. О. Коваленко, О. В. Товстиженко; за заг. ред. д.е.н., проф. І. С. Каленюк. – Чернігів : ЧДІЕУ, 2009. – Ч. 1. – 591 с.

2. Гайдуцький П. Україна-ЄС : проблеми інтеграції [Електронний ресурс]. / П. Гайдуцький. Дзеркало тижня. Україна. – 2013. – № 20. – Режим доступу : http: gazeta. dt. ua.

3. Капіца Ю. М. Законодавство України та Європейського Союзу у сфері інноваційної діяльності : інтеграційні виклики для України // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : VIII Міжнародний бізнес-форум (Київ, 19 березня 2015 р.) ; відп. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 272 с.

4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : [стат. зб.]. – К. : Державна служба статистики, 2013. – С.161.

Карпенко Л.М.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ І ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні перетворення в економіці України призвели до того, що багато вітчизняних підприємств через неготовність до господарювання в умовах конкурентного ринку переживають спад обсягів виробництва і зниження трудової активності. Це примушує їх знаходити нові шляхи підвищення конкурентоспроможності і виживання в сучасному ринковому середовищі. Основна причина в тому, що вітчизняним підприємствам доводиться конкурувати зі світовими виробниками, у яких співвідношення ціна/якість на продукцію, переважно надається споживачу. Вміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств. У відсутність серйозних можливостей для масштабних інвестицій, що мають мету підвищити якість продукції при зниженні собівартості, перші кроки по виведенню підприємств із ситуації, що склалася, потрібно робити на базі існуючих виробничих технологій, оптимізуючи організацію виробництва і управління підприємством [1, с.22]. Європейська практика управління показала, що найбільшою популярністю країн з розвинутою економікою та лідируючими показниками ВВП на душу населення користуються повагою інструменти стратегічного управління, визначення їх місії та адаптації, сучасні управлінські інновації на підприємствах.

Метою роботи є систематизація методичного забезпечення до адаптації управлінських інновацій на промислових підприємствах, угрупування класифікаційних ознак інновацій, проведення економіко-статистичного дослідження діяльності підприємств та виявлення перспектив розвитку Одеського регіону.

У контексті даної наукової роботи найбільший інтерес автора висвітлюється у наступних методичних підходах до розробки й адаптації управлінських нововведень: 1) організаційне проектування; 2) бенчмаркінг; 3) реінжиніринг та інжиніринг бізнес-процесів; 4) моделювання ресурсної структури процесу бюджетування підприємства.

Існують різні управлінські інновації, отже методи їх розробки і впровадження відрізняються один від одного. Слід погодитись з думкою М.М. Меркулова, що управлінські інновації є штучними організаційними системами, продуктом цілеспрямованої людської діяльності. Розробка і впровадження управлінських інновацій мають здійснюватися на підставі проекту. Такі проекти можна назвати «організаційними проектами», оскільки в результаті їх реалізації створюються організаційні системи [2, с.295].

Важливим моментом в аналізі інновацій є їх класифікація за низкою базових ознак, оскільки вони різні за своїм характером, масштабом і засобами

впливу на результати діяльності підприємства. Необхідне уточнення класифікаційних ознак інновацій на промисловому підприємстві. На рис. представимо систематизацію класифікаційних ознак інновацій на підприємстві.

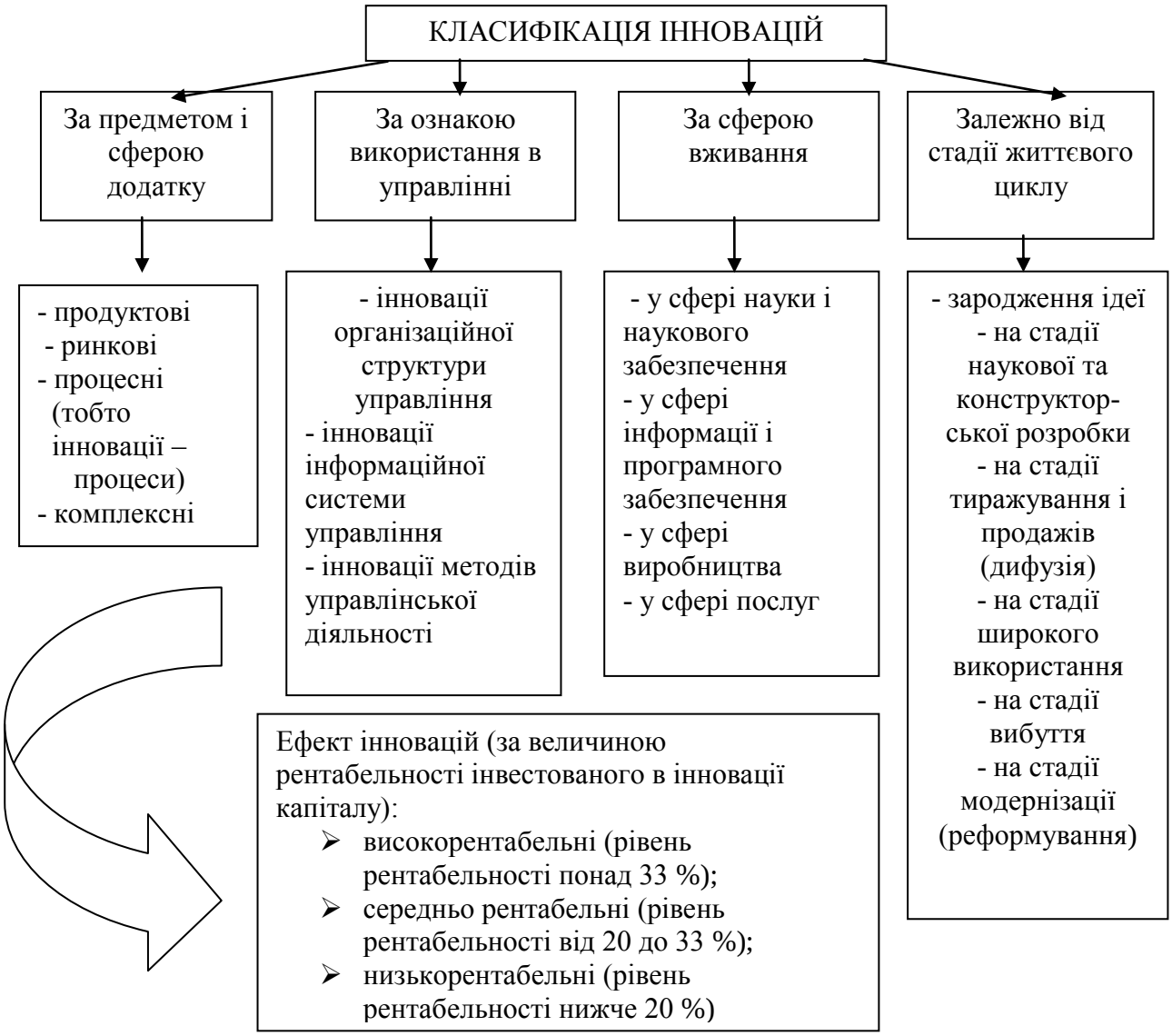

Рис. Систематизація класифікаційних ознак інновацій на підприємстві
Розроблено автором

Література

1. Інвестиції : практика та досвід // Науково-практичний журнал № 19, жовтень 2013. – С.59-61.
2. Науково-технічний розвиток ті управління інноваціями : монографія / М. М. Меркулов; ОНУ ім. Мечникова. – Одеса : Фенікс, 2008. – 344 с.

Мельник Н.В.
к.е.н., доцент
Одеська філія Європейського університету (Україна)

ЕКОНОМІЧНІ КРИТЕРІЇ ПРОЕКТІВ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Проекти реальних інвестицій на підприємстві можна оцінювати за багатьма показниками – з точки зору їх соціальної значущості, масштабів впливу на навколишнє середовище, ступеня залучення трудових ресурсів тощо. Проте, в ринковій економіці центральне місце в цих оцінках належить комерційній стороні інвестиційного проекту, під якою в загальному випадку розуміють відповідність отриманого від впровадження проекту економічного результату (приросту прибутку, вартості капіталу підприємства) здійсненим витратам на проект.

В умовах дефіциту фінансових ресурсів, загального зниження інвестиційної привабливості багатьох підгалузей промисловості України, особливо в умовах перманентної кризи, характерної для сучасної вітчизняної економіки, підприємства вимушені дуже виважено й обережно підходити до вирішення проблеми фінансово-економічної оцінки проектів реальних інвестицій. З цього приводу в ході інвестиційної діяльності перед провідними менеджерами промислового підприємства виникають важливі запитання: окупляться чи ні зроблені вкладення? Чи є достатнім обсяг прогнозних надходжень у порівнянні з запроектованими інвестиціями? Відповідь на дані запитання готують фахівці фінансово-економічних служб підприємств – планово-виробничого відділу, бухгалтерії, фінансового відділу та ін.

В основі процесу прийняття управлінських рішень щодо комерційної оцінки проектів реальних інвестицій на промисловому підприємстві лежить порівняння обсягу запланованих інвестицій і майбутніх грошових надходжень у вигляді грошових потоків з різними знаками, що генеруються даним проектом. Оскільки досліджувані показники зазвичай відносяться до різних моментів часу, то їх порівнянність забезпечується за допомогою процедури дисконтування грошових потоків.

При оцінці ефективності проектів реальних інвестицій фінансово-економічні служби українських підприємств керується «Методичними рекомендаціями з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів», затверджені наказом Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010, № 73 [1]. Указані рекомендації підготовлено з метою забезпечення єдиного підходу до розробки суб’єктами господарювання бізнес-планів інвестиційних проектів, в тому числі й у частині оцінки ефективності проектів, узагальнюють світовий та вітчизняний досвід розроблення бізнес-планів і призначені для надання методичної допомоги суб’єктам господарювання.

У даних методичних рекомендаціях указується, що в процесі оцінки ефективності реалізації інвестиційного проекту визначається сім основних показників:

1. Чиста приведена вартість – *NPV* (*Net Present Value*).

2. Індекс рентабельності – *PI* (*Profitability Index*).
3. Внутрішня норма прибутку – *IRR* (*Internal Rate of Return*).
4. Модифікована внутрішня норма прибутку – *MIRR* (*Modified Internal Rate of Return*).
5. Дисконтований термін окупності – *DPP* (*Discounted Payback Period*).
6. Термін окупності – *PP* (*Payback Period*).
7. Коефіцієнт ефективності – *ARR* (*Accounting Rate of Return*).

Далі в розділі 11 методичних рекомендацій наводиться таблиця з відповідними розрахунковими формулами вказаних показників.

На наш погляд, до недоліків і дискусійних питань цього розділу, який по суті є офіційним орієнтиром для промислових підприємств при оцінці ефективності реалізації інвестиційних проектів, відносяться наступні моменти:

- в таблиці з розрахунковими формулами основних семи показників відсутні їх критичні значення, тобто не зрозуміло з чим порівнювати знайдені величини і які робити висновки;
- коментарі під формулами не забезпечують чіткого розуміння того, як розрахувати деякі показники, зокрема внутрішню норму прибутку *IRR*, дисконтований *DPP* та звичайний терміни окупності *PP*;
- термін окупності *PP* без урахування фактора часу помилково названий статистичним, хоча правильна його назва – статичний (від слова статика).

На нашу думку, порівняльний аналіз наведених вище економічних критеріїв оцінки окремого проекту реальної інвестиції дозволяє зробити висновок про недоцільність застосування показника внутрішньої норми прибутку *IRR* в якості характеристики ефективності майбутнього виробничого заходу внаслідок серйозних недоліків даного критерію [2].

Ми пропонуємо замінити його показником модифікованої внутрішньої норми прибутку *MIRR*, який завдяки своїм властивостям здатний забезпечити більш точне й об’єктивне уявлення про ступінь ефективності інвестиційного проекту. Хоча в теперішній час указаному критерію не приділяється належної уваги через необізнаність широких кіл науковців і практиків в області інвестування про суттєві недоліки показника *IRR*. Окрім того, індекс рентабельності *PI* теж можна виключити з переліку важливіших показників оцінки інвестиційних проектів без особливої втрати аналітичної інформації, оскільки він має підлеглий характер і при необхідності розраховується на базі критерію *MIRR*.

Література

1. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів : затверджені наказом Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010, № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-z-rozrobki-bizne-doc31334.html

2. Мельник Н. В. Модифікована внутрішня норма прибутку інвестиційного проекту / О. Г. Янковий, Н. В. Мельник // Прикладной менеджмент и инвестиции. – 2012. – № 4. – С. 502-508.

Робул Ю.В.
к.ф.-м.н., доцент
Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова (Україна)

БАГАТОРІВНЕВА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ЗАДАЧІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Забезпечення інноваційного характеру діяльності підприємства є, очевидно, пріоритетною задачею управління підприємством у сучасних умовах. Динамічний характер зовнішнього середовища, ускладнення процесів конкуренції та викликане ними урізноманітнення задач управління роблять заходи інноваційного розвитку неоднорідними.

З метою кращого розуміння процесів та завдань управління інноваціями запроваджується поняття багаторівневої соціо-технічної системи (СТС) [1]. Управління інноваційним розвитком підприємства повинно відбуватися відповідно до того, на якому рівні та у який саме спосіб відбувається розвиток соціо-технічної системи.

У соціо-технічній системі виділяють три рівні:

Макрорівень визначається загальним рівнем розвитку техніки, технологій та інфраструктури, економічним розвитком, соціо-культурними чинниками, доступністю ресурсів, станом довкілля та проблемами у ньому. Чинники макрорівня знаходяться поза межами контролю окремих учасників соціо-технічної системи; цей рівень визначає ландшафт інновацій.

На *мезорівні* створюється певний соціо-технічний режим. Соціо-технічним режимом називають набір правил (писаних і неписаних), які укорінені у процесах роботи та робочих звичках інженерів та проектувальників, технологіях виробництва, способі визначення характеристик продукту, навичках роботи та процедурах взаємодії, способі вивчення важливих фактів, визначенні проблем та способів її розв’язання.

Саме на мезорівні забезпечується сталість соціо-технічної системи через стандартизацію результатів та методів роботи. Стандартні методи роботи, у свою чергу, сприяють виділенню та зміцненню певних стереотипів робочої, а черех неї, – і соціальної поведінки, виокремленню специфічних соціальних ролей. Таким чином, на мезорівні соціо-технічна система характеризується не лише розвитком, але передовсім – сталістю. Мезорівень є хребтом соціо-технічної системи, саме зміни в ньому призводять згодом до змін у технологічному макросередовищі.

Можна виділити три сценарії зміни мезорівня. Узгоджені дії учасників системи чи примус на макрорівні можуть перенести в задані умови місця та часу цілковито іншу соціо-технічну систему. Відбувається перенесення, або репродукція іншої соціо-технічної системи, що потребує розвитку нових способів роботи у цілій галузі. Репродукція має місце тоді, коли попередній аналогічний досвід визнається непридатним для використання і соціо-економічна система створюється наново.

У тому випадку, коли існуючий досвід, збережений у значній, принциповій частині може бути адаптований до нових умов, соціо-технічна система повинна зазнати адаптації. Практика показує, що адаптація виявляється в більшості випадків найбільш повільним способом впровадження інновацій у натрапляє на високий ризик провалу, особливо, коли інновації потребують високої швидкості.

Нарешті, існують ситуації, коли розвиток технологій та задачі розвитку потребують створення принципово нової соціо-технічної системи, прикладом чого може бути система створення та функціонування інформаційних продуктів та систем передавання і збереження даних. В такому разі йдеться про перехід до нової СТС.

На *мікрорівні* існують численні ніші інновацій – своєрідні інкубатори, де розвиваються та удосконалюються інновації. Інновації звичайно потребують певного захисту, убезпечення від механізму ринкового відбору оскільки «більшість винаходів є сирими, і нездатні забезпечити бажану ефективність, вони ще погано пристосовані до кінцевого використання чи до створення конкурентної переваги» [2]

Традиційно процес виробництва інновацій розглядають на трьох етапах: створення, застосування та поширення технології. Суть нової ідеї випробовується та удосконалюється в результаті експериментів у якійсь із знайдених ніш. Тут немає усталених правил чи процедур, винахідник експериментує з конструкцією та властивостями. Тому динамізм системи забезпечується саме на мікрорівні. Саме на цьому рівні принципово важливо знайти та встановити щільний та адресний контакт з представниками цільової аудиторії та запустити ефективний процес створення спільної цінності (co-creation) На другому етапі нова ідея чи технологія застосовується на нішовому ринку – проходить випробування пробним маркетингом. Нова технологій чи продукт можуть роками знаходитись у своїй ринковій та технологічній ніші, існуючи паралельно з основною технологією чи продуктом.

На третьому етапі відбувається прорив інновації на основний ринок та руйнування чи помітна зміна попереднього соціо-технічного режиму.

Література

1. Geels F. W., Kemp R. (2007) Dynamics in socio-technical systems: Typology of change processes and contrasting case studies // Technology in Society. Vol. 29, № 4. pp. 441-455.

2. Cohen W. M., Levinthal D. A. (1990) Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation // Administrative Science Quarterly. Vol. 35, № 1. pp. 128-152.

Хаврова К.С.
к.е.н, доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі
ім. М. Туган-Барановського (Україна)

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСАД І ПРИНЦИПІВ РЕГУЛЯТОРНОГО ВТРУЧАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ В МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Ринкові перетворення економіки активізують ряд проблем, пов‘язаних з використанням ресурсів підприємства. Особлива роль належить науковому опрацюванню сучасних підходів щодо втручання інтелектуалізації в механізм інноваційного розвитку підприємства. Чим вищий рівень інноваційного розвитку підприємства з погляду сукупності його професійних знань, навичок, здібностей і мотивів до праці, тим ефективніше працює підприємства.

Дослідженню теоретичних і прикладних аспектів проблематиці інтелектуалізації підприємств, регіону, країни присвячено праці таких науковців, як: Н. Апшай, О. Другова, В. Петренко, А. Дороніна, В. Касаткіної, С. Вовканича, В. Врублевського, С. Князева, А. Шрубенко, С. Іщук та ін. [1-7]. Разом із цим залишаються невирішеними й потребують подальшого дослідження питання ефективного впливу інтелектуалізації на інноваційний розвиток підприємства.

Відзначимо, що кожне конкретне підприємство в силу специфіки своєї діяльності та індивідуальності організаційної структури самостійно визначає свою систему показників для визначення основних засад і принципів інтелектуалізації механізму інноваційного розвитку підприємства.

При вивченні цього питання, на нашу думку, інтелектуалізація механізму інноваційного розвитку виражається в трьох основних аспектах:

- у зростанні ролі нематеріальних ресурсів, особливо інтелектуальних, у формуванні конкурентоспроможності підприємств. Інтелект співробітників як їх здатності пізнавати і вирішувати проблеми визначає ефективність впровадження у підприємство не тільки нових продуктів і технологій, а й прийняття та реалізації адекватних стратегічних рішень, що визначають довгострокову конкурентоспроможність підприємств на ринку;
- у зміні продукту праці – від матеріального до інтелектуального. У свою чергу, інтелектуальний продукт має ряд специфічних особливостей, серед яких: невідчужуваність знання в процесі купівлі-продажу, зростаюча віддача від продукту (кожна наступна копія продукту обходиться істотно дешевше і приносить більше прибутку), домінування в продукті витрат на НДДКР, наявність ефекту мережевих Зовнішність (придбання кожним наступним споживачем продукту приносить велику цінність для всіх споживачів) і т.п. Важливою характеристикою інтелектуального продукту є його здатність приносити інтелектуальну ренту у вигляді платежів за користування ним (плата за ліцензію);

- у зміні типу підприємця і підприємництва – від трудового до інтелектуального, що характеризується зростанням рівня освіченості, духовності та соціальної орієнтації підприємницької діяльності, що обумовлює домінування цілей самовираження і соціальної орієнтації діяльності над цілями збагачення (максимізації прибутку).

Підводячи підсумок, можна сказати, що інтелектуалізація включає в себе сукупність важливих складових не тільки для формування нових продуктів інтелектуальної праці, а й інноваційного розвитку підприємств.

Розвиток інтелектуалізації пов'язано із здійсненням пошуку оптимальних моделей управління інноваційним розвитком, використовуючи загальні підходи в управлінні, переходячи до рішень приватних завдань і застосовуючи методи, що забезпечують пошук раціональних рішень.

Таким чином, використання підходів інтелектуалізації припускає наявність системи управління, здатної забезпечити заданий рівень інноваційного розвитку підприємств.

Література

1. Апшай Н. І. Інтелектуалізація навчального процесу у ВНЗ в умовах розвитку інформатизації / Н. І. Апшай // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2010. – № 9. – С. 3-5.

2. Винокуров В. А. Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы / В. А. Винокуров // “Менеджмент в России и за рубежом”. – 2006. – № 6. С. 11-19.

3. Вовканич С. Й. Духовно-інтелектуальний потенціал України та її національна ідея / С. Й. Вовканич. – Львів : Вид-во ЛБА, 2001. – 540 с.

4. Доронін А. В. Джерела і передумови інтелектуалізації капіталу організації / А. В. Доронін // Вісник Університету банківської справи Національного Банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 342-347.

5. Другов О. О. Інтелектуалізація як шлях до підвищення конкуренто-спроможності реального сектора економіки України / О. О. Другов // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://khibs.edu.ua/R5/1.pdf – 2009.

6. Іщук С. О. Інтелектуалізація як світова тенденція економічного розвитку / С. О. Іщук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2 (11). – С. 91-95.

7. Касаткина В. В. Интеллектуализация экономики : теоретический анализ / В. В. Касаткина // Автореферат дис. канд. экон. наук. – Москва. – 2011. – 24 с.

Шандова Н.В.
к.е.н., доцент
Херсонський національний технічний університет (Україна)

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для українських підприємств, які зіткнулись з необхідністю конкурувати на світових ринках не так давно, проблема оновлення виробництва і підтримки інновацій стоїть дуже гостро, що визначає важливість пошуку інвестицій в модернізацію виробництва і в технологічний бізнес.

Основою конкурентних переваг є прагнення підприємства до поліпшення, інновацій і змін в усіх аспектах господарської діяльності, зрушення наукомістких виробництв до центрів НДДКР. Але за даними звіту про виконання наукових і науково-технічних робіт за 2005-2013 рр. росту науково-технічної діяльності не спостерігається (рис.).

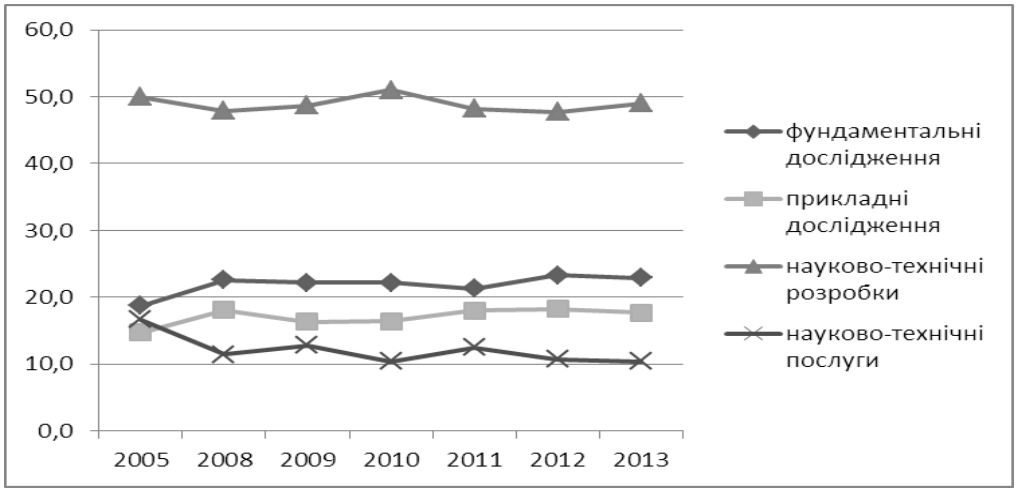

Рис. Розподіл обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт за видами, % *(побудовано автором за власними розрахунками та даними Державної служби статистики України [1])*

Частка наукових робіт з фундаментальних досліджень результатом яких є гіпотези, теорії, методи тощо, за останній період зменшилась на 0,4 %, фундаментальні дослідження є підґрунтям для активізації прикладних і науково-технічних розробок, спрямованих на створення конкурентоспроможної високотехнологічної науково-технічної продукції, і від яких, в решті решт, залежить загальний рівень інноваційних процесів у країні.

Частка робіт з прикладних досліджень які, визначають можливі шляхи використання результатів фундаментальних досліджень, нові методи розв'язання проблем, сформульованих раніше, у 2012-13 рр. зменшилась на 0,6 %, що свідчить про системне зменшення обсягів фундаментальних і прикладних робіт. Науково-технічні розробки виступають як проміжний результат науково-виробничого циклу і в міру практичного застосування

перетворюються в науково-технічні інновації – кінцевий результат. Збільшення цієї категорії наукових та науково-технічних робіт на 1,3 % свідчить про те, що це результати минулих фундаментальних і прикладних досліджень.

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт з надання науково-технічних послуг зменшився на 0,3 %. Якщо розглядати науково-технічні послуги у розрізі предметного і процесного підходів: з позицій предметного підходу науково-технічна послуга – це результат науково-технічної діяльності підприємства, установи, організації; з позицій процесного – це вид діяльності, спрямований на створення умов розвитку і функціонування суб'єктів науково-технічної сфери та сприяння процесам одержання, збереження, поширення і практичного застосування науково-технічних знань [2], то виникає закономірний результат, що при системному зменшенні робіт наукового та науково-технічного характеру зменшується й результат такої діяльності. Представлені дані свідчать про занепад інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах, що великою мірою обумовлений недостатнім фінансовим забезпеченням та відсутністю реальних заходів держави щодо стимулювання інноваційного розвитку економіки. У структурі фінансування інноваційної діяльності підприємств більше 70 % витрат на інновації забезпечується власними коштами підприємств, а частка державного фінансування становить лише 2 %.

Світовий досвід свідчить, що частка держави у фінансуванні інноваційних та науково-технічних робіт в економіці є вагомою. У 2010 р. частка держави в обсязі фінансування науково-дослідних робіт в економіці у Франції становила 39,7 %, Великій Британії – 32,1 %, Чехії – 39,9 %. У Польщі та Литві цей показник становив відповідно 60,9 % і 47,5 % і перевищував частку фінансування таких робіт приватним сектором [1].

Таким чином, в основі низької ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств лежать фактори, які умовно можна розділити на дві групи: економічні й виробничі. До економічних належать: недостатнє фінансування з державного бюджету, недолік власних коштів у машинобудівних підприємств при високій вартості наукових досліджень і розробок, високий економічний ризик, тривалий строк окупності нововведень, недосконалість методики оцінки й аналізу ефективності інноваційної діяльності. До виробничих відносяться: нестача інформації про нові технології, нестача висококваліфікованого персоналу, знос основних виробничих фондів, нестача можливостей для кооперування з іншими підприємствами й науковими організаціями.

Література

1. Україна у цифрах у 2011 році Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.oseu.edu.ua/docs/Ukraina%20u%20cyfrah%20-%202011.pdf

2. Шаповалова Л. А. Роль науково-технічної інформації на шляху переходу України до інноваційного типу розвитку // Науково-технічна інформація. – 2007. – № 4. – С. 73-78.

Гернего Ю.О.
к.е.н., ст. викладач
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (Україна),
Підгородецька С.М.
к.е.н., доцент
Хмельницький університет управління та права (Україна)

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ РІВНІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

На сьогодні для успішного проходження інноваційного процесу особливої ролі набуває його фінансове забезпечення. Тому, оптимізація можливостей залучення фінансових ресурсів на практиці вимагає диференціації у теоретичному аспекті рівнів фінансового забезпечення інноваційного процесу. У зв'язку із зазначеним, в контексті нашого дослідження розглядаємо кредитування, інвестування та проектне фінансування.

Кредитування, на думку І. Драгос, відбуваються в бізнесі на основі визначення: оптимального обсягу кредитів, їх призначення, прогнозного терміну погашення, планових витрат погашення, ризиків кредитування [1]. А. Праг та Г. Брінер вважають, що кредитування засноване на визначені меж можливої винагороди в зв'язку з застосуванням кредиту в процесі бізнесу [2]. О. Вовчак характеризує кредитування як процес розгортання кредитних відносин між сторонами позички [3].

Зважаючи на багатоаспектність кредитування за принципом участі в управлінні інноваційним процесом поряд із ним розрізняємо «проектне фінансування» та «інвестування» (див. рис.). Так, У. Шарп стверджував, що „у найбільш широкому сенсі „інвестувати" означає: розлучитися з грошима сьогодні, щоб отримати велику їх суму в майбутньому" [4].

Тобто, інвестування дозволяє головним чином пришвидшити та розширити межі інноваційного процесу («1» на рис.). Це дозволить інвестору отримати дохід у довгостроковій перспективі. При чому, інвестор має можливість контролювати проходження інноваційного процесу.

Проте, для забезпечення розширеного відтворення досить часто необхідно вкладати капітал на потреби конкретного інноваційного проекту, а саме застосовувати проектне фінансування. На думку Дж. Фінерті, проектне фінансування – це акумулювання ресурсів для фінансування економічно відокремленого інвестиційного проекту, джерелом отримання прибутку на капітал інвестований в проект виступає перш за все грошовий потік генерований даним проектом [5]. Тобто, проектне фінансування має інвестиційну природу, спрямоване на фінансування конкретного проекту («2» на рис.). Проектне фінансування передбачає можливість участі усіх його учасників в управлінні інноваційним проектом.

Зауважимо, що в окремих ситуаціях для інноватора важливим є збереження самостійності під час інноваційного процесу. Саме у цьому випадку звернемо увагу на роль кредитування, яке дає змогу позичальнику отримати

кошти на умовах терміновості, зворотності, платності і матеріальної забезпеченості для досягнення конкретної мети. Позичальник зберігає самостійність у прийнятті рішень. Тобто, кредитування дає змогу залучити та використати кредит для цілей стабілізації та посилення інноваційного процесу («3» на рис.).

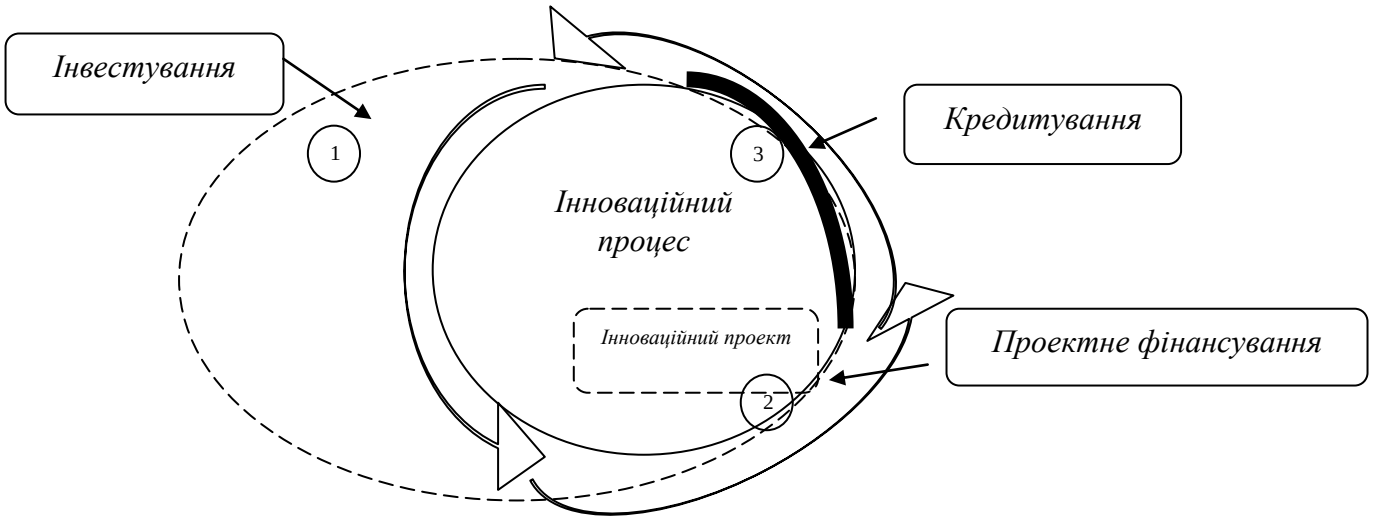

Рис. Характер взаємодії кредитування, проектного фінансування та інвестування з інноваційним процесом (авторська розробка)

Таким чином, в контексті нашого дослідження в основу теоретичного аспекту успішного проходження інноваційного процесу ставимо поєднання та оптимізацію можливостей його фінансового забезпечення. У практиці діяльності суб'єктів господарювання важливо враховувати рівні та ступені взаємодії (взаємозамінності) ресурсів залучених на основі кредитування, інвестування та проектного фінансування.

Література

1. Dragoş ILIE (2011). A Performance Model for the Analysis of Crediting Businesses in the Field of Production / ILIE Dragoş // Journal of Applied Economic Sciences. – Volume VI/ Issue 4(18). – Winter. – pp. 286-304.
2. Agar Cris. Capital investment&Financing. A practical Guide to Financial Evalution. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bookre.org/reader?file=552272&pg=1
3. Вовчак О. Кредит у системі макроекономічної рівноваги / О. Вовчак, М. Могильницька, М. Хмелярчук // Вісник НБУ : наук.-прак. журнал НБУ. – 2011. – № 2. – С. 28-33.
4. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции : Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XII. – 1028 с.
5. Finnerty J. D. (1996). Project Financing : Asset–Based Financial Engineering. New York, NY : John Wiley & Sons.

Обертайло М.В.
к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЧИННИКІВ ТА СКЛАДОВИХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Поняття «складова», за своїм лінгвістичним значенням, є структурною одиницею у складі чогось, що цілком складається з менших за розміром та пов'язаних одне з одним одиниць. Метод складових заснований на допущенні, згідно з яким, будь-яка складна одиниця складається з мінімум 2-х більш простих одиниць, що мають назву її складовими [1]. Тобто, складне поняття «інноваційно-інвестиційний розвиток» може містити у собі у найбільш простому та поверхневому вигляді дві складові: «інноваційну» та «інвестиційну». Але ми розглянемо поняття більш докладно. Поняття чинники та складові – зовсім різні за змістом та значенням.

Усі складові інноваційно-інвестиційного розвитку можна умовно поділити на 3 групи:

1) ті, на які підприємство може вплинути (прямі, або складові на мікрорівні),

2) ті, на які підприємство не може прямо вплинути (скісні, або ті, що мають місце на рівні галузі та регіону (області)),

3) ті, на які підприємство не може вплинути (складові на макрорівні, на загальнодержавному та світовому рівні).

У подальшому дослідженні будуть розглядатися, оцінюватися та аналізуватися тільки складові першої групи, тобто прямі, або складові на *мікрорівні*. Можна виділити 8 підгруп складових інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства (див. рис.).

Складові самі по собі також є різними. Деякі з них можна охарактеризувати за допомогою різноманітних показників, що мають кількісний вимір (грошові одиниці, коефіцієнти, кількість робітників, відсотки). Серед них: фінансова, економічна, науково-технічна та кадрова складові. Надалі, будемо називати їх *кількісні.*

Інша ситуація складається з теоретичною, соціально-культурною, організаційно-управлінською та маркетинговою підгрупами. Підібрати показники, які б дозволили докладно проаналізувати зазначені сторони розвитку підприємства або дуже складно, або зовсім неможливо. Зазвичай, їх характеризують та порівнюють за допомогою понять «добре-погано», «краще-гірше», «є-немає», тощо. Або використовують експертні методи оцінки: розробляють шкалу з відповідними балами, проводять опитування, експерти виставляють бали, після чого проводиться узагальнення та робляться відповідні висновки. Такі складові надалі будемо називати *якісними* (або, як зазначено у монографії О.Г. Янкового [2, с.6], *атрибутивними*). Більш докладно взаємозв'язок між чинниками, складовими та показниками інноваційно-інвестиційного розвитку можна прослідкувати за допомогою схеми (див. рис.).

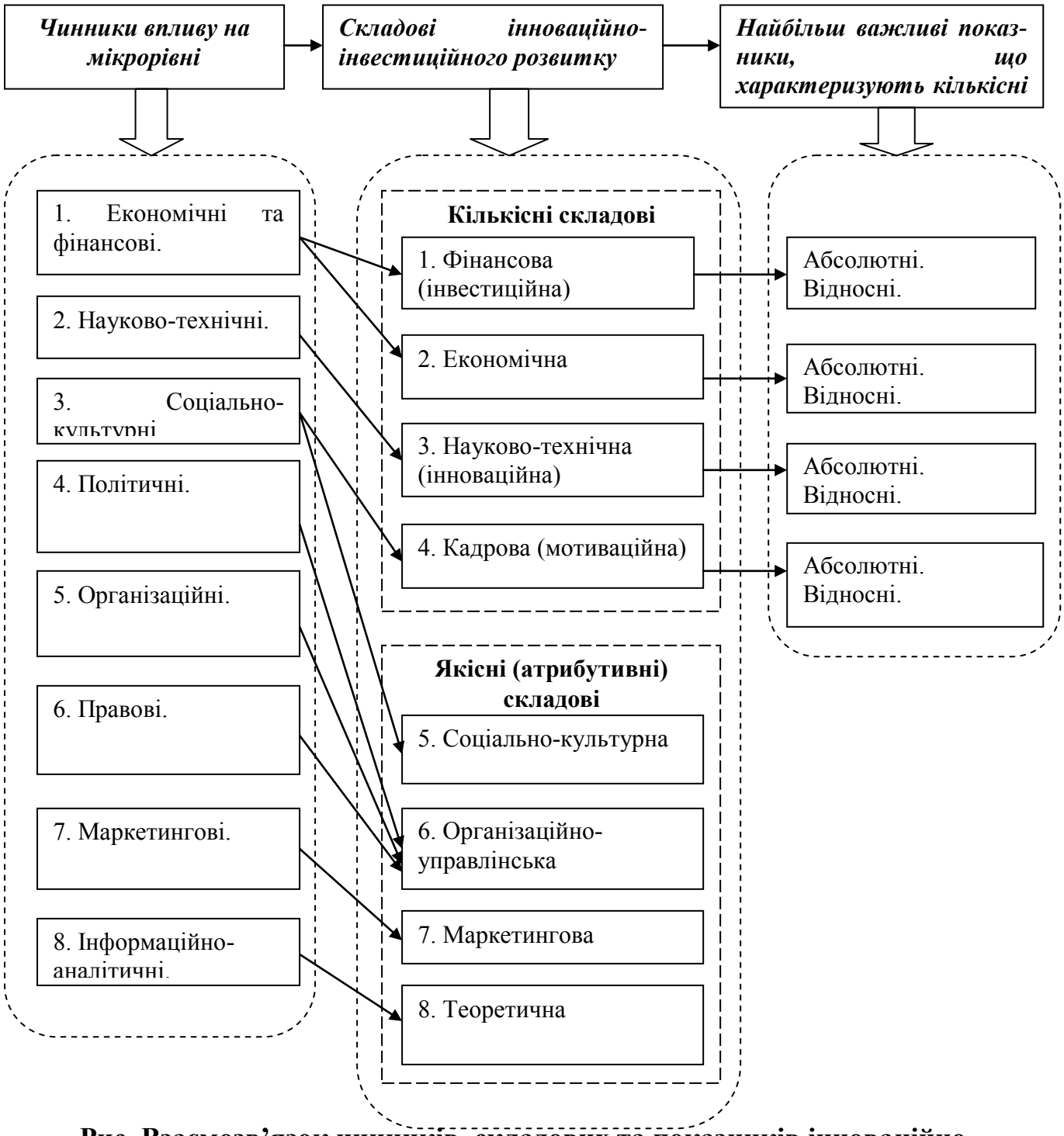

Рис. Взаємозв'язок чинників, складових та показників інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства (авторська розробка)

Література

1. Википедия. Свободная энциклопедия. Раздел : Составляющая (лингвистика). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Составляющая - (лингвистика)

2. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA : монография / А. Г. Янковой. – Одесса : Оптимум, 2002. Вып. 2. – 325 с.

Котова І.М.
ст. науковий співробітник,
Павлова Т.В.
ст. науковий співробітник
Одеський національний економічний університет (Україна)

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВНИЙ ПРІОРИТЕТ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційний тип розвитку продуктивних сил України та її регіонів відповідає завданням структурної перебудови та утвердженню України як високотехнологічної держави. Актуальність дослідження інноваційних процесів як в цілому по Україні, так і в її окремих регіонах випливає з того, що «країні потрібно змінювати парадигму розвитку в напрямі, здатному забезпечити перехід до прискореного інноваційного розвитку, завдяки якому можна буде здійснити технологічний прорив» [1, с.8].

Інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана з отриманням, втіленням наукових, науково-технічних знань і їх реалізацією в матеріальній сфері економіки. Інноваційна діяльність підприємства направлена на досягнення його головної мети: максимально повне задоволення вимог споживачів і якості продукції, що випускається, при мінімально можливих затратах на її розробку і виробництво з одночасним забезпеченням її безпеки (промислової, екологічної і т. д.) як у виготовленні, так і в споживанні. Інноваційна діяльність підприємства є вельми складною, багатогранною проблемою, що охоплює весь комплекс відносин дослідження, виробництва, збуту. Велике значення в її реалізації належить ефективному управлінню цими процесами на підприємстві.

У процесі інноваційного розвитку інноваційна стратегія реалізується зокрема через інноваційну політику підприємства, необхідність розроблення якої обумовлюється потребою в стратегічному управлінні інноваційною діяльністю. За умов стрімкого НТП своєчасне та оперативне впровадження інновацій забезпечує гнучкість, маневреність підприємства, його здатність пристосуватися до мінливого оточення. Саме тому інноваційна політика підприємства має передбачити послідовну цілеспрямовану комплексну інноваційну діяльність щодо зміни будь-якого із елементів бізнесу.

Отже, *інноваційна політика* – це форма стратегічного управління, що визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності та оптимальне використання наявного виробничого потенціалу.

Інноваційна політика свідчить про ставлення керівництва до інноваційної діяльності підприємства, визначає її цілі, функції та організаційні форми. Вона втілюється у відповідних планах і програмах: стратегічних, тактичних та поточних.

Інноваційна політика підприємства повинна врахувати особливості тієї галузі, до якої воно належить. Належність до певної галузі значною мірою впливає на можливості стратегічного вибору, обумовленого як рівнем

конкурентоспроможності продукції на світовому ринку, так і конкурентними позиціями на внутрішньому ринку. Це, у свою чергу, передбачає формування відповідної інноваційної політики для забезпечення реалізації обраної *стратегії* – довгострокової моделі розвитку організації, яка приймається для досягнення її стратегічних цілей і враховує обмеження внутрішнього та зовнішнього середовища.

Реалізація будь-якої базової стратегії підприємства повинна неодмінно включати елементи інноваційності, хоча масштаби і напрямки інноваційної діяльності будуть різними. Загалом інноваційна політика будь-якого підприємства передбачає:

- розгляд інновації як явища сфери попиту і спрямування інноваційної діяльності на прогнозування змін у попиті (інноваційне прогнозування) і наступного інноваційного проектування товарів, що відповідають вимогам і бажанням споживачів;
- сприйнятливість підприємства до інновацій, ставлення до інновацій як до можливості здобути конкурентні переваги;
- стимулювання працівників до активної роботи у сфері інноваційного проектування;
- систематичне оцінювання ефективності інноваційної діяльності.

Отже, з огляду на окреслені стратегічні цілі та завдання інноваційна політика має формувати пріоритети інноваційного пошуку і створювати мотиваційний механізм для підвищення сприйнятливості підприємства до інновацій.

Інноваційна політика має забезпечувати реалізацію стратегічних цілей підприємства з врахуванням його наявних і потенційних ресурсних можливостей та з огляду на ринкову ситуацію, регулятивні механізми економічного середовища і видобуватись так, щоб забезпечити розроблення підприємницьких ідей для досягнення цілей підприємства і створення механізмів їх реалізації. Для того щоб вирішити ці завдання інноваційна політика повинна:

- носити стратегічний характер;
- бути нерозривно пов’язаною з ринковою ситуацією;
- враховувати ресурсні можливості підприємства;
- ґрунтуватися на системному і цілеспрямованому підході до її формування;
- забезпечувати комплексність інноваційної діяльності підприємства, охоплення нею всіх внутрішніх елементів;
- забезпечувати нерозривність інноваційної політики і сучасних досягнень науково-технічного прогресу [2].

Однією із складових інноваційної політики має бути вибір пріоритетів та стимулювання конкретних напрямків наукових досліджень, створення на основі нових технічних систем і технологій.

Інноваційна діяльність підприємств промисловості у сучасних ринкових умовах України потребує застосування нових форм організації економічної роботи. У першу чергу, це стосується розробки економічної стратегії діяльності

економіки в майбутньому, важливою складовою якої є удосконалення податкового регулювання [3].

Отже, інноваційна політика – це симбіоз цілей розвитку і маркетингової діяльності, досліджень і досягнень у науковій та виробничій сферах, управлінських рішень щодо їх впровадження з урахуванням ресурсних обмежень і можливостей підприємства. Завдяки їх оптимальній взаємодії створюються умови для обґрунтованого прийняття та оперативної реалізації ефективних інноваційних рішень на тих сегментах ринку, де працює підприємство. Усі інноваційної політики підпорядковуються стратегічним цілям і завданням підприємства. Вона формує його інноваційний потенціал, закладаючи основи на виробу інноваційної стратегії.

Таким чином, основними шляхами активізації інноваційної діяльності у регіонах України на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки можна вважати: розробку і запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, що впроваджують і реалізують інноваційну продукцію; поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки.

Реалізація запропонованих напрямків активізації інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні і залучені зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

Література

1. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 4-18.

2. Йохна М. А., Стадник В. В. Економіка і організація інноваційної діяльності : навчальний посібник / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2005. – 400 с.

3. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика : монографія / Л. І. Федулова, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал, М. С. Данько, І. С. Кузнєцова. – К. : “Основа”, 2005. – 552 с.

Grinchenko O.I.
assistant
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv (Ukraine)

IPO GLOBAL TRENDS: POST-CRISIS EXPERIENCE AND NEW CHALLENGES FOR UKRAINE

In the context of continuous integration of Ukrainian economy and finances into the world business community, arises possibility for domestic corporations of investments attraction with the help of new approaches` implementation. One of the most perspective and popular instruments among alternative long-term financing of business is Initial Public Offering (IPO), also known as "primary public suggestion of securities".

IPO is often defined as a next logical step in the forming of developed organizationally-economic business structure and achieving of financial and economic security's sustainable level. Among domestic and foreign researchers, who agree with such definition, are V. Balashov, V. Geyz, P. Gulkin, N. Yevtushenko, N. Kostenko, A. Lukashov, V. Nikiforova, D. Frear, R. Hoffat etc.

The main aim of this article is to provide the world IPO-market analysis after the global economic crisis of 2008-2009, revealing key industries for investments, which became new leaders of the post-crisis stock market, as well as determining the specific way of Ukrainian market of capital. IPO represents a certain, legislatively specified procedure, which involves all nascent economic, legal and financial relations during emitter's preparation and entry into the stock exchange. Becoming public provides, within the national legislation, registration and sale of float and reissued shares (including the form of depositary receipts - ADR/GDR), to the general public at the organized market (stock exchange) for the first time. Through this process, a private company transforms into a public company. Using the tools of capital market can make a positive influence not only at certain companies or industries, but it also can boost the development of national economy as a whole.

No doubt about the fact that domestic IPO market, including its infrastructure and legal members, if it functions effectively, considerably assists integration of the national economy into the international financial and business community, stimulates economy's growth through raising of capital investments, triggers structural alteration of economy, becomes the exact indicator of business activity, promotes general capitalization of national stock market.

In the context of this article it is reasonable to focus analysis of tendencies at the global IPO market on two stages: the year of 2010, as the first after considerable decline of capital markets as a result of world financial crisis, which started in 2008; and the year of 2014, as the most actual since the beginning of increase in global economy, which started in 2010. It is worth to mention that companies with strategic investor in their structure became main drivers of the IPO market increase in 2014: their share was 31 % in the world's IPOs and 54 % of all deals. By the way, exactly the year of 2014 became a record one for IPO of companies with sponsors in their

capital, as the first three quarters exceeded the whole year of 2013 by the index of capital employed [1-3].

It is also necessary to note, that there are risk factors even in the globally favorable financial and economic environment of equity markets. In fact some of these markets currently, during the past few years, are on their top points since the time of world financial crisis, and many analysts and observers indicate a reduction of mature companies, which might be attracted to an idea of IPO these days, especially in such popular industries, as health protection and high-tech.

Within the framework of the article, it was necessary to expose the concept of the initial offering as an economic category, since there is still no common complex definition for the process. It is also important to withdraw several key actions, which would help Ukrainian stock market to recover and start to develop unconditionally: flexible government fiscal policy and lower interest rates; regeneration of consumer's trust in the financial and bank systems; ensuring better business environment by taking crucial measures to really fight the corruption at all levels of public administration. It is also necessary for Ukrainian corporations, functioning in such business sectors as finance, information technologies, mass media, consumer goods and services, to consider their preparation for going public, since exactly these branches can be more innovative and punchy in times of crisis and instability.

References:

1. Ernst & Young Official site, IPO Overviews : http://www.ey.com/UK/en/Issues/Driving-growth/IPOs;
2. IPO Watch Europe 2013 : The PwC Report, – 33 p. http://www.pwc.ru/en_RU/ru/capital-markets/our-publications.jhtml IPO Watch Europe 2013;
3. IPO Watch Europe 2014: The PwC Report, – 32 p. http://www.pwc.ru/en_RU/ru/capital-markets/assets/ipo-watch-europe-2014-eng.pdf;
4. New Connect WSE Stock Market Official site : http://www.newconnect.pl/index.php?page=market_statistics_annual;
5. Marshall Hargrave. Revisiting the Top 10 IPOs for 2014. Wyatt Investment Research Official site, Nov. 2014 : http://www.wyattresearch.com/article/top-ipos-2014/
6. Petr Chernyh. Ukraininan business is called for IPO, but it`s not in a hurry // UNIAN information agency Official site ; http://economics.unian.net/stockmarket/285492-ukrainskiy-biznes-zovut-na-ipo-no-on-ne-speshit.html;
7. PricewaterhouseCoopers Official site, IPO Researches : http://www.pwc.com/en_GX/webadmin/search/search.jhtml?searchfield=IPO&searchsubmit.x=0&searchsubmit.y=0&pwcGeo=GX&pwcLang=en&pwcHideLevel=0&localeOverride=en_GX;
8. Strategy of Ukraine`s sustainable development – 2020 : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U005_15.html.

Орленко О.М.
викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ОДИН З ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Світова глобалізація та інтеграція істотно посилює поляризацію країн світу за рівнем економічного, соціального та технологічного розвитку. Передові держави з кожним роком збільшують відстань від країн, що розвиваються, за рахунок технологічної досконалості власних господарств та ефективно функціонуючих національних інноваційних систем. Можливість країни бути на вістрі технологічних нововведень визначає конкурентоспроможність її економіки в світі, забезпечує основу для економічної та політичної незалежності, забезпечує високі соціальні стандарти. Трансфер технологій повинен виступити у якості одного з інструментів активізації діяльності національної інноваційної системи.

Найбільш визначні закордонні праці в сфері трансферу технологій належать: Х. Бремеру, П. Квінтасу, М. Портеру, Р. Фостеру, О.А. Дагаєву, Г.Д. Ковальову, Н.М. Фонштейну та ін. У вітчизняній економічній науці проблемою трансферу технологій займаються В.М. Геєц, В.П. Семиноженко, Ю.М. Бажал, Н.І. Чухрай, Л.І. Федулова. Не зважаючи на досить детальний розгляд цієї тематики, залишаються відкритими питання створення цілісного та дієвого механізму трансферу технологій, адаптованого до специфічних українських умов.

Одним з основних критеріїв інноваційної економіки є функціонування трансферу технологій, під яким В. Лукомський розуміє «реальність сучасних взаємовідносин між наукою та промисловістю, знаннями та досвідом, технологічним процесом та продукцією, що виробляється; це створення умов, як на законодавчому, так і на організаційному рівні, для використання наукового та науково-технічного потенціалу державних науково-дослідних закладів в приватному секторі економіки, в сфері малого та середнього бізнесу. Окрім цього трансфер технологій – це процес комерціалізації інтелектуального продукту, результатів наукових досліджень та науково-технічних розробок, інтелектуальної власності до створення спільного з іноземними компаніями чи за їх замовленням нових технологій різноманітного призначення. Участь як в довго строкових (фундаментальних), так і в короткострокових (прикладних) науково-технічних проектах, спрямованих на задоволення потреб сучасного міжнародного ринку» [1].

Усвідомлення важливості моніторингу стану міжнародного трансферу технологій в Україні зростає, проте наявна вітчизняна статистична звітність продовжує ігнорувати цей осередок інноваційної діяльності підприємств. За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкуренто-спроможність за 2014-2015 рр. Україна зайняла 76-місце серед 144 країн за

індексом технологічного розвитку, складовою якого є індекс трансферу технологій, за яким наша країна посіла лише 127 місце.

Т.І. Щедріна виділяє наступні фактори, які стримують розвиток вітчизняного трансферу технологій [2, с.113]: 1) не конкурентоспроможність багатьох видів товарів, яка є наслідком тривалого падіння інноваційної активності, обумовленого відсутністю стабільності у фінансуванні науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, а також недооцінкою в минулому ролі мікроелектроніки, енерго- та ресурсозберігаючих технологій і відсутністю з цієї причини своєчасного коригування науково-технічної політики; 2) відсутність спеціалістів – технологічних брокерів та недостатність досвіду у сфері світового технологічного бізнесу, обумовлені недостатнім розумінням дії механізму світового технологічного обміну та недооцінкою його ролі в економічному розвиткові країни; 3) відсутність фінансових ресурсів, необхідних для проведення маркетингових досліджень і забезпечення охорони інтелектуальної власності при комерціалізації технологічних розробок, обумовлена кризовим станом промислових галузей; 4) недооцінка необхідності надання послуг комплексного характеру щодо супроводження експорту технічно складних товарів (науково-технічна та інженірінгова допомога, сервісно-ремонтне обслуговування, підготовка спеціалістів, організація збутової сітки і т. інше); 5) протекціоністські заходи зарубіжних урядів щодо захисту своїх товаровиробників і ринків;6)передавання вітчизняних науково-технологічних продуктів поза межами державного механізму їх реалізації; 7) недоліки в законодавчій і нормативно-правовій базах, що стосуються трансферу технологій.

На нашу думку, окрім вирішення вищезазначених проблем, потрібно зробити наступні кроки: збільшити оплату кваліфікованої праці патентознавців, інноваційних менеджерів, фахівців з маркетингу і комерціалізації технологій, що забезпечить приплив кадрів вищої кваліфікації і молодих фахівців у цю сферу; запровадити методологію технологічного маркетингу як інструменту забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів; вдосконалити статистичний моніторинг здобутків в інноваційній сфері, а також адаптувати вітчизняну статистичну звітність до іноземних аналогів; вдосконалити методики оцінки інтелектуальної власності; підвищити технологічну безпеку та правовий захист вітчизняних інноваційних розробок з паралельним наданням допомоги у належному оформленні закордонних охоронних документів; офіційно закріпити трансфер знань як окрему функцію університетів та дослідницьких центрів з подальшим формуванням спільних підприємств між ними та представниками бізнесу.

Література

1. Лукомский В., Федченко Л. К вопросу о трансфере. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.innocentr.com/lib/?action=view_section&id=81

2. Щедріна Т. І. Розвиток міжнародного трансферу технологій в Україні // Економіка і прогнозування. – 2000. – № 2. – С. 109-116.

Галасюк К.А.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Проблеми інноваційного розвитку готельних підприємств є малодослідженими. Значною мірою це пов'язано з тим, що довгий час і сам туристичний комплекс залишався на периферії наукового спостереження. При впровадженні інноваційних проектів у готелях різної категорії повинні бути обґрунтовані критерії (класифікація) інновацій. За таких умов, виникає потреба у формуванні класифікації інновацій на підприємствах готельного господарства, з урахуванням особливостей їх функціонування.

На сьогоднішній день, найбільш досконалою на нашу думку є класифікація, запропонована «Керівництвом Осло» [1], яка передбачає розділення інновацій на чотири групи: продуктові, процесні, організаційно-управлінські та маркетингові. Засновуючись на даній систематизації та враховуючи специфіку індустрії гостинності, пропонуємо схему класифікації готельних інновацій, представлену на рис.

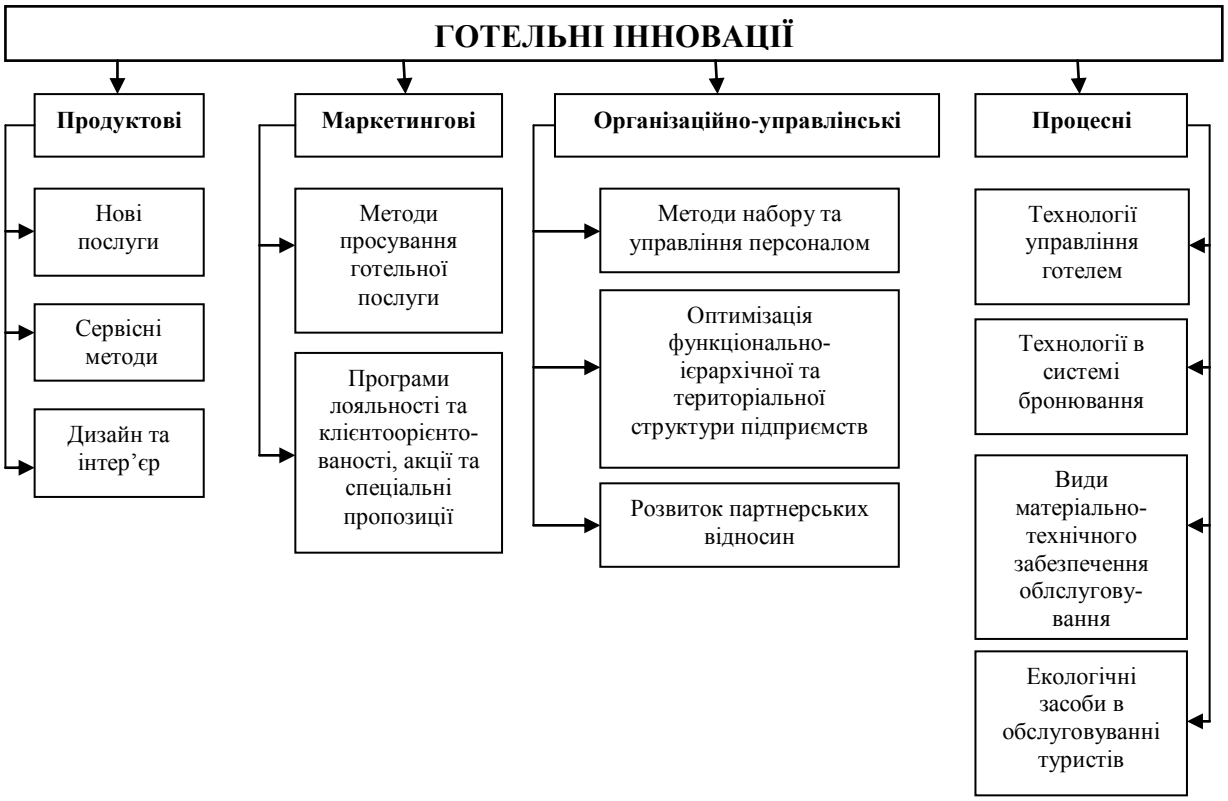

Рис. Класифікація інновацій на підприємствах готельного господарства
Розроблено автором на основі [1]

Продуктові інновації в сфері гостинності включають значні вдосконалення в способах їх надання (наприклад, ефективності і швидкості), доповнення вже існуючих послуг новими функціями чи характеристиками або

впровадження абсолютно нових послуг, зміни у дизайні та інтер'єрі номерів чи всього готелю, а також використання нових елементів сервісу, які повною мірою зможуть задовольнити гостя.

До *маркетингових інновацій* належить маркетингова діяльність готелю, а саме: нові чи вдосконалені методи просування готельного продукту на ринок, освоєння нових каналів збуту, використання нових стратегій ціноутворення, розширення PR-діяльності, пропонування клієнтам скористатися різноманітними акціями та спеціальними пропозиціями, індивідуальними програмами і привілеями, залучення гостей до участі у програмах лояльності, застосування політики клієнтоорієнтованості серед працівників.

Організаційно-управлінська інновація передбачає впровадження нового організаційного методу в діловій практиці готельного підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язках.

Організаційні інновації у діловій практиці включають в себе впровадження нових методів в організацію повсякденної діяльності та порядку виконання різноманітних робіт.

Нові організаційні методи в зовнішніх зв'язках фірми включають впровадження нових способів організації взаємин з іншими фірмами чи державними організаціями, таких як встановлення нових форм співробітництва з дослідницькими організаціями або замовниками, нові методи інтеграції з постачальниками, використання зовнішніх результатів досліджень і розробок (outsourcing), перше в практиці готельного підприємства залучення комерційних субпідрядників до виробництва, заготівель, розподілу, набору персоналу і допоміжним службам [1, с.64].

Процесними інноваціями зазвичай вважаються нові або значно поліпшені методи створення та надання послуг, до яких належать зміни в обладнанні та програмному забезпеченні, що використовуються готельними підприємствами, або зміни в процедурах і технологіях доставки послуги споживачу. Процесні інновації охоплюють також нові або значно покращені технічні прийоми, обладнання та програмне забезпечення, що використовуються у допоміжних видах діяльності, таких як постачання, бухгалтерський облік, обчислення, поточний ремонт і профілактика. Впровадження нової або значно вдосконаленої інформаційно-комунікаційної технології вважається процесною інновацією, якщо вона націлена на підвищення ефективності та / або якості допоміжної діяльності готелю.

Підводячи підсумок, зазначимо, що формування системи класифікації інновацій на підприємствах готельного господарства є необхідною умовою розвитку інноваційної діяльності та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Література

1. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Совместная публикация ОЭСР и Евростата [Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition OECD / EC, 2005] / перевод на русский язык. – М. : ЦИСН, 2010. – 107 с.

Гуцул М.О.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ФАКТОРИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в України спостерігається зниження інноваційно-інвестиційна активності підприємств. Головними причинами виникнення такого явища є нестача фінансових ресурсів підприємств спрямованих на інноваційно-інвестиційну діяльність, яка негативно впливає на стійкий розвиток підприємства в довготривалій перспективі його існування. Так як істотний вплив на фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємств відіграють інноваційно-інвестиційні процеси в бізнес середовищі, то виникає потреба у діагностиці факторів та ризиків, що впливають на вищезазначену проблематику дослідження.

Ознайомлення з працями вітчизняних та закордонних науковців, у контексті визначення складових чинників, які впливають на фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємств, показало неоднозначність поглядів науковців з приводу цієї проблеми. Поняття стійкого розвитку підприємства ми визначили як зміну підприємством свого якісного стану за визначеним напрямком і траєкторією з метою підвищення гнучкості та адаптивності, що відбувається в просторі стійкого функціонування, коли підприємство в результаті розвитку не наближається до межі втрати стійкості або ж швидко повертається до рівноважного стану [1, с.157].

Стійкість підприємства залежить в першу чергу від фінансового забезпечення, яке формує інноваційно-інвестиційний важіль розвитку підприємства. Таким чином, дослідимо фактори фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства та їх вплив на інноваційно-інвестиційні процеси на підприємстві. На рис. відображенні головніші фактори, які впливають на фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства.

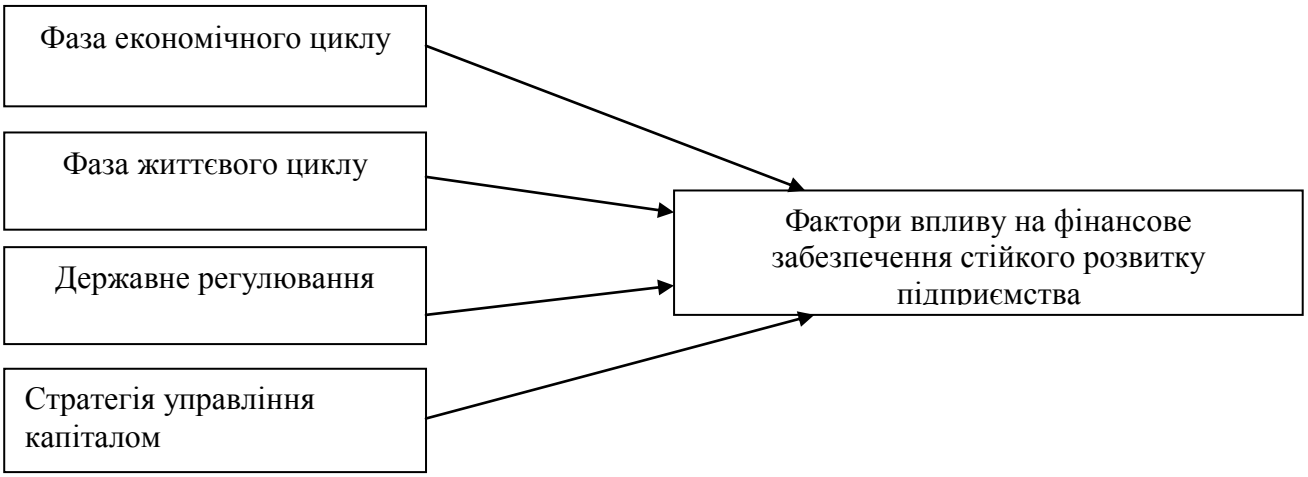

Рис. Фактори впливу на фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства

Фаза економічного циклу впливає на темпи реалізації продукції, виробництва, рівень інвестицій підприємства у товарні запаси, доходи підприємства та населення.

Наступним базовим чинником виступає стадія життєвого циклу підприємства. Специфіка кожної окремої стадії розвитку підприємства визначає потенційні його можливості щодо забезпечення обсягів діяльності, а отже, величини прибутку, формування приросту активів та їх фінансування за рахунок окремих видів джерел, зокрема власними фінансовими ресурсами у необхідному обсязі з метою самофінансування, і разом з цим опосередковано формуватиме певний ступінь стабільності фінансової діяльності підприємства [2, с.186].

Вагомий вплив на фінансове забезпечення підприємства пов'язаний з характером державного регулювання, а саме: податкова, грошово-кредитна, амортизаційна, соціальна, демографічна політика тощо.

Генеруючим фактором фінансового забезпечення є управління капіталом − оптимізація складу та структури джерел фінансування активів, власних фінансових ресурсів, а також правильний вибір політики управління ними. Зі збільшенням обсягу власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел збільшуються також потенційні можливості підприємства. Важливим є як загальний розмір прибутку, так і структура його розподілу, а особливо та частка, що спрямовується на реінвестиційні цілі [3, с. 457].

Вищезгадані фактори прямо та опосередковано впливають на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства визначаючи його здатність створювати нові конкурентні переваги, які в теорії стратегічного управління розглядаються як динамічні можливості. Фінансове забезпечення стійкого розвитку в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства стратегічно визначає напрями інтеграції зусиль в створенні інноваційних нанатехнологій, продуктів, послуг і економічних процесів на основі розробки і трансформації ключових переваг підприємства відповідно до мінливих факторів і умов зовнішнього середовища та обґрунтованого фінансового забезпечення відповідно життєвому циклу підприємства.

Перспективи подальших досліджень з визначеної проблеми є розробка концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств.

Література

1. Гуцул М. О. Стійкий розвиток підприємства: теоретичний аспект /Гуцул М. О. // Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми таперспективи. – 17-18 квітня 2015 р. – Львів (356). – С.156-158.

2. Безгін К. С. Врахування чинників опору інноваційному розвитку створення цінності на підприємстві / К. С. Безгін // Економічний Вісник Донбасу. – 2011. – № 2 (24). – С. 185-187.

3. Тарасевич В. М. Економічна теорія : Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 784 с.

Зайченко К.С.
аспірант
Одеський національний політехнічний університет (Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Сучасний етап розвитку України характеризується досить складними умовами ведення підприємницької діяльності в будь-якій сфері. Більшість років незалежності в країні створювались сприятливі умови лише для крупних підприємств, а середні та малі мусили призвичаюватись до вже існуючого становища. В той час як в усьому світі вже добре налагоджена практика підтримки саме малих підприємств, які і є рушійною силою всієї економіки. Та з приходом глибокої кризи в державу кожне діюче підприємство зіткнулося з низкою проблем, на які потрібно було негайно реагувати. В будь-якому випадку підприємству, що має досить високий інноваційний потенціал, це дається простіше.

Основні проблеми ведення інноваційної діяльності малого підприємства та можливі шляхи їх вирішення відображені в табл.

Таблиця

Проблеми ведення інноваційної діяльності малого підприємства та шляхи їх вирішення в сучасних умовах

Проблеми	Шляхи рішення
Недосконалість нормативно-правової бази	- спрощення діючої правової бази; - створення окремого адміністративного органу на рівні держави; - удосконалення діючого Закону «Про інноваційну діяльність» та всіх йому супутніх; - створення сучасної нормативної бази та повна відмова від стандартів радянського зразка.
Недостатнє фінансування інноваційно-активних підприємств з боку держави	- створення національних програм щодо фінансування інноваційної діяльності малих підприємств; - виділення з різних рівнів бюджету країни коштів та проведення відкритих конкурсів на їх отримання серед підприємств, що готові зробити життя в країні більш сучасним та економічним; - спрощення системи оподаткування інноваційно-активних підприємств; - залучення банків та фондів до фінансування малих інноваційно-активних підприємств.
Неспроможність конкурувати з зарубіжними підприємствами	- зацікавленість держави в залученні іноземного досвіду для збагачення власного;

	- залучення висококваліфікованого персоналу; - політика держави щодо підтримки власного виробника; - заохочення підприємств до зайняття інноваційною діяльністю, що призведе до збільшення учасників ринку.
Нестача висококваліфікованого персоналу	- постійний моніторинг новоствореним органом вищих навчальних закладів з метою пошуку молодих науковців; - заохочення вітчизняних кваліфікованих кадрів в обміні досвідом з початківцями; - створення державою умов, які б не спричинювали відтоку людського капіталу; - співпраця з зарубіжними колегами.
Корупція та бюрократія	- спрощення основних механізмів ведення підприємницької діяльності; - публічність всіх відповідальних нині органів; - оновлення нормативно-правової бази; - жорсткий контроль відповідними органами за розподілом бюджетних коштів.

Як бачимо, основою сприятливого вирішення основних проблем є держава, що повинна дійсно обрати Європейський шлях розвитку та йти по ньому. Звісно, даний процес не швидкий та має в основі прийняття досить важких рішень, але починати потрібно вже сьогодні.

Література

1. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4 липня 2002 р., № 40 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15

Левченко Я.С.
аспірант
Харківський національний автомобільно-дорожній університет (Україна)

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АТП

Сучасна економіка характеризується глобальними процесами виходу з кризи. Цей період є найкращим для реструктуризації діяльності автотранспортних підприємств (АТП). Така реорганізація пов’язана із впливом системних чинників на рівень інвестиційної привабливості (ІП) АТП і ефективність управління ІП АТП.

Оцінюючи рівень ІП, Г.В. Строкович вважає, що ІП з точки зору системного аналізу – це комплекс чинників і характеристик, що впливають на стан СГД, а з точки зору економіко-математичного аналізу – сукупність показників, що характеризують ефективність роботи підприємства [1, с.7]. Деякі науковці пропонують оцінювати ІП шляхом аналізу інвестицій. Для цього Я.М. Міркін і В.Я. Міркін вводять дефініцію «продуктивність інвестицій» і визначають її як вартісну віддачу інвестицій, оцінену через співвідношення змін ВВП до інвестицій [2]. В.В. Царев говорить про «ефективність інвестицій» і вважає її кінцевим результатом від реалізації капітальних вкладень, що підлягають використанню [3, с.18].

У міжнародній діловій практиці з метою оцінки рівня ІП широко використовуються результати ранжирування країн за мірою їх відповідності певним критеріям.

С.Ю. Велтугін розглядає два підходи до визначення ІП об’єкта інвестування на підставі результатів рейтингової оцінки: непрямий та прямий. Перший базується на основі вивчення результатів рейтингів та їх динаміки за останні декілька років і на основі вивчення результатів національних рейтингів ІП регіонів і галузей. Другий підхід застосовується тоді, коли регіон самостійно бере участь у міжнародних рейтингах ІП [4].

Розглядаючи методи оцінки ІП об’єктів інвестування, засновані на використанні цих критеріїв, можливо сформулювати наступні недоліки:

- орієнтація на портфельні інвестиції;
- практична складність застосування через трудомісткість розрахунків;
- відмінності в вітчизняній та західній фінансовій звітності підприємств, що є підґрунтям для розрахунку.

Тому автором запропонований альтернативний методичний підхід до оцінки рівня ІП АТП (рис.).

Для оцінки інвестиційних проектів необхідний достатній набір показників, які дають найбільш повне уявлення про їхню привабливість. Перш за все, він визначається складом самого об’єкта інвестування та структурою інвестування. Враховуючи те, що головною метою фінансового обґрунтування є достовірність оцінки інвестиційного проекту, необхідно визначити кількість показників, кожен із яких дає можливість оцінити стан тієї чи іншої сфери інвестиційного об’єкта.

Запропонований автором альтернативний підхід до оцінки рівня ІП АТП дає можливість як враховувати всі фінансові показники (групи), так, і на основі отриманих результатів, в подальшому розробити методичні рекомендацій що до підвищення ІП АТП.

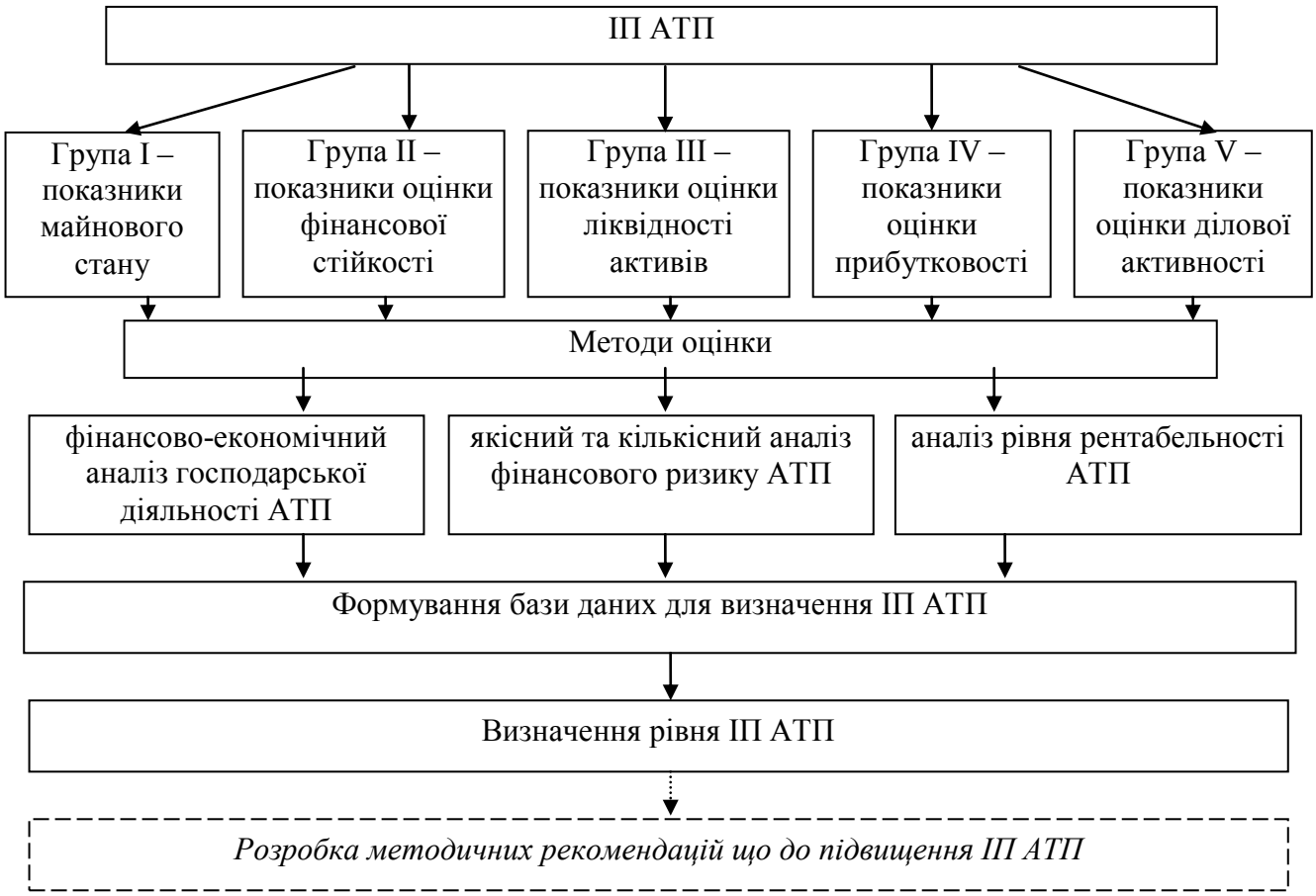

Рис. Методичний підхід до оцінки рівня ІП АТП

Література

1. Строкович Г. В. Вибір стратегії інвестування підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 – економіка підприємства та організація виробництва / Г. В. Строкович. – Харків, 1999. – 17 с.
2. Миркин Я. М. Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам. Свыше 10000 терминов / Я. М. Миркин, В. Я. Миркин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 424 с.
3. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций: учеб. / В.В. Царев. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.
4. Ветлугин С. Ю. Международные рейтинги, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности экономики / С. Ю. Ветлугин // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1. – С. 9-17.

Нестеренко О.С.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ У 2013-2014 РОКАХ

Поява великої кількості нових підприємств і організацій, лібералізація імпорту, утворення ринку капіталу, акціонерних підприємств, впровадження на ринок України іноземних компаній, все це значно ускладнило ринкову ситуацію і створило умови для бурхливого розвитку конкуренції.

Для того, щоб підприємство було спроможне конкурувати з іншими у своїй галузі, йому потрібно впроваджувати інновації на підприємстві, адже саме за допомогою них у підприємства буде можливість виробляти товари вищої якості та зменшити витрати на виробництво. Саме можливість впровадження інновацій у свою діяльність дозволить підприємству вийти на новий рівень та на нові ринки збуту, що позитивно вплине на саме підприємство. Оскільки за сьогоднішніми умовами саме споживачі диктують правила поведінки виробникам. На даний момент споживачів вже не цікавить просте задоволення власних потреб, шляхом придбання товару чи послуги, їм необхідно, щоб була гарна наклейка, якісь та різні смаки окремих видів продукції. Саме для цього підприємство і змушене впроваджувати у виробництво інновації, щоб задовольнити всі бажані потреби споживачів та успішно функціонувати на ринку. Конкуренція, як елемент економічної свободи, несе в собі одночасно як позитивні, так і негативні наслідки. У її умовах перемагає той, хто при тій же якості товару має менші витрати або при тих же витратах виробляє продукцію вищої якості. Таким чином, перемога в конкурентній боротьбі – не разова, не випадкова, а як закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль [1, с.45].

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [2].

Саме слово «інновація» походить від латинського «інноваре» («відновлення», «оновлення»). Англійське слово та поняття «innovation» відповідає нашому як «введення нового» чи «введення новацій». Тобто практичне використання новації з моменту її виробництва та розповсюдження у якості нових продуктів або послуг є нововведенням (інновацією). Під новацією розуміється новий порядок, новий звичай, новий метод, винахід, нове явище (відкриття).

Існує ряд проблем впровадження інновацій на підприємствах, а саме:

- Тривалий період економічної кризи, відсутність розвиненої інфраструктури інноваційної діяльності упродовж багатьох років, відсутність мотивації підприємств-виробників до застосування нововведень

як засобу конкурентної боротьби, – ці чинники призвели до відставання України в інноваційній сфері ще на початку ринкових перетворень.

- Зменшення кількості інноваційних організацій. Так, наприклад, упродовж 2013 р. наукові та науково-технічні роботи у 1143 організаціях виконували майже 123,2 тис. працівників (без урахування сумісників), що на 5,2 % менше порівняно з 2012 р. Число безпосередніх виконавців наукових та науково-технічних робіт (дослідників, техніків та допоміжного персоналу) також зменшилось на 5,1 % і склало 100,5 тис. осіб [3].

У січні-червні 2014 р. виконанням наукових та науково-технічних робіт у 1010 організаціях займалися 114,2 тис. працівників (без урахування сумісників), що на 6,1 % менше порівняно з відповідним періодом минулого року, з них безпосередніх виконавців наукових та науково-технічних робіт (дослідників, техніків та допоміжного персоналу) – 102,2 тис. осіб (на 3,0 % менше). У 2014 р. по відношенню до 2012 р. спостерігалось зменшення кількості працівників по всім напрямкам, що негативно впливає на створення інновацій, а також на їх впровадження. Впровадженням інновацій у 2013 р. займались 1312 підприємств (77 % загальної кількості інноваційно активних). Впроваджували інноваційні види продукції 683 підприємства, кількість таких видів становила 3138 найменувань, з них 809 – машини, устаткування, апарати, прилади. Нові технологічні процеси у звітному періоді запровадили 557 підприємств; кількість процесів склала 1576, у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих – 502. У 2014 р. по відношенню до 2013 р. зменшилось впровадження нових технологічних процесів на 28 %, впровадження машин та устаткування – на 14,1 %. Дані свідчать про незадовільний стан в цілому по впровадженню інновацій на підприємствах.

- Середній розрахунковий вік обладнання перевищує 20 років, тоді як прийнятою у провідних країнах світу практикою термін служби технологічного обладнання не повинен перевищувати 7-10 років. Щорічний відсоток оновлення обладнання є надзвичайно низьким. Крім того, останнім часом, через фінансові труднощі вітчизняні підприємства (особливо машинобудівної галузі) прагнуть забезпечити свою потребу в основних засобах за рахунок імпорту обладнання, яке було у використанні. При цьому обсяг українського ринку такого обладнання складає від 40 до 120 млн. дол. США.

Література

1. Бойко О. С. Інновації як основа конкурентоспроможності // Науковий вісник. – Одеса : ОДЕУ, 2010. – № 6(62). – С. 62-72.

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002, № 36 // Відомості Верховної Ради України. – 2002 р. Зі змінами та доповненнями. – 2010. № 19-20. – Ст. 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу **:** http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15

3. Державний комітет статистики. – 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

Панасюк О.Ю.
аспірант
Вінницький національний технічний університет (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

Однією з найгостріших проблем розвитку сільських територій України впродовж останніх років залишається низький рівень інноваційної активності суб'єктів господарювання, що працюють у сфері аграрного виробництва та суміжних із ним секторах економіки. Проблема ускладнюється фактичною відсутністю інноваційно-активних несільськогосподарських підприємств у сільській місцевості, а також моральним старінням соціальної та комунальної інфраструктури села. Це знаходить своє відображення у зменшенні інвестування у розвиток сільської місцевості, втраті ресурсного і людського потенціалу сільських територій. Визначено, що малий бізнес формується та розвивається на засадах дрібнотоварного виробництва всіх форм власності і на сучасному етапі розвитку стає провідним сектором регіональної економіки.

Перевагою малого бізнесу над великим є: маневреність та гнучкість, здатність легко пристосовуватись до коливань попиту, швидко освоювати випуск нової високоякісної продукції, спроможність виживання при погіршенні економічної кон'юнктури ринку. До переваг малого бізнесу можна віднести також простоту створення та високу швидкість окупності витрат, невеликі капіталовкладення в інфраструктуру підприємства, його швидку організаційну перебудову.

Характерною особливістю малого бізнесу в Україні, у порівнянні з економічно розвинутими країнами, є те, що він в більшості випадків орієнтований на регіональні економічні інтереси.

Для забезпечення гармонійного розвитку села (подолання безробіття і підвищення загального стандарту життя населення) існує необхідність в розвитку альтернативних або несільськогосподарських видів підприємницької діяльності на селі. Характерним напрямом є переорієнтація діяльності сільського населення на діяльність у виробничій сфері (наближення переробних галузей сільгосппродукції до сільської місцевості, розміщення тут переробних підприємств).

В регіонах з аграрною специфікою може бути застосована практика створення цілісних виробничо-інтегрованих систем – кластерів, що спеціалізуються на туризмі, виробництві сувенірів та текстильної продукції з овечої шерсті. Також можуть створюватись територіальні кластери деревообробного, екологічного профілю, де об'єднуються сільгоспвиробники, підприємства агропереробної та харчової промисловості з метою виробництва екологічно чистих харчових продуктів і текстильних виробів.

До основних сфер поширення підприємництва і забезпечення самозайнятості в малих містах і на селі можна віднести: 1) сільський («зелений») туризм; 2) народні промисли; 3) соціально-побутову сферу.

У процесі формування ринкових відносин в аграрній сфері виникли нові форми підприємництва, зокрема селянські (фермерські) господарства, господарські товариства різних видів, сільськогосподарські й обслуговуючі кооперативи, селянські спілки та інші формування, що склали основу сучасного малого і середнього бізнесу на селі.

Кожна форма підприємницької діяльності відрізняється особливостями формування потоку доходів і витрат та економічними інтересами (пріоритетами) груп співвласників. У зв'язку з цим об'єктивно оцінити економічну ефективність діяльності суб'єктів малого і середнього бізнесу на селі можна, виходячи з інтересів співвласників бізнесу, завдань аналізу та із застосуванням найбільш придатних для конкретної форми підприємницької діяльності методів і показників аналізу.

Економічна ефективність є загальною економічною категорією для будь-якого виду підприємницької діяльності. Вона визначається зіставленням економічного результату (вигод від бізнесу) до витрат на досягнення цього результату. Цей критерій повною мірою стосується також суб'єктів малого і середнього бізнесу на селі, які здійснюють діяльність з метою максимізації своїх економічних результатів і мінімізації витрат, пов'язаних з отриманням певного результату.

Сьогодні назріла нагальна потреба в розробці інструментів щодо заохочення трансформації сімейних господарств у господарства товарного спрямування, як це практикується у країнах Центральної і Східної Європи.

Доцільно скористатися досвідом зарубіжних країн щодо застосування економічних важелів державної підтримки аграрного виробництва. Практика довела, що найбільш дієвими напрямами державної підтримки сільгоспвиробників у провідних країнах світу є вдосконалення механізму ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, надання державних субсидій фермерам, використання пільгового кредитування й пільгового оподаткування сільгоспвиробників, розробка й виконання національних і галузевих програм розвитку сільського господарства, виважена зовнішньоторговельна політика.

Література

1. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу За ред. М. М. Ільчука. – К. : Вища освіта, 2002. – 398 с.

2. Brooksbank R. Defining the Small Business: a New Classification of Company Size.

3. Міністерство аграрної політики [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.minagro.gov.ua

4. Методичні рекомендації щодо формування і реалізації регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.dkrp.gov.ua/info/491

Сідоров М.В.
аспірант
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна (Україна)

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КАНАДИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

В основу соціально-економічного розвитку економічно розвинених країн, у тому числі Канади, покладено інноваційну модель розвитку. Ця модель виходить з інформаційного способу виробництва і належній йому господарській системі – «новій економіці». Головним джерелом «нової економіки» є творчі здатності людей, з яких складається інтелектуальний капітал. Для творчих здатностей людей, як ресурсу – не характерна звична вичерпність. Вони забезпечують зростання економіки без відповідного збільшення витрат сировинних ресурсів. Таким чином найефективнішими стають інвестиції у самих працівників, у розширення творчого потенціалу особистості людини, що практично не є можливим відділити від особистого споживання. Так формується саморегульована система, яка дає можливість здійснювати інвестиції, що спонукає зростання економіки завдяки максимізації особистого споживання.

З цього можна зробити висновок, що характерною особливістю «нової економіки» є вкладення капіталу у людський фактор. Зараз до 2/3 бюджету Канади витрачається на охорону здоров'я, освіту, соціальне забезпечення, тощо. Також важливою особливістю є високий рівень інформатизації і науко місткості у підприємствах. В Канаді поширена «дарвіністська», інакше «англо-саксонська» модель господарського механізму, для якої характерні домінування приватних підприємств, що прагнуть максимізувати короткострокові прибутки для інвесторів, низький рівень профспілкового руху, децентралізовані переговори що до заробітної плати [1].

Канада є однією з семи більш за всіх індустріально розвинених країн світу. Її ВВП в 2014 році складав 1,59 трлн. дол., а на душу населення 43,5 тис. дол. Високий рівень розвитку країни визначається наявністю в неї великих обсягів природних ресурсів, високо результативною економічною системою, законодавством, яке було успадковане у Англії і географічною позицією біля США. Країна багата на золото, поліметали, уран, нафту, природний газ, залізну руду, кольорові метали, платину, лісові ресурси та калійну сіль [2].

Особливістю моделі розвитку економіки Канади є велика частка іноземної власності у промисловому виробництві і капіталі країни – близько 40 %. Понад 70 % з них є власністю американських ТНК. Корпораціях Канади зберігають лідируючі позиції в кредитно-фінансовій сфері, транспорті, торгівлі тощо. Дуже поширилися у промисловості дрібні та середні фірми. Малий бізнес (акціонерні і приватні компанії) забезпечує приблизно 80 % робочих місць [2].

Оцінюючи фінансовий потенціал держави відносно забезпечення розвитку економіки і впровадження інновацій у виробництві, слід констатувати наступне: в Канаді, як і в Україні, існують протиріччя між можливостями і

необхідністю здійснення інновацій як на рівні окремих підприємств, так і на державному рівні. Питома вага витрат на фундаментальні дослідження і сприяння НТП в загальній сумі витрат зведеного бюджету України, зазвичай не перевищує 2 %, а у структурі ВВП менше 1 %. І це тоді, коли у розвинених країнах світу цей показник перевищує 2 %, а стратегічною метою, наприклад, країн ЄС було доведення цього показника до 3 % ВВП у 2010 р. [3].

Також, зараз треба враховувати потенціал мережі Інтернет. Він кидає виклик відомим каналам розподілу та інтелектуальній власності. Чий статус залежить від доступу до інформації становляться залежними від дій у Інтернеті. Інтернет стимулює ІК, пропонуючи підприємствам неймовірні можливості почати новий бізнес та здобути швидкий прибуток. Зараз він дає для цього великі перспективи, які тільки будуть зростати з роками. Скоріш за все відомий вислів Адама Сміта про невидиму руку ринку застаріває – приходить нова епоха невидимого мозку ринку [4]. Головними мотивами використання підприємств з іноземними інвестиціями як стратегії входження на зарубіжний ринок є виробничо-економічна та маркетингова мотивації [5].

За нинішнього фінансування неможливий розвиток науки як базису інноваційного розвитку країни. На сьогодні рівень інноваційної активності в Україні, впровадження інновацій та відтворення ринкового сегменту виробництва інноваційної продукції залишається недостатнім для забезпечення інноваційного прориву національної економіки. Так питома вага підприємств коливається від 10,8 до 14. До основних чинників, що стримують розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності відносять (у дужках частка підприємств): нестачу власних коштів (83 %), недостатню фінансову допомогу держави (56,6 %), великі вітрити на нововведення (55,9 %), високий економічний ризик (38, 9 %), недосконалість законодавства (37,7 %), тривалий термін окупності нововведень (34,6 %), відсутність коштів у замовників (31,7 %), нестача інновацій про нові технології (19,5 %), відсутність можливості для кооперації (18,5 %), нестача інформації про ринки збуту (18,3 %), відсутність кваліфікованого персоналу (17,2 %), відсутність попиту на продукцію (16 %), несприйнятливість підприємств до нововведень (14,5 %) [6].

Виходячи з вищевикладеного випливає різноманіття інноваційно-інвестиційних аспектів розвитку підприємств в сучасних умовах в такій країні як Канада, яка характеризується як одна з найбільш розвинених країн світу [1] і на наш погляд дуже важливим для України є вивчення досвіду розвинених країн і вивчення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств.

Література

1. Світова економіка : підручник / за ред.. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. – С. 141-142; С. 137.

2. Міжнародний Валютний Фонд, оляд світової економіки за 2014р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://goo.gl/NNhTKh

3. Экономика и управление инновационной деятельностью: Учебник / Под ред. проф. Перервы П. Г., проф. Вороновского Г. К., проф. Меховича С. А., проф. Погорелова Н. И. – Харьков : НТУ, «ХПИ», 2009.

4. Бизнес : полная энциклопедия; [пер. с англ.]. – М. : Єксмо, 2012 – 1664 с. Под ред. И. Ф. Карпинского, Є. В. Кондуковой, Є. В. Крайникова и др.

5. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015.

6.Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / кол. авт.. ; за ред. А. П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х. :ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. С. 206-209.

Чеканська Л.А.
аспірант
Національний університет біоресурсів і природокористування України (Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Багатогранність поняття терміна «інвестиції» у вітчизняній та зарубіжній літературі в значній мірі визначена широтою суттєвих аспектів цієї складної економічної категорії. В системі відтворення інвестиціям належить найважливіша роль у відновленні і збільшенні виробничих ресурсів, а відповідно й забезпечення відповідних темпів економічного росту.

Для сучасних економічних відносин, сформованих у процесі ринкової трансформації економіки, інвестиції доцільно розглядати як вкладання всіх видів капіталу в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, для досягнення поставленої інвестором мети [1], а інвестиціями аграрних формувань доцільно розглядати всі види капіталу, що вкладається підприємствами різних організаційно-правових форм господарювання з метою одержання економічного, соціального чи будь-якого іншого ефекту для їх власників та інших зацікавлених сторін [2].

Для здійснення певного виду діяльності підприємства, як чинника його стабільного розвитку, доцільно застосовувати інвестиційне забезпечення. Під ним розуміємо те, що без інвестицій, інвестиційного забезпечення практично неможливий розвиток. Саме підтримка високого рівня інвестицій дозволяє провести реструктуризацію і модернізацію підприємства.

Таким чином, інвестиції та інвестиційне забезпечення є найважливішими економічними категоріями, вони грають виключно важливу роль як на мікро-, так і на макрорівні, і в першу чергу для простого розширеного відтворення, структурних перетворень, отримання максимального прибутку.

Категорія інвестицій багатоаспектна та складна для досліджень. Тому в оцінках інвестицій доцільно застосовувати їх класифікацію з виділенням загальних ознак та ознак, обумовлених специфікою галузі. Послідовність або пріоритети ознак класифікації можуть бути встановлені у кожному конкретному випадку по-різному, залежно від мети аналізу, який має бути проведений при дослідженні інвестицій. Детальна класифікація інвестицій

необхідна для кращого розуміння сучасних концепцій інвестиційної діяльності, різнобічної оцінки процесів, що відбуваються.

Враховуючи сучасні особливості формування ефективності інвестицій в сільськогосподарському виробництві у класифікації інвестицій слід виділяти інвестиції в довгострокові і поточні біологічні активи. Біологічні активи сільськогосподарських підприємств вирізняються специфікою кругообігу капіталу, займають центральне місце у сільськогосподарському капіталі, схильні до підвищених інвестиційних ризиків, мають більші можливості для зростання їх продуктивності, є активними носіями інновацій в сільському господарстві, природо здатні трансформуватися у капітальні і поточні активи, на кінцевій ланці виробництва стають предметом споживання чи переробки, є об'єктом зацікавленості всіх громадян держави і переробних підприємств, отже, й потребують державної підтримки та гарантій збереження [3].

Забезпеченість інвестицій сільськогосподарських підприємств є відносною і змінюваною характеристикою, що залежить від дій не лише учасників інвестиційного процесу, а й інших суб'єктів ринкових відносин, форс-мажорних та інших обставин. З'ясовано, що на сучасному етапі розвитку економічних відносин рівень забезпеченості інвестицій сільськогосподарських підприємств формується переважно під впливом зовнішніх чинників, що за своїм характером сприяють або негативно позначаються на віддачі вкладень.

Підвищенню ефективності вкладеного капіталу, насамперед, сприяє зростання цін на світових ринках продовольства, поліпшення інвестиційного законодавства та нормативної бази, державна підтримка сільськогосподарських підприємств тощо. Негативно впливають на забезпеченість інвестицій сільськогосподарських підприємств недосконалі міжгалузеві відносини та монополізм посередників на ринках продовольства, ресурсів і послуг, що тривалий період зумовлюють диспаритет цін. Крім того, сезонність сільськогосподарського виробництва, низький рівень оборотності капіталу, високий відсоток банківського кредиту, посилені ризики інвестування, негативні кліматичні зміни, недобросовісна конкуренція іноземних виробників, а також інші фактори, знижують рівень забезпеченості інвестицій та інвестиційну привабливість сільського господарства [4].

Інвестиційна діяльність є умовою та наслідком результативності функціонування підприємства. А тому методику аналізу інвестиційної діяльності слід розглядати в ув'язці з іншими показниками ефективності господарської діяльності підприємства. Для оцінки ефективності інвестиційної діяльності використовуються різноманітні методи серед яких: метод чистої поточної вартості; метод внутрішньої норми прибутку; методи окупності. На практиці найпоширеніший метод чистої поточної вартості, але його доцільно використовувати у комплексі з іншими методами, що нейтралізують його слабкі сторони. Отже, повний інвестиційний аналіз повинен проводитися шляхом комбінації різних методів, які доцільно класифікувати на три групи: статичні, динамічні і ринкові.

Література

1. Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні : навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / А. С. Музиченко. – К. : Кондор, 2005. – 406 с.
2. Єрмаков О. Ю. Підприємництво в аграрних формуваннях //навчально-методичний посібник для студентів аграрних вузів. – К. : Видавничий центр НУБіПУ. – 2008. – 271 с.
3. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук ; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
4. Блан И. А. Инвестиционный менеджмент. – К. : Ника – Центр, 2001. Т.2. – 511 с.

Юхименко Т.В.
аспірант
Університет банківської справи Національного банку України (Україна)

ВПЛИВ КОНКУРЕНТІВ З ІНШИХ ГАЛУЗЕЙ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

Банківський сектор знаходиться під тиском конкурентного середовища: загострюється боротьба за існуючих клієнтів між банками, а небанківські компанії відбирають частину традиційного банківського бізнесу та можливості розширення ринку за рахунок потенційних клієнтів, що раніше не користувалися банківськими послугами. У таких складних умовах постає завдання вибудувати ефективні форми кооперації для забезпечення стійкого інноваційного розвитку та досягнення максимального позитивного ефекту для усіх учасників ринку банківських послуг.

Ігнорування впливу небанківських учасників інноваційних процесів може призвести до значних втрат банків за рахунок перерозподілу ринку та доходів.

На рис. зазначено розподіл основних типів компаній, що становлять таку загрозу для банківського сектору. Максимальне значення відповідає частці банківських установ, які сприймають цей тип як значну загрозу, а мінімальне – частка банківських установ, що вважають таку загрозу мінімальною [1].

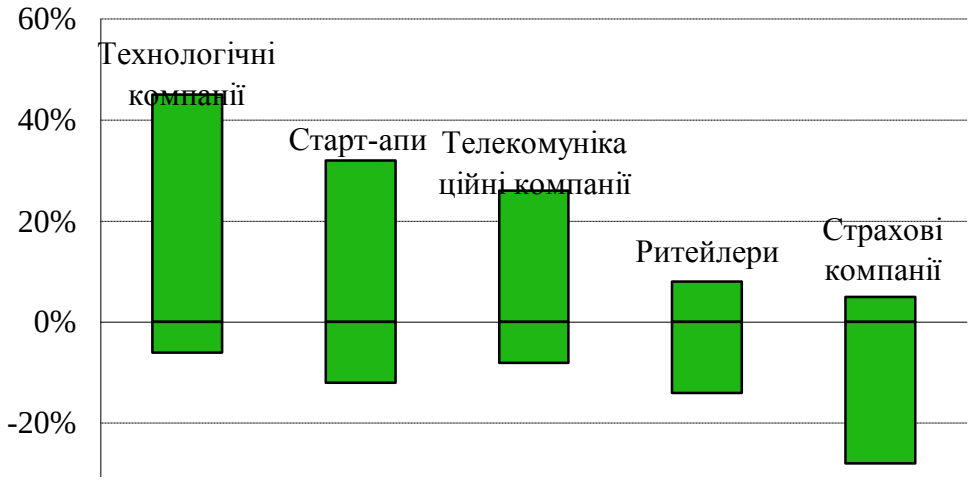

Рис. Розподіл найбільш небезпечних конкурентів з інших галузей

Як видно з рис., найбільш небезпечними для себе банки вважають компанії, пов'язані зі сферою ІТ, оскільки надання банківських послуг вимагає значних обчислювальних ресурсів. Такі відомі компанії як Apple, Google, Samsung, а також деякі старт-апи (SigFig, Square тощо) встигли перебрати на себе деякі функції, що раніше традиційно належали лише банкам [2].

Враховуючи своє хитке положення на ринку, банкам важливо визначити свої конкурентні переваги над такими учасниками. У табл. автором визначено переваги та можливості банків та небанківських установ, на які варто звернути увагу.

Таблиця

Переваги банків та їх конкурентів з інших галузей економіки

Банки	Конкуренти з інших галузей
Досвід роботи у галузі, у тому числі комплаєнс	Нові бізнес-моделі, що дозволяють уникати конкуренції та законодавчих вимог
Велика база споживачів фінансових послуг	Зростання довіри потенційних клієнтів після фінансової кризи
Дані стосовно трансакцій клієнтів, за допомогою яких потенційно можливо визначити їх поведінку	Успішний досвід надання послуг в інших сферах допомагає визначити потреби споживачів
Безпека та захист інформації є обов'язком та одним з найважливіших активів банківських установ	Новітні технологічні розробки ІТ-компаній, які стали передумовою виходу на ринок банківських послуг
Доступ до фінансових ресурсів	Можливість залучати ресурси як старт-апи, краудфандінг та пряме фінансування

Банківські установи повинні повною мірою використати увесь накопичений досвід та знання для розробки успішних інновацій. Водночас необхідно запозичити такі характеристики як відкритість змінам, орієнтація на потреби клієнтів та орієнтацію на стійкий інноваційний розвиток. Крім того, постає важливе завдання перед регуляторами – створити рівні конкурентні умови на ринку банківських послуг як для банків, так і для небанківських установ.

Література

1. The 2014 Innovation in Retail Banking Study published [Електронний ресурс] // Efma and Infosys. – 2015. – Режим доступу до ресурсу : http://www.efma.com//index.php/resources/studies/detail/EN/1/507/1-195YPE.

2. Busch W. Banks' New Competitors: Starbucks, Google, and Alibaba [Електронний ресурс] / W. Busch, J. Moreno // Harvard Business Review. – 2014. – Режим доступу до ресурсу : https://hbr.org/2014/02/banks-new-competitors-starbucks-google-and-alibaba.

3. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Купінець Л.Є.
д.е.н., професор
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
(Україна)

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС

ВР України та Європейський парламент 16.09.2014 р. одночасно ратифікували Угоду про асоціацію (УА) між Україною та Європейським Союзом, якою передбачається створення як політичної асоціації, так і всеохопної зони вільної торгівлі (ЗВТ). Це потребує визначення проблемного поля для галузей економіки створення ЗВТ, зокрема, для агросектору та харчової промисловості України. Протягом наступних десяти років після запровадження ЗВТ Україна здійснюватиме поглиблену інтеграцію економіки до внутрішнього ринку ЄС. Одним із напрямків інтеграції є лібералізація торгівлі товарами, а також комплексна гармонізація правил ведення бізнесу за нормами ЄС.

Розділ IV «Торгівля і питання, пов’язані з торгівлею» УА передбачає певний перелік змін, які потенційно повинні відкрити для України нові торгові можливості на ринках ЄС шляхом наближення експортноорієнтованих секторів економіки до європейських стандартів і технічних регламентів та скасування ввізного мита [1]. Для найчутливіших товарів будуть запроваджені тарифні квоти. Так, Україна передбачила застосування тарифних квот для деякої м'ясної продукції та цукру. Перелік тарифних квот ЄС нараховує біля 40 позицій, переважно щодо сільського господарства та харчової промисловості. Експортні мита, що діють в Україні, протягом десяти років поступово скасовуватимуться для профільних товарів. Україна та ЄС зобов'язались скасувати та надалі не запроваджувати експортні субсидії або інші еквівалентні заходи на сільсько-господарські товари, призначені для продажу на території іншої сторони. Оскільки Україна наразі не використовує експортних субсидій, то важливішим є скасування експортних субсидій з боку ЄС на сільськогосподарські товари, які експортуються в Україну що підтримує доброчесну конкуренцію. Для того щоб отримати пільги в рамках УА, імпортери повинні підтвердити походження товару з ЄС, або України. Наближення законодавства у митній сфері відбуватиметься шляхом імплементації в українське законодавство ряду європейських актів.

Враховуючи основні позиції УА, доцільно проаналізувати ступінь реагування підприємств продовольчого комплексу на зміни, що визначені Угодою. Слід зауважити, що доступ на європейські ринки продовольства не буде відкрит більшості українських аграрних та харчових підприємств. На сьогодні менш ніж два десятки підприємств експортують до ЄС продукцію тваринного походження – рибу, мед, продукцію птахівництва. Вирішується

питання щодо експорту молока та яловичини. Активно експортується продукція рослинництва, зокрема кукурудза та сировина для виробництва альтернативного палива. Тобто мова йде виключно про товари сільськогосподарського походження, а не про готові харчові продукти (за виключенням соняшникової олії), що визначає сировинну спрямованість експорту. Причина – у відсутності європейської моделі обігу сільськогосподарської сировини та системи забезпечення безпечності та якості харчових продуктів, яка базується на процедурах НАССР (Аналіз ризиків і критичних точок контролю). Впровадження цієї системи на підприємствах – процес довгий та витратний і після впровадження гарантії підприємства мають бути визнані в ЄС. Кількість українських підприємств, сертифікованих згідно міжнародних стандартів, щороку зростає. Українські підприємства активно впроваджують стандарти ISO 22000 (НАССР). Але подання таких підприємств ЄС як потенційних експортерів потребують високої кваліфікації та відповідальності осіб, що задіяні у процедурі верифікації.

Інтеграція українських підприємств до продовольчого ринку ЄС потребує: 1) реалізації санітарних та фітосанітарних заходів з метою попередження ризиків для тварин і рослин, пов’язаних з поширенням шкідників, захворювань і хвороботворних організмів, ризиків для людини і тварин, пов’язаних з перебуванням шкідливих речовин і організмів в їжі, напоях і кормах, що потребує проходження спеціальних процедур їх виявлення у формах дориночної інспекції, ринкового контролю і режиму карантину; 2) активізації процедури ідентифікації свійських тварин та створення відповідного Національного реєстру та системи сертифікації руху поголів'я, підтвердження статусу країни, вільної від найбільш вразливих хвороб; 3) гармонізації та адаптації харчового законодавства у відповідності до європейського, що складається з принципів нормування, санітарних правил і норм та міжнародних стандартів на харчові продукти, які об’єднані в Кодексі Аліментаріус; 4) впровадження механізмів контролю над виконанням норм і правил, проведення процедури еквівалентності процедур з питань гігієни підприємств-експортерів та підприємств-імпортерів, що дозволить зменшити число прикордонних перевірок та спростити отримання сертифікатів; 5) розробки стратегії усунення зайвих торгових бар’єрів; 6) розробки адресних стратегій, що стосуються впливу підприємств на довкілля, міграції сільського населення тощо; 7) запровадження порядку реалізації продуктів тваринного і рослинного походження домашнього виробництва.

На сьогодні аграрна та харчова галузі до зони вільної торгівлі не готові. Окрім вирішення означених проблем потрібно формування у виробників, постачальників, реалізаторів розуміння того, що штрафні санкції суттєво перевищать прибуток, отриманий від недобросовісної конкуренції.

Література

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом Урядовий портал. Європейська інтеграція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua

Melnyk L.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Dhtyarova I.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Malchenko R.
Bachelor student
Sumy State University (Ukraine)

SUSTAINABLE (GREEN) ECONOMY AS THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY

At large scale sustainable development (SD) includes the following three elements – each of which belongs to the class of open stationary systems: 1) a man as a biological organism; 2) ecosystem and biosphere in general; 3) social-economic system.

A principal goal of SD is applied at two levels: (i) necessary level, also known as subsistence level, which basically means physical survival of a biological human being; 2) sufficient level, which means spiritual development of a social human being. Both levels are extremely important.

Social-economic system is the only element that can and must transform rapidly. It is necessary because of: first, satisfaction of social needs of a human being that change very quickly or in other words they progress; second, because of improvement of the social-economic system itself.

Mainstream of an economic system transformation for SD is dematerialization of energy and material usage and flows. It might be called greening economy. Finally, greening the economy has to provide reduction of human footprint [3, p. 120].

Greening economy foresees forming the following sustainable sectors*: power engineering (green energy sector); dwelling; infrastructure; settlements; construction; food production; transport; consumption*.

Sustainable economy is founded on two key elements: renewable natural resources and constant reduction of energy, materials, water, and land input per unit of production. But it is only the upper part of the iceberg.

Providing elements have to be: (1) sustainable style of life with the priority of information goods consumption; (2) diversification of energy sources (solar, wind, geothermal, biogas, hydro); (3) deconcentration of energy sources (hundreds millions instead of hundreds ones) integrated in one EnerNet; (4) forming unified solidary economy on the European space.

Two approaches, conservative and that of positive changes constitute a methodological basis of a modern economic mechanism to achieve sustainable development.

Conservative approach is based on the use of negative feedback mechanisms. With their help mankind resists any changes (this is where the name comes from) that can threaten ecosystem's sustainability. Currently, in environmental sciences this approach is realized in the following forms: creation of reserves (national parks,

territories); licenses for the use of natural resources; soil cultivation (kinds of crops and kinds of cultivation); economic sanctions, fines, increased taxes, etc.

Positive changes approach is associated with incentives to stimulate changes on condition that they help reduce destructive pressure on the environment. Such approach is based on the use of positive feedback mechanisms. In particular, the approach is based on the use of different favorable terms, economic and moral incentives for innovations and decision making [2].

The principle goal of this approach is to provide constant re-production of four basic components of social-economic system: (1) demand; (2) supply; (3) people; (4) motivation of human activities [1].

Reproduction of sustainable ("green") demand is defined as permanent process of shaping the needs for sustainable goods, as well, as formation of financial possibilities for realization of identified needs. Sustainable goods are considered to be products and services that contribute to mitigation of integral ecological impact per unit of aggregate public product.

Reproduction of a sustainable production is considered as generation of scientific ideas and information as well as formation of technical means which are needed for the development of green production. Social causes emerge when social interests, cultural values, and private interests of people facilitate the development of ecological needs. Economic causes are set in motion when economic conditions and organizational mechanisms make the supply of "green" goods and services profitable.

Formation of sustainably oriented people is considered as a continuous process of training, education and experience that provide the required information, knowledge, skills, and desire for "green" production and consumption.

Specification of "greening" allows us to formulate local objectives for transformation of the national economy as follows: restructuring of the economy; restructuring of enterprises; removal of needs with respect to not environmentally friendly products or services; change of ecologically non-friendly technological processes; lowering of the resource capacity of the products.

References:

1. Мельник Л. Г. Триалектика эволюции капитала и стоимости в процессах развития экономических систем /Л. Г. Мельник. Актуальні проблеми економіки. – № 1(163). – 2015. – С. 25-35.

2. Briley Laura, Brown Daniel, Kalafatis Scott E. (2015). Overcoming barriers during the co-production of climate information for decision-making. *Climate Risk Management*. Elsevier B.V., May 5, Pages 1-8. http://dx.doi.org/10.1016/j.crm.2015.04.004 (Available online).

3. Harring Niklas (2014). Corruption, inequalities and the perceived effectiveness of economic pro-environmental policy instruments: A European cross-national study // Environmental Science & Policy, Volume 39, May 2014, Pages 119-128.

Шиян Д.В.
д.е.н., професор
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (Україна)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ІНТЕНСИВНІСТЬ ВИТРАТ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

При визначенні стратегії розвитку національної економіки в теперішній час особливе місце повинно відводитися сільському господарству. Подібна концептуальна установка визначається дією ряду чинників. Безумовно, велике значення має та обставина, що на відміну від інших галузей сфери матеріального виробництва – металургії, машинобудування, будівництва, які останніми роками скорочують обсяги виробництва, сільське господарство його нарощує, забезпечуючи позитивне сальдо у зовнішньоекономічній діяльності [1]. Подібне становище дає підстави для того, щоб розглядати галузь в якості локомотива розвитку національної економіки.

Стратегією розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року передбачається значне нарощування обсягів виробництва головних видів сільськогосподарських культур, зокрема зерна у 1,4 рази. Це можливе лише на шляху подальшої інтенсифікації його виробництва. Відтак, виникають питання відносно її економічної ефективності та можливих меж зростання в існуючому економічному механізмі.

Як відомо, у 1766 р. Тюрго оприлюднив працю «Роздуми про створення і розподіл багатства», в якій вперше була сформована ідея про дію закону спадної віддачі витрат у сільському господарстві, який пов'язаний з визначенням закономірностей у зміні співвідношення між витратами, що зростають, і результатами виробництва.

В теперішній час отримує визнання положення, згідно з яким закон спадної дохідності особливо рельєфно проявляється саме в сільському господарстві. Такої думки, зокрема, дотримується В.Г. Андрійчук [2]. Але співвідношення понять «спадна родючість ґрунтів» і «спадна дохідність» ним не розглядається. Тому нами було поставлено за мету на прикладі всіх сільськогосподарських підприємств України з’ясувати, як рівень витрат впливали на урожайність та ефективність виробництва зернових культур.

На рис. 1 наведено залежність між величиною витрат та урожайністю зернових культур по всій сукупності підприємств (7917 одиниць). Рівняння тренда доволі чітко дає можливість зрозуміти загальну тенденцію до прямої залежності між наведеними показниками. В той же саме час, якщо звернутись до залежності між величиною прибутку на 1 га посівної площі та витратами на 1 га, то дана залежність характеризується зворотнім зв’язок (рис. 2). В даному випадку ми маємо класичний прояв закону спадної віддачі, сформульованого Тюрго.

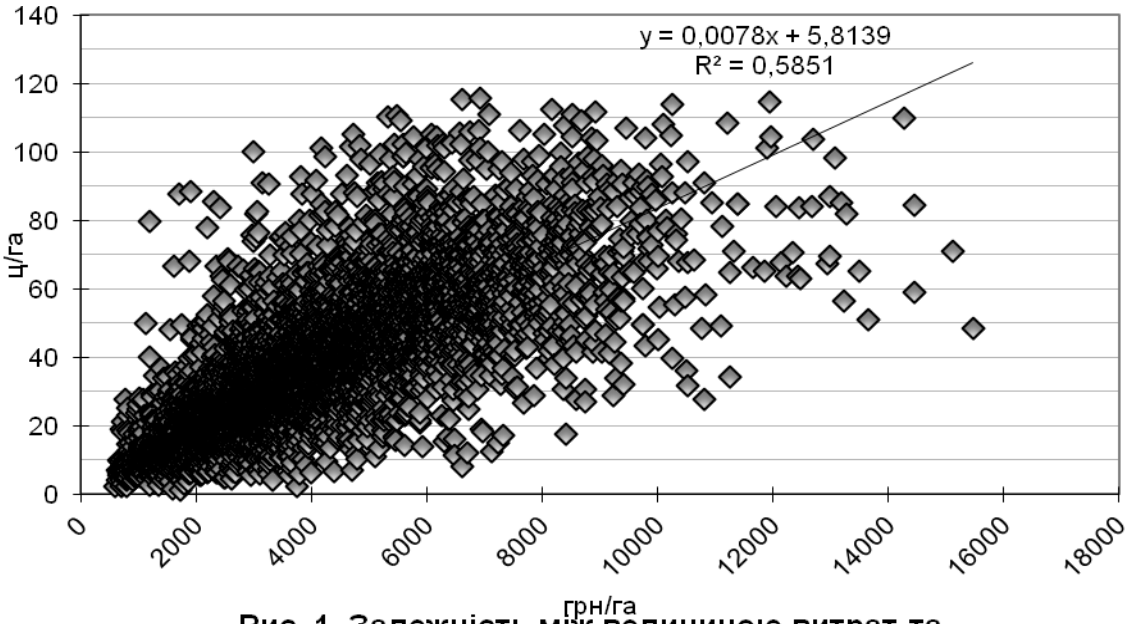

Рис. 1. Залежність між величиною витрат та урожайністю зернових і зернобобових культур в Україні у 2013 році

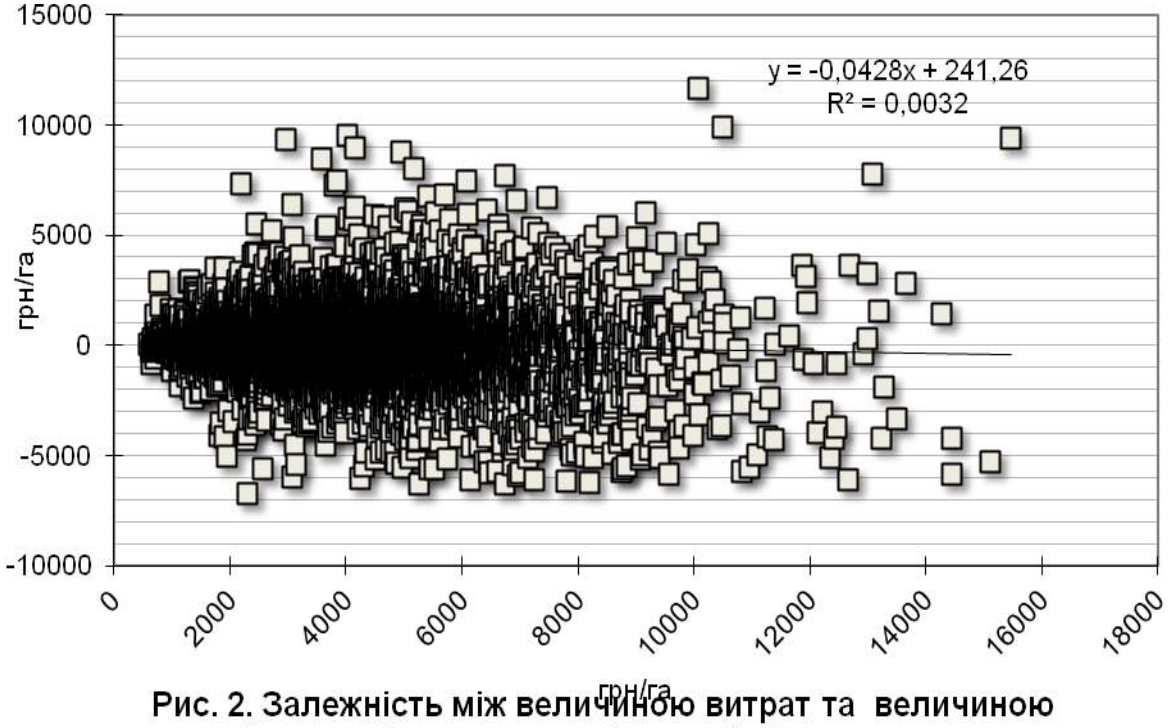

Рис. 2. Залежність між величиною витрат та величиною прибутку на 1 га зернових і зернобобових культур в Україні у 2013 році

Література

1. Саблук П. Т. Стан та напрями розвитку аграрної реформи / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 10-14.

2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. – 2-ге вид., доп. і переробл. / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.

Довбня С.Б
д.е.н., професор,
Чабанец Т.М.
здобувач
Національна металургійна академія України (Україна)

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Характерними рисами сучасного етапу розвитку економіки є високий ступінь невизначеності та ризикованості, підвищена динамічність зовнішнього середовища, посилення конкуренції, складність та взаємообумовленість процесів та явищ, що обумовлює необхідність використання інноваційних підходів до управління підприємствами, переходу до так званого менеджменту 2 [1-3]. Особливого значення набувають новації в стратегічному плануванні, оскільки саме на етапі формування стратегії та розробки плану її реалізації визначаються приоритетні напрямки діяльності підприємства та можливості його майбутнього розвитку.

До основних інновацій в сфері стратегічного планування, на наш погляд, відносяться наступні.

1. Перегляд цільових установок підприємства. Менеджмент XXI ст. обумовлює необхідність переходу від фінансових до соціально орієнтованих та соціально-значущих цілей.

2. Використання нових підходів до розробки стратегій та формування стратегічного плану. Сучасна теорія менеджменту розрізняє два способи створення стратегій. Перший традиційний або як його ще називають структурний. Він базується на аналізі зовнішнього середовища та розробці стратегії, що дозволяє найкращим чином адаптуватися до неї та отримувати високі фінансові результати. Другий підхід, який має назву «перебудовний», передбачає здійснення впливу на зовнішнє середовище підприємства з метою формування найбільш сприятливих умов для його діяльності [1; 2].

Якщо ринкова кон’юнктура є сприятливою, а підприємство має достатньо ресурсів, технологічні та організаційні переваги перед конкурентами, воно може без перешкод і навіть успішно використовувати структурний підхід. Навпаки, якщо ринкові умови складаються не на користь підприємства та існують суттєві перешкоди його діяльності, які б ресурси та компетенції не мали місце, використовувати структурний підхід не доцільно. При надлишковій пропозиції товарів, жорсткій конкуренції, підвищеному динамізмі оточення та низькій рентабельності діяльності підприємства (що має місце на ряді вітчизняних підприємств), безумовно бажана стратегія, яка спрямована на повну реструктуризацію діяльності підприємства («перебудовний» підхід.)

3. Формування раціональної структури та змісту стратегії, а також розробка системи взаємопов’язаних планів, що забезпечують її реалізацію.

В процесі реалізації стратегії для забезпечення її повноти та дієвості необхідним є врахування трьох аспектів: привабливості (цінності) для клієнтів;

комерційної привабливості – очікуваних фінансових результатів для підприємства; привабливості для всіх партнерів (зацікавлених сторін), завдяки співпраці яких стратегія втілюється в життя.

Стратегія буде життєздатною при умові, що всі три плани є збалансованими. Підприємство не зможе успішно функціонувати, навіть з бездоганними ціннісним та комерційним планами, якщо воно буде не спроможне мотивувати людей, які безпосередньо або посередньо приймають участь в діяльності. Але й продумана програма партнерства не страхує від невдач, в разі, коли ціннісний та комерційний план не достатньо пророблені. Для формування таких планів запропоновано методичний підхід та обґрунтовано систему індикаторів, що дозволяють виконувати моніторинг їх реалізації.

4. Ще однією інновацією в сфері стратегічного планування є використання інтерактивного підходу [4]. Основними рисами, що притаманні цьому виду планування, є наступні.

1) При інтерактивному плануванні головною ціллю є на адаптація до прогнозованого майбутнього, а формування такого його стану, який створює передумови до найкращого розвитку підприємства.

2) Інтерактивне планування спрямоване на підвищення результативності на протязі тривалого часу, а не на короткострокове (якнайскоріше) отримання максимальних результатів.

3) Участь всіх підрозділів та осіб в цьому процесі, оскілки як безпосередні учасники розробки плану, робітники в найбільшій ступені будуть зацікавлені в його реалізації. Ця особливість передбачає зміну процедури планування та перегляд функцій всіх її учасників, в тому числі планових підрозділів.

4) Зміна спрямованості стратегічного планування (не згори до низу, а знизу до гори).

5) Головним результатом при інтерактивному підході вважається не сам план, а процес його розробки, що забезпечує розвиток колективу та окремих його членів.

При наявності відповідного методичного інструментарію зазначені новації забезпечують формування гнучких сучасних дієвих стратегій та їх ефективну реалізацію.

Література

1. Хэмел Г. Будущее менеджмента / Г. Хэмел. – Пер. с англ. – 2009. – 327 с.

2. Хэмел.Г. Менеджмент 2 : Новая версия для нового века / Г. Хэмел // Harvard Business Review – Россия. – 2009. – октябрь. – С.91-100.

3. Чан Ким. Стратегия переворота / Чан Ким, Рене Моборн // Harvard Business Review – Россия. – 2009. – ноябрь. – С.48-57.

4. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф // М. : Прогресс, 1985.– 325 с.

Гончаренко О.М.
д.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах становлення і розвитку української економіки винятково важливого значення набувають питання розробки і реалізації фінансової стратегії. Динаміка економічних процесів, загострення ринкової конкуренції суттєво знижують ефективність розроблених бізнес-планів, які не містять в собі гнучкого механізму реагування на постійні зміни середовища. Тому на сучасному етапі розвитку економіки актуальним питанням є розроблення концептуальних основ фінансової стратегії. Доцільно науково та виважено підійти не тільки до розроблення та реалізації стратегії розвитку підприємства як економічної системи, а й до однієї з її головних складових – фінансової стратегії.

Особливо важливим є розробка фінансової стратегії для забезпечення стійкого розвитку підприємств в сучасних умовах, що обумовлює необхідність серйозного аналізу проблем і вироблення практичних рекомендацій у цій сфері діяльності. Висока конкурентоздатність, платоспроможність, фінансова стійкість і прибутковість підприємства досягається за рахунок правильного ведення фінансів, що передбачає управління активами, витратами, інвестиціями, обіговими коштами, прибутком у коротко- та довгостроковому періодах, планування основних фінансово-економічних показників на поточний період і на перспективу. Єдність цих складників формує фінансову стратегію, базис і відправну точку в управлінні підприємством як економічною системою.

У більшості наукових праць учених питання фінансової стратегії підприємства розглядається в контексті стратегічного управління або фінансового менеджменту і носить загальний характер. Проте не чітко визначено питання розробки фінансового стратегії підприємства як економічної системи, не приділено уваги механізму реалізації розробленої фінансової стратегії підприємства та її адаптації до умов невизначеності економічного середовища.

На сучасному етапі функціонування підприємств дедалі необхіднішим стає стратегічне бачення шляхів розвитку, забезпечення стійкого економічного зростання в довгостроковій перспективі. На перший план виходять саме стратегічні аспекти їх діяльності. Управління господарською діяльністю не може зводитися лише до ухвалення поточних управлінських рішень із окремих її аспектів.

Концепція стратегічного управління відображає чітке стратегічне позиціонування підприємства (включаючи і фінансову складову), представлене в системі принципів і цілей його функціонування, механізмі взаємодії між елементами господарської та організаційної структури і формах їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.

Стратегію розвитку підприємства слід розглядати як динамічний процес, що орієнтує діяльність підприємства на досягнення головної цілі та реалізацію його місії через ефективне поєднання ресурсів підприємства та вимог і можливостей конкурентного середовища [1, с.54; 2, с.47].

Комплексний підхід до визначення місця та ролі фінансової стратегії слід розглядати, відповідно до того, що фінансова стратегія підприємства підпорядковується стратегії розвитку підприємства і реалізує основну функцію фінансового менеджменту, тобто впроваджує стратегічні завдання та політику підприємства через поєднання регуляторної, розподільної та контрольної функцій фінансів. Фінансова стратегія підприємства – це визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають в себе формування, управління та планування його фінансових ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги. В існуючих теоретичних положеннях про розробку фінансової стратегії підприємства її структуру частіше розглядають в розрізі домінантних сфер стратегічного фінансового розвитку підприємства.

Розробку фінансової стратегії представимо у вигляді послідовності етапів, до яких належать виконання розрахунків показників фінансової стратегії та додаткові етапи, зокрема розробка, оцінка та вибір альтернативних варіантів фінансової стратегії. Механізм вибору альтернативних варіантів фінансової стратегії підприємства включає такі основні елементи як розроблення варіантів фінансової стратегії, оцінювання та вибір оптимального варіанта фінансової стратегії підприємства.

Фінансова стратегія представляє собою визначення довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибір найбільш ефективних способів і шляхів їх досягнення. Завданнями фінансової стратегії є: визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей; визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб’єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами; фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу; вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості; розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

Розробка фінансової стратегії – це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства.

Література

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф; пер с англ. под ред. Петрова А. Н. – Спб. : Питер, 2011. – 344 с.

2. Портер Е. М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / Е. М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.

Коваленко О.В.
д.е.н., професор,
Балюра Ю.О.
магістр
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ЗАХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні, коли ситуація в країні характеризується значною політичною та економічною нестабільністю, підприємства дедалі частіше зіштовхуються з проблемою забезпечення економічної безпеки. Шляхи підвищення рівня захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників є важливим та складним завданням, оскільки від його виконання залежить своєчасність розроблення конкретних заходів задля усунення загроз.

На думку С.Н. Ілляшенко, економічна безпека підприємства – це стан ефективного використання його ресурсів і існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечувати його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [1].

Зміст економічної безпеки підприємств розкривається через забезпечення реалізації стратегічних інтересів підприємства на основі використання можливостей зовнішнього середовища із застосуванням продуктивної взаємодії із суб’єктами зовнішнього середовища [2].

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивною потребою кожного суб'єкта господарювання у забезпеченні стабільного функціонування і досягнення цілей його діяльності [3, с.401].

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому. Але, на жаль, існує ряд зовнішніх та внутрішніх факторів, які дестабілізують і негативно впливають на економічну безпеку підприємства. До зовнішніх можна віднести законодавчу нестабільність, необґрунтовані зміни у системі державного регулювання підприємницької та господарської діяльності, протизаконну діяльність конкурентів, безвідповідальність ділових партнерів, свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб, корупцію, воєнні дії, негативні макроекономічні тенденції тощо. До внутрішніх негативних факторів відносять дії чи бездіяльність працівників, які суперечать інтересам комерційної діяльності підприємства, наслідком чого може бути втрата інформаційних ресурсів, звільнення провідних висококваліфікованих працівників, втрата економічних зв’язків з партнерами, постачальниками, підрив ділового іміджу підприємства на ринку.

Комплексна дія на потенційні і реальні загрози вимагає реалізації наступних завдань: виявлення загроз для стабільності і розвитку підприємства і виробітку заходів по їх протидії; забезпечення захисту технологічних процесів; своєчасне інформування керівництва підприємства про факти порушення

законодавства; всебічне вивчення ділових партнерів; реалізація заходів по захисту комерційної і іншої інформації; забезпечення захисту всіх видів ресурсів підприємства.

Для того, щоб підвищити рівень економічної безпеки підприємств та держави в цілому, необхідно враховувати міжнародний досвід у цій сфері. В економічно розвинених державах світу увага більше приділяється питанням розробки теоретико-прикладних засад розвитку підприємництва, формуванню сприятливого економіко-правового середовища для ведення підприємницької діяльності.

Можливими шляхами покращення економічної безпеки підприємств можна зазначити такі: 1) використання методів діагностування економічної безпеки (індикаторний, ресурсно-функціональний та метод, заснований на порівнянні величини інвестицій у підприємство); 2) державне закріплення на законодавчому рівні механізмів реалізації прав підприємств у разі дискримінаційних дій щодо них; 3) для зниження рівня монополізму, посилення рівня контролю та «прозорості» у регуляторній сфері у більшості розвинених країн забезпечено участь громадських та асоціативних підприємницьких організацій у прийнятті рішень адміністративних органів влади, визнанням на регіональному рівні принципів реалізації викладених функцій, доведення прав та відповідальності представників бізнес-асоціацій, які входять у такі дорадчі органи, до рівня держслужбовців тощо [4, с.63]; 4) розвиток страхової сфери; 5) вдосконалення законодавства про інтелектуальну власність, авторські права.

Отже, враховуючи вищезазначене, можна констатувати, що економічна безпека є досить важливою проблемою, дослідження якої дозволить зробити значний крок щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства та держави в цілому. Потрібно враховувати міжнародний досвід у питаннях економічної безпеки, що дозволить значно вдосконалити традиційні механізми державного сприяння розвитку підприємництва і сприяти зміцненню економічної безпеки суб’єктів підприємництва, їх можливостей щодо доступу до зовнішніх ринків.

Література

1. Ильяшенко С. И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. И. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3(21). – С. 12-19.
2. Шемаєва Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища : автореф. дис. д-ра. екон. наук / Л. Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.
3. Економіка підприємства (структурно-логічний посібник) [за ред. С. Ф. Покропивного]. – К.: КНЕУ, 2001. – 457 с.
4. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва в Україні : стратегія та механізми зміцнення : моногр. / Т. Г. Васильців; Національний інститут стратегічних досліджень. – Львів, 2008. – 385 с.

Мелих Е.А.
к.э.н., доцент
Одесская национальная академия пищевых технологий (Украина)

АДАПТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Экономика служит фундаментом для решения многих актуальных проблем современного менеджмента, например, таких как выявление механизмов адаптации предприятий к рыночной среде. Перед экономистами поставлены задачи выявления адаптивных возможностей объектов хозяйствования и раскрытие механизмов адаптации в меняющихся условиях бизнес-среды. Решение этих вопросов включает в себя и исследование адаптивной стратегии. Особую важность приобретают вопросы, связанные с приспособлением стратегий к крайним условиям среды на территории того или иного государства – импортная ресурсная зависимость, экспортная ориентация аграрного хозяйствования, падение курса национальной валюты, смена политических и социальных ориентиров и т.д. На наш взгляд термин "адаптация" носит междисциплинарный характер, поэтому уместен теории и практике управления. Поэтому возникла задача перед современными исследователями в области управления предприятием – прояснить процессы и обозначить пути адаптации объектов хозяйствования к сложным современным условиям Украины.

Предприятия по производству пищевых продуктов составляют значительную долю в валовом внутреннем продукте Украины и являются уместной группой, проясняющей процессы приспособления предприятий к среде. В исследовании участвовали 128 отечественных предприятий различной формы собственности по производству пищевых продуктов и напитков, а именно: мяса и мясных продуктов, растительного масла и животных жиров, продуктов мукомольно-крупяной промышленности, крахмала, готовых кормов для животных, хлеба и хлебобулочных изделий, макаронных изделий и прочих мучнистых изделий, какао, шоколада, сахаристых кондитерских изделий, сахара, напитков.

Размещение таких объектов хозяйствования на территории Украины было обусловлено двумя факторами – сырьевым и потребительским. Однако управленческие особенности последних лет в стране вызвали существенную потерю потребителей и уменьшение сырьевых ресурсов в ряде отраслей: снижение численности населения за четверть вековой период произошло более чем на 6 млн. чел., поголовье крупного рогатого скота снизилось более чем в 5 раз, производство сахарной свеклы снизилось в 4 раза, добыча водных биоресурсов снизилась более чем в 1,5 раза. Некоторая компенсация в развитии аграрной сферы, как ресурсной для пищевых предприятий, осуществилась за счет производства подсолнечника, пшеницы, сои, картофеля. Интенсивность выращивания (темп роста) названных культур достигает 400 % в ряде областей.

Отмечается четко выраженная закономерность – увеличение производства готовой продукции в отраслях, где регрессирует ресурсная база. В этом аспекте доминирующие позиции занимают мясоперерабатывающие предприятия (5-6 % ежегодного прироста объема производства продукции), предприятия по производству животных жиров, кондитерских изделий, напитков (2-4 % ежегодного прироста объема производства продукции).

В исследовании были использованы понятия пассивного и активного путей адаптации. Пассивный путь адаптации подразумевает снижение интенсивности производства с замедлением организационных процессов, способствующих экономному расходованию ресурсов (энергетических, сырьевых, трудовых). Активный путь предполагает приспособление к факторам среды менее экономным способом в конкретный момент времени (формирование круга потребителей, расширение маркетинговых затрат), этот путь скорее адаптирует среду к стратегическим целям предприятия.

Практически в полном объеме выборки предприятий были выявлены компоненты пассивного пути адаптации предприятий: снижение затрат на маркетинг, рекламу, продвижение товаров, акцент на выпуск дешевой продукции (к примеру, социально значимой в хлебопекарной промышленности, макаронных и крупяных изделий, подлежащих длительному хранению); варьирование организационных структур (уменьшение числа филиалов, сокращение работников административного аппарата, усиление совмещения профессий в основном производстве, сокращение вспомогательного и дополнительного хозяйств); замедление в корректировке долгосрочных планов, усиление реализации краткосрочных планов и операционного менеджмента. Активный путь адаптации в выборке наблюдается в единичных случаях – частота проявления 1:12.

Следует также отметить, что число мероприятий, экономически свидетельствующих о приспособлении стратегии хозяйствования и самого предприятия, не более трех, в то время как пассивная форма адаптации встречается ежегодно в 9-10 хозяйственных мероприятиях. Также было отмечено, что новые объекты хозяйствования в пищевой промышленности, созданные в период после 1990 г. на территории Украины более склонны изменяться, внедрять активные формы адаптации, т.е. приспосабливаться к бизнес-среде и приспосабливать бизнес-среду. Предприятия, основание которых пришлось на период до 1990 г., менее активно приспосабливают среду к собственным стратегическим целям. В первой группе 17,5 % предприятий из 40 предприятий выборки, во второй – 4,5 % предприятий из 88.

Выявленные пути развития предприятий пищевой промышленности говорят о зарождении нового этапа в стратегическом управлении – адаптивном. Соответственно адаптивные стратегии, ранее не характерные в работе отечественных управляющих, только появляются и способны стать балансирующим экономическим инструментом управления для урегулирования колебаний внутри и вовне предприятия.

Новак І.М.
к.е.н., доцент,
Альошкіна Л.П.
к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва (Україна)

ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ

Процес планування стратегії цікавить вчених протягом тривалого періоду часу, систематизацію досліджень розвитку даної теорії було проведено Г. Мінцбергом, Б. Альстрендом, Д. Лемпелом [1]. Однак нині особливої актуальності набуває питання розробки інвестиційної стратегії як підприємства, так і країни в цілому.

І. Бланк розглядає інвестиційну стратегію як процес формування системи довготермінових цілей інвестиційної діяльності і вибору найефективніших шляхів їхнього досягнення [2].

Є. Шохіна зазначає, що передумовою формування інвестиційної стратегії є загальна стратегія економічного розвитку. По відношенню до неї інвестиційна стратегія носить підлеглий характер і повинна узгоджуватися з нею по цілям і етапам реалізації [3].

Підтримуємо Е. Хазанович щодо визначення поняття інвестиційна стратегія галузі – це генеральний напрямок або план інвестиційної діяльності економічної системи, за допомогою якого можна досягти поставлених інвестиційних цілей і отримати інвестиційний ефект [4].

Більшість науковців сходяться у думці і виділяють чотири рівні інвестиційної стратегії, а саме:

- мегарівень – інвестиційна стратегія країн, що мають певні спільні задачі та риси і відносяться до однієї класифікаційної групи або об’єднання (наприклад країни ЄС);
- макрорівень – представлений державною інвестиційною стратегією з визначенням приоритетних галузей та напрямків інвестування;
- мезорівень – визначає спільні задачі та риси інвестиційних стратегій регіонів (галузей), які відносяться до одного кластеру за соціально-економічним розвитком та інвестиційна стратегія окремо взятого регіону (галузі);
- мікрорівень – інвестиційна стратегія розвитку районів, міст, суб’єкта господарювання (аграрних підприємств, заводів тощо) [5].

Задля отримання економічного ефекту всі чотири рівня інвестиційної стратегії повинні бути взаємозв’язані та взаємоузгоджені між собою, доповнювати один одного. Так, мікрорівень має бути одною із складових мезорівня, а мезорівень складовою макрорівня і т.д.

Отже, проаналізував думки вчених, щодо змісту та сутності інвестиційної стратегії, сформуємо власний погляд на її зміст – інвестиційна стратегія держави це довгостроковий, послідовний, конструктивний, раціональний, стійкий до несприятливих умов зовнішнього середовища план, який

супроводжується постійним аналізом та моніторингом в процесі його реалізації, в якому визначені цілі інвестиційної політики країни та розроблені заходи монетарної, валютної та фінансово-кредитної політики, направлені на гармонізацію витратної частини Державного бюджету та підвищення ефективності використання державних коштів, стимулювання до акумулювання ресурсів у інвестиції в реальний сектор економіки з урахуванням визначених структурних цілей, а саме зростання обсягів виробництва національних товаровиробників, зниження рівня витрат виробництва та підвищення його ефективності, активізація процесів капіталотворення на підприємствах, підвищення рівня доходів громадян та акумуляції тимчасово вільних грошових ресурсів населення на потреби інвестування.

Враховуючи, що місією агропромислового комплексу як багатофункціонального сектору економіки країни є забезпечення населення країни високоякісним вітчизняним продовольством і нарощування експорту сільськогосподарської та харчової продукції, створення умов для підвищення зайнятості та доходів сільського населення, сталого розвитку сільських територій основні цілі інвестиційної стратегії аграрної галузі повинні бути спрямовані на: формування сприятливого інвестиційного клімату; створення умов для розвитку конкурентоздатного виробництва та виходу з продукцією на зовнішні ринки; вирішення проблем продовольчої безпеки, поліпшення стану соціальної інфраструктури села тощо, і узгоджуватися з орієнтирами державної інвестиційної стратегії.

На мікрорівні інвестиційна стратегія аграрного підприємства повинна представляти собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства направлених на досягнення визначених орієнтирів, що обумовлено загальними завданнями його розвитку та інвестиційною стратегією галузі та держави.

Література

1. Минцберг Г. Школы стратегии / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел // Учебное пособие : Пер. с англ. – Спб: Питер, 2000. – 336 с.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк – К.: Эльга, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
3. Шохин Е. И. Финансовый менеджмент / Е. И. Шохин // Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2011. – 480 с.
4. Хазанович Э. С. Инвестиционная стратегия / Э. С. Хазанович // Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010. – 304 с.
5. Іванова М. О. Інвестиційні стратегії в умовах асиметричного розвитку регіонів / М. О. Іванова // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка", № 5, 2011 [Електорнний ресурс] – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=557

Сагалакова Н.О.
к.е.н., доцент
Київський національний торговельно-економічний університет (Україна)

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Для туристичних підприємств проблема побудови оптимальної цінової стратегії є дуже важливою, а в деяких випадках однією із вирішальних [1; 3; 4]. Адже використання у практичній діяльності лише витратного методу ціноутворення є гальмуючим чинником для розвитку туристичної галузі [6].

Ціноутворення в сфері туристичних послуг має цілу низку особливостей, оскільки на нього впливає значна кількість внутрішніх та зовнішніх чинників: категорія обслуговування, форма обслуговування (групова або індивідуальна), сезонність надання послуг, державний контроль тощо. У зв'язку з цим особливої актуальності при проведенні маркетингових досліджень туристичного продукту набуває визначення концепції побудови оптимального ціноутворення для підприємств туристичної сфери.

Відсутність обґрунтованості цін призводить до зниження конкурентоспроможності туристичних підприємств та обумовлює необхідність зміни підходів до формування механізму ціноутворення на більш ефективні. На сьогоднішній день не існує універсального механізму визначення ціни туристичного продукту, за якої туристичне підприємство могло б отримувати максимальний прибуток за різних умов.

Вплив чиннику сезонності обумовлює значні коливання в результатах фінансово-господарської діяльності туристичних підприємств, характері зайнятості населення тощо. Вчені виокремлюють низку чинників, що визначають сезонність у туризмі в цілому. На наш погляд, домінуючими чинниками є природно-кліматичні умови, які не підлягають впливу, їх можна тільки досліджувати, прогнозувати та адаптуватися під них, а також – економічні, соціальні (більш заможні верстви населення можуть дозволити собі і відпочивати, і поліпшувати стан здоров'я в період максимального попиту, тоді як незахищені верстви населення не мають такої можливості навіть у період міжсезоння за умови зниження цін), матеріально-технічні (матеріально-технічна база не адаптована для надання послуг у період міжсезоння), технологічні (нерозвинута технологічна база для надання послуг з організації дозвілля, оздоровлення в період міжсезоння), психологічні (фактор престижності відпочинку та оздоровлення в період максимального попиту). У світовій практиці розвинуті країни прагнуть до зниження сезонної нерівномірності, використовуючи різноманітний асортимент і гнучкість цін залежно від сезону [2]. На нашу думку це є раціональним рішенням.

Досліджуючи ринок, необхідно проводити аналіз всіх ціноутворюючих чинників, які впливають на процес реалізації туристичного продукту. За результатами дослідження ринкової ситуації уточнюються умови та особливості використання вибраної цінової стратегії. У даному випадку на

основі уточнення основної мети цінової політики та її стратегічного напряму визначається, які чинники є пріоритетними, а які не мають суттєвого значення в конкретній ринковій ситуації.

Для того щоб підвищити ефективність діяльності туристичних підприємств необхідно системно будувати політику ціноутворення як для окремих періодів року, так і в цілому за рік. Спочатку потрібно досліджувати ринкову ситуацію, виокремлювати чинники неефективної діяльності підприємств та результати їх впливу в окремих періодах (період максимального попиту та період міжсезоння), а вже потім будувати оптимальну політику ситуативного, диференційованого ціноутворення, консолідованого в систему [5].

Таким чином, дослідження ринкової ситуації дозволить визначити чинники неефективної діяльності туристичних підприємств та результати їх впливу в періоди максимального попиту та міжсезоння. Аналіз наслідків цього впливу і визначає цінову стратегію туристичного підприємства. Використання відокремлених моделей та методів ціноутворення дозволять отримати три моделі, які мають значно підвищити ефективність роботи туристичних підприємств, а саме: модель оптимального ціноутворення в період максимального попиту; модель оптимальної діяльності в період міжсезоння; модель раціонального управління фінансовими потоками.

Література

1. Живко З. Б. Вибір стратегії ціноутворення на послугу (товар) / З. Б. Живко, В. М. Мельникович, М. О. Живко // Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С. З. Ґжицького. – 2014. – Т. 16. – № 1 (58). – Ч. 1. – С. 183-188.
2. Кіркова Н. П. Концепція моделювання системи ціноутворення послуг на підприємствах санаторно-курортної сфери / Н. П. Кіркова // Модели управления в рыночной экономике : сб. научн. ст. – Донецк : ДонНУ, 2007. – № 10. – С. 275-282.
3. Корінєв В. Л. Методика формування ціни в умовах сучасного вітчизняного ринку / В. Л. Корінєв // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – Вип. 1 (8). – С. 457-465.
4. Костевич Н. О. Вплив ціни на оцінку конкурентоспроможності підприємства / Н. О. Костевич // Сіверянський літопис. – 2000. – № 6. – С. 172-175.
5. Очеретін Д. В. Абонементне ціноутворення в сфері туристичних послуг / Д. В. Очеретін, К. Д. Бакуров // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Вип. 195. – Т. IV. – С. 1055-1061.
6. Ситник Л. С. Витратне ціноутворення як чинник збитковості підприємств / Л. С. Ситник // Економіка промисловості. – 2001. – № 2. – С. 124-129.

Танасюк І.М.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТРАТЕГІЯ ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Результативність функціонування українських підприємств останнім часом свідчить про необхідність кардинальних змін щодо їх розвитку. Протягом тривалого періоду підприємства функціонували, приділяючи увагу поточним проблемам та вирішуючи внутрішні проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності використання ресурсів у поточній діяльності. Унаслідок цього процесу наразі спостерігаємо значно зношені фонди більшості підприємств, використання яких не дозволяє виробляти конкурентну продукцію, відсутність персоналу, здатного результативно виконувати свої функції та неможливість ефективної співпраці з банківськими та фінансовими установами. Сьогодні підприємства функціонують в умовах, коли врахувати всі чинники неможливо, а невизначеність зовнішнього середовища ускладнює можливість прийняття ефективних рішень.

Останнім часом більшість підприємств формувала стратегію оновлення виробництва в рамках базових технологічних процесів, які використовує підприємство. Унаслідок замінялися окремі засоби виробництва, які відповідно до принципу «загрози зупинки виробництва» необхідно було змінити. Нестача фінансових ресурсів та неможливість кредитування у довгострокової перспективі дозволяли вирішувати питання сьогодення, а стратегічний розвиток був не можливий у зв’язку з орієнтацією на постійне зростання. Прискорення змін у навколишньому середовищі, поява нових запитів і зміни позиції споживача, зростання конкуренції за ресурси, інтернаціоналізація бізнесу, поява нових, несподіваних можливостей для здійснення бізнесу, розвиток інформаційних мереж, а також низка інші чинників привели до необхідності змін в управлінні підприємством. А підвищення ефективності функціонування підприємства багато в чому пов'язане з умінням відслідковувати зовнішні зміни на ринку та проводити реактивні внутрішні зміни на підприємстві.

Розвиток ринків капіталів характеризується швидкими змінами ситуації та скороченням терміну виходу підприємства на ринок й успішного його функціонування. Ринок нещадно знищує неефективні підприємства. У той же час українські підприємства використовують класичні організаційні структури та методи управління з регламентованими процедурами і процесами, визначеними стандартами, правилами, системами контролю та обліку, а також лінією розподілу повноважень щодо прийняття рішень. Таке структурування організації було необхідним у період становлення компанії, але значно знижує ефективність в умовах ускладнення зовнішнього середовища.

Агресивність зовнішнього середовища вимагає жорстких методів та стратегій. Саме такими методами мусить керуватися топ-менеджмент великих компаній відносно напрямів діяльності та структурних підрозділів. На жаль,

саме така практика роботи спостерігається вкрай рідко. Прагнення до стійкого розвитку підприємства призводить до стійкого застою в умовах підприємства.

Утім на ринку спостерігається збільшення ефективності комерційних операцій у результаті значного зменшення капітальних витрат. Мобільність бізнесу створює нові умови для оновлення виробництва. Унаслідок цього стратегія оновлення виробництва підприємства повинна мати дискретний характер. Такий підхід стимулює відпуск конкурентоздатної продукції, яка враховувала б зміни попиту на ринку. Використання консервативних корпоративних методів та моделей управління не дає можливості швидкого реагування на зміни на ринку внаслідок затримки проходження інформації про результативність діяльності підприємства.

Низка швидкість отримання економічної інформації про діяльність підприємства пов’язана з багатьма причинами, головними з яких є:

- витрати часу на спостереження, інтерпретацію та обробку даних спостереження й передачу отриманої інформації відповідним керівникам;
- витрати часу, пов'язані з перевіркою правильності інформації про існування загрози;
- особливості сприймання інформації, пов’язане з причинами політичного характеру та впливом корпоративної культури підприємства;
- неприйняттям незвичного та несподіваного, у зв’язку з тим, що керівники підприємств навчено довіряти минулому, звичному та особистому досвіду, відкидаючи незвичне, яке здається неймовірним і неможливим;

Адаптація підприємства до змін зовнішнього середовища реалізується через наступні інструменти:

- створення інформаційної системи на основі комплексної системи показників, що дозволяє отримувати інформацію про зміни, що відбулися в основних контрагентів підприємства;
- моніторинг та прогнозування тенденцій розвитку зовнішнього середовища та ринкових змін;
- злиття та придбання нових підприємств, створення стратегічних альянсів з іншими підприємствами, у тому числі з колишніми конкурентами для отримання синергетичного ефекту за рахунок сумісних дій;
- використання гнучких та адаптивних структур, які надають можливість створити партнерські відносини та надати умови для співробітництва всіх учасників господарської діяльності.

Відсутність гнучкості управління та значне зростання поточних витрат – це чинники, які характеризують внутрішній стан більшості підприємств. Глобалізація ринків, зростання швидкості технологічних змін, зменшення попиту є основної тенденцією сьогодення. Усе це потребує від підприємств переходу на інший рівень технологічного розвитку та використання сучасних інформаційних технологій, за рахунок яких можуть бути усунуті просторові і часові межі, що є додатковим координаційним механізмом, бо переваги в конкурентній боротьбі отримує той, хто швидше реагує на зміни та зможе використати їх з вигодою для себе.

Шергіна Л.А.
к.е.н., доцент,
Долгова Л.І.
к.е.н., доцент
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (Україна)

АСПЕКТИ ТА ПРІОРИТЕТИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Переорієнтація економіки України на ринкові механізми вимагає підвищення ефективності своєї діяльності від кожного підприємства, яке прагне зайняти стабільну та домінуючу конкуренту позицію на ринку, а також отримати максимум ефекту від своєї діяльності. Проблеми забезпечення організаційно-економічного розвитку підприємств належать до сфери стратегічного управління. Практичні результати визначення напрямків і кількісних параметрів сталого розвитку підприємств втілюються у їхніх стратегіях, деталізуються у тактичних планах діяльності та доводяться до практичних заходів у рамках оперативних вказівок. Каталізатором розвитку вважаються внутрішні механізми підприємства, які здатні забезпечити прогресивні зміни усієї соціально-економічної системи. Проблемою першочергової уваги для будь-якого підприємства є проблема виживання та забезпечення безперервності його розвитку.

В наш час, стратегії розвитку підприємства посідають дуже важливе місце у ринковій економіці. Для того, щоб успішно діяти в умовах ринкової економіки, підприємство повинно оперативно формувати раціональні варіанти відповідей на всі зміни, які щоденно, виникають у процесі його ділової активності. Тож, одна з найбільш важливих задач підприємства є забезпечення його постійного, стабільного та стійкого розвитку. І звідси випливають інші завдання, наприклад, підвищення ефективності виробництва, покращення якості, підтримання іміджу або його вдосконалення та інші. Саме головною причиною сучасної економічної кризи є нездатність підприємств боротися за розширення своєї частки на внутрішньому і зовнішньому ринках, імітація конкурентних переваг іншими фірмами та ще багато чого.

Досвід високорозвинених країн засвідчує, що сталий (стійкий) розвиток суб’єктів господарювання є одним з основних чинників стабілізації соціально-економічних відносин регіону та країни в цілому. Сучасний етап розвитку суспільства поставив перед людиною глобальні завдання, які поглиблюються після розширення Європейського Союзу та з остаточним оформленням на державному рівні стратегічного курсу України на євроінтеграцію. Серед основних, пріоритетних напрямів, відповідно до стандарту Євросоюзу, є стійкий розвиток підприємств в контексті розвитку територій.

Концепцію сталого (у деяких авторів – стійкого) розвитку у сучасній світовій теорії та практиці можна розглянути як вирішення проблем збереження та відтворення навколишнього природного середовища і забезпечення високого рівня життя населення. Концепція сталого розвитку сформувалась в результаті об’єднання складових: економічної, соціальної, екологічної (табл.).

Таблиця

Сутність складових концепції сталого (стійкого) розвитку

Складові концепції	Зміст складових
Економічна складова	Заснована на теорії максимального потоку сукупного доходу Хікса-Ліндаля. Передбачає використання обмежених ресурсів і використання екологічних – природо-, енерго- і матеріало- зберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку і знищення відходів.
Соціальна складова	Орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, в тому числі на скорочення числа конфліктів між людьми. Передбачає створення ефективнішої системи ухвалення рішень, досягнення справедливості не тільки в межах одного покоління, а й для прийдешніх поколінь. У рамках цієї концепції людина не є об'єктом, а суб'єктом розвитку. Передбачає участь людини в формуванні сфер її життєдіяльності, прийнятті та реалізації рішень, контролю їх виконання.
Екологічна складова	Орієнтована на забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем. Спрямована на життєздатність екосистем, від яких залежить глобальна стабільність всієї біосфери. Передбачає збереження здібностей до самовідновлення і динамічної адаптації систем до змін, а не збереження у деякому «ідеальному» статичному стані.

Розроблена авторами на основі [1, с.350-356]

Стійкий розвиток – це одночасно і реакція на глобальні економічні зміни та позитивне ставлення до можливостей пошуку оптимальних економічних рішень на основі ресурсного потенціалу. Основні завдання стійкого розвитку не віддільні від: зміцнення конкурентних позицій межах регіону через розвиток потенціалу їх людських і природних ресурсів; забезпечення зростання економіки через пошук ринків збуту для продукції чи послуг; підвищення рівня зайнятості населення шляхом розвитку інфраструктурних об'єктів , нових видів діяльності; формування інвестиційної привабливості.

В Україні часто замість стійкого розвитку вживають терміни «сталий», «гармонійний», «зрівноважений», «збалансований», «природовідповідний», «стабільний», але у всіх цих поняттях ідеться про виконання соціально-економічних завдань і збереження навколишнього середовища.

Отже, стійкий розвиток можна визначити як зміну умов функціонування суб'єкта господарювання в часі; представити у вигляді залежності від стійкості існування підприємства в різних циклах, спроможність до здійснення необхідних змін в процесі розвитку, потенціал підприємства та умови зовнішнього середовища.

Література

1. Домарадзька Г. Реалізація «концепції сталого розвитку» в Україні, як передумова ефективної інтеграції в світову економіку / Г. С. Домарадзька, М. Б. Фурман // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». № 748. Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2012. – 363 с.

Карпенко Л.М.
к.е.н., доцент,
Тейбаш Г.І.
магістр
Одеський національний економічний університет (Україна)

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Розвиток вітчизняних підприємствах у сучасних реаліях часу вимагає застосування системного підходу до побудови обґрунтованої стратегії функціонування та подальшого генезису підприємств, яка націлена на економічний результат, на посилення власних конкурентних позицій на ринку. Успішна діяльність підприємства передбачає необхідність ретельного вивчення ринкового середовища, логістики, інноваційно-інвестиційної політики, внесення змін до товарного асортименту, проведення гнучкої цінової політики, перебудову організаційної структури управління, формування нової філософії взаємовідносин з контрагентами.

Метою роботи є систематизація сучасних теоретико-методичних підходів до формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності; виявлення перспектив розвитку підприємств Одеського регіону.

У контексті даної наукової роботи інтерес авторів висвітлюється у вивченні важливіших факторів формування стратегічного розвитку підприємства, від стану яких значною мірою залежить фінансовий результат. Для підприємства, яке функціонує в конкурентному середовищі, конкурентні переваги можуть бути досягнуті на основі економічних, технічних, організаційних, інноваційно-інвестиційних, венчурних та інформаційних факторів, що формують систему його стратегічного розвитку (табл.) [1, с.222].

Таблиця

Систематизація провідних факторів стратегічного розвитку підприємства
(авторська розробка)

Фактор	Характеристика щодо формування стратегії
А	*1*
Економічний	Сегментація ринку Еластичність цін, циклічність та сезонність попиту Необхідні капіталовкладення та цільовий рівень прибутку Економічна ефективність проектів розвитку підприємства
Фінансовий	Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства Оцінка фінансової стійкості підприємства Оцінка майнового стану підприємства Оцінка ділової активності Комплексна оцінка фінансового стану підприємства
Технологічний	Рівень індустріального розвитку галузі та використання технологій

Продовження табл. 1

А	1
Організаційний	Організаційна структура управління власним підприємством Організація взаємовідносин на зовнішньому ринку Система управління витратами та ціною
Інноваційно-інвестиційний	Необхідність та своєчасність оновлення, модернізації основних фондів Застосування науково-технічних розробок галузі Своєчасність оновлення номенклатурних груп та асортименту у контексті зі жвавим попитом Залучення інвестицій (зовнішні та внутрішні)
Венчурний (ризик та невизначеність)	Ідентифікація та методи зниження ризику інноваційно-інвестиційного проекту
Інформаційний	Збір та аналіз показників діяльності підприємств-конкурентів Аналіз динаміки власних досягнень підприємства Аналіз наявності або дефіциту ресурсів

Наголосимо, що економічна стратегія – це сукупність взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових елементів, що поєднані єдиною глобальною метою – формування і підтримка високого рівня конкурентних переваг підприємства. Тобто економічна стратегія – це система забезпечення конкурентних переваг підприємства в умовах невизначеності.

При формуванні стратегії, менеджери виділяють види невизначеності:

- прогнозоване майбутнє (невизначеність не надає особливого впливу на формування стратегії розвитку підприємства);
- альтернативні варіанти майбутнього (загрози, що пов'язані зі змінами у законодавстві та державному регулюванні – найпоширеніший вид);
- діапазон можливих варіантів майбутнього (визначається декількома факторами впливу; необхідно визначити декілька можливих альтернативних сценаріїв майбутнього, відстежувати ринкову і законодавчу ситуації);
- повна невизначеність (неможливо спрогнозувати, виявити можливий сценарій розвитку, діапазон можливих результатів) [2, с.78-85].

Підсумовуючи дослідження, зазначимо, що формування стратегії розвитку підприємства – це важлива і відповідальна частина у діяльності підприємства, від якої залежать його майбутні фінансові результати та місце на ринку, а також вміння управлінського персоналу оптимально використовувати ресурсну базу із забезпеченням ефективної результативної діяльності.

Література

1. Карпенко Л. М. Розробка системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / Л. М. Карпенко / Mechanism of Sustainable Development of Economic Systems Formation Collective monograph. Vol. 2. Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – P. 222-234.

2. Кортни Х. Стратегия в условиях неопределенности / Х. Кортни, Дж. Керкленд, П. Вигери // Экономические стратегии. – 2002. – № 6. – С. 78-85

Горохова Т.В.
к.е.н., ст. викладач
Приазовський державний технічний університет (Україна)

ФОРМУВАННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

За останні три роки простежується зростання кількості українських підприємств, що впроваджують принципи концепції КСВ у свою діяльність, і тих, що публікують нефінансові звіти. Це виражається в таких результатах:

- зростає загальна кількість підприємств, що випускають (або випускали раніше) нефінансові звіти;
- розширюється галузева приналежність підприємств, що звітують;
- зростає кількість підприємств, які розкривають інформацію у звітах по трьох складових (економічна, екологічна та соціальна результативність);
- повільно поліпшується якість наданої у звітах інформації;
- спостерігається вдосконалення систем управління питаннями щодо КСВ та сталого розвитку.

В Україні діє Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності, Спільнота соціально відповідального бізнесу; Консультативна рада з розробки Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу тощо [1]. Але в Україні відсутні органи державного рівня, які б регламентували, аналізували і систематизували звітність підприємств у сфері КСВ. Крім того, має місце недостатня кількість координаційних органів на самих підприємствах і фахівців у цій сфері.

З урахуванням важливості розвитку КСВ, особливо в процесі євроінтеграції, необхідне вирішення певних організаційних питань щодо КСВ. Так, доцільним є впровадження на рівні держави Комітету з питань КСВ та нефінансової звітності (рис.).

Основним завданням цього органу є розвиток та впровадження соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах, розробка нормативних актів у сфері КСВ, сприяння у розвитку нефінансової звітності, поліпшення її якості, а також завірення звітів. Крім того, його рекомендації мають допомагати вдосконалювати систему взаємодії зі стейкхолдерами. Комітет має формуватися з експертів, фахівців у даній сфері, тому першочерговим завданням для держави є забезпечення наявності фахівців з питань КСВ. Ця проблема може бути вирішена шляхом упровадження відповідних дисциплін у програми ВНЗ, відкриття та акредитування даної спеціальності тощо [2].

Важливою функцією Комітету є законодавче забезпечення верифікації нефінансової звітності, підтримка суспільного завірення з позиції принципів відповідальної ділової практики. Зокрема, ці принципи мають бути закріплені законодавчо (закони, нормативно-правові акти, положення тощо) та повністю відповідати прийнятому у світовій практиці розумінню соціальної ролі та відповідальності бізнесу.

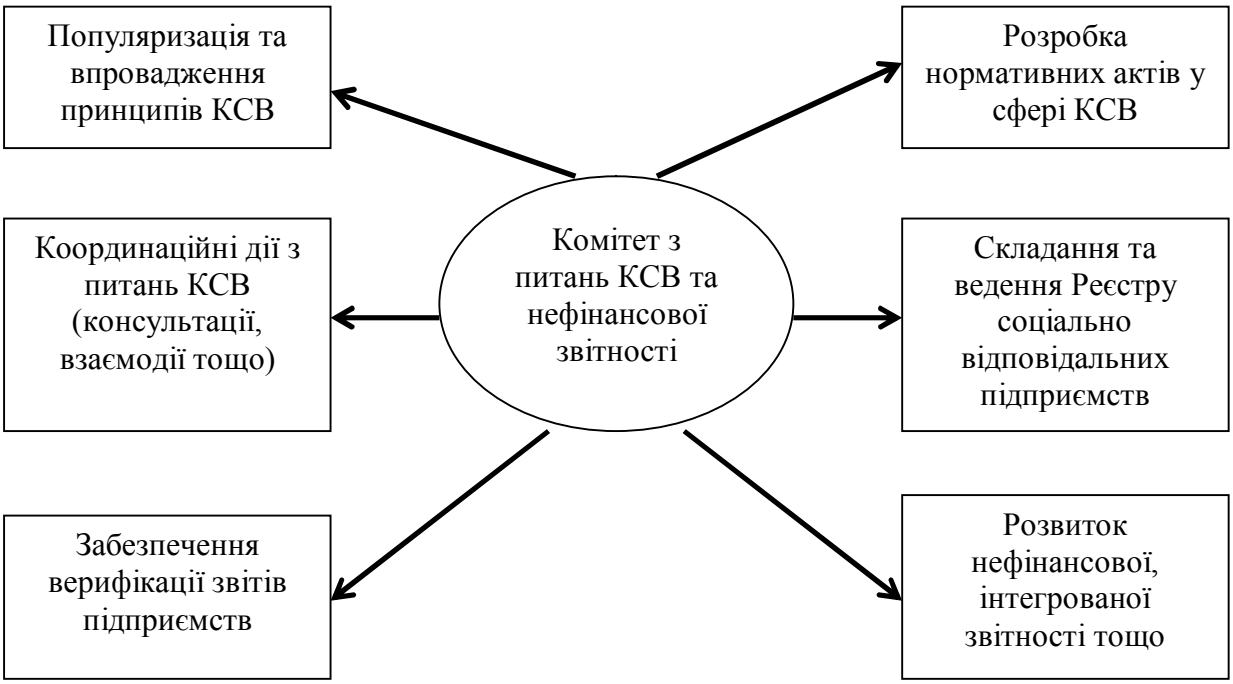

Рис. Функції та завдання Комітету з питань КСВ та нефінансової звітності

Як інструментарій розвитку та впровадження КСВ пропонується використовувати Реєстр соціально відповідальних підприємств, тобто банк даних нефінансової звітності українських підприємств. Мета створення – це систематизація, узагальнення та поширення досвіду нефінансової звітності.

Також доцільно сформувати каталог кращих світових соціальних практик для узагальнення та поширення інформації про КСВ. Уся інформація має бути публічною, вестися з наростаючим підсумком та супроводжуватися наданням підприємству, яке звітує, офіційного свідоцтва.

Література

1. Слюсарева Л. В. Використання нефінансової звітності як запорука застосування соціально-етічного маркетингу підприємствами України / Л. В. Слюсарева // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка та менеджмент. – 2012. – № 3 (51). – С. 90-93.

2. Горохова Т. В. Организационные вопросы реализации политики корпоративной социальной ответственности на отечественных предприятиях / Т. В. Горохова // Управлінські аспекти підвищення національної конкурентоспроможності : V міжнародна наук.-практ. конф., м. Ялта, 20-22 жовт. 2011 р. – Сімферополь : Кримський інститут бізнесу УЕУ, 2011.– С.159-162.

3. Covas L. (2009). Corporate social responsibility: aspect of practice / L. Covas, A. Braguta. – *Chisinau.* – P. 308-318

Буслаєва Г.В.
ст. викладач
Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова (Україна)

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Санаторно-курортний комплекс є унікальною соціально-економічною системою, яка була створена ще в бувшому СРСР, з одного боку, як рекреаційний інструмент для поновлення та збереження здоров'я людей, а з іншого боку, як важлива складова економіки певного регіону. За вимогами статистики, санаторно-курортні підприємства відносяться до колективних спеціалізованих засобів розміщення (санаторії, санаторії-профілакторії тощо) на відміну від іншої групи засобів розміщення – готелів та аналогічних засобів розміщення. Україна має колосальний рекреаційний потенціал, проте, загальна кількість спеціалізованих засобів розміщення в 2014 р. скоротилась відносно 2013 р. на 31,9 % [1].

Важливим рекреаційним регіоном України є Одеська область, яка має дуже вигідне географічне розташування та багато різноманітних природно-рекреаційних ресурсів, на базі яких функціонують відомі санаторно-курортні заклади. У той же час, їх кількість скорочується: у 2014 р. до складу санаторно-курортного комплексу Одеської області входило 394 закладів, що значно менше кількості санаторно-курортних і оздоровчих закладів у 2012 та 2013 роках – відповідно 407 та 432 заклади [2] (рис. 1).

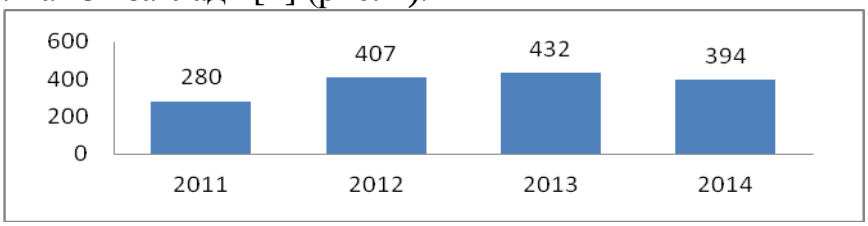

Рис. 1. Динаміка кількості спеціалізованих засобів розміщування Одеської області у 2011-2014 роках, одиниць [2]

В 2014 р. в Одеській області нараховувалось 235 готелів та аналогічних засобів розміщування (37,36 % від загальної чисельності 629 об'єктів засобів розміщування), а спеціалізовані засоби розміщування налічували 394 об'єкти (рис. 2), з яких санаторіїв – 20 (3,18 %), дитячих санаторіїв – 8 (1,27 %), дитячих центрів – 1 (0,16 %), санаторіїв-профілакторіїв – 9 (1,43 %), будинків відпочинку – 1 (0,16 %), пансіонатів відпочинку – 5 (0,16 %). Найбільше працювало баз відпочинку та ін. закладів – 350 об'єктів (55,6 %) [3, с.9, 11].

На сьогодні функціонування санаторно-курортних і оздоровчих закладів як області, так і країни в цілому, не можна визнати ефективним через низку причин, до яких можна віднести: недостатнє фінансування та інвестування в регіональну курортологію, обмеженість коштів для експлуатації санаторно-курортних закладів; низьку платоспроможність населення, що не дає можливості оплачувати відпочинок у рекреаційних закладах; низьку якість санаторно-курортних послуг; відсутність ефективної державної політики щодо соціальної підтримки населення; військові конфлікти в традиційних рекреаційних регіонах України тощо.

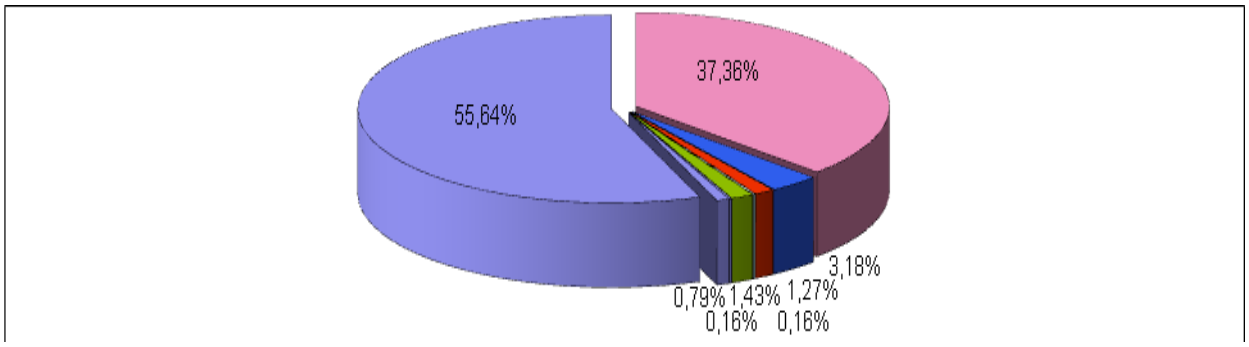

Рис. 2. Структура засобів розміщування Одеської області у 2014 р., % [3, с. 9, 11]

Узагальнюючі пропозиції дослідників [4; 5, с.26-35], для вирішення проблем системного розвитку курортно-рекреаційної сфери в Одеській області доцільно: оновити Стратегію економічного та соціального розвитку міста Одеси до 2022 р. (затверджену в 2013 р.) та розробити державну концептуальну програму комплексного розвитку рекреаційного потенціалу Одеського регіону; передбачити стратегічні пріоритети дій місцевої влади в напрямку розвитку туризму та курортів, забезпечивши їх фінансовою підтримкою з місцевих бюджетів; створити електронну довідково-інформаційну базу існуючих санаторно-курортних закладів; розробити проекти докорінного покращення транспортної інфраструктури регіону та розвитку мережі придорожніх об’єктів обслуговування пасажиропотоків; створити ефективну систему гарантування безпеки відпочивальників, їх прав, інтересів та майна; організувати проведення рекламних кампаній з популяризації рекреаційного потенціалу Одещини; забезпечити пільгові умови відпочинку та лікування малозабезпечених верств населення, використання в закладах рекреації гнучкого ціноутворення, системи сезонних знижок на путівки, дисконтних систем для користувачів; запропонувати інвестиційні пропозиції щодо бізнес-проектів, які передбачаються реалізувати у туристично-рекреаційних зонах, з метою залучення інвесторів для модернізації існуючих рекреаційних закладів і розширення переліку та якості їх послуг.

Література

1. В Украине количество коллективных средств размещения сократилось на 29% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vybor.ua/news/v_ukraine_kolichestvo_kollektivnyh_sredstv_razmeshcheniya_sokratilos_na_29.html.

2. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.od.ukrstat.gov.ua/

3. Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2014 році: Стат. бюлетень. – Одеса : ГУ статистики в Одеській області, 2015. – 90 с.

4. Напрями активізації розвитку курортного туризму на Сході України : Аналіт. записка / Націон. ін-т стратегіч. досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1181/.

5. Економіка регіонів у 2015 році : нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ : Аналіт. записка / Націон. ін-т стратегіч. досліджень при Президентові України. – К.: НІСД, 2015. – 92 с.

Терещенко О.М.
ст. викладач
Одеський інститут фінансів УДУФМТ (Україна)

ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Банкрутство є регулятором ринкової економіки, основне призначення якого полягає у «відсіюванні» неефективних, неплатоспроможних та збиткових суб'єктів підприємницької діяльності. Актуальність проблеми банкрутства підприємств в Україні особливо загострюється у зв'язку з кризовими явищами в економіці країни як в цілому, так і на рівні кожного окремого підприємства. Банкрутство підприємств в Україні є поширеним явищем сьогодення.

Механізм запобігання банкрутства суб'єктів господарювання являє собою набір таких цілеспрямованих дій, реалізація яких базується на постійному моніторингу їх фінансового стану з урахуванням зовнішнього середовища, яке змінюється, і призводить до підвищення стійкості на ринку, тим самим забезпечуючи дотримання інтересів суб'єктів господарювання, їх працівників, кредиторів, держави і суспільства.

Своєчасне виявлення ознак фінансової кризи й аналіз можливостей відновлення його платоспроможності є найбільш дієвим засобом запобігання банкрутству підприємств. Це дає можливість знайти шляхи оздоровлення фінансового стану за допомогою здійснення окремих заходів або проведення фінансової санації, головна мета якої полягає у мобілізації фінансових ресурсів для відновлення (поліпшення) платоспроможності та ліквідності підприємств, а також формування фінансового капіталу для здійснення санаційних заходів.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Дійову допомогу тут може надати оперативний санаційний контролінг, який синтезує в собі інформаційну, планову, консалтингову, координаційну та контрольну функції.

Завданням санаційного контролінгу є ідентифікація оперативних результатів, аналіз відхилень та підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів та подолання додаткових перешкод. Санаційний аудит проводиться на підприємствах, які перебувають у фінансовій кризі. Головна мета – оцінити санаційну спроможність підприємства на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності та наявної санаційної концепції.

Як відомо, санаційна спроможність – це наявність у підприємства фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають його здатність до успішного проведення фінансової санації. Економічними критеріями стійкої санаційної спроможності підприємства є його здатність до забезпечення ліквідності, відновлення прибутковості та одержання конкурентних переваг. З метою визначення санаційної спроможності підприємства під час санаційного аудиту вирішуються такі завдання:

- аналізується фінансово-господарська діяльність підприємства;

- визначаються причини фінансової кризи, її глибина та можливості подолання;

- виконується порівняльний аналіз сильних та слабких сторін підприємства;

- здійснюється економіко-правова експертиза наявної в нього санаційної концепції;

- оцінюються ризики, пов’язані з реалізацією санаційної концепції;

- робиться висновок про доцільність санації чи ліквідації суб'єкта господарювання.

Виділимо основні напрями дій, які сприяють підвищення ефективності діяльності суб’єктів господарювання і запобіганню банкрутства підприємства, а саме:

1.Технологічні нововведення. Сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг).

2. Рівень ефективності використання устаткування. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передусім виробничої, а також іншої діяльності суб’єктів господарювання.

3. Конкурентоспроможність продукції. Якість продукції і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб’єктів господарювання.

4. Працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники.

5. Стиль управління. Він поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства (організації) [1].

Отже, на сьогоднішній день проблема банкрутства є досить болючим питанням. Дослідження можливих та наявних процедур санації підприємств показує, що досягнення цілей платоспроможності підприємства, уникнення його банкрутства можливе виключно шляхом поєднання заходів виробничо-технічного, організаційно-правового, фінансово-економічного та соціально-економічного характеру.

Таким чином, вчасне розпізнавання і забезпечення прийняття превентивних управлінських рішень, які будуть обумовлювати зниження впливу негативних явищ на стан підприємства є запорукою запобігання банкрутства як підприємств, так і держави в цілому.

Література

1. Бурлака В. М. Механізм запобігання банкрутства на підприємстві / Бурлака В. М., Соколовська В. В. – 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=56044

Обнявко Т.С.
викладач
Військова академія, м. Одеса (Україна)

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВІЙСЬКОВО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Збройні Сили України (ЗСУ) за роки незалежності України значною мірою втратили увагу держави щодо підтримки їх боєздатності. Лише зовнішня військова агресія, що почалась у 2014 р., примусила суттєво збільшити фінансування ЗСУ. Проте, протягом багатьох років кошти оборонного бюджету спрямовувались, головним чином, на утримання особового складу ЗСУ (81,5-82,1 %), недостатньо фінансувалась підготовка ЗСУ (7,7-12 %) та придбання й модернізація озброєнь і військової техніки – ОВТ (6,5-10,2 %), що привело до занепаду підприємств вітчизняного Військово-промислового комплексу (ВПК) (рис.).

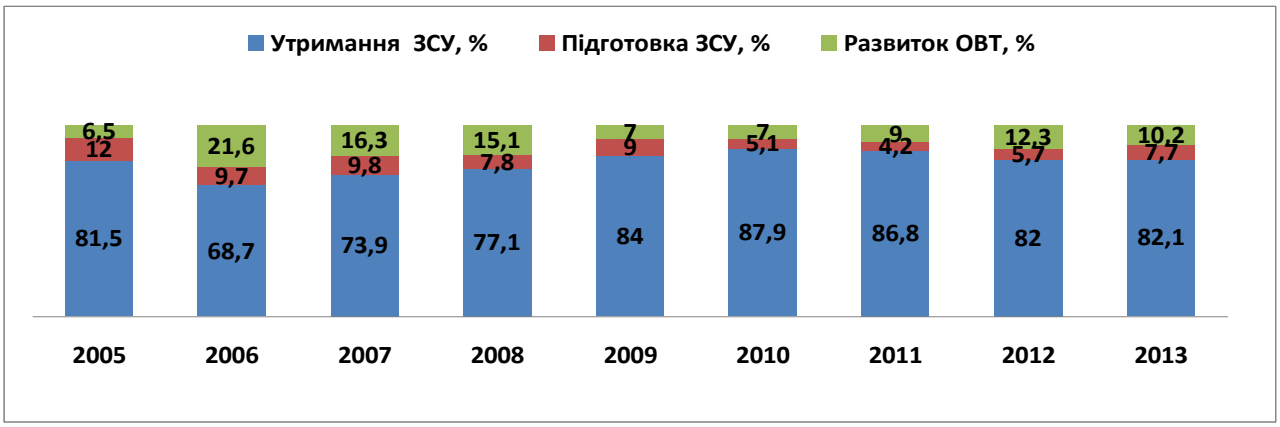

Рис. Розподіл коштів оборонного бюджету у 2005-2013 рр.*

** Джерело: побудовано автором на підставі [1, с.10; 2, с 11; 3, с.6]*

Наявні озброєння і військова техніка (ОВТ) є переважно радянськими розробками і випущені ще за радянських часів. Так, у 2012 р. питома вага озброєнь та військової техніки з терміном експлуатації понад 20 років склали 92 %, а з терміном використання до 10 років – лише 1,2 % [3, с.19]. Враховуючи продовження військових дій в східних областях Україні та потенційну загрозу збройного конфлікту через анексію Криму, існує гостра необхідність поновлення військового потенціалу країни, і в теперішній час діяльність оборонних підприємств країни суттєво активізована.

Так, державний концерн (ДК) «Укроборонпром», що об'єднує головні оборонні підприємства України, з липня 2014 р. по липень 2015 р. випустив і модернізував 3936 тис. од. ОВТ. На озброєння ЗСУ з початку 2015 р. було закуплено 293 автомобілі, 4 літаки і вертольоти, 5 безпілотних комплексів, 425 приладів спостереження та прицілювання, 3 радіолокаційні станції [4].

Діяльність ВПК у мирний час, а ще більше під час військових дій, несе ризики та загрози колосального впливу воєнно-техногенних факторів на навколишнє середовище. Наслідком функціонування оборонних підприємств ВПК та підрозділів ЗСУ в мирний час, а ще більше під час ведення бойових дій

є комплексний дуже значний антропогенно-техногенний вплив на довкілля, зокрема: а) *механічний вплив* (порушення ґрунту технікою й вибухами боєприпасів ЗСУ та в результаті діяльності підприємств ВПК; забруднення боєприпасами, що не розірвалися; забруднення ґрунту та водних об'єктів залишками пошкодженої військової техніки ЗСУ та металевими відходами підприємств ВПК тощо); б) *хімічний вплив* (забруднення викидами важких металів під час навчань та бойових дій; забруднення нафтопродуктами під впливом ЗСУ та від роботи підприємств ВПК; забруднення викидами газів внаслідок роботи двигунів внутрішнього згоряння автомобільного транспорту ЗСУ тощо); в) *фізичний вплив* (хвильове забруднення навколишнього середовища внаслідок стрільби зі зброї та роботи виробничого обладнання військових підприємств; понадприродній шумовий вплив внаслідок проведення стрільб, функціонування військової техніки та підприємств ВПК тощо); г) *біотичний вплив* (знищення та пригнічення біосистем від техногенної діяльності підприємств ВПК, застосування зброї та військової техніки ЗСУ; збіднення біорізноманіття внаслідок негативного впливу діяльності ЗСУ та підприємств ВПК тощо) [5, с.94-121].

Враховуючи значення ВПК для України в сучасних умовах зовнішньої загрози та збройного конфлікту на східному кордоні, потрібно сформувати стратегічне бачення його екологоорієнтованого розвитку на зменшення екологічної небезпеки від впливу ВПК в напрямку усунення та попередження техногенних катастроф та забруднень довкілля, створення нової моделі економічного зростання, що реалізує еволюційний процес розвитку без руйнування навколишнього середовища. ВПК України потребує відновлення військового виробництва та розробки нових видів ОВТ, впровадження заходів для нівелювання негативного впливу на довкілля підрозділів ЗСУ та військових підприємств, удосконалення нормативного регулювання захисту довкілля від впливу ВПК, забезпечення інноваційного розвитку оборонних підприємств та впровадження найбільш ефективних засобів виробництва і технологій, які створять можливості використання потенціалу екологізації в оборонній сфері.

Література

1. Біла книга 2011 : Збройні Сили України : Щорічник / Міністерство оборони України. – К. : Міністерство оборони України, 2012. – 84 с.

2. Біла книга 2012 : Збройні Сили України: Щорічник / Міністерство оборони України. – К. : Міністерство оборони України, 2013. – 74 с.

3. Біла книга 2013 : Збройні Сили України: Щорічник / Міністерство оборони України. – К. : Міністерство оборони України, 2014. – 75 с.

4. За минулий рік «Укроборонпром» збільшив випуск і модернізацію озброєнь в 36 разів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.ua/industry/1098579-za-minuliy-rik-ukroboronprom-zbilshiv-vipusk-i-modernizatsiyu-ozbroen-v-36-raziv.html.

5. Напрямки вдосконалення природоохоронної діяльності в Збройних Силах України : Наук.-метод. посібник / За ред. О. С. Лисенка, С. М. Чумаченка, Ю. І. Ситника. – ННДЦ ОТ і ВБ України, 2006. – 424 с.

Парфентьєва О.Г.
викладач
Національний транспортний університет (Україна)

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АВТОТРАНСПОРТУ

В умовах ринкової глобалізації, функціонування підприємств автомобільного транспорту, які характеризуються невизначеністю, все більше і більше ускладнюється під впливом динамічних змін факторів навколишнього середовища. Економічна криза, яка торкнулася діяльності майже всіх суб'єктів господарювання призвела до скорочення потенційних можливостей їх економічного розвитку. Негативні тенденції розвитку підприємств, зокрема автомобільного транспорту свідчать про те, що існуючий сьогодні механізм управління підприємством є недостатньо ефективним і немає до цього потрібної науково-методичної основи. Також відсутній аналітичний фундамент оцінки потенціалу розвитку й вибору стратегії розвитку підприємств з урахуванням нових пріоритетів стійкого економічного розвитку.

У вирішенні вище перерахованих проблем вагоме місце надається економічній діагностиці потенціалу розвитку підприємства автомобільної галузі, як інструмента, за допомогою якого визначаються оптимальні економічні пропорції стійкого розвитку автомобільного підприємства. Теоретичні і методологічні засади економічної діагностики достатньо широко представлені в роботах науковців, якими визначено природу і форми діагностики, її місце в економічному аналізі, досліджено процедури та методи її виконання. Існує велика кількість методичних підходів щодо проведення економічної діагностики підприємства. Проте єдиного підходу до процедури проведення та методів виконання «економічної діагностики» не вироблено, не виділено особливості проведення на підприємствах окремої галузі.

Значимість проведення економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства підвищується у зв'язку з тим, що формування, розвиток і реалізація потенціалу підприємства здобуває стратегічний характер, тому що діагностика спрямована не тільки на виявлення й оцінювання можливостей, а також на оцінювання ризиків і загроз, що перешкоджають стійкому економічному розвитку підприємства, зокрема автомобільного транспорту. Форма подання й спосіб обробки даних залежить від цілей та завдань діагностики, що проводиться на підприємстві. Отже, орієнтиром для проведення економічної діагностики є система інтересів і здатність підприємства відповідати очікуванням зацікавлених осіб, що проводять економічну діагностику потенціалу розвитку підприємства. Науково обґрунтована величина потенціалу розвитку підприємства може бути

аналітичним фундаментом вибору стратегії стійкого розвитку підприємства автотранспорту. В умовах ринкових відносин потенціал розвитку підприємства у цілому залежить від адекватного реагування на мінливі умови навколишнього середовища. Щоб зобразити економічний стан підприємства на певний момент, необхідно всебічно оцінити фактори, які впливають на процеси стійкого функціонування підприємства, і прийняти відповідне рішення. До процедури формування потенціалу розвитку підприємства пропонується враховувати такі головні характеристики: фактичні, нормативні, стратегічні. Традиційні підходи в комплексній економічній діагностиці, здебільше, ґрунтуються на рейтинговому аналізі та передбачають використання різноманітних методів та методик до аналізу діяльності підприємства, а саме: бальних, регресійних та індексних [1-3].

Проте в існуючих методиках рейтингового аналізу не вистачає чіткого визначення граничних показників потенціалу розвитку підприємства, а також рекомендацій, що стосуються пропозицій до перспектив стійкого розвитку підприємства, бракує детального аналізу, пов'язаного з невизначеністю і ризиком діяльності підприємства. Слід відмітити, що на даний час існує теоретична і практична складність у сфері кількісної оцінки потенціалу розвитку підприємства, оскільки окремі показники мають різну динаміку й різні вимірники, а також на них впливають різноманітні фактори.

Отже, потенціал розвитку підприємства не можна визначити з абсолютним ступенем достовірності та точності. Враховуючи динамічність і мінливість впливу факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, при формуванні моделі діагностики потенціалу розвитку підприємства доцільно дотримуватися принципу багатомірності, завдяки якому об'єкт моделювання розглядається в декількох площинах, але з різними координатами та векторами розвитку. При розробці моделі діагностики потенціалу розвитку підприємства пропонується використовувати підходи, що засновані на теорії множинності [4], а вибір стратегії розвитку підприємства доцільно розглядати як процес управління різними видами ресурсів та певних можливостей. Для практичного застосування оцінки прямих і кінцевих результатів діяльності підприємств використовуються показники ефективності та результативності діяльності підприємства. Інтегрована оцінка потенціалу розвитку підприємства проводиться на основі узагальнюючих характеристик, отриманих на етапах проведення діагностики економічної та фінансової ефективності реалізації потенціалу розвитку підприємства автомобільного транспорту.

Література

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия : диагностика и организация : моногр. – Луганск : Изд-во ВНУ, 2000. – 315 с.

2. Мних Є. В. Економічний аналіз / Є. В. Мних. – К. : Центр учбової літератури, 2003. – 412 с.

3. Сокоринська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 1 (86). – С. 88-95.
4. Олексюк О. С. Системи підтримки прийняття фінансових рішень на мікрорівні. – К.: Наук. думка, 1998. – 507 с.

Teleshevska S.
Doktorandin
Nationale Wirtschaftsuniversität Odessa (Ukraine)

METHODEN ZUR BEWERTUNG DER NACHHALTIGEN ENTWICKLUNG DER INDUSTRIEUNTERNEHMEN IN DER UKRAINE

Nachhaltigkeitsmanagement auf Ebene des Unternehmens der Backindustrie – eine äußerst wichtige Aufgabe, da selbst die Daten des Unternehmens Komponenten bei der Gestaltung des Wohlbefindens der Menschen sind. Das Management des Backindustrieunternehmens muss unabhängig von der Eigentumsformeine angemessene nachhaltige Entwicklung ihrer Organisation unterstützen.

Die nachhaltige Entwicklung – das ist der Prozess der Änderungen, in dem das Nutzen von Ressourcen, die Investitionseinlage, die Orientierung der wissenschafts-technischen Entwicklung und Institutionsänderungen miteinander vereinbart sind und aktuellen und zukünftigen Potential für Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse und Wünsche festsetzten. Das heißt, Gewährleistung vor allem der nicht mit der Zeit Fortgegangenen – von Generation zu Generation – der Lebensqualität und des natürlichen Kapitals. Die nachhaltige Entwicklung versteht darunter die Gleichberechtigung der sowohl aktuellen als auch zukünftigen Generation bei der Entwicklung und beim günstigen Lebensraum [1, S.997].

Wir präsentieren unsere Definition der nachhaltigen Entwicklung des Industriebetriebes, darunter versteht man, das nachhaltige Entwicklung der Industriebetrieben ein besonderer Zustand des wirtschaftlichen Systems zu einem bestimmten Zeitpunkt und zu bestimmten Bedingungen ist, während dessen Betrieb die hohe wirtschaftliche Ebene der Unternehmensentwicklung erreicht wird, soziale Sicherheiten des Personals unterstützt werden, Umweltschutz und die Einhaltung der geltenden Gesetze gesichert wird.

Ein charakteristisches Merkmal der Erreichung vom Unternehmen dieses Standes ist die gezielte Bewegung nach den entsprechenden Zielen, deren strikte Einhaltung erlauben wird, maximal effektiv und richtig alle Ressourcen des Unternehmens und sein Potential zur Lösung der wichtigen Aufgabe, und nämlich, zum Übergang bis zur nachhaltigen Entwicklung, die vor der Firma entstand, zu richten.

Das Erreichen des Unternehmens der Backindustrie der nachhaltigen Entwicklung ist äußerst schwierige, wichtige und allerhöchste notwendige Aufgabe der Menschheit. Nur eine klare und fehlerlose Ausführung der ausgearbeiteten und berechtigten Forderungen wird das Wirtschaftssystem des Unternehmens der Backindustrie, die Branche im allgemeinen, regulieren, was auf das ganze Land beeinflussen und das Niveau der ökologischen Reife der Gesellschaft widerspiegelt

wird, beim richtigen Entscheidungstreffen zur Lösung der bestehenden Umweltprobleme helfen, der Erreichung von hohen Wirtschaftskennwerten beitragen, was auf Erhöhung der Sozialebene der Menschen beeinflussen wird.

Die Versorgung der Bevölkerung mit hochwertigen und ökologischen Lebensmitteln nimmt in der Ukraine die zunehmende Bedeutung. Deswegen ist es wichtig, die notwendigen Voraussetzungen für eine nachhaltige Entwicklung von Unternehmen der Backwarenindustrie in der Ukraine zu schaffen.

Um eine Methode zur Bewertung der nachhaltigen Entwicklung der Backwarenindustrie auszuarbeiten, verwendet man der folgende Algorithmus. Zuerst hat man interne Faktoren der nachhaltigen Entwicklung abgesondert: ökonomische, ökologische, soziale und rechtliche.

Wir glauben, dass nachhaltige Entwicklung des Unternehmens der Backwarenindustrie ein Zustand des Gleichgewichts zwischen den Faktoren: wirtschaftlichen, ökologischen, sozialen und rechtlichen ist und schlagen vor, die nachhaltige Entwicklung als Quadrat zu betrachten. Nach der Analyse dieser Faktoren wurden in der nächsten Stufe Werte ausgesondert, die diese Werte gekennzeichnet.

Um die Dynamik der Entwicklung eines Unternehmens der Backwarenindustrie zu beurteilen, sollte eine detaillierte Analyse der Kennwerte, die wirtschaftliche, ökologische, soziale und politische Faktoren der nachhaltigen Entwicklung des Industrieunternehmens der Backwarenindustrie widerspiegeln, durchgeführt werden. Die Gesamtzahl der von uns vorgeschlagenen Kennwerte präsentiert mehr als 100 Kennwerte. Wir glauben, dass unser vorgeschlagener Kennwertesatz ist optimal und ein solcher, der am besten den wahren Zustand des Unternehmens widerspiegelt. Alle Ausgangsdaten sind in dem statistischen und finanziellen Bericht untergebracht, die Informationsbasis für die Studie der Ebene der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens darstellen, d.h., das Verfahren zur Datengewinnung und für deren Bearbeitung ist nicht kompliziert.

Modell der Bewertung der Ebene der nachhaltigen Entwicklung für Unternehmen der Backindustrie sieht so aus:

$$InE = 0{,}36\ IwN + 0{,}23\ IsN + 0{,}22\ IöN + 0{,}19\ IrN, \qquad (1)$$

Wo InE – integrierter Index der nachhaltigen Entwicklung des Industrieunternehmens der Backindustrie, IwN – Index der wirtschaftlichen Nachhaltigkeit, IsN – Index der sozialen Nachhaltigkeit, IöN – Index der ökologischen Nachhaltigkeit, IrN – Index der rechtlichen Nachhaltigkeit.

Die vorgeschlagene Methodik der Indexberechnung der nachhaltigen Entwicklung wird erlauben, deutlich die Berechnungen im Unternehmen zur Kontrolle und Analyse seiner Tätigkeit durchzuführen.

Darüber hinaus ist die vorgeschlagene Methodik universell und kann für die Verwendung von den Unternehmen der Lebensmittelindustrie empfohlen werden, da sie die Besonderheiten ihrer Tätigkeit berücksichtigt.

Literaturverzeichnis:

1. Kotler P. (2005). Marketing-Sitze / Philip Kotler, Kryster Asplund, Irving Rein, Donald Haider. - St. Petersburg: Stokholmskaya School of Economics in St. Petersburg, 2005. - 376 p.

Бабак Э.В.
аспирант
Запорожская государственная инженерная академия (Украина)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время наиболее важное значение получила концепция совершенствования организационно-экономического механизма для обеспечения эффективности, стабильной устойчивости предприятия, его развития, увеличение получения дохода и влияния синергизма рентабельности.

Целью исследования является необходимость разработки научно-теоретического обоснования сущности основных составляющих и путей совершенствования организационно – экономического механизма развития производственного потенциала промышленного предприятия в Украине по критерию наращивания доходности каждой ресурсной составляющей, синергизма и синхронизации во времени производственных операций, финансовых и материальных потоков, оптимизации объемов и структуры материальных запасов, основных средств.

Актуальность поиска путей совершенствования организационно-экономического механизма производственного потенциала, представляющего собой не единовременный процесс, направленный на достижение единовременных целей, а серию непрерывных, взаимосвязанных действий-функций управления, объединенных связующими процессами коммуникаций и принятия решений позволит получить максимально эффективную работу предприятия.

Принципы совершенствования организационно-экономического механизма развития производственного потенциала промышленного предприятия носят следующий характер:

1. Структурные: способность достигать сбалансированное равновесие элементов, взаимосвязь и взаимодействие элементов, взаимозаменяемость и дополняемость элементов.

2. Качественные: способность достигать сбалансированное равновесие, способность к совершенствованию, в том числе с учетом инноваций, мощность, гибкость.

Основой совершенствования организационно-экономического механизма производственного потенциала является его развитие, которое обеспечивается маневренностью производственных ресурсов на основании принципа

синергизма взаимного вклада и взаимовлияния каждой составляющей структуры в общем доходе всего предприятия.

Исследования подтвердили тезис о необходимости каждого промышленного предприятия в Украине совершенствовать организационно-экономический механизм развития производственного потенциала, основывающегося на системно-комплексном подходе с учетом соотношения доходов и затрат для максимального баланса организации взаимодействия и эффективности синергизма в текущем и долгосрочном периоде.

Литература

1. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста экономики. – М.: Экономика, 1996. – 98 с.
2. Мигай Н. Б. Управление производственным потенциалом машиностроительных предприятий в условиях макроэкономической не стабильности // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – № 7. – с.124-128.
3. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала. – К. : Знание, 1998. – 123 с.
4. Федонин О. С., Репина И. М., Олексюк О. И. Потенциал предприятия : формирование и оценка: учеб. пособие. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
5. Краснокутска Н. С. Потенциал предприятия : формирование и оценка. Учеб. пособие. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 352 с.
6. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятий промышленности : формирование, оценка, управление : Автореф. дисс. д-ра экон. наук : 08.07.01 [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.dlib.com.ua
7. Горяча О. Л. Управление производственным потенциалом промышленного предприятия : Автореф. дисс. к.э.н. : 23.01.07 [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://referatu.com.ua/referats/7569/165067

Єрьоменко Г.С.
аспірант
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

СУЧАСНІ МЕТОДИ ПРОЕКТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На сучасному етапі особливості системи керування промисловими підприємствами тісно пов'язані зі зміною стратегічних орієнтирів у їхній діяльності. Стиль управління компанії впливає на формування організаційної структури. Більшість промислових підприємств знаходиться в постійно змінюється економічному оточенні. Деякі зміни відбуваються різко, через що нормальне, на перший погляд, функціонування підприємства раптово стає незадовільним. Інші зміни, які відбуваються повільніше і мають більш фундаментальний характер, змушують підприємства перебудовуватися на інші сфери діяльності або ж переходити до нових засобів і методів управління. У будь-якому випадку найбільш ймовірним результатом буде зміна головних завдань управління, а значить, і нова організаційна структура.

Процес організаційного проектування повинен бути максимально наближенний до моделі раціональної структури управління, в якому методи проектування відіграють допоміжну роль при оцінці, розгляді та прийнятті найбільш ефективних варіантів організаційних рішень.

Проектування організаційних структур управління здійснюється на основі певних методів (рис.).

Організаційна структура показує сферу відповідальності кожного працівника (хто і за які ділянки роботи відповідає), його взаємовідносини з іншими працівниками структурних підрозділів, взаємодію окремих ділянок між собою. При розробці оргструктури управління необхідно враховувати, що:

- по-перше, між окремими частинами організації з впровадженням нової структури управління виникає не співробітництво, а конкуренція. Всередині організації існує сильна конкуренція, що між організаціями, і ця внутрішня конкуренція набуває значно менше етичні форми;
- по-друге, уявлення організаційної структури у вигляді двовимірного дерева ускладнює визначення завдань окремих підрозділів і їх місця в системі управління, обмежує кількість і характер можливих варіантів вирішення виникаючих проблем. Це сприяє створенню всередині організації підрозділів, що чинять опір змінам структури [1, с.22].

Ефективність організаційної структури повинна оцінюватися при аналізі структур управління діючих організацій для здійснення заходів щодо вдосконалення управління і планування та на стадії проектування.

До початку робіт з проектування (оптимізації) організаційної структури підприємство повинно мати цілі і стратегію, відповідні ринкової ситуації та наявним ресурсам. Якщо Компанія не має цілей і стратегії, необхідно почати їх розробку. На період розробки цілей і стратегії можливе формування проміжної організаційної структури з метою наведення порядку в організації,

забезпечення розвантаження керівництва для розробки цілей і стратегії, підготовки до переходу на остаточну організаційну структуру, відповідну цілям, стратегії, ресурсів, зовнішнього середовища [2, с.25].

Рис. Методи проектування організаційних структур (*розробка автора*)

Все більший вплив на сучасні організаційні структури і процеси роблять наукові досягнення в галузі управління, з'являються нові посади та функціональні підрозділи, змінюються процеси прийняття рішень.

Виходячи з викладеного, можна зробити висновок, що організації повинні бути не тільки готові до змін у структурі управління, але і здатні цим змінам піддаватися. Іншими словами, необхідно динамічна рівновага між окремими елементами структури

Література

1. Мороз О. С. Система построения организационной структуры управления предприятием / Мороз О. С. // Металл и литье Украины. – 2003. – № 9-10. – С.20-27.

2. Лученко В. Комплексные услуги управленческого консалтинга / Валентин Лученко // Управленческий консультант. Настольная книга руководителя. – К.: ТзОВ «БУК», 2005. – 384 с.

Кухар М.Ф.
аспірант
Національний університет водного господарства та природокористування
(Україна)

МОЖЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

Стрімкий розвиток конкуренції, складність кон'юнктури ринку, постійні зміни у законодавстві та інтеграційні процеси в Україні зумовили необхідність пошуку нових ефективних концепцій та стилів управління економічною безпекою підприємств, значне місце серед яких займає стратегічний підхід. Саме такий підхід надає можливість вчасно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища та формувати конкурентні переваги, що в довгостроковій перспективі забезпечить зростання вартості господарських одиниць і досягнення ними стратегічних цілей.

Питання стратегічного управління діяльністю підприємств розглядалися у працях багатьох науковців та не втратили своєї актуальності і до сьогодні. Однак, проблема методів і прийомів стратегічного аналізу для інформаційних потреб управління економічною безпекою є недостатньо вивченою.

Теоретичним та методичним основам стратегічного аналізу присвячені роботи таких дослідників, як І.Х. Ансофф, Т.В. Сак, А.І. Склабінська, А.А. Томпсон і А.Дж. Стрікленд та ін.

Вперше поняття «стратегічний аналіз» згадується у працях І.Х. Ансоффа, А.А. Томпсона та А.Дж. Стрікленда. Так, І.Х. Ансофф поняття стратегічного аналізу та процес формування стратегії підприємства розглядає як єдине ціле [1]. А.А. Томпсон і А.Дж. Стрікленд вважають, що стратегічний аналіз є основою здійснення правильного стратегічного вибору, на основі обґрунтованих альтернатив та критеріїв вибору [2].

Стратегічний аналіз, як складова частина процесу стратегічного управління, забезпечує дослідження зовнішнього і внутрішнього середовищ, оцінку наявних ресурсів та можливостей, а також забезпечує формування місії та стратегічних цілей компанії, які є основою для вибору стратегії.

Метою стратегічного аналізу є формування множини альтернатив для прийняття стратегічних рішень, які забезпечать конкурентні переваги досліджуваного об'єкта та його прибутковість в довгостроковій перспективі з максимальним використанням потенціалу підприємства та змін у зовнішньому середовищі на свою користь [3, с.105].

Стратегічний аналіз економічної безпеки підприємства передбачає проходження підготовчого, аналітичного та заключного етапів. На першому етапі відбувається визначення об'єктів, мети за завдання аналізу, розробляється система показників аналізу рівня економічної безпеки та збирається необхідна інформація.

Аналітичний етап включає в себе аналіз загроз зовнішнього та внутрішнього середовища. За результатами аналізу внутрішнього і зовнішнього

середовища підприємства здійснюється оцінка стратегічних альтернатив, обґрунтовується система стратегій забезпечення економічної безпеки та розробляється проект рішень, що теж передбачає використання методичних прийомів стратегічного аналізу [4].

На заключному етапі проводиться оцінка рівня загроз, стану економічної безпеки та обґрунтування стратегічних альтернатив забезпечення економічної безпеки підприємства.

Перевагами стратегічного аналізу управління економічною безпекою вважається створення інформаційної бази для прийняття стратегічних рішень на основі оцінювання внутрішнього і зовнішнього середовища, зменшення негативних впливів зовнішніх та внутрішніх чинників на результати діяльності підприємства, швидке реагування на зміни середовища та внесення відповідних коректив до стратегії, визначення відповідного рівня потенціалу підприємства та дію факторів зовнішнього середовища, які у поєднанні дають змогу досягнути його стратегічних цілей.

Вважаємо, що стратегічний аналіз економічної безпеки є комплексним, багаторівневим дослідженням, спрямованим на перспективу. Цільовий напрям стратегічного аналізу полягає в розробці стратегічних управлінських рішень, що важливо для формування стратегії розвитку системи безпеки підприємства.

Література

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / Ансофф И. – М., 2009. – 344 с.
2. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент : искусство разработки и реализации стратеги : [учебник для вузов] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; [пер. с англ.] – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
3. Склабінська А. І. Стратегічний аналіз у системі стратегічного управління / А. І. Склабінська // Вісник Хмельницького національного університету : Економічні науки. – Хмельницький, 2009. – Вип.6, Т.1. – С. 104-106.
4. Сак Т. В. Теоретико-методичні основи стратегічного аналізу економічної безпеки підприємства / Т. В. Сак, Н. П. Оліфірович // Ефективна економіка. – 2013. – № 10.

Мокряк К.В.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ФАЗИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах української економіки неминуче виникає кризова ситуація як для системи в цілому, так і для окремих господарюючих суб'єктів.

Складний економічний стан характеризується типовими проблемами для сучасного етапу переходу до світових стандартів господарювання і загальною фінансовою нестабільністю.

Можливість кризи і підвищення ймовірності його настання виникає в перехідні періоди розвитку фірми, в періоди між етапами циклу розвитку підприємства.

Основним інструментом подолання кризових явищ і загроз банкрутства підприємства, та досягнення ним стійкого фінансового становища виступає антикризове фінансове управління. Важливою передумовою застосування антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи.

Розрізняють три фази кризи:

а) фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового фінансового управління);

б) фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;

в) кризовий стан, який не сумісний з подальшим існуванням підприємства і призводить до його ліквідації [1, с.86].

Розглянемо детальніше антикризові заходи в залежності від фази розвитку підприємства (рис.).

Антикризове фінансове управління – це підсистема фінансового менеджменту, яка полягає в організації фінансової роботи на підприємстві направленої на профілактику, нейтралізацію та мінімізацію фінансової кризи із забезпеченням його безперервної господарської діяльності [2].

Санація – система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника;

Ліквідація – припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна [3].

Виникнення кризових ситуацій у процесі циклічного розвитку підприємства підвищує ризики фінансової неспроможності на будь-якій стадії

життєвого циклу та може призвести до передчасної ліквідації господарюючого суб'єкта, якщо не будуть реалізовані відповідні антикризові заходи, покликані вирішити пріоритетні фінансові проблеми.

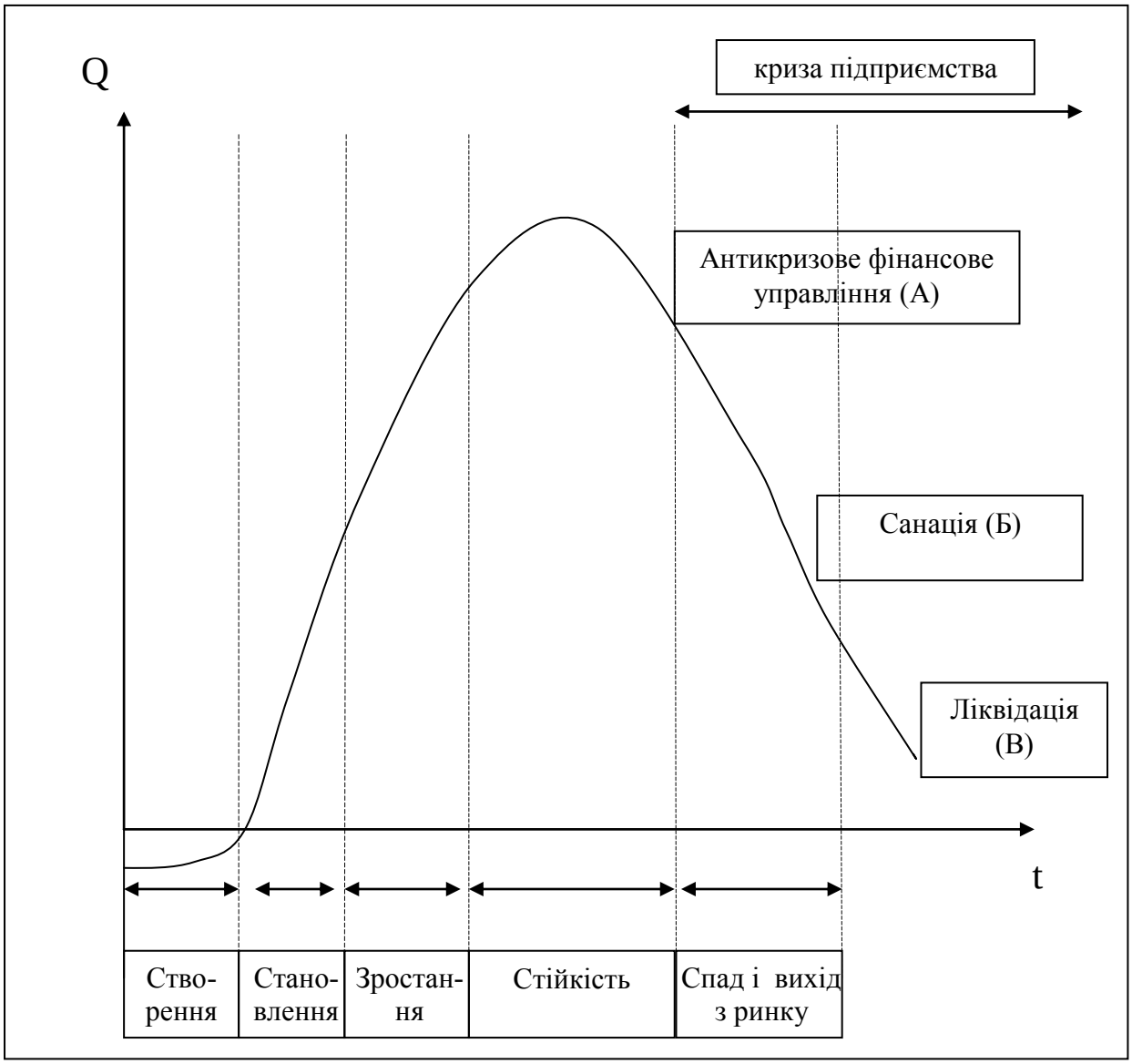

Рис. Антикризові заходи залежно від фази розвитку підприємства

Література

1. Штангерт А. М. Антикризове управління підприємством : Підручник / А. М. Штангерт. – Львів : Українська академія друкарства, 2008. – 396 с.

2. Мокряк К. В. Теоретичні аспекти антикризового фінансового управління в системі фінансового менеджменту підприємства / Мокряк К. В. // Науковий вісник ОНЕУ. – 2015. – № 4 (224). – С. 167-177.

3. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 30 червня 1999 р. // Голос України. – 1999. Зі змінами та доповненнями від 2002 р.

Ревякин Г.В.
аспирант
Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина (Украина)

КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

В современных условиях осуществления предпринимательской деятельности, характеризующимися высокой степенью неопределенности и волатильностью рынка, главной стратегической целью для предприятий становится организация эффективного финансового менеджмента и обеспечение долгосрочной финансовой устойчивости.

Обоснование категорий и составляющих финансовой устойчивости относится к числу наиболее важных экономических проблем. Так, недостаточная финансовая устойчивость способна привести к неплатежеспособности субъекта хозяйствования и в конечном итоге к его банкротству, в то время как излишняя финансовая устойчивость будет способствовать не эффективному использованию ресурсов предприятия. Практический смысл финансовой устойчивости заключается в способности предприятия выдерживать негативные колебания рыночной конъюнктуры.

Можно сказать, что финансовая устойчивость – это финансовое состояние субъекта экономики, при котором он способен сохранять свою платежеспособность, отвечать по долговым обязательствам и обеспечивать нормальный хозяйственно-воспроизводственный процесс в условиях допустимого риска. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение так, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами, сохранив тем самым платежеспособность и создав условия для нормального функционирования. Тактическая задача финансового менеджмента при этом сводится к поиску компромисса между обеспечением приемлемой нормой прибыли и допустимым уровнем риска.

В условиях циклического развития экономики и возможности возникновения нециклических кризисных потрясений структура капитала, активов и пассивов, денежных и материальных потоков предприятия должна изменяться в соответствии с изменением рыночной конъюнктуры и учитывать внутренние особенности конкретного хозяйственного субъекта. В этом случае контроль над финансовой устойчивостью предприятия формализуется в построение тренда экономической активности. Другими словами говоря, стратегической задачей финансового менеджмента становится составление оптимального плана развития предприятия с учётом циклических и не циклических колебаний экономики. Графически такой план экономического развития предприятия указан на рис.

Рис. Планирование финансовой устойчивости предприятия в условиях волатильности рынка (разработано автором)

Так как недостаточная и чрезмерная финансовая устойчивость являются вредными для предприятия можно сказать, что финансовая стратегия должна находится между верхней и нижней границами предельно допустимых отклонений рыночной конъюнктуры от прогнозируемых значений. Оптимизация стратегии развития предприятия заключается в минимизации возможных отклонений рыночной конъюнктуры от предложенной стратегии. Кроме того, финансовая стратегия должна разрабатывается с учетом риска неплатежей, инфляции и других форс-мажорных обстоятельств, соответствовать производственным задачам и при необходимости корректироваться и изменяться.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что финансовая стратегия предприятия должна основываться на приемлемой норме прибыли и допустимым уровнем риска с учётом циклических и не циклических колебаний экономики. Для обеспечения коммерческого успеха становится недостаточным оценивать лишь текущее состояние экономики и финансов предприятия. Ключевая роль здесь принадлежит финансовой стратегии, которая определяет не только направления использования финансовых ресурсов предприятия и источники их финансирования, но и в целом возможности его развития.

Янкова О.О.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ

В умовах сучасних складних виробничих і управлінських процесів, підвищеної нестабільності зовнішнього середовища, зростання і глобалізації особливого значення набуває стратегічне управління підприємством. Стабільний довготривалий розвиток підприємства можливий лише за умови визначення чітких довгострокових цілей і розробки конкретних шляхів їх досягнення. Добре продумана стратегія, на основі якої буде здійснюватися управління діяльністю підприємства, дозволить йому не тільки активно розвиватися, а й забезпечити важливі довготривалі конкурентні переваги.

Значний внесок у дослідження проблем формування стратегії розвитку зробили такі вчені, як І. Ансофф, А. Чандлер, Р. Акофф, О.М. Лизун, Н.Д. Гуріна, О.Н. Кибик, А.О. Филипенко, В.В. Баришнікова та ін.

Поняття «стратегія» і «розвиток» тісно пов’язані між собою. З одного боку, вчені, що досліджують проблеми стратегічного управління, розглядають розвиток як результат реалізації стратегії. З іншого боку, вчені, які розробляють теорію організаційного розвитку, визначають стратегію як інструмент забезпечення розвитку підприємства.

Стратегія розвитку підприємства може бути визначена як довгостроковий план, який містить комплекс рішень щодо вибору напрямку розвитку підприємства, визначення його основних цілей, а також моделі дій щодо формування та ефективного використання його потенціалу і дає можливість створення сприятливих внутрішніх та зовнішніх умов для успішного подолання основних стадій розвитку [1, с.2].

Формування стратегії розвитку підприємства дозволяє визначити напрямок поведінки підприємства на ринку з урахуванням умов зовнішнього середовища і можливого характеру їхньої зміни; оцінити його конкуренто-спроможність і стратегічні конкурентні переваги; сформулювати місію і відповідні цілі діяльності; визначити ресурси, які необхідно залучити для досягнення поставлених цілей і забезпечити їхнє ефективне використання.

Дослідження зарубіжних та вітчизняних наукових джерел показують, що найбільш поширеними та висвітленими у літературі є базові або еталонні стратегії розвитку. Дані стратегії відображають різні підходи до зростання підприємства та пов’язані зі зміною стану одного або декількох елементів: продукт, ринок, галузь, положення підприємства усередині галузі, технологія. До їх складу входять стратегії концентрованого, інтегрованого і диверсифікованого розвитку, а також стратегії скорочення.

Олійно-жировий комплекс є однією з найбільших галузей харчової промисловості України. Вітчизняна олійно-жирова промисловість відноситься до категорії тих, що динамічно розвиваються. Олійно-жирове виробництво є

бюджетоформуючою галуззю аграрного сектору з потужним експортним потенціалом [2, с.50].

Аналіз діяльності підприємств олійно-жирової галузі дає можливість стверджувати, що завдяки реалізації стратегії розвитку підприємства можуть згладити вплив кон'юнктурних коливань на олійно-жировому ринку, ефективніше використовувати ресурси та більш повно завантажити виробничі потужності. Слід зазначити, що важко реалізовувати будь-яку стратегію розвитку в умовах мінливих та динамічних змін зовнішнього середовища. Тому основною умовою досягнення позитивних результатів в діяльності олійно-жирових підприємств виступає правильне стратегічне спрямування і управління. В залежності від можливої ситуації на ринку олійно-жирової продукції доцільними можуть бути певні стратегічні напрямки розвитку підприємства:

- за стабільного розвитку існуючих тенденцій та сприятливого розвитку подій на ринку олійно-жирової продукції виробники будуть використовувати стратегії концентрованого, інтегрованого та диверсифікованого розвитку. При цьому можливим є збільшення обсягів виробництва продукції, розширення її асортименту, розробка нових технологій, інвестування коштів на модернізацію виробництва та купівлю нового обладнання, завоювання нових ринків збуту та здійснення структурних перетворень;
- за несприятливого розвитку ситуації олійно-жирові підприємства будуть змушені реалізувати стратегію скорочення, тим самим зменшити чи частково припинити виробництво збиткових видів продукції.

Для кожного конкретного підприємства може бути встановлена своя система стратегій розвитку за різноманітними напрямками, яка характеризується певними особливостями, оскільки вона об'єктивно визначається своєрідністю впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства, його власними ресурсними можливостями, ефективністю управлінських рішень.

Таким чином, формування та реалізація ефективної стратегії розвитку підприємств, зокрема, в олійно-жирової галузі, є передумовою забезпечення їх конкурентоспроможності. Реалізація ефективних стратегічних напрямків розвитку в залежності від можливого розвитку подій на ринку допоможе олійно-жировим підприємствам посилити конкурентні позиції на ринку, більш ефективно використовувати свій внутрішній потенціал та вчасно адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Література

1. Лизун О. М., Гуріна Н. Д. Формування стратегії розвитку підприємства // Технології та дизайн. – 2013. – №1(6). – С. 1-8.

2. Манойленко О. В., Жадан Т. А. Місце і роль олійно-жирової галузі в національній економіці України // Проблеми економіки. – 2013. – №1. – С. 49-56.

Фомічова К.Б.
здобувач
Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЗМІН У ЗОВНІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Успішне та ефективне функціонування підприємства в сучасних умовах потребує адаптації до змін зовнішнього середовища. Безперервне вдосконалення процесу адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища дозволяє своєчасно реагувати на переміни, розробляти та впроваджувати ефективну систему адаптації підприємства, що в свою чергу сприяє його стабільному функціонуванню на ринку, здобуванню конкурентних переваг, незважаючи на вплив політичних, економічних та соціальних чинників.

Дослідженням питання адаптації підприємства до змін в зовнішньому середовищі займалися зарубіжні та вітчизняні вчені: Р. Акофф, І. Ансофф, Л. Довгань, П. Друкер, В. Єфремов, Г. Мінцберг, А. Міщенко, В. Нємцов, М. Портер, Д. Синк, В. Срагович, В. Ячменьова та ін.

Зовнішнє середовище – це сукупність активних господарюючих суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних та міждержавних інституційних структур та інших зовнішніх умов та факторів, що діють в оточенні підприємства і впливають на різні сфери його діяльності.

Сучасне зовнішнє середовище підприємств характеризується надзвичайно високим рівнем складності, динамізму та непередбачуваності. Підприємства повинні постійно простежувати характер змін у довкіллі й оперативного та ефективно на них реагувати.

Низька матеріальна забезпеченість значної частки населення, нестабільна політична ситуація, залежність від інших країн, поглиблення економічної кризи, недосконала екологічна ситуація, рівень безробіття – ці фактори прямо впливають на функціонування підприємств на ринку. Зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, змушують змінюватися й організації.

Адаптація до змін зовнішнього середовища забезпечує підприємству можливість реалізації своєї місії і успішне функціонування як суб’єкта ринкових відносин. Отже, адаптація є об’єктивною необхідністю для успішного функціонування підприємства в ринкових умовах.

У широкому розумінні адаптація підприємства – це пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища. В економічній енциклопедії під адаптацією (англ. Adaptation, від латин. adapto – пристосовую) розуміють пристосування економічної системи та окремих її суб’єктів, працівників до умов зовнішнього середовища, виробництва, праці, обміну, життєвих потреб населення, що змінюються [1].

Для ефективної діяльності підприємству необхідно розробити систему адаптації до зовнішнього середовища, інструментами якої будуть:

- Створення інформаційної системи. Це дозволить своєчасно отримувати достовірну інформацію і максимально підвищити ступінь захисту від непередбачених обставин. Це може бути здійснено за допомогою створення на підприємстві системи маркетингу, постачання, відділу стратегічного планування.
- Прогнозування можливих змін у розвитку зовнішнього середовища та здійснення стратегічного планування. За допомогою цього підприємство може передбачити стратегію і тенденції розвитку його оточення, що саме по собі значно знижує частку ризику. Підприємство спроможне до постановки довгострокових цілей і розробки стратегій їх досягнення.
- Створення гнучкої організаційної структури. Таке підприємство має можливість за мінімальний проміжок часу переорієнтуватися, змінити напрямок розвитку і, якщо того вимагає економіка, кардинально поміняти спеціалізацію.
- Встановлення партнерських відносин керівництва підприємства та його персоналу [2].

Фактори зовнішнього середовища спричиняють позитивні, нейтральні та негативні зміни у діяльності промислового підприємства. Для цього потрібна досконала методика оцінки стану підприємства, яка б забезпечувала швидке реагування на зміни, коригування процесів, контроль за ходом їхнього виконання.

У сучасних умовах з метою формування конкурентоспроможного виробництва промислові підприємства використовують у процесі оцінки впливу зовнішнього середовища такі методи, як метод «5×5», метод «перелік з чотирьох питань», матриця Вільсона, STEP- та SWOT-аналізи [3]. Аналітичне дослідження зовнішнього середовища підприємства за допомогою методів формує всебічну та повну інформацію про середовище функціонування, виділяє фактори розвитку, стагнації, занепаду.

Аналіз впливу зовнішнього середовища є засобом, що допомагає керівнику пізнати, передбачити та оцінити вплив різних факторів на підприємство та опираючись на ці дані, прийняти максимально ефективний вид управління.

Для забезпечення стабільної діяльності підприємства необхідне вміння швидко адаптувати роботу відповідно до змін у зовнішньому середовищі, що є одним з найважливіших завдань управління та запорукою успіху будь-якого підприємства.

Література

1. Ячменьова В. М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» / Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». – 2010.– № 684.– С.346-353.

2. Єфремов В. С. Стратегия бизнеса. – М.: Финпресс, 1998. – 192 с.

3. Нємцов В. Д. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / В. Д. Нємцов, Л. Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2004. – 560 с.

4. ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Єгупов Ю.А.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

НОВА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання диктують гостру необхідність переходу до нової парадигми формування виробничої програми (ВП) промислового підприємства, що забезпечує комплексний характер і ринкову орієнтацію даного процесу. Поняття «парадигма» (дослівно від грец. paradeigma - приклад, зразок) набуло широкого поширення після виходу в світ книги американського вченого Т. Куна «Структура наукових революцій». Під парадигмами Т. Кун увазі «визнані всіма наукові досягнення, які протягом певного часу дають науковому співтовариству модель постановки проблем та їх рішень» [1, с.11].

Спочатку дана дефініція використовувалася суто в контексті досліджень природи науки, загальних закономірностей її функціонування та розвитку. Проте з часом сфера її застосування істотно розширилася. Зокрема, за рахунок розширення категорійного апарату економічної науки, до складу якого увійшли такі нові категорії, як «парадигма управління» [2], «парадигма планування» [3] та ін. Слідуючи логіці розвитку даного процесу, ми вважаємо цілком коректним і доцільним включення в категорійний апарат теорії техніко-економічного планування нової дефініції – «парадигма формування ВП підприємства».

Однією з найбільш складних і не мають у даний час однозначного вирішення завдань, пов'язаних з дослідженням загальних закономірностей розвитку науки, є виявлення механізму зміни парадигм. На відміну від Т. Куна, який стверджує, що перехід до нової парадигми здійснюється шляхом вибору «науковим співтовариством між двома вже наявними у наявності теоріями або парадигмами – старої і нової» [1, с.289], ми дотримуємося дещо іншої думки. Так, ми вважаємо, що даний процес носить еволюційний характер і полягає в послідовній заміні окремих складових (концептуальних основ) старої парадигми на нову. Період трансформації старої парадигми може займати значний відрізок часу, протягом якого наукове співтовариство приймає (визнає) окремі наукові досягнення, що лежать в основі нової моделі постановки проблем та їх рішень. Таким чином, на кожному етапі процесу парадигмальних трансформацій має місце три парадигми: стара, нова і діюча. Остання поєднує в собі окремі елементи старої і нової парадигм.

Поняття «нова парадигма» досить умовно. Так, будь-яка з парадигм, діючих на тому чи іншому етапі розвитку відповідної галузі науки, є новою по відношенню до попередньої і старої по відношенню до парадигм, пропонованим науковому співтовариству окремими її представниками в якості нових моделей постановки проблем та їх рішень. У табл. представлені порівняльні характеристики концептуальних основ старої, діючої та розробленої автором

нової парадигми формування ВП підприємства.

Таблиця

Трансформація концептуальних основ парадигми формування ПП промислового підприємства (*авторська розробка*)

Характеристики процесу формування ВП	Стара парадигма	Діюча парадигма	Нова парадигма (авторська розробка)
Форми планування ВП	Тактичні плани	Тактичні плани та бізнес-плани інвестиційних проектів створення підприємства (нового виробництва) і освоєння нової продукції	
Місце ВП в системі планів підприємства	На вході системи техніко-економічного планування на підприємстві		На виході системи техніко-економічного планування на підприємстві
Роль ВП в процесі формування техніко-економічних планів (ТЕП) підприємства	Основа формування техніко-економічних планів підприємства		Стрижень, який поєднує і взаємопов'язує всю сукупність розрахунків з формування ТЕП підприємства
Ринкова орієнтація процесу формування ВП підприємства	Орієнтація на **споживачів** продукції		**Всебічне урахування вимог ринку**: - **вимог споживачів продукції**, що випускається; - **кон'юнктури на ринках споживаних підприємством ресурсів** (включаючи ринки інновацій, трудових, матеріально-технічних і фінансових ресурсів)
характер прояву			
сфера прояву	Проявляється **при формуванні початкового варіанту ВП** - обґрунтуванні ВП ринковим попитом на продукцію		**Охоплює всі етапи процесу обґрунтування ВП** і реалізується у всіх функціональних блоках системи її формування
Взаємозв'язок планування виробництва та інновацій	**Відносна автономність** ВП і планів інноваційної діяльності підприємства		Перехід до **формування збалансованої операційно-інноваційної програми**, яка тісно взаємопов'язує операційні та інноваційні процеси

Як ми бачимо, діюча на сьогоднішній день парадигма формування ВП підприємства базується на старих концептуальних засадах, що склалися ще в період планової економіки. Трансформація останніх з урахуванням авторських розробок (див. табл.), необхідність яких очевидна, і перехід до нової парадигми формування ВП підприємства забезпечить комплексний характер і ринкову орієнтацію даного процесу.

Література

1. Кун Т. Структура научных революций. – М. : Прогресс, 1977. – 300 с.
2. Меняется ли парадигма управления предприятиями? [Электронный ресурс] / Н. Кравченко, В. Маркова. – Режим доступа : //http:// vasilievaa.ru / ptpu/17_3_98.htm.
3. Межов С. И. Операционно-инновационные процессы корпорации : парадигма планирования и оценки эффективности [Электронный ресурс] / С. И. Межов. – Режим доступа : //http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2014/03/54-57.pdf.

Шерстюк О.Л.
к.е.н., доцент
Київський національний торговельно-економічний університет (Україна)

АУДИТ В СИСТЕМІ КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Контроль діяльності підприємств є однією з функцій їх системи управління. Завданнями її реалізації є визначення відповідності результатів впровадження управлінських рішень очікуваним характеристикам, ідентифікація відхилень, вимірювання впливу чинників, що їх спричинили.

Завдання контролю діяльності підприємств можуть бути реалізовані у різних формах, зокрема – шляхом виконання завдань з надання упевненості. Однією з таких форм є аудит.

Метою аудиту визначається надання можливості аудитору висловити думку стосовно перевіреної інформації, яка характеризує процеси фінансово-господарської діяльності та їх результати.

Аудитор в процесі реалізації функції контролю збирає та оцінює аудиторські докази стосовно тверджень персоналу підприємства.

Зазначені твердження можуть стосуватися цілої низки різноманітних аспектів функціонування підприємства, процесів формування інформації щодо нього та його результатів.

До таких аспектів можуть бути віднесені наступні:

1) легітимність діяльності. Відповідні твердження містять дані про відповідність як окремих господарських операцій, так і їх сукупності низці вимог нормативного характеру, серед яких – вимоги чинного законодавства, зміст установчих документів та інтереси власника;

2) дотримання процедур прийняття та реалізації управлінських рішень. Твердження стосовно цього аспекту передбачають наявність відповідним чином формалізованих процедур, пов’язаних з визначенням цілей, ідентифікацією тактичних і стратегічних завдань, делегуванням повноважень персоналу підприємства, а також – оцінюванням виконання уповноваженими працівниками покладених на них функцій. Іншим елементом, наявність якого передбачена цією групи тверджень є механізм оцінки дотримання персоналом відповідних процедур;

3) твердження фінансової звітності. Зазначені твердження передбачають дотримання процедур формування, розкриття та подання користувачам інформації, яка характеризує як саму діяльність підприємства, так і її результати у звітності підприємства;

4) твердження стосовно припущень. Як правило, твердження цієї групи стосуються припущень, які визначають характер та зміст передумов формування інформації. Зокрема, це стосується припущення щодо безперервності функціонування підприємства протягом визначеного періоду, прогнозів системи управління, формування елементів облікової, фінансової, податкової, виробничої та інших видів політики підприємства.

Аудитор для цілей виконання завдання з надання упевненості, одним з яких є аудит, конкретизує зазначені твердження, які набувають форму критеріїв оцінювання відповідної інформації.

Стосовно кожного твердження аудитор за допомогою аудиторських процедур отримує та оцінює аудиторські докази.

Залежно від змісту та спрямованості такі процедури вирішують завдання оцінювання як самої інформації (процедури по суті), так і процесів її формування (тести контролю) [1].

На підставі отриманих аудиторських доказів аудитор має можливість сформувати професійну думку стосовно перевіреної інформації, в якій міститься певний рівень упевненості для її користувачів. Саме цим і відрізняється аудит (внутрішній або зовнішній) від інших форм контролю за діяльністю підприємств.

Зважаючи на це, користувачі інформації за результатами аудиту отримують не лише «констатацію фактів», але й можливість оцінити адекватність цієї інформації, покладаючись на професійне судження аудитора. Зазначене дає можливість, з одного боку, оцінити доцільність використання такої інформації для обґрунтування, прийняття та реалізації управлінських рішень, з іншого – певним чином отримати можливість вибору способу використання результатів роботи аудитора.

Таким чином, роль аудиту в реалізації функції контролю системи управління діяльністю підприємства додатково полягає у вирішенні наступних завдань:

- надання певного рівня упевненості користувачам інформації;
- формалізація оціночних характеристик інформації щодо змісту і результатів функціонування підприємства;
- сприяння процесам формування, обґрунтування та реалізації адекватних управлінських рішень.

Література

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2012 року // [Еелектронний ресурс] – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&layout=edit&id=702.

Явдак М.Ю.
к.е.н., викладач
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (Україна)

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Необхідність забезпечення високого рівня результативності та ефективності операційної діяльності підприємств в умовах ринкових відносин з притаманною ним гостротою конкурентного суперництва, самостійністю й свободою вибору суб'єктами господарювання стратегій і моделей економічної поведінки, рухливістю стану факторів зовнішнього оточення і т. і. визначають неухильність зростання вимог відносно якості та повноти інформаційного забезпечення планового процесу.

Крім того, в умовах підвищення рівня мінливості та невизначеності змін середовища господарювання досить поширеним на підприємствах стає ситуація в плануванні, в рамках якої на початковому етапі буде існувати тільки первинне уявлення про процес функціонування та розвитку відповідного об'єкту управління, яке надалі конкретизується і перетворюється належно до поставлених цілей і задач, уточнення параметрів прогнозів та сценарних оцінок майбутнього. Інформаційне забезпечення планування при цьому виступає потужним підґрунтям для такого роду конкретизації, створюючи певний управлінський контур підтримки дій осіб, що приймають рішення відносно вибору оптимального варіанту з кола доступних альтернатив на основі усвідомлення можливостей і розширення меж уявлень щодо змісту ключових цілей та складу процесів їх досягнення. Управлінський характер функціонування даного контуру визначається також його спрямованістю на узгодження протиріч, що об'єктивно будуть виникати між конкретними індивідами-особами та групами осіб, які приймають рішення, в силу принципових відмінностей критеріїв, якими ці посадовці керуються при такому виборі.

Отже, функціональне призначення підсистеми інформаційного забезпечення планування операційної діяльності (ОД), окрім виконання суто основної функції – інформування, пов'язано також із вирішенням комунікативних завдань згладжування суперечностей між, з одного боку, прагненнями, а, з іншого, з формами реалізації інтересів різних учасників планового процесу.

В практиці формування інформаційної бази прийняття планових рішень виникає необхідність визначення загальних тенденцій в зміні економічного стану підприємства в часі. Очевидно, що вирішення цієї задачі припускає виконання, принаймні, таких етапів і процедур: розрахунок необхідних показників за ряд періодів; визначення тенденцій зміни кожного показника окремо; виявлення тенденцій в змінах якісних характеристик; ухвалення рішення відносно загальної тенденції зміни економічного становища підприємства у цілому. Найчастіше вирішення цієї проблеми зводиться до

розробки системи оцінок якісних характеристик або (в кращому випадку) математичного моделювання, що дозволяє на достатньо формалізованій основі отримати загальну оцінку економічного стану підприємства. Проте слід зазначити, що розгляд тільки фінансово-економічних або виробничо-технологічних аспектів ОД підприємства не дозволяє забезпечити системний характеру побудови збалансованої системи планів у цій сфері.

Система інформаційного забезпечення планування операційної діяльності має виконувати функцію стимулювання такого роду дій (через ідентифікацію та посилення спочатку слабких, а надалі – вже більш інтенсивних сигналів про необхідність реагування на зміни), а також сприяти належним трансформаціям організаційної складової системи планування.

Необхідність підтримки належного рівня обґрунтованості планів та ефективного виконання прийнятих рішень в умовах обмеженості ресурсної бази функціонування та розвитку підприємства навіть в рамках автономізації структури управління, в першу чергу передбачає забезпечення реалізації єдиної фінансової політики на основі збереження певного рівня централізації планової роботи. При цьому має бути обов'язково забезпечена єдність та взаємозв'язок складових ієрархічної системи фінансових планів, що дозволяло би забезпечити належну ефективність використання фінансових ресурсів, формування яких відбувається в процесі операційної діяльності. Найбільш продуктивним засобом вирішення зазначеного питання, з точки зору автора, є використання бюджетного методу планування операційної діяльності та розбудова належного до вимог впровадження бюджетної системи планів інформаційного забезпечення. Консолідація результатів виконання процедур бюджетного планування операційної діяльності автономних підрозділів та підприємства у цілому є ключовим етапом формування системи планів ОД підприємства машинобудування з децентралізованою структурою управління.

Застосування бюджетного методу планування передбачає трансформацію технології планування, здійснення моніторингу основних показників ОД підприємства, підготовка і прийняття управлінських рішень, що надасть можливість керівництву автономних центрів відповідальності та підприємства у цілому маневрувати економічними ресурсами і підвищити їх ефективність.

Базовим підґрунтям для розробки консолідованої системи інформаційного забезпечення (на основі якої, в свою чергу, буде здійснюватися розрахунок решти планових показників) слід вважати маркетингові прогнози і плани збуту товарів та послуг (характеризують стадію споживання як стрижневий елемент циклу розширеного відтворення). Сформовані на цій базі планові завдання щодо збуту продукції виступають орієнтиром для формування виробничих бюджетів та планування використання виробничих потужностей.

Завершальною стадією процесу формування інформаційного забезпечення планування операційної діяльності підприємства стає оцінка результативності ОД, а також розробляються пропозиції відносно перегляду та уточнення сформованої системи середньо- та довгострокових планів. Підсумки проведення такого роду оцінювання можуть також виступати підставою для здійснення змін у організації планового процесу.

5. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Гончарук А.Г.
д.е.н., професор,
Лазарева Н.О.
аспірант
Міжнародний гуманітарний університет (Україна)

МІЖНАРОДНИЙ БЕНЧМАРКІНГ ЕФЕКТИВНОСТІ У ВИНОРОБНОМУ БІЗНЕСІ

Як встановили наші дослідження існуючий в Україні рівень технологій та методів мотивування персоналу в галузі виноробства не дозволяє істотно підвищити продуктивність праці та ефективність використання матеріальних ресурсів. Це може бути свідченням певного загального відставання країни від провідних світових тенденцій в галузі виноробства. Саме тому, для виявлення різниці в рівні економічної ефективності між вітчизняними та зарубіжними виноробними компаніями було застосовано міжнародний бенчмаркінг ефективності.

Оцінювання та аналіз відносної ефективності здійснювалось за даними 2013 р. отриманими з 36 виноробних компаній, 11 з яких є українськими та 25 – зарубіжними: зі США, Австралії, Китаю, Іспанії, Нової Зеландії, Чилі, Німеччини, Франції, Італії, ПАР, Канади, Великої Британії та Угорщини. Описова статистика даних вибірки міститься в табл.

Таблиця

Описова статистика вибірки підприємств виноробного бізнесу

Параметри	Характеристики вибірки		
	Середня	Медіана	Станд. відх.
Чисельність персоналу, чол.	946	233	1647
Матеріальні витрати, тис. грн.	1584907	191237	4066750
Вартість основних засобів, тис. грн.	1761281	148065	4504794
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	3420429	298661	7921782

По-перше, було оцінено відносну ефективність за допомогою DEA-моделі суперефективності, що дозволила здійснити ранжирування та скласти рейтингу відносної ефективності діяльності виноробних компаній, що входять до міжнародної вибірки.

На міжнародній границі ефективності опинились лише 5 компаній з вибірки, а саме: німецька Schloss Wachenheim AG; американські Brown-Forman Corporation та Constellation Brands Inc.; новозеландська Foley Family Wines Ltd та китайська Yantai Changyu Pioneer Wine Company Ltd.

Нажаль, жодне з українських виноробних підприємств в міжнародній вибірці не є ефективним. Найвищі позиції у рейтингу ефективності серед наших підприємств займають: ПАТ Феодосійський ЗКВ – 11 місце; ПрАТ Кримський ВКЗ «Бахчисарай» – 14 місце; ПАТ Київський ЗШВ "Столичний" –

15 місце. Втім, багато вітчизняних підприємств опинилось серед найгірших компаній вибірки за рівнем ефективності.

Це свідчить про відносно низький рівень ефективності діяльності вітчизняних виноробних підприємств у порівнянні з зарубіжними виноробними компаніями. В той же час, це дає надію на існування значних резервів скорочення витрат та суттєвого потенціалу зростання економічної ефективності української виноробної промисловості.

Задля виявлення такого потенціалу нами було застосовано модель DEA, основану на резервах скорочення витрат для міжнародної вибірки виноробних компаній. В результаті було виявлено великі резерви скорочення витрат практично по кожному з досліджуваних українських виноробних підприємств.

Виявлені резерви дозволяють казати про величезний потенціал зростання ефективності діяльності українських виноробних підприємств, повне використання якого дозволить збільшити загальну матеріаловіддачу на 55 %, фондовіддачу – на 70 % та продуктивність праці (виробіток на одного працюючого) – у 3,5 рази.

Таким чином, виявлені в ході міжнародного бенчмаркінгу резерви скорочення витрат та потенціал зростання ефективності діяльності виноробних компаній вказують та існування великих можливостей удосконалення економічної діяльності в разі міжнародного співробітництва та переймання досвіду найкращих виноробних компаній світу.

Та, якщо існуючий в країні рівень виробничих технологій та методів мотивування персоналу в галузі виноробства не дозволяє істотно підвищити продуктивність праці та ефективність використання матеріальних ресурсів, то використання зарубіжного досвіду в цій сфері може значно поліпшити значення основних показників ефективності діяльності вітчизняних виноробних підприємств.

Семенов В.Ф.
д.е.н, професор,
Нєчева Н.В.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

Трудові ресурси служать однією з важливіших складових ресурсного потенціалу на всіх рівнях й в усіх сферах господарювання. Санаторно-курортні підприємства, як важлива ланка сфери рекреації і туризму, будучи досить ємною частиною суспільної праці, виконують важливі соціально-економічні функції. Праця в туризмі має багато загальних властивостей із працею в інших галузях, у тому числі й у галузях матеріального виробництва. Це дає підставу стверджувати, що до оцінки ефективності управління працею й розробці заходів щодо раціонального використання трудових ресурсів в рекреаційно-

туристичній сфері можуть бути застосовані деякі загальні підходи. Активізація виробництва послуг підприємств санаторно-курортного комплексу (ПСКК) в Україні обумовлює необхідність ефективного залучення робочої сили до трудового процесу. Формування й збереження трудового потенціалу підприємств санаторно-курортного напряму рекреаційної сфери багато в чому обумовлено зовнішнім і внутрішнім середовищем суб'єкта господарювання, що характеризує сукупність факторів. Тому необхідно виявити й визначити зовнішні й внутрішні фактори, які впливають на формування й реалізацію трудового потенціалу підприємства, що обумовлює актуальність напрямку даного дослідження й формулює його мету. Серед основних завдань, спрямованих на досягнення мети нашої статті, необхідно виділити наступні: виявити фактори, що прямо або опосередковано впливають на формування трудового потенціалу,створення і забезпечення конкурентних переваг ПСКК; охарактеризувати кожний з виявлених факторів, а також обґрунтувати його вплив на формування й реалізацію трудового потенціалу ПСКК.

Трудові ресурси підприємств вивчають багато вчених-економістів, як-то: О.В. Крушельницька [1], Е.П. Качан, А.А. Мазаракі [2], Г.В. Осовська, Д.Г. Шушпанів та ін., однак отримані ними результати не стосуються безпосередньо факторів, що впливають на ефективне управління потенціалом трудових ресурсів санаторно-курортного комплексу.

Ефективне управління ПСКК повинне забезпечувати створення конкурентних переваг, насамперед, розвитку ресурсів, відстеження й розширення зв'язків зі споживачами, удосконалювання сервісу. Важливою особливістю є погоджене з поводженням конкурентів зниження витрат, ситуативне формування власної «ніші» підприємства на ринку санаторно-курортних послуг. В цілому, управління ПСКК повинне бути конкурентно-орієнтованим і в стратегічному, і в оперативному аспекті.

Важливою вимогою є забезпечення ефективного функціонування й інноваційного розвитку ПСКК [3], що визначає відповідні підходи до організації управління. Управління економічними об'єктами завжди спрямовано на досягнення сукупності цілей або показників якості при виконанні низки обмежень, обумовлених фінансовими, технічними, організаційними, юридичними умовами, багато з яких досить швидко змінюються. Для ПСКК як економічних об'єктів важливою особливістю є мінливість попиту на їхній продукт, що зумовлено не тільки сезонністю, але й багатьма іншими факторами – соціально-економічними, політичними, природно-кліматичними. Саме мінливість попиту і є головною причиною нестійкості функціонування й розвитку ПСКК.

Нестійкий характер управління й розвитку в економічних системах пов'язаний, насамперед, з тим, що темпи змін зовнішніх і внутрішніх факторів середовища випереджають процеси створення й перегляду використовуваних концептуальних моделей управління. Застосовувані моделі "не встигають" за стрімким темпом змін навколишнього середовища. Окрім цього, багато моделей управління формуються без врахування можливих форс-мажорних обставин, що може призводити до непередбачених результатів. Деякі

дослідники, намагаючись визначити причини нестійкого характеру управління рекреаційними об'єктами, яким є ПСКК, на нашу думку, помиляються, застосовуючи, зокрема, анкетні опитування, що призводять до недостатньо змістовних результатів. Як приклад приведемо табл., складену за результатами експертних досліджень.

Таблиця

Експертна оцінка основних факторів середовища ПСКК, що обумовлюють мінливість попиту на їхній продукт

Фактори	Варіанти відповідей (в % від опитаних)		
	Позитивна	Негативна	Утрималися від оцінки
1. Дефіцит фінансових ресурсів	74	24	2
2. Висока конкуренція на ринку послуг	68	31	1
3. Бюрократизм в системі управління	63	34	3
4. Нетісні зв’язки між санаторіями й туристичними фірмами щодо реалізації путівок	47	46	7
5. Високі ціни на путівки, тарифи на транспортування	44	56	0
6. Нерозвинута інфраструктури регіону	41	57	2
7. Низька платоспроможність населення	40	54	6
8. Низький рівень фахової підготовки персоналу	40	57	3
9. Недостатнє фінансування або залучення інвестицій	38	58	4
10. Низькі витрати на маркетингові дослідження	36	63	1
11. Інші фактори	31	64	5

Фактори, що представлені в табл., безумовно, впливають на результативність діяльності ПСКК, але не розкривають механізм нестійкості. Дійсно, якщо забезпечити більшим обсягом фінансових коштів, усунути конкуренцію й бюрократичний апарат, зменшити ціни на путівки та ін., – відповідно до табл., – і мінливість попиту на їхній продукт буде стримуватися. Подібні рекомендації або тривіальні, або практично нездійсненні.

Для обґрунтування впливу на формування й реалізацію трудового потенціалу ПСКК кожного з виявлених факторів, організації ефективного управління, відповідно до принципів і методів, може мати розроблена авторами, концепція резервів забезпечення економічно стабільного середовища використання трудових ресурсів, що полягає у здатності ПСКК до самозбереження, нагромадження й раціонального використання резервів у часі, що дає можливість протистояти впливу зовнішніх факторів.

В цілому ПСКК як економічні об'єкти характеризуються складною взаємодією сукупності динамічних процесів і показників, зокрема: потоків попередніх заявок на санаторно-курортне обслуговування й відмов від заявок; сезонних поточних заявок і відмов; ситуативного формування цін обслуговування; варіативним числом підготовлюваних місць для рекреантів; варіативною тривалістю рекреаційного обслуговування; зміною й модифікацією доступних рекреаційних ресурсів; варіативністю аттрактивності доступних рекреаційних ресурсів; екологічними обмеженнями, що змінюються,

визначальну максимально припустиму завантаженість рекреаційного підприємства; іншими процесами, обумовленими регіональними й центральними державними структурами.

Ефективне управління трудовими ресурсами ПСКК припускає розробку методів, що враховують взаємодію зазначених вище процесів з метою оптимізації показників діяльності персоналу підприємства з обов'язковим дотриманням вказаних обмежень. Реалізація процесу управління трудовими ресурсами ПСКК має здійснюватися на основі певної моделі. Моделі управління трудовими ресурсами ПСКК можуть бути сформовані на різних рівнях, починаючи від інтуїтивного концептуально-логічного подання про санаторно-курортні процеси на основі знань і досвіду відповідної діяльності, до більш точних і погоджених з релевантною інформацією постановок. Ефективне управління трудовими ресурсами ПСКК повинне ґрунтуватися на аналізі й постійному прогнозуванні інтенсивності попиту.

Література

1. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К., Кондор. – 2005. – 308 с.
2. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства / А. А. Мазаракі [та ін.]. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
3. Цьохла С. Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток регіональних ринків курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз і шляхи вдосконалення) : монографія / С. Ю. Цьохла. – Сімферополь, Таврія, 2008. – 352 с.

Коваленко О.В.
д.е.н., професор,
Колосов А.М.
д.е.н., професор,
Андрєєва Ю.В.
магістр
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах формування ринкових відносин в Україні здійснюється безперервний пошук і використання найбільш раціональних і ефективних форм та методів управління витратами. В системі управління витратами значне місце посідає вибір методу розроблення калькуляції, за допомогою якого господарюючий суб'єкт розподіляє витрати, аналізує їх вплив на результати господарської діяльності, а також визначає цінову політику підприємства.

Аналіз витрат допомагає з'ясувати їхню ефективність, встановити, чи не будуть вони надмірними, перевірити якісні показники роботи, правильно

встановити ціни, регулювати і контролювати витрати, планувати рівень прибутку і рентабельності виробництва.

Питанню управління витратами приділялось багато уваги в економічній літературі [1-3]. В залежності від спрямованості досліджень науковці по-різному розглядають процеси управління витратами підприємства. Давидович І. придержується думки, що «по-перше процес управління витратами має на меті виявити, як саме сформувалась собівартість, які чинники мали на неї позитивний, а які – негативний вплив. А по-друге, процес управління витратами має бути спрямований на прогнозування можливої величини витрат, максимально точне передбачення їх рівня та поточне оперативне втручання у діяльність підприємства у разі виявлення відхилень від наперед визначеного бажаного стану» [3, с.282]. Вагомий внесок у дослідження проблеми систем управління витратами в різних галузях економіки зробили вітчизняні вчені О.І. Маслак, А.В. Череп, Ю.М. Великий, С.Ф. Голов, Т.П. Карпова, О.С. Попов.

Управління витратами – це цілий набір методик, процесів і конкретних процедур з управління ресурсами організації. У системі управління підприємством важливе місце приділяється питанням управління витратам на виробництво. Процес управління витратами на виробництво – це багатопрофільний процес, що охоплює всі аспекти господарської діяльності, починаючи з постачання й закінчуючи реалізацією готової продукції [4, с.14]. Традиційно облік і аналіз витрат розглядаються з позиції відбитих у бухгалтерському обліку господарських операцій, реалізованих у результаті альтернативних управлінських рішень. Однак облік не є самоціллю, а служить засобом для досягнення успіху в господарській діяльності.

Економічне управління витратами промислового підприємство передбачає чітке формулювання всього категорійного апарату, враховуючи всі позитивні сторони та недоліки існуючих тлумачень. Управління витратами – це складний, багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства [5, с.7]. Цей підхід розділяє А.П. Градов, який відзначає, що управління витратами не завжди повинне бути спрямоване безпосередньо на економію витрат. Принциповим є забезпечення ефективності цих витрат, тобто одержання прибутку, що реально виправдовує витрати. Саме тому головним в управлінні витратами є запобігання потенційно неефективних витрат.

Зниження й оптимізація витрат є одними з основних напрямків удосконалювання економічної діяльності кожного підприємства. Підвищення технічного рівня, удосконалення організації виробництва і праці призводять до зниження матеріальних витрат і заробітної плати. Зменшення витрат сировини і матеріалів досягається за рахунок зниження норм їх використання, скорочення відходів і втрат у процесі виробництва та збереження, повторне використання матеріалів, впровадження безвідходних технологій. Також, для того, щоб аналізувати і контролювати витрати, необхідно сформувати управлінський робочий План рахунків, який забезпечить ведення аналітичного обліку за напрямками, які необхідні для управління витратами, організувати облік витрат за центрами відповідальності, визначити нормативні показники в бізнес-плані.

Необхідно зазначити, що для вирішення проблеми управління витратами та ефективності господарювання підприємству необхідний індивідуальний підхід до вибору існуючих систем управління витратами, а в низці випадків до формування власної системи управління з урахуванням галузевих особливостей, організаційної структури і масштабності підприємства.

Підприємство повинно використовувати такий механізм формування витрат виробництва, який дасть змогу отримати повну інформацію про витрати на виготовлення продукції, на що націлений запропонований в статті метод поточної підтримки нормативів виробничих витрат.

Література

1. Тюкавкин Н. М.Управління витратами / Н. М. Тюкавкін // Управлінський облік. – 2008. – № 3. – С. 50-51.
2. Писарєв В. Н. Внутрішньогосподарський контроль витрат, як функція управління виробничим циклом у тваринних господарствах / В. Н. Писарєв // Управлінський облік. – 2008. – № 6. – С. 88-89
3. Панченкова Ю. В. Економічна суть витрат основної діяльності промислового підприємства / Панченкова Ю. В., Головацька С. І. // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 282.
4. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства : монографія / Великий Ю. М.; Харків, нац. економ. ун-т. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – С. 14-23.
5. Давидович І. Є. Управління витратами : Навчальний посібник / Давидович І. Є. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – С. 7.

Коваленко О.В
д.е.н., професор,
Іващенко О.Г.
магістр
Запорізька Державна інженерна академія (Україна)

МЕТОДИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Успіх антикризового управління визначається рівнем антикризової готовності підприємства ефективно протистояти кризі та своєчасно використати профілактичні заходи.

Кризовий стан підприємства – це незапланований, небажаний, обмежений за часом процес, який може істотно перешкодити або навіть призвести підприємство до банкрутства [1, с.6].

Типовими для кризового стану є два варіанти виходу з нього: ліквідація підприємства або успішне подолання кризи. Своєчасно розпізнання симптомів кризового стану є основою для розробки заходів щодо запобігання або пом'якшення негативних наслідків кризи – антикризового управління підприємством [1, с.8].

Управління організацією в умовах фінансової кризи є сукупністю методів, направлених на зменшення статей витрат, оптимізації надходження грошових коштів необхідних для погашення боргів, та на підтримку об'єму продажів і отримання відповідного прибутку [2, с.50]. Для узагальнюючої характеристики суті та мети антикризових перетворень в економічній літературі та господарській практиці використовуються такі поняття:

- санація;
- банкрутство;
- скорочення витрат;
- збільшення надходження грошових коштів в організацію;
- проведення реорганізації або реструктуризації підприємства [3, с.125].

Під санацією розуміють сукупність усіх заходів, що здійснюються з метою ліквідації недоліків у роботі підприємства, та забезпечення його ритмічної й ефективної діяльності.

Санацію підприємство проводить у трьох основних випадках:

— до порушення кредиторами справи про банкрутство, якщо підприємство звертається до зовнішньої допомоги у спробі вийти з кризового стану;

— якщо підприємство, звернувшись до господарського суду із заявою про банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації (характерно для державних підприємств);

— якщо рішення про проведення санації виносить господарський суд на основі одержаних пропозицій задовольнити вимоги кредиторів до боржника і виконати його зобов'язання перед бюджетом [4, с.162].

Банкрутство – визнана арбітражним судом неможливість продовження господарської діяльності неспроможним господарюючим суб'єктом у зв'язку з відсутністю можливості відновити платоспроможність і нездатністю задовольнити вимоги кредиторів і (або) виконати обов'язок по сплаті обов'язкових платежів.

Скорочення витрат є необхідним кроком для усіх організацій в сучасній економічній ситуації. Методи скорочення витрат включають: контроль витрат, аналіз джерел виникнення витрат, їх класифікацію по ступеню залежності від об'ємів виробництва, проведення заходів щодо зниження витрат та оцінку отриманого ефекту [3, с.130].

Залучення грошових коштів в організацію в умовах сучасної кризи здійснюється в основному за рахунок продажу і надання в оренду активів компанії, оптимізації продажів та зміни кредитної політики для прискорення оборотності дебіторської заборгованості. Процес реорганізації підприємства займає всі значущі аспекти діяльності підприємства: продукт, асортимент, чинники виробництва, систему загального менеджменту. Дані зміни можуть не займати структуру підприємства, стратегічний продукт, але вони повинні бути настільки істотними, щоб підприємство змогло вижити в умовах сучасної нестабільності ринкового середовища та стати прибутковим [3, с.132].

Реструктуризація підприємства є складним процесом розробки та впровадження проекту кардинальної зміни стану підприємства та його структури. Проект може бути реалізований у формі злиття, поглинання, розділення, горизонтальної і вертикальної інтеграції [2, с.56].

Таким чином, політика антикризового фінансового управління підприємством в умовах сучасної економічної кризи, є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в розробці та використанні систем фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його захист від банкрутства і направлені на мінімізацію руйнівного впливу фінансової кризи на підприємство.

Література

1. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством [Text] : навч. посібник / А. М. Штангрет, О. І. Копилюк. – К. : Знання, 2007. – 335 с.
2. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетманцева; за заг. ред. З. Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
3. Теория и практика антикризисного управления / Под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина. – М. : Закон и право : ЮНИТИ, 2005. – 469 с.
4. Антикризове управління : теорія,методологія та механізм реалізації [Текст] : монографія / О. В. Коваленко; ЗДІА. – Запоріжжя : ЗДІА, 2011. – 465 с.

Ібрагімов Е.Е.
д.е.н., доцент
Запорізький національний університет (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Особливості побудови системи економічної безпеки підприємства полягають у принципах [1, с.52]. Принципи організації системи економічної безпеки систематизує на шість блоків – цільові, структурні, функціональні, процесні, операційні та системні принципи.

Цільові принципи (досяжність, конкретність, гнучкість, вимірність, сумісність).

Структурні принципи **(**принцип одночасності «чотирьох ролей», поєднання централізації і децентралізації, ієрархічність, пріоритет об’єкта над суб’єктом, координованість, єдиноначальність, мінімальна складність структури, персональна відповідальність).

Функціональні принципи (автономність, актуалізація, зосередженість, багатофункціональність, нейтралізація).

Процесні принципи **(**комбінація превентивних та реакційних заходів, комбінація гласності й конфіденційності, правомірність (законність), економічна доцільність, еквіфінальність).

Операційні принципи (пропорційність, прямоточність, рівномірність, паралельність, безперервність, спеціалізація).

Системні принципи (цілеспрямованість, комплексність, емерджентність, відкритість, зв’язність, адаптивність) [2, с.38].

Все перераховане вище дозволяє сформувати наступну групу принципів побудови системи економічної безпеки підприємства:

– усі прийняті управлінські рішення з розробки системи економічної безпеки не повинні суперечити чинному законодавству (принцип законності);

– елементи системи управління економічною безпекою підприємства повинні бути взаємопов'язані та узгоджені (принцип системності побудови);

– ефективність роботи системи безпеки повинна бути вище її вартості (принцип економічної доцільності);

– витрати на заходи з ліквідації, нейтралізації або мінімізації загроз економічним інтересам підприємства повинні бути менше, ніж можливі збитки від їх реалізації (принцип ефективності управлінських рішень);

– своєчасне попередження та/або ефективне подолання негативного впливу загроз, при цьому забезпечуючи розвиток підприємства (принцип результативності);

– витрати на попередження та/або подолання загроз повинні бути адекватними за їх рівнем та обсягом (принцип оптимізації витрат);

– всі заходи безпеки повинні проводитися з використанням сучасних досягнень науки і техніки, надавати надійний захист на певних рівнях безпеки (принцип обґрунтованості);

– вирішення питань економічної безпеки із залученням усіх суб'єктів і активів підприємства (принцип комплексності);

– забезпечення збалансованості економічних інтересів підприємства, окремих його підрозділів, персоналу (принцип збалансованості);

– своєчасність розробки і прийняття заходів щодо нейтралізації загроз економічної безпеки і економічним інтересам підприємства (принцип своєчасності);

– процес управління економічною безпекою підприємства повинен проходити безперервно (принцип безперервності);

– постійний системний моніторинг зовнішнього середовища підприємства з метою своєчасного виявлення та ідентифікації загроз економічним інтересам підприємства (принцип постійного моніторингу);

– реалізація активних дій і заходів захисту економічних інтересів підприємства з використанням нестандартних форм і способів захисту (принцип активності);

– координація заходів щодо забезпечення економічної безпеки на підприємстві; організація взаємодії заходів зі всіма підрозділами підприємства і здійснення єдиного управління процесом безпеки підприємства, організація взаємодії з державними та правоохоронними органами (принцип координації і взаємодії);

– єдиний підхід до виконання своїх функцій учасниками процесу забезпечення безпеки (принцип централізації);

– система управління економічною безпекою підприємства повинна бути органічно інтегрована в загальну систему менеджменту підприємства (принцип інтегрованості);

– всі прийняті управлінські рішення не повинні суперечити загальній стратегії економічного розвитку підприємства (принцип спрямованості на стратегічні цілі);

– управлінські рішення повинні розроблятися з урахуванням об'єктивних економічних законів (принцип об'єктивності).

Література

1. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. Л. Беспалько, А. С. Власков. – М. : Издательство Ось–89, 2007. – 208 с.

2. Больботенко І. В. Принципи організації системи економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності / І. В. Больботенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – Вип. 5. Ч. 2. – С. 36- 40.

Авраменко Т.П.
к.е.н., доцент
Національний університет біоресурсів і природокористування України (Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАПОБІГАННЯ КРИЗОВИМ ЯВИЩАМ В ЕКОНОМІЦІ АПК

Більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств знаходяться в умовах трансформації. Співіснування зовнішнього кризоутворюючого середовища та внутрішньої нестабільності підприємств є передумовою економічних криз вітчизняних аграрних підприємств. Існування кризи на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах зумовлює необхідність застосування принципово нових, спеціальних засобів, спрямованих на запобігання і нейтралізацію фінансово-виробничих ускладнень у діяльності підприємства та на забезпечення його стабільного господарювання. Можливі кризи в аграрних підприємствах різнорідні не тільки за своїми причинами і наслідками, але й за своєю суттю.

Ознаки наближення кризових явищ виступають об'єктивною передумовою застосування антикризових заходів. Антикризовий захід це захід, який спрямований на запобігання чи подолання кризи, що доводить необхідність його застосування на всіх етапах розвитку аграрного підприємства. Можливість здійснення заходів щодо запобігання кризовим явищам в економіці АПК визначається знанням циклічного характеру розвитку соціально-економічних систем, що дозволяє передбачати кризові ситуації і готуватися до них, та людським фактором, оскільки свідома діяльність людини дозволяє шукати шляхи виходу з кризових ситуацій. Крім того, необхідність

проведення антикризових заходів визначається цілями розвитку аграрного підприємства (табл.).

Головною метою здійснення заходів щодо запобігання кризовим явищам на сільськогосподарських підприємствах є, забезпечення стабільного розвитку підприємства, що виявляється досягненням та підтриманням потрібного рівня показників платоспроможності і прибутковості для попередження повторної кризи. Тому до діяльності соціально-економічної системи певною мірою завжди повинні бути застосовані антикризові заходи. Особливості заходів щодо запобігання кризовим явищам у сільськогосподарських підприємствах зумовлені підвищеною складністю їх зовнішнього середовища, тривалістю виробничого циклу, сезонністю виробничих процесів та процесами реформування аграрного сектора України. Певні умови нестабільності і трансформації підприємств аграрного сектора економіки роблять проблему можливого банкрутства надзвичайно гострою і вимагають пошуку та застосування досконалих методик діагностики кризового стану [1, с.7]. Один із підходів до оцінки імовірності банкрутства може бути отриманий на основі фінансового аналізу, оскільки банкрутство є наслідком саме фінансової кризи.

Аналіз існуючих методик визначення загрози банкрутства свідчить про неможливість застосування іноземних моделей прогнозування банкрутства у вітчизняних умовах, які не дають точного уявлення про ступінь економічної кризи. Це підкреслює необхідність формування нового підходу до комплексної діагностики кризового стану підприємств, яка передбачає аналіз фінансово-економічного стану, адаптації організаційних структур до мінливих умов, кадрового потенціалу, змін техніко-технологічного потенціалу, стану бухгалтерського обліку, впливу правових чинників на діяльність аграрного підприємства [2, с.173].

Таблиця

Особливості прояву аграрної кризи в Україні на сучасному етапі

Симптоми кризи	
Криза	Наслідки кризи
Спад виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції	
Інфляційна криза	Диспаритет цін
Структурна криза	Диспропорції в галузях сільського господарства
Товарна криза	Зміни в структурі реалізації продукції
Гостра нестача фінансових коштів	
Платіжна криза	Заборгованість
Зниження продуктивності праці і конкурентоздатності сільськогосподарської продукції	
Техніко-технологічна криза	Падіння рівня рентабельності
Інвестиційна криза	Зниження обсягів капітальних вкладень
Непрофесіоналізм управлінських кадрів	
Кадрова криза	Відсутність знань і навичок з управління в умовах кризових ситуацій, недосконала організаційно-управлінська структура
Уповільнення темпів реформування	
Криза аграрної реформи	Відсутність персонізації майна підприємств і реалізації права власності на землю

Відмінність методики полягає в порівнянні економічних результатів діяльності окремих підприємств з результатами опитування керівників і працівників цих підприємств щодо економічного стану, що здійснюється методом емпіричного соціального дослідження. На основі отриманих результатів визначаються розміри кризового розвитку, економічні суперечності подолання криз та відправні точки для покращання ситуації на підприємстві.

Основною умовою реформування підприємств АПК є використання засобів запобігання і подолання кризових явищ. Оскільки більшість аграрних підприємств знаходиться на пізній стадії кризової ситуації, то зростає необхідність активного застосування таких засобів, як реструктуризація, спеціалізація, диверсифікація, трансформація організаційних форм управління, банкрутство, санація, впровадження антикризових інновацій, кадрова антикризова політика та агроконсалтинг.

Література

1. Короткова О. В. Деякі аспекти реалізації антикризового управління в сучасних економічних умовах / О. В. Короткова, Н. В. Єгорова // Економіка та держава. – 2011. – № 5. – С. 7-9.

2. Антонюк О. О. Використання інтегральних методик оцінки кризового стану та ймовірності банкрутства для аграрних підприємств // Сучасні тенденції розвитку аграрної економіки. – Умань : Видавець „Сочінський”, 2011. – С. 173-178.

Біла О.Г.
к.е.н., професор,
Маланчук З.А.
магістр
Львівська комерційна академія (Україна)

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Питання управління оборотними коштами на підприємствам чи організаціях привертають усе більшу увагу представників вітчизняної та закордонної фінансової науки. Це обумовлено змінними процесами, що відбуваються в українській економіці, розвитком не тільки різноманітних форм власності, але й різноманіттям господарської поведінки власників і менеджерів підприємств. Сьогодні практика управління господарюючим суб’єктом вимагає нетрадиційних, рішень, що ґрунтуються на глибокому синтезі досягнень сучасної фінансової теорії та досвіду фінансового управління.

В умовах державної незалежності України, підвищення ролі підприємницьких структур як важливої складової фінансової системи держави особливо гостро постала проблема ефективного управління оборотними коштами. Важливість оборотних коштів у діяльності підприємств підсилюється й тим, що вони беруть участь у фінансовому забезпеченні господарської діяльності.

Управління оборотними коштами – це є забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції з найменшим розміром оборотних коштів.

Довгострокове управління оборотними коштами представляє собою стратегію щодо формування та використання оборотних коштів у господарській діяльності підприємства.

На характер довгострокового управління капіталом підприємства, в тому числі, оборотних коштів впливають наступні фактори. Із зовнішніх факторів:

- загальні тенденції розвитку економіки країни;
- особливості розвитку галузі чи галузей в якій (яких) підприємство здійснює господарську діяльність;
- фактор інфляції;
- особливості фіскальних механізмів держави (порядок нарахування, розміри та порядок сплати податків);
- стан та розвиток конкурентного середовища на ринках, на яких працює дане підприємство.
- Із внутрішніх факторів можна виділити наступні:
- потреба в поточних запасах, регулярність поставок;
- логістика товаропросування, канали поставок та збуту товарів чи продукції;
- рішення про застосування кредитування (кредитних ліній) чи договірних відстрочок платежів, застосування товарного кредиту при поставках та продажу.

Короткострокове управління оборотними коштами представляє собою реалізацію довгострокової стратегії у короткостроковому періоді.

Слід також виділити оперативне у правління оборотними коштами, що являє собою постійний неперервний процес поточного управління джерелами формування оборотних коштів та напрямками їх використання.

Ефективне управління оборотним капіталом передбачає вибір і здійснення певної фінансової політики. Суть такої фінансової політики полягає в пошуку оптимальної структури оборотних коштів.

Політика управління оборотними коштами повинна забезпечувати пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи підприємства (рентабельністю). Особливу увагу треба приділити управлінню формуванням та використанням оборотних коштів підприємства.

Література

1. Біла О. Г. Робочий капітал – передумова поточної ліквідності підприємства / О. Г. Біла // Фінанси України. – 2003. – № 10.

2. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування : навч. посіб. / О. Г. Біла. – Львів : Компакт – ЛВ, 2007. – 312 с.

Бабій О.М.
к.е.н., доцент
Одеський національній економічний університет (Україна)

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час в рамках теорії вартісного менеджменту сформувались власні моделі управління вартістю компанії, що в тій чи іншій мірі відповідають її змісту та принципам.

В сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств, що характеризуються нестабільністю ринкового середовища, можна виділити декілька альтернативних моделей управління вартістю, серед яких найбільш теоретично і практично ґрунтовними є:

• модель А. Дамодарана;
• модель «Пентагон»;
• модель К. Уолша;
• модель збалансованої системи показників [1, с.24].

Концептуальна модель А. Дамодарана набула достатньо широкого поширення для корпоративних структур, як моно-, так і мета-корпорацій. Вона безпосередньо заснована на методі дисконтування грошових потоків і виділенні вартісних факторів різного рівня інтеграції.

Модель «Пентагон» McKinsey заснована на ключовій ролі реструктуризації як інструменту управління вартістю. У моделі використовується класична пентаграма для визначення процесу і типових процедур реструктуризації з позицій потенційного збільшення вартості компанії.

Ефект від реструктуризації складних корпоративних структур розраховується наступним чином:

Загальний ефект від реструктуризації = Ефект від реструктуризації бізнес одиниці А + Ефект від реструктуризації бізнес-одиниці В + ... + ... + Ефект від реструктуризації бізнес-одиниці N.

Крім загального ефекту від реструктуризації розраховується і умовний економічний ефект. Умовний економічний ефект від реструктуризації являє собою результат реструктуризації, виражений у вигляді суми грошових чи інших надходжень і капіталізованих альтернативних витрат за вирахуванням витрат, пов'язаних власне з реструктуризацією. Умовний економічний ефект доцільно застосовувати в якості якоїсь «довідкової» величини, що забезпечує коригування управлінських рішень [2, с.47].

Для нарощування вартості компанії в даній концепції принципове значення мають чинники, що формують грошовий потік, генерований активами компанії, збільшення якого забезпечує тривалість росту вартості компанії. Ці чинники такі: 1. Зростання обсягу продажів. 2. Економічний прибуток. 3. Ставка податку на доходи фізичних осіб. 4. Ефективне використання основного

і оборотного капіталу. 5. Ставка дисконту, мінімізація якої досягається за рахунок оптимальної структури капіталу.

6. Борг, оптимізація якого в структурі пасивів визначається відношенням власного і позикового капіталу [3, с.38].

Концептуальна модель К. Уолша. Дана концепція з'єднує традиційний підхід до фінансового аналізу діяльності компанії, що базується на фінансових коефіцієнтах, і новий напрямок аналізу компаній, заснований на оцінці її вартості. К. Уолш не пропонує вирішення всього комплексу питань в управлінні вартістю компанії; його модель розглядає збалансований «правильний» рух обмеженого числа головних фінансових коефіцієнтів, які служать для вираження цілей бізнесу та його стандартів і визначають вартість компанії.

Керуючи базовими коефіцієнтами з урахуванням їх взаємозв'язку і необхідності збалансування, можна досягти збільшення капіталізації компанії. Слід зазначити, що, спираючись у своїй моделі тільки на фінансові коефіцієнти, автор підкреслює необхідність використання в управлінні вартістю більш широкого кола показників, що забезпечують досягнення фінансових цілей, для чого «потрібно об'єднання зусиль і майстерності менеджерів, що займаються самими різними напрямками діяльності: виробництвом, маркетингом, розподілом товарів і послуг та іншими складовими бізнесу».

К. Уолш обґрунтовує також загальні правила ведення бізнесу в умовах зростання для підвищення вартості компанії. При цьому основою оцінки також є грошовий потік, але його збільшення досягається за рахунок досягнення балансу між прибутком, ростом і активами.

Модель збалансованого зростання встановлює баланс між трьома ключовими параметрами – прибутком, ростом і активами, які й створюють грошовий потік. Показник збалансованого росту відповідає вимогам концепції вартісного менеджменту: містить чинники, що створюють вартість, що одночасно є цільовими індикаторами, і передбачає розрахунок інтегрованого показника, що фіксує темпи зростання грошового потоку, а, отже, і зростання вартості компанії [4, с.50].

Література

1. Бочаров В. В. Управление стоимостью бизнеса: учебное пособие / Бочаров В. В., Самонова И. Н., Макарова В. А. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.
2. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: [Монографія] / О. Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
3. Бабій О. М., Сабадирьова А. Л., Куклінова Т. В. Потенціал і розвиток підприємства : Навч. посібник. – Одесса, ОНЕУ, ротапринт, 2013.
4. Королькова І. Щодо управління вартістю підприємства на основі збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах / І. Королькова, О. Королькова // Економіка підприємства. – 2010. – № 9. – С. 49-51.

Літвінов О.С.
к.е.н., доцент,
Малишко В.С.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВІДТВОРЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНОСТЕЙ

Як відомо, під економічним відтворенням розуміється постійно повторюваний процес відтворення всіх елементів економічної системи, таких як фактори (ресурси) виробництва, виробничі та економічні відносини.

Проблемами вивчення сутності відтворення ресурсів підприємства займалися багато вчених, починаючи від класиків економіки, завершуючи їх сучасними послідовниками. Більшість авторів під відтворенням розуміють діяльність по відновленню споживчих якостей ресурсів.

Серед ресурсів (факторів) виробництва науковцями велику увагу приділено аналізу умов відтворення трудових, матеріально-сировинних, фінансових та особливо матеріально-технічних ресурсів підприємства при цьому недостатньо розглянутими залишаються питання відтворення нематеріальностей або нематеріальних ресурсів підприємства (НМР).

Важливим питанням управлінського аналізу будь-якої діяльності є процес визначення її ефекту та ефективності. Ефект – це результат діяльності. Ефективність – це характеристика того, завдяки яким витратам ресурсів були досягнуті результати. Метою визначення ефективності діяльності є вибір найбільш ефективного, раціонального, економічного варіанту дій із всього спектру можливих варіантів. Діяльність по відтворенню НМР підприємства також має велику кількість варіантів дій. Всі ці варіанти призводять до різних результатів і потребують різних витрат ресурсів, що обумовлює важливість оцінки ефективності відтворення.

На нашу думку, існує помилкове представлення про тотожність ефективності відтворення і ефективності використання основних засобів. Фондовіддача, фондоємність, фондоозброєність, фондорентабельність та ін. характеризують співвідношення результатів використання основних засобів із їх обсягом або витратами на їх придбання, що є характеристикою ефективності використання основних засобів (окрім фондоозброєності, яка є показником співставлення). Тоді як показниками ефективності відтворення НМР повинні бути показники, які співвідносять результати саме відтворення із витратами ресурсів на цей процес.

Показником результату відтворення пропонуємо вважати показник приріст корисності об’єкту НМР, а показником ефективності відтворення є питома корисність витрат на відтворення об’єкту НМР. Питома корисність витрат на відтворення споживчих якостей об’єкту НМР показує, який приріст споживчих якостей об’єкту НМР забезпечується 1 гривнею додаткових витрат.

Медведовська Т.П.
к.пед.н., доцент
Національний гірничий університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Роль інноваційною діяльності як вирішального фактора підвищення ефективності виробництва, забезпечення стабільного економічного росту постійно зростає і в сучасних умовах для промислових підприємств є пріоритетним напрямком.

Дослідження, спрямовані на удосконалення існуючих механізмів управління інноваційною діяльністю підприємств є, безумовно, актуальним й сприятимуть збільшенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, підвищенню ефективності їх функціонування, а отже поліпшенню економічної ситуації в країні в цілому [1; 2; 4].

Для успішного управління нововведеннями необхідною умовою є формування і використання цілісного організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю, який передбачав би чітку впорядкованість його елементів, тобто суб'єктів та об'єктів управління і ефективність їх взаємодії між собою та зовнішнім середовищем [3; 4].

Дії цього механізму полягають в тому, що в процесі управління керуюча система (суб'єкт управління), ґрунтуючись на об'єктивно існуючих принципах, впливає різними методами на керовану систему (об'єкт управління) з тим, щоб досягти виконання поставленої мети. Указаний механізм повинен базуватися на застосуванні функцій управління інноваційною діяльністю, а саме на її плануванні, організації, мотивуванні, контролюванні та регулюванні [4].

На більшості сучасних підприємств, існуюча система управління впровадженням інновацій не може забезпечити їх ефективну роботу. Підприємства не розробляють стратегії розвитку виробництва на перспективу, наслідком чого є низький рівень інноваційної діяльності, високий рівень застарілих технологій та обладнання, низькі темпи освоєння нових розробок.

Така негативна тенденція обумовлена не тільки проблемами на макрорівні, але й нестабільним соціально-економічним середовищем, відсутністю значних стимулів та державної підтримки. Недосконале нормативно-законодавче забезпечення перешкоджають залученню додаткових інвестицій,знижують темпи інноваційної діяльності підприємств. Основним джерелом фінансування інноваційних проектів залишаються власні кошти підприємства, що має скоріш негативні наслідки, ніж позитивні. Такі недоліки в управління інноваціями на підприємствах призводять до погіршення стану обладнання, використання старих технологій і як наслідок – випуску неконкурентоспроможної продукції [1; 4; 5].

Тому, на нашу думку, необхідно удосконалювати механізм управління інноваціями. Перш за все, підприємство повинне зробити обґрунтований вибір та оцінку впроваджуваних нововведень, визначити їх ефективність. Також,

необхідним кроком є аналіз стану підприємства, тобто рівня попиту споживачів на нову продукцію, кількості і стану конкурентів, наявності достатнього обсягу ресурсів і коштів для реалізації нововведень,величини резерву виробничих потужностей і рівня розвитку інфраструктури підприємства.

Управління інноваціями повинно передбачати взаємодію трьох рівнів – державного, регіонального, виробничого та створювати спеціальні підрозділи з впровадження нових виробів, які забезпечуватимуть взаємодію операційних, комерційних, маркетингових, технічних та фізичних служб підприємства. Важливою умовою ефективного управління інноваційним процесом є забезпечення підприємства спеціалістами у сфері проектного аналізу та інноваційного менеджменту, а також удосконалення існуючої системи стимулювання працівників [3; 4].

Таким чином, ефективне управління інноваційною діяльністю підприємства означає перехід на новий, досконаліший спосіб організації його діяльності, що забезпе6чує зростання виробничих можливостей та є показником інноваційного розвитку підприємства.

Література

1. Гаркавенко С. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / С. Гаркавенко. – К.: Знання, 2010. – 654 с.

2. Економічний аналіз : Навчальний посібник / За ред. С. Скибінського. – К.: КНЕУ, 2011. – 540 с.

3. Медынский В. Инновационный менеджмент : учебник / В. Медынский. – М.: ИНФРА, 2002. – 295 с.

4. Экономика и управление инновационной деятельностью : Учебник / Под ред. П. Перервы. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 384 с.

5. Экономика предприятия : Учебник для вузов / Под ред. В. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 520 с.

Семененко І.М.
к.е.н., доцент,
Галгаш Р.А.
к.е.н., доцент,
Бурко Я.В.
к.е.н., доцент
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (Україна)

ТИПИ ВЗАЄМОДІЙ СКЛАДОВИХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сталий розвиток підприємств, зазвичай, розглядається з позицій системного підходу. Система розглядається як деякий клас речей (явищ), елементи яких знаходяться у взаємодії та взаємозв'язку [1]. Як правило, виділяють три типи систем, кожний з яких представляє відповідну складову

сталого розвитку – економічну, соціальну або екологічну [3], та аналізують взаємодію між ними. Згідно із законом системності взаємодія також є об’єктом-системою [2]. Виходячи з того, що економічні, соціальні та екологічні системи, як складові сталого розвитку, мають численні типи взаємодій, пропонується самі взаємодії між цими складовими розглядати теж як системи.

Існують три класи дій: двосторонні (взаємодія), односторонні (одностороння дія), нульсторонніх (взаємонедія). Причому взаємодії, односторонні дії та взаємонедії є об'єктами-системами і належать системі об’єктів одного і того ж роду. Кожна з цих дій – це єдність протилежностей: взаємодія – єдність двох односторонніх дій, протилежних за напрямами їхнього впливу; одностороння дія – єдність дії і недії; взаїмонедія – єдність двох односторонніх недій, взаємно протилежних за напрямами їхнього невпливу. Крім того, взаємодія – протилежність взаємонедії, одностороння дія об’єкта А на об’єкт В – протилежність іншої односторонньої дії об’єкта В на об’єкт А; ці дії є перехідними формами для двосторонніх дій і недій. Лише дву- і одностороннім діям властиві причинно-наслідкові відносини, причому для односторонніх дій – наполовину [2].

Отже, існує множина варіантів взаємодій між складовими сталого розвитку підприємства. Якщо розглядати кожну пару зі всіх можливих комбінацій складових сталого розвитку, то можна виділити три контури взаємодій: соціально-економічний, соціально-екологічний, еколого-економічний. Причому, в межах кожного контуру може бути повна або неповна (часткова) взаємодія, одностороння дія і взаємонедія. Наприклад, в межах соціально-економічного контуру може бути взаємодія (взаємна двостороння дія між соціальною і економічною складовими сталого розвитку); одностороння дія (лише соціальна складова впливає на економічну складову або навпаки – економічна складова діє у напряму соціальної складової); взаємонедія (соціальна і економічна складова не діють у напряму одна одної і не впливають одна на одну). Причому, можна розглядати як дію однієї складової на іншу складову в цілому, враховуючи всі можливі зв’язки і впливи, так і певні аспекти або напрями дій в межах цього контуру (виділення і розгляд певної проблеми). В межах зазначених контурів взаємодій складових сталого розвитку слід зазначити про можливість цілеспрямованих та нецілеспрямованих дій (або недій) одного об’єкту на інший. Причому, нецілеспрямована дія (недія) об’єкта А на об’єкт Б може бути як взагалі випадковою, так і виявитися як реакція на дію (недію) об’єкта Б на об’єкт А. Це збільшує кількість можливих варіантів взаємодій складових сталого розвитку підприємства.

Прикладами взаємодії (односторонньої дії, взаємонедії) складових сталого розвитку є такі:

витрачання частки прибутку підприємства на проведення корпоративних заходів, що в результаті підвищує продуктивність праці робітників (взаємодія економічної і соціальної складових, причому, дія економічної складової є цілеспрямованою, а дія соціальної складової може бути як цілеспрямованою, так і такою, що є реакцією на попередню дію);

відсутність викидів шкідливих речовин у зовнішнє середовище на торгівельному підприємстві (або його будь-якого іншого впливу на середовище) (взаємонедія економічної і екологічної складових);

насадження робітниками підприємства дерев у одному з парків міста, який не розташований поблизу підприємства (одностороння дія соціальної складової на екологічну) та інші.

Розгляд типів взаємодій складових сталого розвитку як систем дає можливість краще уявити саму сутність цих взаємодій, розширити поняття структури взаємодії (як системи), управляти взаємодіями для досягнення цілей, узгоджених зі стратегією сталого розвитку підприємства.

Література

1. Уемов А. И. Свойства, системы, сложность / А. И. Уемов // Вопросы философии. – 2003. – № 6. – С. 96-110.
2. Урманцев Ю. А. Общая теория систем об отношениях взаимодействия, одностороннего действия и взаимодействия / Ю. А. Урманцев. – В кн. : Проблема связей и отношений в материалистической диалектике. – М. : Наука, 1990. – С. 101-137.
3. Fiksel J. (2012). A systems view of sustainability: The triple value model / J. Fiksel // Environmental Development.– № 2. – Pp. 138-141.

Семенова В.Г.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

В складних ринкових умовах господарювання перед вітчизняними підприємствами постає завдання збереження ринків збуту та підвищення ефективності діяльності. Формування інтелектуальної власності є важливим напрямком підвищення конкурентоспроможності підприємства. Управління цими процесами потребує застосування новітніх методів та інструментів. Важливим аспектом постає оцінювання ефективності управління цими процесами. Економічна наука пропонує сьогодні широкий набір інструментів оцінювання ефективності управління. Тому правильний вибір методології та інструментарію оцінювання є складним завданням. Багато науковців присвятили свої дослідження проблемам аналізу та визначенню методичних засад оцінювання ефективності управління, що ускладнює завдання вибору кращої методики. У світовій практиці поширені наступні методи оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю:

- збалансована система показників (Balanced Scorecard) – інструмент стратегічного управління підприємством на основі оцінки його

результативності за допомогою показників і бізнес-метрики, що відображає ключові напрями діяльності підприємства;

- навігатор Scandia (передбачає виділення 30 ключових індикаторів: фінансові показники, клієнтський напрямок; напрямок процесів; кадровий напрямок, напрями розвитку / відновлення та ін.);
- IC-індекс (спрямований на побудову загального механізму формування вартості компанії та передбачає об'єднання кількох різних індикаторів в один індекс, який пов'язує інтелектуальну власність зі змінами на ринку);
- табло (проект) ланцюга вартості (виділяється 9 груп показників: внутрішня здатність до відновлення; накопичені, придбані здатності; ділова мережа; інтелектуальна власність, технологічна реалізованість інновацій; діяльність в Інтернеті; клієнти; ефективність; перспективи росту);
- звіт про інтелектуальний капітал (для внутрішніх потреб управління) складають детальний звіт; для оприлюднення з метою залучення інвестицій або для інформування потенційних інвесторів готують скорочений звіт, в якому відсутня інформація, що містить комерційну таємницю);
- метод VAIC (Value-Added Intellectual Coefficient) передбачає розрахунок коефіцієнта інтелектуальної доданої вартості, який включає змінні показники капітального бюджетування, фінансового планування, постановки цілей, виміру діяльності, взаємодії з акціонерами, матеріального стимулювання. Недоліком методу є його складність – містить 164 показника [1];
- модель розрахунку коефіцієнта Тобіна q – це відношення ринкової вартості компанії до вартості заміни основних виробничих фондів Зростання q підприємства свідчить про збільшення його інтелектуального капіталу та зростання вигідності ринкових операцій підприємства [2].

Вітчизняні дослідники для оцінки ефективності функціонування системи управління об’єктами інтелектуальної власності підприємства пропонують використання наступних показників [3, с.138]: індекс витрат на інноваційну діяльність; індекс оновлення асортименту; індекс оновлення технологічної бази; темп зростання інноваційної активності; оперативність проведення оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності; частка прибутку від комерційної реалізації об'єктів інтелектуальної власності в загальному обсязі прибутку; рентабельність витрат на створення, забезпечення правової охорони і захисту та використання об'єктів інтелектуальної власності; співвідношення між переданими та придбаними правами на об'єкти інтелектуальної власності; індекс використання об'єктів інтелектуальної власності та інші показники.

Ми вважаємо, що оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств повинне відбуватись, перш за все, за окремими критеріями та відповідними їм групам показників. Аналіз ефективності управління складається з наступних етапів:

• на основі методу експертних оцінок визначаються вагові коефіцієнти показників оцінки ефективності;

• здійснюється розрахунок одиничних кількісних показників оцінки ефективності управління кожної з виділених груп показників;

• розрахунок проміжних узагальнених оцінок ефективності управління відповідно до обраного критерію;

• визначення загальної інтегральної оцінки ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства відповідно до усіх критеріїв ефективності.

Використання розглянутих підходів щодо оцінювання системи управління інтелектуальною власністю буде сприяти вирішенню практичних завдань з підвищення ефективності діяльності промислових підприємств.

Література

1. Білоус-Сергєєва С. О. Оцінка інтелектуального капітала промислового підприємства [Електронний ресурс] / С. О. Білоус-Сергєєва // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності' 2011. – Режим доступу : http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/334/38.1.pdf?sequence=1

2. Tobin, J. A general equilibrium approach to monetary theory ? [Text] / J. Tobin // Journal of Money Credit and Banking. – Vol. 1. – No.1. – Pp. 15-29.

3. Максименко Я. А., Гусаковська Т. О. Організаційно-методичне забезпечення управління формуванням та використанням портфеля об’єктів інтелектуальної власності на машинобудівних підприємствах / Я. А. Максименко, Т. О. Гусаковська // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 134-139.

Стовба Т.А.
к.э.н., доцент
Херсонская государственная морская академия (Украина)

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УСЛОВИЯХ VUCA-МИРА

Важнейшим фактором развития и конкурентоспособности предприятия являются инновации, интеллект и знания человека [1, с.39]. Но знания быстро устаревают. По мнению аналитиков ежегодно обновляется 5 % теоретических и 20 % профессиональных знаний. Согласно принятой в США единицы старения знаний специалиста – периода полураспада компетентности (ее снижение на 50 %) в результате появления новой информации – эта критическая точка по многим профессиям наступает менее чем через 5 лет [1, с.42].

Современная бизнес-среда характеризуется нестабильными, неопределенными, сложными и неоднозначными условиями, которая получила название VUCA-мир (аббревиатура от volatility, uncertainty, complexity и ambiquity) [2]. Поэтому если раньше, чтобы что-либо изменить, нужны были такие инструменты, как деньги, связи и власть, то в VUCA-мире необходимы хорошая идея, компьютер и социальные сети.

В условиях VUCA-мира следует фокусироваться на настоящем, актуальном, потому что именно это сейчас доставляет удовольствие, радость, удовлетворяет запросы потребителя. Произошел переход от экономики внимания к экономике участия, которая предполагает, что потребители желают непосредственно участвовать во всех процессах – создавать товары и услуги, исходя из индивидуальных потребностей и предпочтений, фотографировать, организовывать по своему усмотрению работу и досуг, делиться мыслями и впечатлениями и пр. Маркетинг должен вдохновлять и призывать потребителей к действию, дарить радость сейчас. Т. Питерс предлагает отказаться от категорий «товар», «услуга», заменив их на «впечатление», «переживание», «мечты». По его мнению, сегодня сущность бизнеса содержится в помощи клиентам стать теми, кем они желают стать. То есть Т. Питерс проповедует «маркетинг мечты» или дримкетинг, который заключается в прикосновении к мечтам клиента, продвижении именно их, а не товара, создании легенды, культа [3, с.423].

Основным способом обеспечить непрерывность инноваций на предприятии и, таким образом, возможностью достичь национальных целей развития и равноправной интеграции в мировую систему для Украины, является формирование такой культуры, которая будет стимулировать и поддерживать креативный подход со стороны персонала к достижению поставленных целей и привлекать к участию в нововведениях непосредственно потребителей товаров и услуг. Эксперты считают, что состояние корпоративной среды (внутрифирменного климата, культуры предприятия) влияет на прибыль в четыре раза сильнее, чем все технические факторы (улучшение финансовых схем, реинжиниринг бизнес-процессов, улучшение организационной структуры, написание подробных должностных инструкций, введение новых систем подчинения, мотивации и контроля и пр. технические атрибуты). Прибыль на 80 % зависит от состояния корпоративной среды и только на 20 % от всех остальных объектов внимания руководителей [4, с.28].

Существует много факторов, влияющих на процесс формирования корпоративной культуры предприятия. Среди них: отношение к работе и стиль руководства менеджеров, критерии поощрения персонала, реакция руководителей на проблемы, возникающие в организации, главные ориентиры руководства, критерии отбора, назначения, продвижения и увольнения персонала предприятия. Кроме того, следует принимать во внимание системы передачи информации, организационные правила и процедуры, неформальное лидерство в организации, мифы и традиции, внутренний и внешний дизайн помещений, структуру предприятия [5, с.198]. Культура способствует заинтересованности персонала предприятия в новых идеях, обеспечивает их готовность и способность поддерживать и реализовывать инновации во всех сферах жизни.

Мировой опыт убедительно доказывает, что процветающие предприятия отличаются сильной культурой. Сильной корпоративной культуре присуща четко сформированная система ценностей, которая активно поддерживается и имеет широкое распространение среди работников предприятия. К ценностям

предприятия чаще всего относят культурные нормы, модели поведения, убеждения, взаимоотношения, методы контроля, взгляды на окружающий мир, философию бизнеса [6, с.423]. Исследования показали, что успех определялся ценностями фирмы, а не отношением к рыночным силам, заповедями личного характера, а не завоеванными позициями в конкурентной борьбе, пониманием ситуации и адекватным реагированием на нее, а не имеющимися ресурсами.

Таким образом, сильная корпоративная культура будет способствовать созданию таких преимуществ, которые позволят отечественным предприятиям быть конкурентоспособными в условиях VUCA-мира.

Литература

1. Україна–2015 : національна стратегія розвитку. Громадсько-політичне об'єднання «Український форум». – К. : 2008. – 76 с.
2. Матвейчев О. Менеджмент умер. Маркетинг умер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : matveychev-oleq.livejournal.com/2450909.html.
3. Куцаченко Е. Бизнес Мечты / Е. Куцаченко // Бизнес. – 2005. – № 13 (636) 28 марта. – С.82-86.
4. Миколайчук Н. С. Економічні аспекти формування інноваційної культури на підприємствах та регіональному рівні / Н. С. Миколайчук, М. М. Миколайчук, Т. А. Стовба // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т.1. – С.26-33.
5. Грошев И. В. Организационная культура / И. В. Грошев, П. В. Емельянов, В. М. Юрьев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 288 с.
6. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я. – СПб. : Питер, 1999. – 496 с.

Семенова К.Д.
к.е.н, доцент,
Тарасова К.І.
викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Стабільне економічне становище підприємства в значній мірі залежить від того, наскільки повно в його діяльності враховуються всі види існуючих ризиків. Особливість функціонування вітчизняного підприємства в сучасних умовах полягає в тому, що воно постійно знаходиться під впливом загальноекономічних і специфічних ризиків. Загальноекономічні ризики притаманні підприємницькій діяльності в будь-якому навколишньому середовищі, в той час як специфічні характерні саме для української економіки та конкретного типу підприємства [1]. За таких умов надзвичайної актуальності набуває оволодіння ефективними методами управління ризиками, тобто методами ризик-менеджменту.

Як свідчить зарубіжна практика, керівники успішно і динамічно зростаючих компаній в своїй діяльності успішно використовують систему управління ризиками як в окремих сферах бізнесу, так і в рамках всієї компанії в цілому. Дані дослідження, проведеного Федерацією європейських асоціацій з ризик-менеджменту показують, що 79 % опитаних підприємств проводять картографування ризиків, а на 44 % з них управління ризиками є складовою частиною всього менеджменту підприємства [2]. Таким чином, система управління ризиками для європейських компаній стала тією компетенцією, яка дозволяє істотно зміцнити їх конкурентні позиції на ринку.

У той же час українські підприємства знаходяться тільки на самому початку впровадження системи управління ризиками в свою діяльність. Аналіз результатів опитування вітчизняних господарюючих суб'єктів свідчить про те, що більшість підприємств практично не застосовують ризик-менеджменту в своїй діяльності.

Дослідження ряду підприємств, які займають лідируючі позиції на ринках, продемонструвало, що ризик-менеджмент на підприємствах носить дещо фрагментований характер і в своїй більшості застосовується лише по відношенню до двох видів ризику – фінансового та виробничого. Одна з основних причин зазначеної негативної тенденції полягає в тому, що у підприємців немає чіткого уявлення про саму сутність управління ризиками та про послідовність всіх необхідних етапів, що забезпечують це управління.

Світова ж практика розробила цілу низку стандартів, які надають практичні рекомендації щодо управління підприємницькими ризиками. Найвідомішими з них є: Австралійсько-новозеландський стандарт з ризик-менеджменту AS/NZS 4360, Стандарт з ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій ризик-менеджменту, документи Базельського комітету: стандарт достатності капіталу «Базель-2» і стандарти управління кредитними, фінансовими і операційними ризиками. Однак, ці документи містять лише загальні рекомендації відносно того, що саме повинно входити в систему управління ризиками.

На основі дослідження цих та інших міжнародних стандартів з ризик-менеджменту, підходів до управління ризиками, що пропонують вітчизняні вчені, нами розроблено власний укрупнений алгоритм формування системи управління ризиками на підприємстві (рис.).

Як видно з рис., запропонована система містить певну послідовність дій, яка відображає логіку процесу управління ризиками; існують зворотні зв'язки між етапами управління; проводиться загальна оцінка та аналіз процесу управління ризиками. При цьому одним з найважливіших етапів є третій (перший та другий етапи докладно розглянуто авторами в роботі [3]). На третьому етапі підприємство формує політику ризику, а також політику, спрямовану на зниження невизначеності в процесі його функціонування. Правильний вибір заходів щодо попередження та мінімізації ризиків визначає ефективність всього ризик-менеджменту та сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Рис. Система управління ризиками на підприємстві

Література

1. Милашко О. Г. Статистичний аналіз стану та розвитку підприємств готельного господарства Одеської області / О. Г. Милашко // Науковий вісник. Одеський держ. екон. ун-т. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Вип. 13 (114). – Одеса, 2010. – С. 143-150.

2. European Risk and Insurance Report (2014). Executive Summary of the FERMA Risk Management Benchmarking Survey 2014, 7th Edition , [Електронний варіант]. – Режим доступу : http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-european-risk-and-insurance-report-2014/$FILE/EY-european-risk-and-insurance-report.pdf

3. Семенова К. Д. Виявлення та оцінка ризиків як елемент забезпечення конкурентоспроможності підприємства / К. Д. Семенова, К. І. Тарасова // Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – С. 337-352.

Руссіян О.А.
к.е.н., ст. науковий співробітник
Інститут економіки промисловості НАН України (Україна),
Сташкевич І.І.
ст. викладач
Донбаська державна машинобудівна академія (Україна)

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Організаційні зміни у науці переважно розглядаються у рамках змістовного та процесійного напрямків, сутність яких досить повно розкрито у працях зарубіжних учених У. Барнетта та Г. Кэрролла [1]. Представники змістовного напрямку зосереджуються на трансформації конкретних станів організації на визначеному проміжку часу. Головна увага приділяється тому, якою була організація у вихідному стані, якою вона повинна стати після реформ. Змістовні моделі описують компоненти організацій, які зазнають трансформацій, а також якість взаємозв`язків між ними. Інший напрямок охоплює чисельні описи процесу змін. Дослідження при цьому зосереджуються на таких категоріях, як швидкість та послідовність дій, зміна станів, прийняття рішень, комунікації, опір змінам і т.д. Узагальнення підходів у рамках процесної методології свідчить про неоднозначність та відсутність чіткого набору і послідовності етапів.

Д.В. Найпак досліджує управління організаційними змінами як процесом та наводить його декомпозицію на етапи здійснення змін. Автор розглядає управління організаційними змінами з позиції методології процесного підходу [2]. Процесійні теорії представлені роботами К. Левіна, Дж. Котера. Сутність даних теорій розкрито у послідовності процесів, які характеризують етапи здійснення змін: підготовка, безпосереднє проведення, інституціоналізація змін. Дослідження підходів до управління змінами у межах процесної методології свідчить про те, що авторами не завжди виокремлюються етапи оцінки опору персоналу змінам, а також оцінки готовності персоналу до змін. З огляду на важливість вирішення завдання мінімізації опору персоналу організаційним змінам на підприємстві доцільно обов`язково розглядати цей етап у рамках процесу управління змінами на підприємстві. При цьому, наприклад, Е. Мейхью вказує на важливість системного мислення під час проведення організаційних змін. Г. Мак-Лін акцентує увагу на доцільності визначення глибини змін у процесі управління змінами. Отже, складність проблеми вимагає комплексного застосування набору інших підходів.

Т.Е. Андрєєвою у статті [3] обговорюються підходи до управління персоналом в рамках різних теорій організаційних змін і представлено результати емпіричного дослідження особливостей управління персоналом у період організаційних змін у російських компаніях. Виявлено, що серед них найбільш розповсюджений досить «жорсткий» підхід до управління персоналом під час змін, елементи якого спрямовані на конкретного працівника. Також сформульовано гіпотези відносно ситуаційних факторів, що

визначають вибір тієї чи іншої найбільш результативної методики. Значна увага має приділятися положенням ситуаційного підходу при управлінні організаційними змінами, бо виникає необхідність вибору певної стратегії управління персоналом в залежності від виду організаційних змін. Теорія та практика свідчить про важливість ролі керівника підприємства у процесах впровадження змін на підприємстві.

Д.С. Пащенко у роботі [4] розглядає аспекти процесу впровадження організаційних змін на підприємстві ІТ-галузі. Автор пропонує перелік характерних реакцій різних типів менеджменту на етапі прийняття необхідності та ініціалізації змін. На особливу увагу заслуговує врахування архетипів К. Юнга та визначення позиції керівництва на основі решітки менеджменту Р. Блєйка та Д. Моутона. Так, серед основних психотипів розробників ПО виділено інспектора та аналітика. При цьому для промислового підприємства можуть бути характерними й інші архетипи, наприклад: лідер, адміністратор, плановик, підприємець і т.д. У роботі [4] запропоновано особливості вибору рішення та оцінки ресурсів для впровадження змін в залежності від типу менеджера. Позитивними аспектами є врахування психологічних особливостей персоналу при управлінні змінами. Обмеженнями є дослідження виключно позиції керівництва і ТОП-менеджменту. Для промислового підприємства доцільно розглядати усі процеси управління змінами та різні категорії персоналу.

Таким чином, у науці та практиці завдання мінімізації опору персоналу організаційним змінам розглядається як один із найважливіших процесів управління організаційними змінами на підприємствах. При цьому дослідження природи опору персоналу змінам виявляється обмеженим суто у рамках методології процесного підходу та потребує комплексного застосування й інших теоретико-методологічних підходів, таких як: системний, ситуаційний, рефлексивний.

Література

1. Barnett, W. P. (1995). Modeling Internal Organizational Change / William P. Barnett & Glenn R. Carroll // Annual Review of Sociology. – Vol. 21.– P. 217-236.

2. Найпак Д. В. Формування алгоритму управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства на основі процесного підходу / Д. В. Найпак // Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. Теорія та практика державного управління. – Вип. 2 (33). – 2011. – С. 1-11.

3. Андреева Т. Е. Управление персоналом в период изменений в российских компаниях: методики распространенные и результативные / Т. Е. Андреева // Российский журнал менеджмента. – Том. 4, № 2. – 2006. – С. 25-48.

4. Пащенко Д. С. Роль генерального директора ІТ-компании в процессе внедрения изменений в производственные процессы / Д. С. Пащенко // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – Вып. № 4-1. – 2013. – С. 165-180.

Гамма Т.М.
к.е.н., доцент,
Грекуляк Н.В.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ІНТЕГРАЦІЯ ПРИНЦИПІВ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Аналіз процесу підготовки та реалізації угод злиття і поглинання, виконаний багатьма дослідниками, показав, що найбільш значущим для забезпечення ефективності роботи об'єднаної підприємницької структури і одночасно недостатньо опрацьованим етапом є системна діагностика та управління ризиком процесу. Ключовим розділом комплексної фінансової діагностики є аналіз ризику. Зниження ризиків функціонування нової підприємницької структури є умовою реалізації всіх синергетичних ефектів і самостійним чинником ефективності. Тому діагностику та аналіз ризиків об'єднання компаній на етапі інтеграції бізнесів слід розглядати як ключову ланку управління процесом злиття і поглинання. При цьому ризик помилок в обґрунтуванні (виборі) компанії-цілі слід розглядати лише як проміжний результат. Кінцевим підсумком діагностики ризику є обґрунтування плану інтеграції компаній, тому діагностика (аналіз і прогнозування ризику, пов'язаного зі змінами внутрішнього і зовнішнього середовищ нової компанії) виступає як база формування плану об'єднання.

Аналіз вітчизняного ринку M & A дозволив виділити три найбільш часто використовуваних етапу в організації системної діагностики. Перший варіант - обстеження компанії-цілі групою інвесторів, яка включає економістів, юристів, інженерів, маркетологів і працівників служби безпеки. Цей варіант дає першу попередню характеристику підприємства. Другий варіант полягає у детальному фінансовому аналізі бізнесів (фінансовий due diligence) фінансистами інвестора і фахівцями аудиторських фірм. Суттєве значення для забезпечення об'єктивності аналізу має вивчення відносин компанії з клієнтами, постачальниками, кредиторами та ін. Третій етап – комплексна діагностика, яка включає в найповнішому вигляді фінансовий, юридичний, операційний, технічний і екологічний аналіз. Кожен з перерахованих етапів повинен, на нашу думку, включати як центральний елемент діагностику ризиків. Тому викладемо наше бачення основних елементів комплексної діагностики ризику підприємницьких структур, стратегія яких заснована на інтеграційних процесах.

На стадії добору та обґрунтування мети першочергове значення має оцінка ризику здійснення угоди (юридичні обмеження, активна протидія власників компанії-цілі та інші неекономічні фактори). Цей ризик можна вважати статичним (стабільним за час виконання етапу). Аналіз економічних ризиків придбання конкретного бізнесу або активів на першому етапі угоди повинен дати відповіді на наступні питання:

- Яким є ризик достатності конкурентних переваг об'єднаної структури для збереження і збільшення обсягів виробництва об'єднаних бізнесів?

- Яким є ризик успішного злиття (поглинання) бізнесу та ефективного управління об'єднаною структурою?

- Якими є можливості поглинаючої структури компенсувати втрати в разі реалізації песимістичного сценарію інтеграції?

Підсумок діагностики ризиків на цьому етапі виражається вартістю об'єднаної структури, на основі якої визначається максимальна ціна, яку може запропонувати підприємець, тому основною метою аналізу є прогнозування грошових потоків об'єднаної структури з урахуванням складових синергії.

На стадії інтеграції головним є управління діловим ризиком, під яким розуміємо ймовірні втрати внаслідок того, що об'єднана структура може працювати не так, як планувалося на етапі укладання угоди, тобто синергетичний ефект і, отже, прибутковість інвестицій в придбання будуть нижче очікуваного. Це динамічний ризик: фактори, що визначають планові та фактичні умови інтеграції компаній, включаючи ризик підвищення прибутковості альтернативних інвестицій, змінюються в часі. Ці фактори дозволяють визначити ризики компаній до об'єднання. Але вони, по-перше, не відповідають ризику нової компанії, що утворюється в процесі злиття (поглинання), по-друге, не пов'язані з цільовою функцією управління; по-третє, не пов'язані з факторами росту вартості відповідно до BSC (збалансованої системи показників).

Автори приходять до висновку про необхідність інтеграції системи управління ризиками в збалансовану систему показників. Але для управління процесами злиття і поглинань ми пропонуємо варіант інтегрованої системи, що об'єднує концептуальні основи трьох прогресивних для теперішнього часу систем. Тому питання стоїть про інтеграцію принципів ризик-менеджменту з концепціями управління за вартістю (VBM) і BSC. При цьому, говорячи про принципи ризик-менеджменту, ми орієнтуємося на комплексну систему управління ризиками (ERM), яка ще перебуває на стадії становлення, але вже ефективно використовується низкою вітчизняних і зарубіжних компаній.

У підсумку VBM визначає стратегічні цілі злиттів і поглинань, BSC дозволяє врахувати систему показників, що впливають на досягнення мети, а концепція ERM забезпечує підвищення ймовірності досягнення цілей.

Включення ризик-менеджменту в систему управління інтеграційними процесами в якості його ключового елементу посилює значимість питань ідентифікації, оцінки та врахування ризиків підприємця.

Ідентифікація та структурування ризиків підприємця, використовує інтегровану систему управління, має відповідати логіці збалансованої системи показників і послідовності формування об'єднаної компанії

Чернушкіна О.О.
к.е.н., доцент,
Дмитрієва А.Ю.
бакалавр
Хмельницький національний університет (Україна)

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКІВ ПОЛІГРАФІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Для поліграфічних підприємств, більшість яких опинились в скрутному фінансовому стані, розв'язання проблеми ефективного використання трудового потенціалу є одним із шляхів підвищення ефективності ведення їх господарської діяльності. Моніторинг потенційних можливостей своїх працівників, рівня і ефективності використання ними трудового потенціалу є основою для прийняття управлінських рішень щодо відповідності продуктивності і оплати праці, коригування напрямів розвитку трудового потенціалу, поліпшення умов його реалізації, соціального забезпечення, розвитку господарської діяльності підприємства з врахуванням резерву невикористаних можливостей працівників.

Дослідження персоналу підприємства, його оцінка та засоби підвищення ефективності використання розглянуто в працях таких учених, як В. Єсипов, І. Джаін, В. Гриньова, М. Новікова, В. Аллавердян, Н. Краснокутська, Г. Осовська та ін. Велику увагу в розробці різних аспектів підвищення ефективності управління трудовим потенціалом приділяли Л. Виготський, Г. Борісов, А. Калінін, О. Карнілова, А. Данілюк, Є. Попов, І. Новойтенко та ін.

Під трудовим потенціалом працівника мають на увазі сукупність продуктивних характеристик окремої людини, що забезпечують її здатність досягати певних результатів виробничої діяльності, вдосконалюватися у процесі праці та вирішувати нові завдання, котрі постають у процесі змін техніки і технологій [1, с.41].

Трудовий потенціал працівника не є величиною постійною, він безупинно змінюється. Працездатність людини й творчі здібності, що накопичуються в процесі трудової діяльності, зростають у міру розвитку й удосконалювання знань і навичок, поліпшення умов праці й життєдіяльності. Але вони можуть і знижуватися, якщо, зокрема, погіршується стан здоров'я працівника, посилюється режим праці й т.п. [2].

Затребуваність на ринку праці працівників, що є ключовими для поліграфічних підприємств, – інженерів-технологів, керівників відділів та підприємств, висококваліфікованих робітників, ІТ-фахівців, менеджерів з продажу – та постійне підвищення рівня їх заробітних плат на ринку праці, зумовлює необхідність виділення перспективних напрямів розвитку трудового потенціалу функціональних груп працівників та виокремлення з них ключових працівників.

Розглянемо детальніше перспективні напрями розвитку трудового потенціалу функціональних груп працівників поліграфічного підприємства на

прикладі працівників ТОВ «Поліграфіст-2», основним напрямком діяльності якого є оптова та роздрібна торгівля паперовою, поліграфічною та друкованою продукцією (табл.).

Таблиця

Перспективні напрями розвитку трудового потенціалу функціональних груп працівників ТОВ «Поліграфіст-2»

№ п/п	Напрями розвитку функціональних груп працівників підприємства				
	Управлінська	Торгівельна	Інженерно-технічна	Виробничих працівників	Допоміжних працівників
1	Розвиток особистісної складової через зростання матеріального забезпечення (встановлення заробітної плати у відповідності до ринкового рівня)				
2	Професійний розвиток (інтелектуальної складової трудового потенціалу)				
	Профільна компетентність. Делегування повноважень. Тайм-менеджмент. Управління бізнес-процесами. Управління потенціалом підприємства	Продажі по телефону, через Інтернет. Психологія споживача. Навики спілкування	Самомотивація до підвищення рівня професійних знань. Інноваційна активність. Розвиток в самостійно обраних професійних напрямках	Навчання управлінню автоматизованим процесам виробництва. Освоєння нових технологій виробництва	Підвищення кваліфікації, якості праці. Освоєння нової техніки та технології
3	Підвищення рівня психофізіологічної міцності шляхом вакцинації, профілактичного лікування				

Отже, першочерговими заходами, що спрямовані на підвищення ефективності використання трудового потенціалу працівників ТОВ «Поліграфіст-2», є впровадження системи управління трудовим потенціалом підприємства; підвищення оплати праці працівників до ринкового рівня; професійний розвиток; здійснення вакцинації та профілактичного лікування на підприємстві.

Література

1. Новойтенко І. В. Чинники формування, використання, розвитку і відтворення трудового потенціалу / І. В. Новойтенко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2007. – № 23. – С. 41-43.

2. Новойтенко І. В. Підвищення ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах хлібопекарської галузі України / І. В. Новойтенко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2005. – № 17. – С. 107-110.

Чайковська М.П.
к.е.н., доцент,
Азєєв А.С.
аспірант
Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Інформаційні потоки підприємств та звичайних споживачів стають все більш вразливими, у зв'язку з процесом переходу від індустріального суспільства до інформаційного; загальним розвитком форм, засобів і методів автоматизації процесів зберігання та обробки інформації; масовим використанням персональних і корпоративних комп'ютерів, мобільних пристроїв, а також мережі Інтернет; появою нових механізмів несанкціонованого доступу до інформації.

Однією з основних властивостей системи управління інформаційними послугами є подільність на підсистеми, яка містить ряд переваг з позицій її розробки й експлуатації. До таких переваг можна віднести спрощення: розробки й модернізації в результаті спеціалізації груп проектувальників за підсистемами; поставки й впровадження типових підсистем відповідно до плану виконання робіт; спеціалізації працівників у предметній області, характерній для відповідної підсистеми в процесі експлуатації системи.

Управління інформаційними послугами неможливе без інформаційного забезпечення. Інформаційні послуги ґрунтуються на одній або декількох інформаційних підсистемах зберігання, обробки й передачі інформації. Керування інформаційною безпекою – діяльність, метою якої є контроль процесів забезпечення інформацією й запобігання її несанкціонованого використання [1, с.312].

Керівництво організації ухвалює рішення щодо явного або опосередкованого управління інформацією. Оптимізація цих процесів можлива при детальному аналізі ризиків. Цей аналіз визначить вимоги до інформаційної безпеки й буде вхідною інформацією для підсистеми управління інформаційною безпекою організації.

Вимоги бізнесу до забезпечення інформаційної безпеки впливають на постачальників IT-послуг і мають бути закладені в нормативних документах організації. Процес управління інформаційною безпекою полягає в постійному забезпеченні безпеки послуг на погодженому із замовником послуг рівні. Безпека є найважливішим показником якості менеджменту.

Виконаний аналіз сучасних підходів організації систем керування інформаційним послугами, в результаті якого визначений підхід управління IT-послугами – ITSM, в основі якого – клієнт і його потреби в послугах, що надаються за допомогою інформаційних технологій. Проведено визначення типів активів та їхньої цінності, визначення загроз та їхнього походження, визначення цінності активів, імовірності виникнення загроз, рівні вразливості.

Запропоновано модель створення типові рішення управління послугами й оцінки ризику ІБ у рамках системи менеджменту інформаційної безпеки на прикладі системи дистанційного навчання. Характер рішень, пов'язаних з оцінкою ризиків, і критерії оцінки ризиків, які будуть використані для прийняття цих рішень, повинні визначатися при встановленні контексту. Ці рішення й контекст мають більш детально аналізуватися на етапі одержання більшого обсягу інформації про конкретні ідентифіковані ризики. Для оцінки ризиків організація повинна порівнювати встановлені значення ризиків із критеріями оцінки ризику, обраними на етапі встановлення контексту.

Критерії оцінки ризику, які використовуються для прийняття рішень, повинні узгоджуватися з певним зовнішнім і внутрішнім контекстом менеджменту ризику ІБ і враховувати мети організації, думки причетних сторін і т.д. Рішення, пов'язані з оцінкою ризику, зазвичай ґрунтуються на прийнятному рівні ризику. Однак також повинні враховуватися наслідки, ймовірність, ступінь упевненості при ідентифікації й аналізі ризику. Сукупність безлічі ризиків низького й середнього рівня в підсумку може мати за результат загальний ризик більш високого рівня. Оцінка ризику ґрунтується на розумінні ризику, отриманому при аналізі ризику, і використовується в процесі прийняття рішень щодо майбутніх дії [2,с. 558].

Аналіз сучасних підходів до організації систем керування інформаційною безпекою на основі комплексу документів – ITIL, дозволів виявити особливості нового підходу Service Lifecycle – «життєвого циклу сервісу» до ITSM, який полягає в запропонованій стратегії сервісів: проектування сервісів, передачі сервісів, експлуатації сервісів і постійному поліпшенні сервісів, як найбільш універсального для створення типових рішень управління інформаційними послугами. Управління IT-послугами реалізується постачальниками IT-послуг шляхом використання найбільш оптимальної комбінації людей, процесів та інформаційних технологій.

Даний підхід поєднує в собі процесну організацію надання послуг і зафіксовані в угодах про рівень послуг ключові показники ефективності (KPI), що говорить про системність, вимірність і контрольованість якості надання послуги й відповідно керованості даного процесу.

Література

1. Чайковська М. П. Управління системою інформаційної безпеки підприємства на базі ЛСП / А. А. Азєєв, М. П. Чайковська // Моделювання та інформаційні технології в економіці : моногр. / За ред. проф. Соловйова В. М. – Черкаси : Брама-Україна, 2014. – С.306-328.

2. Чайковська М. П. Управління якістю системи інформаційної безпеки WEB-додатків / А. С. Азєєв, М. П. Чайковська // Проблеми та перспективи ринково-орієнтованого управління підприємствами : теорія, методологія, практика : моногр. / За ред. проф. Сафонова Ю. М. – К.: КМА, 2015. – С. 254-267.

Янковий В.О.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ І БЕЗЗБИТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Розмежування таких понять, як бухгалтерський та економічний прибуток викликало появу класифікації витрат на бухгалтерські (явні) і неявні витрати, пов'язані з можливістю альтернативного використання власних ресурсів. Внутрішні витрати виробництва та обігу підприємства, які є найбільш регульованою з боку підприємства частиною бухгалтерських витрат, групуються за різноманітними ознаками. Наприклад: 1) за функціями діяльності підприємства в системі управління виробництвом; 2) за складом; 3) за видами; 4) за центрами відповідальності; 5) за носіями; 6) за характером участі в процесі виробництва; 7) за способом віднесення на собівартість продукції; 8) за відношенням до собівартості продукції; 9) за доцільністю витрачання; 10) за ступенем урегульованості; 11) за часом виникнення тощо.

Окрім того, в економічній теорії та практиці, зокрема в управлінському аналізі, зустрічаються класифікації неявних витрат підприємства, спрямовані на ухвалення рішень, які б забезпечували не просто бухгалтерську беззбитковість, розраховану за чистим прибутком, а економічну беззбитковість – максимальний фінансовий результат господарської діяльності від виробництва того чи іншого асортименту продукції (робіт, послуг).

У цих умовах особливої значущості набуває розділення витрат на наступні види: 1) витрати у короткостроковому і довгостроковому періоді; 2) постійні та змінні; 3) альтернативні; 4) явні та неявні; 5) економічні; 6) диференціальні; 7) безповоротні; 8) інкрементні; 9) граничні (маржинальні); 10) релевантні та не релевантні. Вказані класифікації дозволяють реалізувати економічний підхід до визначення беззбитковості, який базується на врахуванні не тільки бухгалтерських, а й неявних витрат підприємства.

Для будь-якого виробника дуже важливо аналізувати витрати з огляду на період функціонування. Для підприємства існують два основних періоди функціонування: 1) короткостроковий – період часу, впродовж якого підприємство не може змінити обсяг (кількість), принаймні, одного з наявних у нього видів виробничих ресурсів, наприклад, капітального; 2) довгостроковий – інтервал часу, впродовж якого підприємство має можливість змінити всі зайняті ресурси, зокрема й виробничі потужності.

Отже, у короткостроковому періоді одна частина ресурсів є змінною (природні, трудові ресурси), а друга частина – постійною. Тому короткостроковий період нерідко називають періодом фіксованих виробничих потужностей. Відповідно, одна частина витрат підприємства становить постійні витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції (робіт, послуг) і які підприємство повинно сплачувати навіть тоді, коли воно нічого не виготовляє (витрати на експлуатацію будівель, споруд і обладнання, орендна плата, виплата відсотків за кредит тощо). А друга частина

– змінні витрати, які прямо пропорційно залежать від ділової активності підприємства (витрати на заробітну плату основних робітників, сировину, матеріали, паливо, електроенергію та ін.). У довгостроковому періоді всі ресурси вважаються змінними.

Поняття альтернативних витрат, тобто таких, що відрізняються від даних витрат, базується на наступних постулатах:

1. Кожне підприємство у визначенні своєї стратегії і тактики орієнтується на отримання максимального прибутку.
2. Будь-яке підприємство знаходиться в умовах обмеженості виробничих ресурсів – факторів виробництва (праці, капіталу і природних ресурсів), що породжує обмеженість виробничих можливостей.
3. Кожній ресурсній одиниці притаманна деяка віддача, що має свою певну межу і характеризує ефективність її виробничого використання.
4. В умовах короткострокового періоду діє закон спадної ефективності виробничого використання кожного ресурсу, а в умовах довгострокового періоду – закон віддачі від масштабу, або ефект від зростання масштабу виробництва.

Обмеженість виробничих ресурсів (факторів виробництва) і необхідність використовувати їх найкращим способом для досягнення максимального прибутку вимагає від підприємства враховувати наступне положення: можливість збільшення виробництва одного товару досягається ціною зниження виробництва іншого виду продукції. На цьому факті ґрунтується поняття альтернативної вартості, яка визначається кількістю та вартістю іншого товару, від якого доводиться відмовитися, щоб придбати, отримати додаткову одиницю даного. Це ціна відкинутої, упущеної альтернативи, яку довелося замінити вибраною, тобто ціна втрати, знехтуваної можливості.

Втрати, обумовлені відмовою від виробництва одного товару на користь іншого, називаються альтернативними витратами. Вони означають упущену вигоду, коли вибір однієї дії виключає появу іншої дії. Альтернативні витрати виникають тільки в разі обмеженості ресурсів. Якщо ресурси необмежені, дані витрати дорівнюють нулю.

Очевидно, що альтернативні витрати є багатоваріантними, оскілки перед керівництвом підприємства завжди постає безліч різноманітних можливостей операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, пов’язаних з вибором певного асортименту продукції (робіт, послуг), залучення позичкового капіталу, вкладанням коштів у цінні папери тощо. При цьому кожну альтернативу можна розглядати як потенційний варіант бухгалтерських витрат при умові прийняття його в якості плану дій на майбутнє. Для підприємства із такого розуміння сутності альтернативних витрат випливають конкретні висновки. Воно повинно орієнтуватися, передусім, на те, щоб альтернативні витрати при виробництві певної продукції (робіт, послуги) були якомога меншими.

Ясинська Н.А.
к.держ.упр., доцент
Донбаська державна машинобудівна академія (Україна)

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У контексті заявленої назвою тез проблеми, на сучасному етапі еволюційного розвитку українського суспільства доречно говорити про проблему управління людськими ресурсами в противагу використовуваної донині категорії «управління персоналом» або «управління трудовими ресурсами». Це пояснюється зростанням ролі та функцій окремої фізичної особи в межах різних сфер, ринків, умов та видів діяльності, витоками передумов їх об'єднання у окремі групи, спілки тощо. Із зростанням соціальних, економічних, фінансових, культурних, географічних та інших можливостей фізичної особи раніше використовувані методи і технології управління людськими ресурсами як частини базових ресурсів підприємств у суспільстві набувають трансформаційних рис, які призводять до відповідних зрушень.

Так, ще два століття тому робота за наймом була одним з джерел формування доходів фізичних осіб більшості населення Землі. Останні півтори століття наймані працівники перетворилися в найчисленнішу, фахову та соціально активну суспільну групу, яка своєю працею за останнє століття сформувала найбільше за розмірами багатство, що перевищує накопичене людством за всю його попередню історію. Парадокс неефективності використання національного багатства достатньо повно висвітлено у працях М. Туган-Барановського. В особливості це доводиться фактами найманої праці людей із використанням інноваційних технологій, зокрема, співробітники корпорацій Microsoft, Apple, Ford тощо після отримання значних гонорарів залишили роботу. Наразі саме інноваційні технології та їх поступове впровадження в діяльність підприємств як неминучого процесу підприємницького (а до середини XX ст. – капіталістичного) самовдосконалення, визначили еволюцію праці. У 60-80 рр. XX ст. відбулися інформаційна, управлінська та концептуальна революції. Відповідно за період існування інституту найомної праці виділяють чотири концепції ролі людини у виробничій сфері:

- використання трудових ресурсів – з кінця XIX ст. до 60-х рр. XX ст. Труд визначається як перший фактор виробництва (за К. Марксом), який вимірюється витратами робочого часу і зарплатою, виконанням норм та нормативів, закладених у п'ятирічку тощо. Роль людини зводиться до її трудових можливостей. На цьому побудовані теорії класичного капіталізму та соціалізму (комунізму);
- управління персоналом – з 1930-х рр. в межах розвитку бюрократичних організацій людина розглядається в контексті посади, яку вона займає, а управління персоналом здійснюється через адміністративні механізми

(принципи, методи, повноваження, функції);

- управління людськими ресурсами – людина є не відновлюваним ресурсом із специфічними неповторюваними трьома основними компонентами: трудовою функцією, соціальними відносинами, психофізіологічним станом;
- управління людиною – людина є об'єктом та головним суб'єктом управління, є не тільки «ресурсом», а представляє собою неповторювану особистість (із унікальним набором комунікацій, управління, контролю, взаємодії), маніпуляторами якої виступають потреби, мотиви, цінності тощо.

На даний час за розвитку теорії біхевіоризму найбільш популярними є такі технології управління людськими ресурсами (в теорії соціального менеджменту – технологізації) на підприємствах світу, які, своєю чергою за відкритості національної економіки, здійснюють вплив на підприємства України, є: 1) мотиваційні технології; 2) технології передбачення та подолання конфліктних ситуацій у менеджерській ситуації; 3) спіраль мовчання (авторка – Е. Ноель-Нойман); 4) групове підкріплення; 5) експеримент Аша (керуючий – С. Аш); 6) експеримент Мілгрема (керуючий – С. Мілгем) тощо.

Ці та інші технології управління людськими ресурсами є одними з факторів ефективності управління, інноваційним засобом мотивації персоналу до саморозвитку. Останні тенденції, які мають місце у соціально-економічній ситуації України впродовж понад 20 років, змінюють пріоритети українців-працівників підприємств. Передовсім це пов'язано із зниженням власних доходів, зменшенням соціальної захищеності як з боку держави, так і позадержавних фондів, довіри до кредитно-банківських установ різних форм власності відповідно до їх неефективності, політичної та воєнної нестабільності, незадовільної роботи громадських організацій тощо. Відповідно, на сучасних українських підприємствах доцільно переглянути і, у найліпшому варіанті, законодавчо закріпити економічні, організаційні та соціально-психологічні технології управління населенням, групами осіб, безпосередньо фізичними особами. Це зробити достатньо важко через не збіг комерційних та соціальних інтересів підприємств та державних структур, відповідно. Еволюції мають бути піддані не тільки члени суспільства, але і в цілому система, яка їх захищає. В іншому випадку така система є неефективною і спрямована на саморозпад.

Література

1. Сперанский В. И. Современные технологии управления персоналом: уч.-практ. пособ. / В. И. Сперанский. – М. : Альфа-Пресс, 2008. – 496 с.

2. Федорова Е. В. Технологии управления людьми – поведенческий ресурс менеджера / Е. В. Федорова // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 78. – С. 91-95.

3. Ясинська Н. А. Інституційна інфраструктура особистих фінансів : антикризовий аспект : моногр. / Н. А. Ясинська. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2014. – 496 с.

Зозульов О.В.
к.е.н., доцент,
Полторак К.А.
Національний технічний університет України “КПІ” (Україна)

КЛАСИФІКАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В ЕПОХУ КРАУД-ТЕХНОЛОГІЙ

В умовах розвитку інформаційного суспільства, одним з ключових факторів успішного функціонування підприємств стає ефективна система маркетингових комунікацій. Проте традиційні підходи та методи до процесу комунікацій були сформовані в епоху індустріального суспільства та втрачають свою ефективність в ході всебічної інформатизації суспільства. Натомість, виникають нові види комунікацій, сформовані в умовах Інтернет-технологій, притаманні новому типу суспільства, а, отже, виникає і необхідність нової їх класифікації.

Питанню маркетингових комунікації та їх класифікації присвячено ряд праць зарубіжних вчених, таких як Д. Аакер, Дж. Бернет, В. Вонг, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Дж. Лейхифф, П. Сміт. Дж. Сондерс та праці вітчизняних вчених: Т.Г. Діброві, А.Ф. Павленка, Г.Г. Почепцова, Т.О. Примак, Є.В. Ромата та ін. Проте, в умовах всебічної інформатизації суспільних процесів та розвитку комунікацій формуються так звані крауд-технології, що розкривають процес комунікації з нової точки зору.

Зауважимо, що крауд-технології – це технології взаємодії підприємства з широким колом осіб (від англ. crowd) за допомогою Інтернет-технологій, з метою використання ресурсів широкого загалу, для вирішення специфічних завдань підприємств або організацій [1]. Сутність процесу дії наведених крауд-технології відображає двоконтурна модель комунікаційного впливу (рис.) [2].

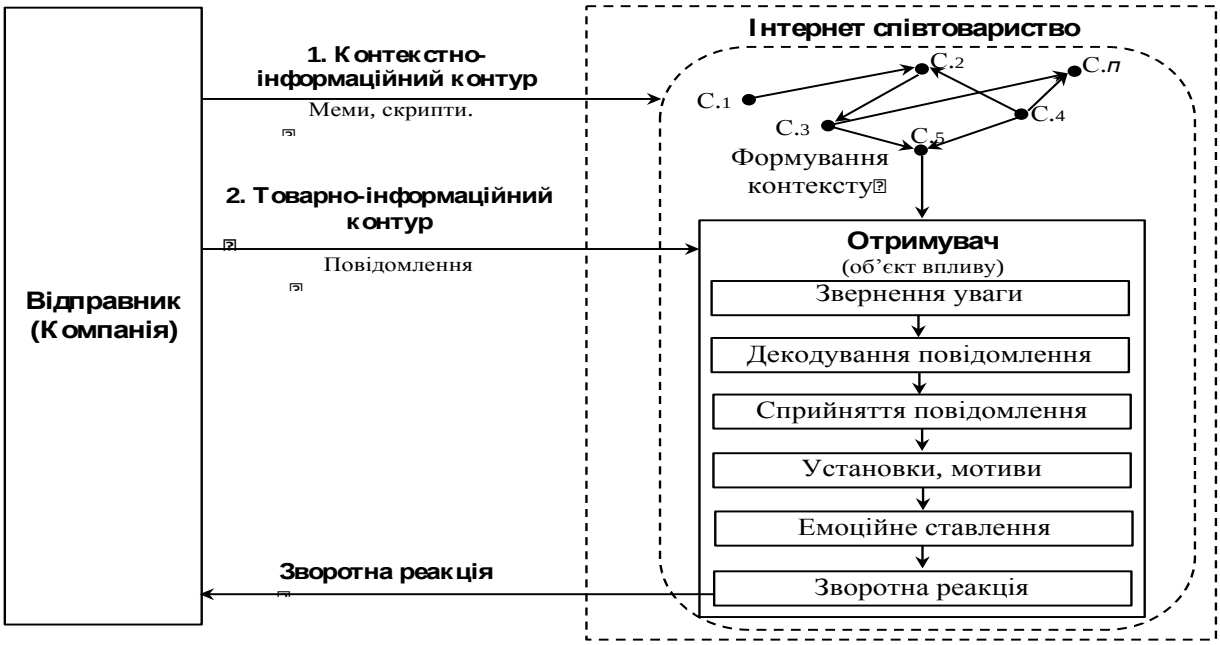

Рис. Двоконтурна модель комунікаційного впливу (авторська розробка)

У даній моделі запропоновано дворівневе управління комунікаційним процесом виходячи зі специфіки поведінки учасників Інтернет-співтовариств. Перший контур управління передбачає комунікаційний вплив на середовище Інтернет з метою формування бажаного контексту для поширення подальшої маркетингової комунікації. Другий контур безпосередньо направлений на цільового споживача, та передбачає донесення до суб'єкта впливу маркетингової інформації щодо товару чи виробника.

Відповідно до означеної моделі комунікаційного впливу розглянемо удосконалену авторами класифікацію видів маркетингових комунікації в умовах крауд-технологій, наведену у табл.

Таблиця

Класифікація маркетингових комунікацій (розроблено авторами)

Класифікаційний критерій	Види комунікацій	Значення видів комунікацій
За напрямом впливу комунікацій	Внутрішні	Направлені на внутрішній персонал підприємства
	Зовнішні	Направлені на споживачів, партнерів, інвесторів та зовнішнє оточення компанії
За способом учіння та навчання	Теоретичні	Процес навчання споживача відбувається шляхом ментального моделювання та отримання теоретичних знань без фізичної взаємодії з товаром, а саме: реклама з демонстрацією можливостей товару у певній ситуації та залученням лідерів думок, зв'язки з громадськістю.
	Емпіричні	Комунікації, що виникають при безпосередньому контакті та взаємодії споживача з товаром, до них відносяться дегустація, семплінг, тестування товару, ознайомлення з товарами, купленими друзями тощо.
За формою контакту з адресатом	Особисті	Комунікацій, що передбачають безпосередній контакт зі споживачем (прямі продажі, промоутери у точках продажів та ін.).
	Неособисті	Загальні комунікації, що не передбачають безпосередній контакт зі споживачем (реклама TV, радіо, зовнішня, зв'язки з громадськістю та ін.)
За походженням	Базові	Традиційні комунікації, такі як реклама, pr, стимулювання збуту.
	Синтетичні	Комунікації, що походять від базових, та синтезують їх елементи (спонсорство, виставки, мерчандайзінг тощо).
За способом оплати	Оплачувані	Комунікації, що наперед оплачені рекламодавцем, сюди відносяться всі традиційні види просування.
	Не-оплачувані	Комунікації, які не оплачуються рекламодавцем, проте розповсюджуються суб'єктами ринку на безоплатній основі. Часто такі комунікації ґрунтується саме на крауд-технологіях, із застосуванням інтернет-технологій та без них («сарафанне радіо», wom тощо). Наприклад, інтернет-користувачі самостійно розповсюджують контент серед свого оточення, не переслідуючи комерційних цілей.
За джерелом управління	Керовані	Комунікації, що потребують управління з боку фірми (традиційна реклама тощо)
	Такі, що саморозвив а-ються	Комунікації, що як правило, не управляються зовні, а часто самостійно виникають та розповсюджуються. До них відносяться краудмаркетинг та краудсорсинг, що ґрунтуються на самоорганізації суб'єктів комунікації та поширенні інформації.
За характером дії	Явні	Комунікації, що безпосередньо є наочним рекламним засобом з відповідним юридичним статусом.

	Приховані	Рекламна інформація про товар у ЗМІ, що подається у вигляді журналістського матеріалу, не вказуючи безпосередньо на рекламодавця. До прихованої реклами (латентний маркетинг) відноситься продакт плейсмент – метод напівприхованого розміщення реклами в художніх творах, нативна реклама – спосіб, яким рекламодавець привертає до себе увагу в контексті площадки та інтересів користувачів, сприймається як частина сайту, не ідентифікується як реклама і не викликає у аудиторії відторгнення. Також до прихованої реклами можна віднести промоутера у сервісі мікроблогів та загалом контент-маркетинг.
За середовищем дії	Діючі у реального середовищі	Традиційні види комунікацій, споживачам немає необхідності долучатися до віртуального простору для контакту з даними комунікаціями.
	У віртуальному просторі	Комунікацій, що діють у віртуальному просторі, контекстна та банерна Інтернет-реклама, також сюди відноситься контент-маркетинг та засоби краудмаркетингу.
За форматом адресата	Масові	Не містять специфікації комунікаційних адресатів, таким чином не можуть забезпечити персоніфіковану комунікацію, до них відносяться традиційні комунікації для широкого загалу, такі як ТВ, радіо-реклама, зовнішня, методи стимулювання збуту тощо.
	Персоніфіковані	Направлені на окрему особу чи організацію, містить персоніфіковане звернення. В першу чергу до такої комунікації можна віднести, директ-маркетинг та прямі продажі, що безпосередньо направлені на окремо взятого суб'єкта ринку, а також засоби краудмаркетингу, за допомогою процесу лідогенерації та механізму ретаргетингу, що дозволяє забезпечити ефективну комунікацію з цільовим споживачем.
За способом зв'язку із цільовою аудиторією	Із відтермінованим зворотнім зв'язком	Традиційні комунікації, що передбачають розрив між надсиланням рекламного стимулу та аналізом реакції аудиторії на нього.
	Із інтерактивним зворотнім зв'язком	Персональні продажі (face-to-face), продажі із застосуванням Інтернет-технологій із моніторингом у реальному часі реакції цільової аудиторії та управління поведінкою споживачів (лідогенерація тощо).

З вищеописаної класифікації комунікацій в умовах розвитку Інтернет та крауд-технологій з'являються нові види комунікацій, що стають більш ефективними, ніж традиційні класичні маркетингові комунікації. Сучасні умови середовища функціонування підприємств вимагають сучасних підходів до управління їх діяльністю. Одним з таких ефективних підходів є застосування крауд-технологій, що дозволяються спрямувати внутрішній потенціал об'єктів управління на досягнення поставлених цілей.

Література

1. Діброва Т. Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика. Навч. посібник. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 320 с.
2. Зозульов О. В., Полторак К. А. Застосування крауд-технології в маркетинговій діяльності підприємств / О.В. Зозульов // Економічний Вісник НТУУ КПІ. – 2014. – № 11 – С. 422-429.

Бакута А.В.
к.е.н., ст. науковий співробітник
Український державний хіміко-технологічний університет (Україна)

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ВНУТРІШНЬОГО АУТСОРСИНГУ

Сьогодні успіх будь-якого підприємства залежить від обрання ним дієвої стратегії розвитку та від застосування ефективних методів управління господарською діяльністю. Ефективне управління підприємством та його функціональними підрозділами стає ключовим чинником раціонального використання ресурсів підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та потребує сучасних методик і інструментів, адаптованих до роботи в сучасних економічних умовах, серед яких одним з найбільш важливих є застосування інструментів аутсорсингу (Outsourcsng).

Сутність аутсорсингу – у передачі великого обсягу бізнес-функцій сторонній організації. Принципи аутсорсингу відповідають історичному процесу розвитку світової економіки, який характеризується постійним поглибленням спеціалізації як цілих компаній, так і виконавців конкретних операцій. Виробнича кооперація дає змогу підвищити ефективність бізнесу за рахунок використання переваг спеціалізації й визначається як відношення між підприємствами, базовані на довготривалій спільності інтересів. Аутсорсинг, як вид виробничої кооперації є одним з рушійних механізмів подальшого розмежування функцій глобального ринку [1, с.96-97].

З погляду застосування до українських реалій під аутсорсингом слід розуміти не просту передачу другорядних функцій підприємства фірмам-аутсорсерам, а створення цілісної організаційної системи, у якій виконання окремих внутрішніх функцій підприємства трансформовано в організацію їх центрального виконання для мережі підприємств-партнерів. Така організація виробництва призводить до створення нових територіально-галузевих та інтегральних об’єднань, які являють собою комбінацію конкуренції та кооперації в одних сферах і допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших.

Але поряд з численними перевагами аутсорсинг має низку недоліків, вагомішим з яких є загроза розкриття комерційної таємниці підприємства. За визначенням Ж.-Л. Бравара та Р. Моргана [2, с.14-15] «аутсорсинг – самий гострий інструмент у наборі хірурга». Тому увага менеджерів підприємств все частіше зосереджується на інсорсингу.

Інсорсинг – одне з самих молодих понять, прийшло до нас нещодавно, тому надати йому визначення більш складно, оскільки існують різні точки зору на його сутність.

Інсорсинг (Insourcing) – додаткове використання внутрішніх ресурсів підприємства. В іншому трактуванні економічну сутність інсорсингу визначено як передачу проекту робітнику або відділу всередині компанії замість того, щоб найняти зовнішнього виконавця або компанію для виконання цієї роботи. В той

час як аутсорсинг для компанії зазвичай, вважається можливістю заощадити гроші, іноді економічно більш вигідно виконувати деякі функції за рахунок внутрішніх ресурсів [3].

О. Вержбицький розглядає аутсорсинг та інсорсинг з погляду на ці економічні категорії як на протилежні (полярні) стратегії виробництва [4, с.1-3].

Ми погоджуємося з думкою Н.А. Євдокімова, який вважає, що аутсорсинг та інсорсинг – це дві одночасно різні і схожі управлінські технології, які можуть бути використані для зниження витрат на невикористані ресурси. Різниця між ними наступна: аутсорсинг робить затрати більш гнучкими при зміні обсягу виробництва, а інсорсинг – зберігає затрати постійними, але продає при цьому невикористані ресурси.

На думку Н.А. Євдокімова, інсорсинг – це розширення діяльності підприємства або його підрозділу для додаткового завантаження потужностей або активів, які воно має, що дозволить скоротити витрати на їх утримання [5].

Інсорсинг відбувається з двох причин:

1) інсорсинг з причини наявності тимчасових невикористаних ресурсів організації;

2) інсорсинг з причини наявності конкурентної переваги (наявність ефективного процесу, унікального ресурсу, бази даних, технології).

Інсорсинг дозволяє підприємству скоротити витрати на невикористані ресурси або отримати додатковий прибуток з конкурентної переваги.

Література

1. Максименко І. Я. Аутсорсинг як стратегічний напрям розвитку виробничої кооперації / І. Я. Максименко // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2007. – № 6 – С. 96-100.

2. Бравар Жан-Луи Ефективний аутсорсинг : / Жан-Луи Бравар, Роберт Морган. / Пер. з англ. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с., Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.

3. Финансові інвестиції – освітній центр, інформаційний портал про інвестиції / Режим доступу : http://www.allfi.biz/glossary/eng/I/insourcing.php

4. Вержбицкий Олег. Логистика : покупать или производить самостоятельно, аут- или инсорсинг, makeorbuy – много ответов на один и тот же вопрос [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www/dbshenker/com/ua.

5. Евдокимов Н. А. Аутсорсинг и инсорсинг как инструменты управления затратами [Электронный ресурс]. – Режим доступу : systech.miem.edu.ru/2004/n2/Evdokimov2.htm

Рябикіна О.Г.
к.е.н., ст. викладач,
Рябикіна К.Г.
м.н.с.
Криворізький національний університет (Україна)

ПІДГОТОВКА ІНФОРМАЦІЙНОГО БАЗИСУ РОЗРОБЛЕННЯ АДЕКВАТНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

На сьогодні одним із найбільш актуальних питань управління гірничодобувними підприємствами є зростання вартості їх бізнесу. Вартісний зріз аналізу капіталу гірничодобувних підприємств передбачає його оцінювання як джерела формування фундаментальної та ринкової вартостей. Ефективність управління капіталом у цьому контексті значною мірою зумовлюється системністю та комплексністю інформаційного базису розроблення адекватних управлінських рішень. Пріоритетного значення набуває вибір критеріальних параметрів оцінювання капіталу як джерела формування вартості підприємства. За результатами дослідження ними визначено дохідність, ліквідність і ризик – для фундаментальної вартості; позиціонування підприємства на фондовому ринку, ефективність дивідендної політики й ринкова активність – для ринкової.

Обґрунтовуючи вибірку показників за кожним критерієм необхідно враховувати, що альтернативними результуючими показниками приросту фундаментальної вартості виступають дисконтований грошовий потік та економічний прибуток. Відповідно, критерій дохідності найбільш повно розкривається через показники дохідності інвестованого капіталу як основи формування спреду дохідності, продуктивності оборотного капіталу, продуктивності основного капіталу. Капіталомісткий характер гірничодобувного виробництва зумовлює виключну увагу до продуктивності саме основного капіталу, однак, значні коливання цінових параметрів залізорудної продукції (ЗРП) призводять до зниження його інформаційної цінності. Тому доцільно вести розрахунок за натуральними вимірниками обсягу продукції. Критерій ліквідності передбачає розрахунок таких показників, як синтетичний показник ліквідності та коефіцієнт платоспроможності. Критерій ризику, з фінансового погляду, традиційно висвітлюється крізь призму показників структури капіталу. Слід акцентувати увагу не на частці власного капіталу, а на частці перманентного, оскільки саме він є джерелом реалізації широкомасштабних інвестиційних проектів. Для деталізації частки перманентного капіталу, що використовується для фінансування оборотних активів, традиційно використано коефіцієнт маневреності власних коштів. Важливим показником, що загрожує зниженню спреду дохідності капіталу, є його середньозважена вартість.

Оцінювання капіталу як джерела формування ринкової вартості доцільно здійснювати за критеріями ефективності дивідендної політики, яка визначає джерела формування власних фінансових ресурсів, впливає на інвестиційну привабливість, поточний курс акцій і вартість бізнесу загалом, а також на низку

ключових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства, а саме величину самофінансування (чим більше прибутку виплачується у вигляді дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємства для здійснення реінвестицій); структуру капіталу (якщо приймається рішення про тезаврацію прибутку, то збільшується величина власного капіталу, а отже, змінюється загальна структура капіталу підприємства); ціну залучення фінансових ресурсів (спрямовуючи частину чистого прибутку на виплату дивідендів, підприємство автоматично знижує власний рівень ліквідності, а отже, у разі одержання кредиту банківська установа, що його надає, підвищить кредитну ставку з метою страхування власних ризиків); ринковий курс корпоративних прав (чим вищий рівень сплати дивідендів, тим вищий курс акцій). Це пояснюється тим, що стабільний рівень дивідендних виплат свідчить про ефективність використання вкладеного інвесторами в підприємство капіталу, а відсутність дивідендів або їхнє різке коливання – про нестабільність і ризикованість підприємства-емітента корпоративних прав, унаслідок чого ринковий курс падає. Узагальнення наукових джерел дозволили сформувати перелік таких ключових показників, які характеризують ефективність дивідендної політики підприємства: прибуток на акцію, вартість акцій за балансом, облікова ціна акції, дивідендний вихід. Позиціонування підприємства на фондовому ринку найбільш повно відображає такий спектр показників, як відношення ринкової капіталізації компанії до її чистого прибутку, коефіцієнт котирування акції, коефіцієнт Тобіна, відношення ринкової капіталізації компанії до доходів. При дослідженні ринкової активності особливої уваги потребує аналіз ефективності використання ресурсів, темпів зростання обсягу реалізації, авансованого капіталу, прибутку. При цьому темпи зростання обсягу реалізації мають перевищувати зростання авансованого капіталу, а темпи зростання прибутку – темпи зростання реалізації.

Застосування сформованого інформаційного базису для розрахунку показників ефективності формування та використання капіталу підприємств як джерела формування фундаментальної та ринкової вартостей з метою розроблення адекватних управлінських рішень дозволяє зробити висновок, що обмеженість техніко-технологічних можливостей щодо нарощування обсягу ЗРП у натуральному вимірі значно впливає на показники ринкової активності в період несприятливої ринкової кон’юнктури. Високий рівень залежності результатів діяльності вітчизняних гірничодобувних підприємств від ринкової кон’юнктури актуалізують проблематику стратегічного підходу до ефективності управління капіталом, що визначає об’єктивну необхідність упровадження проактивного характеру управління замість наявного реактивного, а оцінювання рівня ефективності управління капіталом як стратегічним ресурсом та матеріально-речовим фактором виробництва повинно враховувати специфіку капіталоутворення гірничодобувних підприємств, що передбачає розширення спектра узвичаєних показників витратами на реалізацію екологічних програм, ступенем відповідності якісних параметрів ЗРП зміні споживчого попиту виробників металу, кількісно-якісними параметрами природного капіталу та рівнем його раціонального використання.

Пудичева Г.О.
к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТРАТЕГІЧНИЙ ТА ОПЕРАТИВНИЙ АСПЕКТИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОНТРОЛІНГУ

На даний час контролінг набуває все більшого поширення як сучасна концепція управління підприємствами. Не дивлячись на те, що у вітчизняній та зарубіжній літературі немає єдиного його визначення, контролінг можна охарактеризувати як систему відносин і одночасно сукупність інструментів, що управляють діяльністю підприємства і орієнтують мислення співробітників таким чином, щоб були досягнуті всі поставлені цілі [1, с.18]. Ефективність вирішення завдань з різних сфер діяльності підприємства дозволяє виділити різні напрямки контролінгу в окремих функціональних підрозділах, зокрема, енергетичний контролінг в управлінні енергетичним господарством підприємств.

Енергетичний контролінг являє собою систему методів та інструментів підтримки енергетичного менеджменту, яка полягає у плануванні, аналізі та контролі, координуванні та регулюванні, а також інформаційному забезпеченні прийняття управлінських рішень з метою оптимізації процесів виробництва, розподілу, передачі і споживання енергії на підприємстві.

Як і інші напрямки контролінгу, залежно від цілей, функцій та використовуваного інструментарію, енергетичний контролінг поділяється на стратегічний та оперативний. Стратегічний енергетичний контролінг вирішує завдання реалізації енергетичної стратегії підприємства, забезпечення його життєздатності в довгостроковій перспективі на основі управління потенціалом успіху. В даному випадку потенціал успіху являє собою поєднання специфічного для підприємства потенціалу енергозбереження з використанням альтернативних варіантів енергозабезпечення.

Стратегічний енергетичний контролінг служить базою для оперативного енергетичного контролінгу, де в контексті загальних стратегічних цілей формуються конкретні поточні (короткострокові) завдання. При цьому служба енергетичного контролінгу повинна зосередити увагу на зниженні витрат і підвищенні енергетичної ефективності.

У табл. наведені найбільш значущі завдання стратегічного та оперативного контролінгу.

Таблиця

Завдання стратегічного та оперативного енергетичного контролінгу

Завдання стратегічного контролінгу	Завдання оперативного контролінгу
✓ Аналіз альтернатив енергозабезпечення шляхом оцінки внутрішнього середовища та зовнішнього оточення підприємства, ідентифікація шансів та ризиків, сильних та слабких сторін	✓ Вибір ключових показників ефективності енергетичного господарства

✓ Розробка можливих стратегічних сценаріїв споживання енергії на підприємстві	✓ Розрахунок та порівняння показників ефективності відповідно до поставлених поточних цілей
✓ Розробка «стратегічної карти» енергетичного господарства – визначення цілей, заходів та строків досягнення енергетичної стратегії	✓ Формування збалансованої системи показників, відстеження значень показників та розробка відповідних заходів з їх покращення
✓ Оцінка інвестиційних проектів в сфері енергозабезпечення підприємств, обґрунтування інвестиційних програм	✓ Перерахунок показників витрат і показники грошових потоків для прийняття оперативних рішень
✓ Збір та аналіз інформації про енергоспоживання конкурентів та аналогічних підприємств на ринку	✓ Організація інформаційного забезпечення керівництва енергетичного господарства для прийняття оперативних рішень
✓ Розробка рекомендацій щодо організаційної структури підприємства, формування центрів відповідальності, виявлення місць виникнення витрат	✓ Оцінка енерговитратності підрозділів підприємства
✓ Оцінка ефективності системи управління енергетичним господарством підприємства	✓ Координація дій підрозділу в процесі планування, аналізу, контролю та регулювання витрат
✓ Розробка рекомендацій щодо моделі побудови процесів виробництва, розподілу, передачі та споживання енергії (наприклад, вибір між автономним чи централізованим енергозабезпеченням)	✓ Визначення «вузьких місць» в системі енергозабезпечення підприємства для тактичного управління
✓ Стратегічне управління витратами енергетичного господарства на основі ланцюга цінностей	✓ Контроль за дотриманням планових значень витрат, управління за відхиленнями
✓ Підвищення ефективності роботи енергетичного господарства за рахунок впровадження механізмів мотивації співробітників, стимулювання енергозбереження тощо	✓ Розробка системи стимулювання дотримання цільових показників та зниження енергоспоживання

Даний перелік завдань стратегічного та оперативного енергетичного контролінгу не є вичерпним. Він може бути доповнений виходячи з цілей конкретного енергетичного господарства підприємства. Однак оскільки концепція енергетичного контролінгу є новою, наведені положення можуть бути використані в теорії та практиці управління підприємствами.

Література

1. Дегтярева О. А. Контроллинг : Учебное пособие / О. А. Дегтярева. – Одесса : Пальмира, 2008. – 364 с.
2. Пудычева Г. А. Разработка концептуальных положений энергетического контроллинга / Пудычева Г. А. // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 2 (19). – Т. 5. – С. 39-43.

Горлова О.П.
ст. викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Проблема розвитку систем управління якістю загострилась у сучасних умовах з орієнтацією економічного курсу держави на вступ до ЄС. На даний момент багато українських підприємств, що функціонують у різних галузях, впровадили систему управління якістю відповідно стандарту ДСТУ ISO 9001:2009. Однак, створені системи розвиваються дуже повільно або зовсім не розвиваються, що суперечить принципу постійного розвитку, який має фундаментальний характер по відношенню до управління якістю.

Вивчення причин слабкого розвитку систем управління якістю на підприємствах призвело до висновку, що головні причини пов'язані з вищим керівництвом підприємства. Серед таких причин слід виділити наступні.

- Знання вищого керівництва підприємства з управління якістю часто обмежено знайомством зі стандартом ISO 9001. Така ситуація властива сучасному бізнесу не тільки в Україні. Тому у останні роки з'явилися публікації з історії розвитку управління якістю та рекомендаціями повернення до джерел управління якістю [1-3].
- Нерозуміння механізму системи управління якістю, що закладено у стандарті ISO 9001. З формальної точки зору, система, що пройшла сертифікацію на відповідність стандарту, задовольняє усім встановленим у стандарті вимогам. Але керівництво підприємства часто не має відповідних знань для подальшого розвитку такої системи. Акцент на документації у самому стандарті тільки погіршує ситуацію. Автори нової версії стандарту ISO 9001 працюють покращенням його змісту, зокрема над виправленням означеного недоліку.

Розвитку системи якості перешкоджає також несистемне знання стандартів. У стандартах є вимоги, що потребують додаткових пояснень, знання взаємозв'язків між стандартами в рамках окремих груп та між групами. Це призводить до наступної проблеми: незнання можливостей інтеграції стандартів. Питаннями інтеграції стандартів у Європі активно займається Британський інститут стандартів (BSI). Ним підготовлено методичні розробки, які полегшують завдання підприємства з інтегрування стандартів ISO 9001, ISO 14001, ISO/IEC 27001, ISO 22000, ISO/IEC 20000 и OHSAS 18001.

Надмірне делегування обов'язків вищим керівництвом своєму представнику з питань управління якістю виражається у послабленні контролю та аналізу з боку керівництва. Це призводить до втрати зв'язку між управлінням якості та загальним управлінням організації. Політика якості поступово перетворюється у фікцію.

Слабка залученість персоналу підприємства у процеси управління якістю представлена двома проблемами:

1) слабка залученість керівників функціональних відділів;

2) слабка залученість виконавців.

Перше призводить до ізольованості управління якістю у внутрішньому середовищі організації. Як наслідок, численні управлінські завдання вирішуються без урахування цілей та політики якості. Причина проблеми полягає в означеному вище надмірному делегуванню обов'язків вищим керівництвом своєму представнику у системі якості, який не має відповідних повноважень для рішення певних завдань з якості в організації. Друга проблема виражається у незнанні загальних цілей та політики підприємства з боку рядових виконавців. Це призводить до зниження ефективності праці кожного окремого працівника підприємства. Проблема як правило є наслідком того, що не виконується вимога стандарту ISO 9001 (п. 5.3, d): "найвище керівництво повинне забезпечувати, щоб політика у сфері якості була зрозумілою та щоб її було поширено в межах організації" [4, с.3].

Великі резерви покращення системи управління якістю на підприємстві часто приховані у діяльності представника вищого керівництва у системі управління якістю. Серед проблем тут слід зазначити такі: а) відсутність або недостатньо детальне окреслення кола завдань, відповідальності та повноважень представника керівництва; б) відсутність знайомства керівників різних щаблів та інших працівників підприємства з функціями та повноваженнями представника керівництва; в) відсутність визначення зв'язків функцій представника вищого керівництва з функціями інших керівних посадових одиниць або груп працівників на підприємстві; г) невиконання представником вищого керівництва вимог, встановлених відносно до нього у регламентуючих документах; д) невикористання своїх повноважень; е) номінальне виконання функцій без дійсної безпосередньої участі; з) призначення особи, яка не може поєднувати за часом виконання завдань представника вищого керівництва та інші важливі завдання тощо.

Вивчення та використання резервів покращення системи управління якістю в рамках діяльності вищого керівництва та його представника вищого керівництва у сфері якості стане міцним імпульсом подальшого розвитку управління якістю.

Література

1. Brown A. (2013). Quality: where have we come from and what can we expect? / Alan Brown // The TQM Journal. – Vol. 25, Is. 6, pp. 585 – 596.

2. Weckenmann A. (2015). Quality management – history and trends / A. Weckenmann, G. Akkasoglu, T. Werner // The TQM Journal. – Vol. 27, Is. 3. – pp. 281–293.

3. Kemenade E. (2014). Theory C: the near future of quality management / Everard van Kemenade // The TQM Journal. – Vol. 26, Is. 6, pp. 650 – 657.

4. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2008, IDT) : ДСТУ ISO 9001:2009. – [На заміну ДСТУ ISO 9001–2001 ; чинний від 2009–06–22] – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – VII, 26 с.

Сиром'ятникова О.В.
ст. викладач
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
(Україна)

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ КРИЗИ

У сучасних умовах рушійною силою національної економіки є ефективно функціонуючі суб'єкти господарської діяльності. При цьому найважливішим сегментом виступають промислові підприємства, які мають значний вплив на формування валового внутрішнього продукту країни. У поточному періоді основні машинобудівні підприємства, структурні елементи галузі, стали найбільш вразливими суб'єктами господарювання, що знизили як фінансово-економічні показники, так і рівень конкурентоспроможності, як на національному, так і світовому ринках. Це сталося як внаслідок військово-політичного конфлікту, техніко-технологічного відставання від провідних компаній світу, так і за умов відсутності дієвих управлінських стратегій спрямованих на подолання кризових явищ.

В умовах зовнішнього середовища, що динамічно змінюється, механізми і методи управління промисловими підприємствами повинні сприяти підвищенню стійкості господарюючих суб'єктів і забезпечувати успішне подолання кризових явищ. Для збереження своїх конкурентних переваг промисловому підприємству необхідно швидко реагувати на них не тільки зміною техніки управління, але і адаптувати свою організаційну структуру шляхом перетворень з метою забезпечення зростання її ефективності та стійкості, при цьому адаптивність діяльності визначається можливістю підтримувати узгодженість між внутрішнім потенціалом підприємства та зовнішнім середовищем [1].

Проблема управління змінами на промислових підприємствах в умовах мінливого зовнішнього середовища є недостатньо дослідженою, в той час як за результатами досліджень провідної консалтингової компанії Bain & Company з 2010 року Change Management (управління змінами) щорічно входить в Топ-10 найбільш популярних інструментів управління поряд з такими, як стратегічне планування, бенчмаркінг, аутсорсинг, реінжиніринг бізнес-процесів та ін. [2].

У сучасній науці управління змінами і антикризове управління розглядаються як окремі напрями менеджменту, які мають свої методологію та інструментарій. Так, антикризове управління спрямовано на попередження, подолання кризи та її наслідків, а управління змінами припускає управління процесом перетворення організації з поточного стану в бажане майбутнє. При цьому найчастіше, поштовхом для зміни є виникнення кризових ситуацій, а вид кризи обумовлює терміновість змін та ступінь їх радикальності [3]. Саме це обумовлює необхідність розгляду антикризового управління у взаємозв'язку з управлінням організаційними змінами.

Організаційні зміни у формі структурних перетворень застосовуються в умовах антикризового управління не тільки, коли підприємство знаходиться в

стані глибокої кризи, а і коли його поточний стан можна визнати задовільним, проте існує ймовірність кризи, але негативні зміни ще не набули необоротного характеру. При цьому, чим раніше виявити загрозу виникнення кризової ситуації, тим ширший вибір антикризових процедур, зокрема методів і засобів реструктурування.

Управління організаційними змінами в умовах кризи необхідно проводити на основі процесно-системного підходу, при якому процес змін розглядається як послідовність певних етапів, а управління враховує системний взаємозв'язок між основними блоками, які включають елементи, що визначають ключові компетенції підприємства (відображають його виробничу функцію), забезпечують безперервність процесу продукування цінності та взаємодію з зовнішнім середовищем.

Організаційні зміни можливо визначити як сукупність дій, які виступають засобом своєчасної адекватної реакції на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, і супроводжуються кількісними та якісними змінами як структурних блоків, так і процесів компанії, що мають нестійкий стан і потребують адаптації до мінливих умов господарювання. Організаційні зміни включають реструктуризацію, реорганізацію, реформування, реінжиніринг, інтеграцію та інші різновиди змін, при цьому, у відповідному випадку, кожна з перерахованих категорій і поняття «організаційні зміни» можуть виступати як синоніми [4, с.83].

Серед описаних в науковій літературі підходів до вдосконалення організаційної структури підприємства можна виділити такі як: розукрупнення підприємства – вичленення яких-небудь структурних підрозділів в самостійні підприємства; зовнішня інтеграція з іншими підприємствами; вдосконалення внутрішньої організаційної структури підприємства [5].

Можливість негайно і адекватно реагувати на зміни у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі є передумовою досягнення стабільного розвитку і стійкості організаційної структури промислових підприємств та запорукою їх виживання в кризових умовах господарювання.

Література

1. Бабич О. В. Адаптация деятельности промышленного предприятия путем формирования эффективной стратегии : монография / О. В. Бабич. – Брянск : БГТУ, 2014. – 187 с.
2. Официальный сайт Bain & Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bain.com
3. Норберт Т. Управление изменениями / Т. Норберт // Проблемы теории и практики управления, 1998. – № 1. – С. 69-74.
4. Божко Л. М. Понятие организационных изменений и его синонимы / Л. М. Божко // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». – 2014. – № 1. – С. 77-84.
5. Михаленко Д. Г. Стимулы и факторы проведения организационных изменений в интегрированных экономических системах [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://uecs.ru/makroekonomika/item/2619-2013-12-13-08-37-41.

Стойловська О.М.
викладач
Одеський національний політехнічний університет (Україна)

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови функціонування підприємства характеризуються значним ступенем невизначеності та динамічності зовнішнього середовища, постійними змінами законодавства, високими темпами науково-технічного прогресу, підвищенням рівня конкуренції, кризою в економіці України. Але незважаючи на негативні фактори розвиток ринкових відносин супроводжується активним формуванням підприємництва, створенням нових підприємств, діяльність яких направлена на досягнення певних результатів. Однак їхньою відмінною особливістю є низька економічна стійкість. Трансформація організаційної структури економіки супроводжується підвищенням рівня вимог до керівників, більшість з яких не змогла швидко пристосуватись до нових складніших умов. Це стало однією з причин того, що значна кількість підприємств в Україні опинились у кризовому стані: у них відсутній достатній економічний потенціал для досягнення успіху, вони знаходяться під загрозою неплатоспроможності, працюють у неприбутковій зоні або є банкрутами. Максимально ефективне функціонування підприємства, а також створення потенціалу для подальшого розвитку можливе тільки на засадах формування системи стратегічного управління економічною стійкістю підприємств.

Управління економічною стійкістю підприємства обумовлене наявністю рівноважного, збалансованого стану його бізнес-процесів у поточному періоді всупереч впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, що обумовлює випереджуючий розвиток підприємства в майбутньому [1, с.130]. Основним критерієм управління економічною стійкістю підприємства доцільно вважати оптимальне співвідношення фактичного результату діяльності підприємства з максимально можливим. Тобто удосконалення процесу управління економічною стійкістю підприємства передбачає визначення її оптимального рівня на майбутній період. Водночас таке передбачення потребує врахування динамічних змін, які відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищі функціонування підприємства в умовах ринкових форм господарювання, і характеризується невизначеністю.

На підставі аналізу наукових робіт слід відокремити чотири основні підходи до трактування поняття «економічна стійкість», що існують сьогодні в економічній науці.

Перший підхід передбачає застосування терміна «Steady state» (стійкий стан, стан стаціонарної стійкості), який був введений Р. Солоу і відображає умови динамічної рівноваги економічної системи. Багато науковців звертаються до поняття стійкого стану,рівноваги під час дослідження «економічної стійкості». Проте слід зазначити, що термін «стійкість»характеризує процес, пов'язаний із рівновагою, але не є тотожний їй.

Другого підходу щодо розгляду проблеми стійкості промислового підприємства дотримується сьогодні більшість західних науковців, які економічну стійкість підприємств ототожнюють з його фінансовим станом. Фінансова стійкість, на думку представників цього підходу, формується внаслідок стабільного одержання підприємством прибутків, що створює можливості для вільного маневрування та ефективного використання грошових коштів і сприяє підвищенню ритмічності та надійності процесів матеріально-технічного постачання, виробництва і реалізації продукції.

Третій підхід під час оцінювання стійкості економічної системи виходить з положень концепції стійкого розвитку («sustainable development»), точкою відліку для розвитку якої є звіт Міжнародної комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку у 1987 р. Нова стратегія розвитку суспільства виходить із пріоритетів майбутнього і її можна визначити як стратегію виживання і неперервного розвитку цивілізації (країни) в умовах збереження довкілля.

Четвертого підходу дотримуються такі відомі економісти, як Дж.С. Міль, Й. Шумпетер, Р. Харрод, Ф. Котлер, Д. Морріс та ін. У цьому підході ми зустрічаємо ототожнення поняття «розвиток» з поняттями «росту», «зростання», які передбачають лише збільшення кількісних, а не якісних характеристик соціально-економічної системи.

На підставі цього можна зробити висновок що сучасні підходи до розуміння економічної стійкості не мають комплексного системного вирішення обмежуючись рамками фінансових категорій. Для досягнення стійкого стану підприємство, яке є відкритою соціально-економічною системою, повинно володіти здатністю відображати негативний вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. В умовах підвищеного динамізму бізнес-середовища головним фактором виживання підприємства стає його своєчасна трансформація. Реалізація первинно обраної генеральної стратегії без будь-яких коригувань стає майже неможливою в мінливому та важко прогнозованому зовнішньому оточенні. Отже, окрім виваженого підходу до визначення місії, бізнес-ідеї і відповідної генеральної стратегії, перед підприємством в процесі діяльності постає необхідність в обґрунтуванні ключових напрямів необхідних перетворень, які б забезпечували стійку конкуренту перевагу. Тому однією з головних ознак економічної стійкості підприємства є здатність забезпечити безперебійну, стабільну роботу та узгоджену взаємодію усіх його підсистем навіть в умовах суттєвих перетворень [2].

Література

1. Бакунов О. О. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства: концептуальний підхід / О. О. Бакунов, О. В. Сергєєва // Вісник ДонНУЕТ Серія : Економіка.-наук. журнал. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – Вип. 3 (43). – С. 129-137.

2. Гусєва О. Ю. Методологічний апекс визначення базової стратегії змін на підприємстві / О. Ю. Гусєва // Науковий вісник. – 2013. – № 23. – С.20-30.

Vitrenko L.O.
assistant
National University of State Tax Service of Ukraine (Ukraine)

FORMATION THEORETICAL FOUNDATIONS OF «FACILITY MANAGEMENT»

The organization is a complex entity, which includes a set of premises, utilities, territories. Therefore, we must choose a method that would allow all to appreciate. One of the popular methods is «facility management» (then «FM»), because it allows direct efforts to create a system of life support services as a single complex.

For more holistic understanding of this method appropriate to consider different approaches to the methods «FM».

In particular, the US approach in this area indicates that the method «FM» - this is the practice of coordinating jobs to people in the organization, which includes economic fundamentals enterprise architecture, engineering and management personnel.

As for the European approach this technique is targeted strategic program, which aims to keep constant readiness of all systems and subsystems of the building, according to the legal requirements [1].

Thus, the current method «FM» involves meeting the needs of residents paying for housing and services. The task of the methodology «FM» includes monitoring of suppliers resources, organization of support services and construction issues, current and emergency repairs.

It follows that the purpose of the methodology «FM» is the effective management of all services that ensure continuous operation of the entity and the property.

The subject methods «FM» FM-manager. It is engaged in infrastructure development projects of the organization of the initial stage to the stage of implementation. Also participating in the project area land under the building and various buildings, ensuring their optimum placement.

The object of FM manager can be an organization located in any residential, nonresidential, functioning and "frozen" building. In offices, universities, hospitals, schools, hotels, state and municipal institutions FM-managers are concerned about keeping premises, exploitation, and interior cleaning, catering staff, its security, meeting guests and providing many other services [2]. The organization that owns its own property may be functioning or temporarily inactive.

On this basis, the result of the assessment of the object are Facility Condition Index (FCI).

$$FCI = EC / RC, \quad (1)$$

wear EC – total estimated cost of repairs;
RC – replacement cost object.

This figure describes the current physical condition of the building. The total estimated cost of repair replacement cost divided by the object. The higher the FCI, the worse the state of the object. Buildings with FCI 70 % or more are candidates for replacement with new objects.

Thus, the technique «FM» is a basic activity, without which the fulfillment of all tasks under the control of real estate.

Sees it appropriate to recommend this technique for use in Ukraine (in terms of adapting to the peculiarities of Ukrainian national system of real estate) and explore possible mutual adaptation of national systems to the real world techniques.

Resources:

1. Управление недвижимостью : учебник для академического бакалавриата / А. В. Талонов [и др.]; под ред. А. В. Талонова. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – С. 20-21.

2. Facility management (управление службами жизнеобеспечения здания) [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ya-prepod.ru/tema-1-2-facility-management-upravlenie-sluzhbamizhizneo.html

Чернецька Ю.А.
викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Управління рентабельністю – це складова частина тактики управління фінансовою рівновагою. Огляд наукової літератури дозволив зробити висновок, що проблемі управління рентабельністю власного капіталу не приділяють належної уваги. Вирішення даного питання, найчастіше, зводиться до підбору цільової структури капіталу, при якій досягається бажаний рівень рентабельності з розрахунком ефекту фінансового важеля.

На наш погляд, управління рентабельністю власного капіталу – це процес, спрямований на забезпечення досягнення максимізації або цільового рівня даного показника з урахуванням допустимого фінансового ризику.

Залежно від того, яку стратегію обере підприємство таким, і буде механізм управління рентабельністю власного капіталу. Перший підхід до управління пов'язаний з підвищенням рівня рентабельності власного капіталу. Другий підхід полягає в визначенні цільового рівня рентабельності, а також його досягнення. Перший підхід відрізняється від другого, також тим, що оптимальна програма заходів для досягнення або максимізації, або цільового рівня формується, виходячи з інвестиційних можливостей підприємства, а не мінімальних інвестиційних витрат. В обох підходах спочатку проводиться аналіз динаміки рентабельності власного капіталу. Механізм його здійснення детально описаний в роботі [1, с.82-98].

Більш детально зупинимося на другому підході, цільовому управлінні рентабельністю. Цей напрям є найбільш актуальним в сучасних ринкових умовах. Він передбачає не стільки підвищення рентабельності власного капіталу, скільки визначення потрібного рівня для розвитку господарюючого суб'єкта з урахуванням допустимого фінансового ризику. Незважаючи на наявність значної безлічі робіт, пов'язаних з цільовим управлінням, серед вчених відсутня єдина думка в питанні визначення цільового рівня рентабельності власного капіталу.

Ми вважаємо, що його можна розрахувати як відношення цільового чистого прибутку до цільової величини власного капіталу підприємства:

$$ЦР_{ВК} = \frac{ЦЧП}{Ц_{ВК}} \times 100, \quad (1)$$

де ЦЧП – цільова сума чистого прибутку;

$Ц_{ВК}$ – цільова величина власного капіталу з урахуванням фінансового ризику.

Цільовий прибуток – це планова потреба в фінансових ресурсах, які формуються за рахунок чистого прибутку підприємства, що забезпечують реалізацію цілей його розвитку в майбутньому періоді [2, с.451].

При управлінні рентабельністю власного капіталу не можна не брати до уваги фінансовий ризик. В якості критерію при врахуванні ризику ми пропонуємо використовувати коефіцієнт автономії (Ка). Мінімальне його значення – 0,5. Ми вважаємо, що цільова величина власного капіталу буде представлена у вигляді діапазону значень. У зв'язку з цим виникає поняття «зона допустимих значень структури капіталу з урахуванням допустимого фінансового ризику». Тобто в нашому випадку, ми пропонуємо розрахувати величину власного капіталу при коефіцієнті автономії від 0,4-0,6.

Після розрахунку цільової рентабельності власного капіталу виконується розрахунок факторів моделей рентабельності з метою досягнення цільового рівня. Також визначається плановий рівень факторного показника, який передбачається в наступному році.

Можлива ситуація, коли плановий (прогнозний) рівень рентабельності власного капіталу буде вище цільового. У цьому разі, на даному етапі процес планування рентабельності можна призупинити. Однак, як показує практика, найчастіше має місце зворотна ситуація, коли плановий (прогнозний) рівень менше цільового. В цьому випадку слід коригувати окремі параметри тактичного плану підприємства, оскільки виникає необхідність у забезпеченні досягнення потрібного для розвитку підприємства рівня рентабельності.

Головними параметрами (при відсутності резервів збільшення обсягів виробництва продукції), як зазначає Ю.А. Єгупов, є витрати підприємства. При цьому, на думку автора, «починати слід з пошуку резервів зниження постійних витрат, основна частина яких відноситься до накладних» [3, с.287]. Також автор підкреслює, що при відсутності можливостей скорочення постійних витрат на необхідну величину слід знизити питомі змінні витрати.

Таким чином, підводячи підсумки, можна зробити наступні висновки, що, виходячи зі стратегії розвитку підприємства та його інвестиційних можливостей, можна або максимізувати рівень рентабельності власного капіталу, або прагнути до досягнення цільового рівня (потрібного рівня для розвитку підприємства з урахуванням допустимого фінансового ризику).

Література

1. Янковой А. Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием / А. Г. Янковой. – Одесса : ротапринт, 2014. – 250 с.
2. Бланк И. А. Управление прибылью : учебное пособие / И. А. Бланк. 3-е изд. – М. : Ника-Центр, 2007. – 768 с.
3. Єгупов Ю. А. Аналіз досягнення економічних критеріїв у процесі формування виробничої програми підприємства / Економіка підприємства : теорія і практика : у 2 ч. – Ч. І – К. : КНЕУ, 2010. – С. 280-291.

Батанова Т.В.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Сьогодні українські підприємства працюють в складних, кризових умовах, які характеризуються фінансово-економічною нестабільністю в усіх сферах господарювання. Така негативна ситуація обумовлює необхідність пошуку та впровадження нових методів управління вітчизняними підприємствами, заснованих на аналізі та оцінці ефективності реалізації їх стратегії. Варто зазначити, що традиційні концепції менеджменту в сучасних умовах не можуть задовольнити підприємства, які прагнуть до збереження конкурентних позицій та завоювання нових сегментів ринку. Існуючі системи стратегічного управління засновані переважно на вимірюванні ефективності діяльності підприємств у вартісній формі, але сьогодні вирішального значення для досягнення довгострокових стратегічних завдань набувають такі нематеріальні активи, як людський та клієнтський капітал, бренди, інноваційний потенціал тощо.

У зв’язку з вищезазначеним, одним із перспективних аналітичних інструментів стратегічного управління та розвитку підприємства є збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC), впровадженням якої останнім часом займається багато дослідників як в нашій країні, так і за кордоном. Дослідження авторів цієї концепції менеджменту Р. Каплана та Д. Нортона, а також їх послідовників підтвердило, що більшість компаній втрачають конкурентні позиції саме через неспроможність ефективно реалізувати бізнес-стратегію.

Теоретичні та практичні аспекти розробки і впровадження збалансованої системи показників, а також організаційного розвитку підприємства на основі цієї

системи менеджменту були досліджені та поглиблені в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як: А. Гершун, Ю. Нефед'єва [1, с.28-95], І. Івакіної, Р. Каплана, Д. Нортона [2, с.247-281], П. Нівена, Л. Пан [3, с.56-63], О. Пешко [4, с.136-162], В. Слінькова [5, с.134-247], Х. Фрідага, В. Шмідта [6, с.32-86], Н.-Г. Ольве, Ж. Рой [7, с.152-196] та ін. Незважаючи на існуючі наукові напрацювання за цією проблематикою, доволі складними, дискусійними та в багатьох аспектах невирішеними залишаються питання імплементації збалансованої системи показників до діючих систем менеджменту вітчизняних підприємств.

Запропонована Д. Нортоном і Р. Капланом методика орієнтує управлінців на використання в якості індикаторів розвитку компанії не тільки класичні фінансові показники, але й такі найважливіші компоненти будь-якого бізнесу, як нематеріальні активи: персонал, бізнес-процеси, відносини з клієнтами тощо. Інструментарій BSC дозволяє оцінити роботу підприємства за чотирма збалансованими параметрами: фінанси, взаємини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, а також навчання і підвищення кваліфікації персоналу. Завдання BSC полягає в тому, щоб трансформувати місію компанії в конкретні завдання і показники, які забезпечують баланс між зовнішніми звітними даними для акціонерів і клієнтів і внутрішніми характеристиками найбільш значущих бізнес-процесів, інновацій, навчання та зростання [2, с.8-9].

Стратегічні завдання і показники їх виконання, визначені BSC, повинні доводитись до відома всіх співробітників за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій. Комунікативна мета спрямована на усвідомлення персоналом того, що для успішної реалізації стратегії необхідно вирішити завдання, які є визначними на цьому етапі розвитку підприємства. Усвідомлення усіма співробітниками загальних стратегічних завдань і показників дозволить самостійно формулювати завдання на своєму рівні, що передбачає особистий внесок кожного у здійснення глобальних цілей власної компанії.

Варто зазначити, що не зважаючи на порівняну простоту, для впровадження системи BSC в повсякденну практику підприємства необхідна довготривала і злагоджена робота управлінців вищої ланки та групи розробників цієї системи, що складається із співробітників організації або зовнішніх консультантів. Необхідні визначення та узгодження головних цілей бізнесу, можливих ризиків і взаємозв'язків між ключовими факторами.

Таким чином, можна констатувати, що впровадження збалансованої системи показників на підприємстві дозволить підвищити ефективність його діяльності та реалізації стратегії, прибутковість та досягнути унікальних конкурентних переваг в ринковому середовищі.

Література

1. Гершун А. М. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами / А. М. Гершун, Ю. С. Нефедьева. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 128 с.

2. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / [Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ.]. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 320 с.

3. Пан Л. Збалансована система показників як інструмент ефективного управління стратегією організації / Л. Пан // Наукові записки (Серія : Економічні науки). – 2003. – Т. 21. – С. 56-63.

4. Пешко А. В. Збалансована система показників у формуванні стратегії розвитку організації і підприємств : монографія / А. В. Пешко. – К. : КВІЦ, 2007. – 272 с.

5. Слиньков В. Н. Сбалансированная система показателей в менеджменте организации: теория и практика / В. Н. Слиньков. – К. : КНТ, 2007. – 292 с.

6. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей : руководство по внедрению / Х. Фридаг, В. Шмидт. – М. : Омега-Л, 2006. – 267 с.

7. Ольве Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / [Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Ветер Магнус; пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2004. – 304 с.

Крохмаль С.С.
аспірант
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (Україна)

ОЦІНКА СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

На кожному промисловому підприємстві складаються різні умови щодо формування і використання матеріальних ресурсів (МР). Певний вплив на них здійснює галузева складова та інші чинники. Водночас, є багато спільних ознак, принципів управління, формування і ефективності використання МР на підприємствах різних видів економічної діяльності. Разом з тим недостатньо уваги приділяється управлінню МР на підприємстві як системі, що ґрунтується на взаємодії із зовнішнім середовищем, та буде спрямована на ефективне використання МР. Питання системи управління МР на промислових підприємствах були розглянуті у роботах таких вчених, як В.І. Перебийніс [1], І.Г. Смирнов [2], К. Лайсонс [3], Ю.В. Пономарьова [4], Є.В. Крикавський [5]. Проте, питання практичного застосування таких систем були розглянуті не в повній мірі.

У сучасній практиці управління МР виділяють дві основні системи управління, так званої, «штовхаючої» і «тягнучої систем». Штовхаючі системи являють собою централізовані системи організації виробництва, за яких МР, що потрапляють на робочі місця або виробничу ділянку не замовляються, а виштовхуються на наступну ділянку, навіть якщо не виникає потреби в них. Тягнучі системи управління являють собою децентралізовані методи управління МР та передбачають витягування предметів праці наступною ділянкою в необхідній кількості та в міру виникнення потреби [1; 4].

На основі аналізу робіт [1-5] автором були визначені основі переваги та

недоліки розглянутих систем. Основними перевагами «штовхаючої» системи, є мінімізація витрат на організацію замовлення, захищеність від помилок прогнозування попиту та помилок під час постачання МР, можливість задоволення збільшеного попиту споживачів, незначна залежність від постачальників, створення страхових та сезонних запасів, що знижує ризики підприємства. До недоліків «штовхаючої» системи, слід віднести: підвищена потреба у складських приміщеннях, підвищення ризику фізичних втрат, додаткові втрати внаслідок відволікання коштів у запаси, допускаються дефекти у МР, потреба в комп'ютеризованих системах високого рівня, централізований характер управління ускладнює контроль за МР. Основними перевагами «тягнучої» системи є висока якість запасів, зниження витрат на утримання запасів, вивільнення капіталу з запасів, зменшення ризику фізичних втрат, максимальне спрощення систем управління запасами шляхом децентралізації, зведення до мінімуму запасів постачання. До недоліків «штовхаючої» системи, слід віднести: незахищеність від помилок прогнозування попиту та від затримки постачання МР, збільшення витрат на розміщення замовлення, зростає ризик залежності від постачальників, складність синхронізації часових інтервалів виробничих процесів з принципами «точно вчасно».

Базою дослідження застосування систем управління МР буде ДП завод «Електроважмаш», яке є багатономенклатурним підприємством, та характеризується багатономенклатурним споживання МР. Тому на даному підприємстві застосування універсальної системи управління запасами МР недоцільно, так як для різних матеріалів повинні використовуватись різні системи. За допомогою побудови графіків циклів відтворення МР слід визначити систему управління запасами для основних номенклатурних груп МР (рис.).

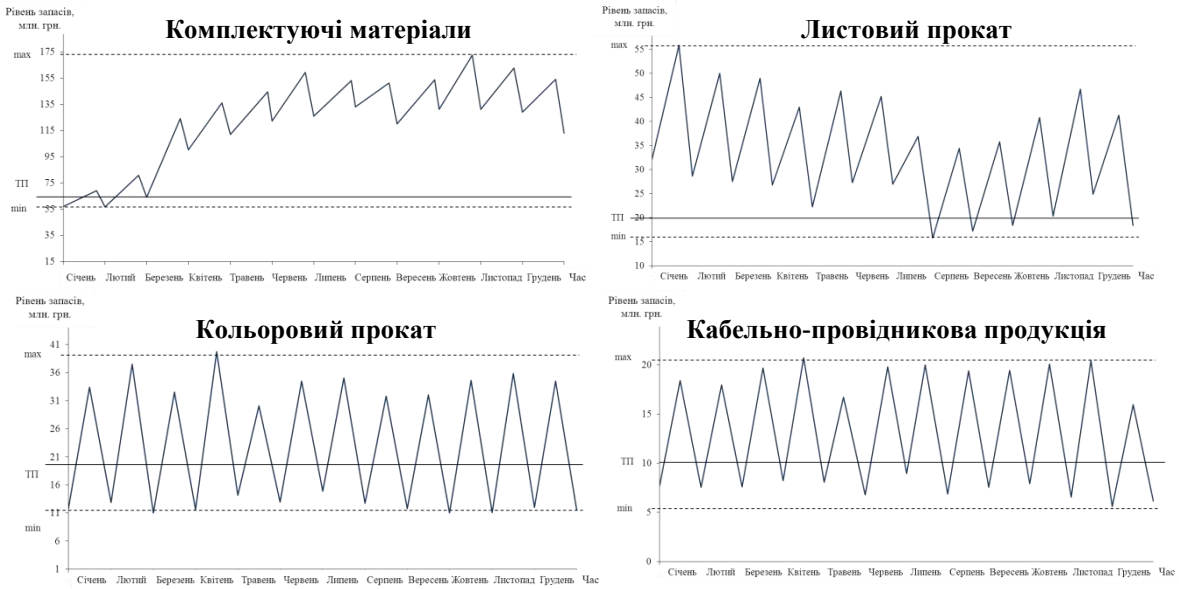

Рис. Цикли відтворення основних МР на ДП «Електроважмаш» у 2013 р.

Досліджуючи динаміку зміни запасів основних номенклатурних груп МР видно, що цикли відтворення кольорового прокату та кабельно-провідникової продукції найбільш збалансовані, та демонструють рівномірно тенденцію надходження та споживання МР даних груп. По комплектуючих матеріалах та

листовому прокату видно що залишки непогодженні, бо мають широкий розмах значень, та потребують більш ефективного управління.

Таким чином, в ході дослідження було встановлено, що на промислових підприємствах України використовується система оперативного управління, під час використання якої керівництвом через певні проміжки часу приймається оперативне рішення: «замовляти» або «не замовляти», а якщо замовляти, то яку кількість одиниць МР.

Література

1. Перебийніс В. І. Логістичне управління запасами на підприємствах : [монографія] / В. І. Перебийніс, Я. А. Дроботя. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 279 с.
2. Смирнов І. Г. Логістика : просторово-територіальний вимір : [монографія] / І. Г. Смирнов. – К. : ВГЛ Обрії, 2004. – 335 с.
3. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайсонс, М. Джиллингем ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 798 с.
4. Пономарьова Ю. В. Логістика / Ю. В. Пономарьова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 192 с.
5. Крикавський Є. В. Логістика. Для економістів : [підручник] / Є. В. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2004. – 448 с.

Мордвицька Ю.С.
аспірант
Приазовський державний технічний університет (Україна)

ВПЛИВ МЕХАНІЗМУ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ МІЖНАРОДНИХ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ ХОЛДИНГІВ

З розвитком світової економіки на європейському просторі зростає взаємозалежність міжнародної логістики, основи організації якої полягають у створенні найбільш сприятливих умов для протікання матеріальних, фінансових та інформаційних потоків у сфері трансферу товарів і послуг між суб'єктами, що знаходяться в різних країнах, і логістики глобальної, яка має результативно – наслідковий характер і пов'язана з процесами інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки, розвитком торгівлі та транспорту між суб'єктами світової економіки (в основному ТНК) та розвитком інформаційно-комунікаційних технологій.

Необхідність оптимізації системи логістичного забезпечення роботи національних підприємств на державному та міжнародному рівні набуває стратегічного значення, але в силу недостатньої розвиненості української транспортної та логістичної інфраструктури, необхідно сфокусувати увагу на необхідності побудови диверсифікованих моделей управління ланцюжками постачань на промислових підприємствах, визначальна сукупність яких входить до складу організаційної структури міжнародних вертикально-інтегрованих холдингів [1; 3].

Серед пріоритетних методів диференціації ланцюжку постачань як інструменту розподілу і перерозподілу фінансових потоків, більшість міжнародних корпорацій застосовують механізм трансфертного ціноутворення не лише як складовий елемент стратегії податкової оптимізації, але й в якості ефективного методу управління ланцюгами постачань на кожному етапі ланцюжку створення прибутку в рамках єдиного циклу виробництва продукції та розподілу праці. Використання трансфертного ціноутворення дозволяє оптимізувати процес ціноутворення на готову продукцію та послуги на кожній ланці бізнес процесу – виробничих підприємствах-центрах витрат, збутових та логістичних компаніях, підрозділів з транспортування товарної продукції [5].

Вплив механізму трансфертного ціноутворення на стадіях формування логістичних витрат виробничого підприємства з трансферу товарної продукції (робіт, послуг) до збутової компанії вертикально-інтегрованого холдингу наведено на рис. Модель демонструє, що трансфертне ціноутворення впливає як і на формування елементів виробничої собівартості продукції (наприклад, трансфертні ціни на сировинні та допоміжні ресурси, вироблені та поставлені пов'язаними підприємствами та компаніями), так і на вартість логістичних послуг, що надають пов'язані транспортні та логістичні підрозділи корпорації теж за внутрішньо корпоративними тарифами.

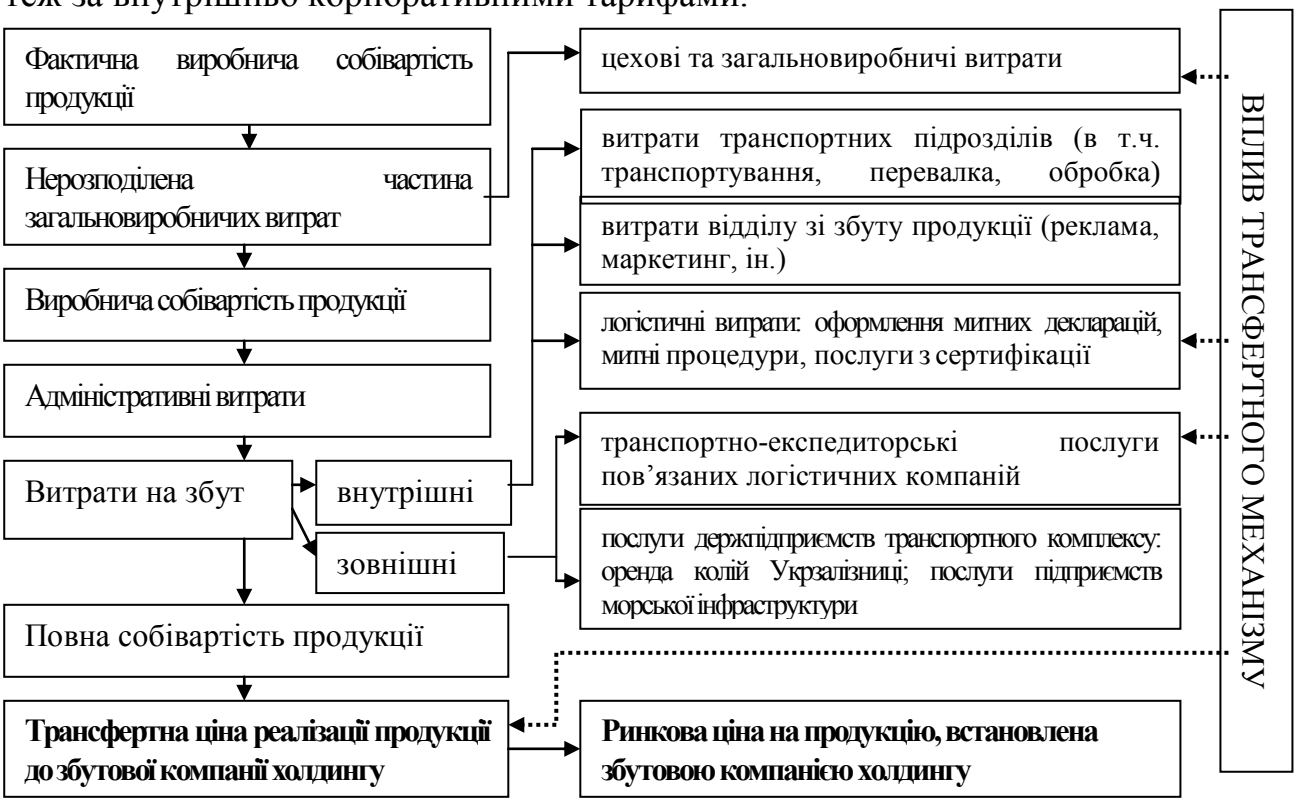

Рис. Модель впливу механізму трансфертного ціноутворення на стадіях формування логістичних витрат виробничого підприємства з трансферу товарної продукції (робіт, послуг)

Згідно цього, виникає можливість встановлення адекватної ринкової ціни на готову продукцію збутовими корпоративними структурами з врахуванням вартості логістичних послуг, що надаються тими ж пов'язаними компаніями,

що в кінцевому результаті, по-перше, зумовлює зростання акумульованої суми прибутку у відповідних центрах доходів та прибутку холдингу, по-друге, сприяє оптимізації логістичних схем.

Література

1. Колосок В. М. Вплив трансфертного ціноутворення на ефективність управління логістикою в міжнародних холдингах / Колосок В. М., Мордвицька Ю. С. // Вісник економіки транспорту і промисловості. Зб. наук. пр. УкрДАЗТу, м. Харків. – 2015. – № 49. – С. 114-121.
2. OECD (2013), *Addressing Base Eroison and Profit Shifting (Russian version)*, OECD Publishing, ISBN 978-92-64-20125-5
3. OECD (2013), *OECD Guidelines for Multinational Enterprises 2011 Edition (Russian version)*, OECD Publishing, ISBN 978-92-64-20319-8
4. Movements of waste across the EU's internal and external borders, *European Environment Agency*, 2012 – 36 pp. – ISBN 978-92-9213-337-5 doi:10.2800/62637
5. Офіційний сайт холдингу METIHBECT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.metinvestholding.com.ua

Омельченко Ю.Ю.
аспірант
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ОСНОВНОГО КРИТЕРІЮ ПРОФЕСІЙНОГО ДОБОРУ ПЕРСОНАЛУ

Від якості найнятого персоналу залежить ефективність роботи організації та використання всіх її інших ресурсів, тому помилки в підборі потенційних працівників можуть дорого обійтися організації. Якщо підбір хороших спеціалістів є вдалим вкладенням фінансових коштів, то відбір і навчання працівників, не придатних для виконання дорученої їм роботи, буде марною тратою грошей. Для дрібних і середніх організацій така «розкіш» недозволена.

Метою даного дослідження є висвітлення методів оцінювання ефективності сучасних джерел професійного добору персоналу.

Проблемою професійного підбору персоналу займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В.М. Данюк та А.М. Колот [4], А.В. Зеленков, А.В. Кононенко, М.М. Налапко [2], Б.Г. Базилюк, Л.А. Орлова, А.Я. Кибанова та ін.

Зокрема проблему оцінки ефективності процесу підбору персоналу та його результатів досліджували М.І. Магура [3], І.В. Амеліна, Ю.С. Жовнер [1], О.А. Даниленко.

Ефективність професійного добору персоналу – це співвідношення досягнених результатів і витрат для їх досягнення. Тобто, високу ефективність професійного добору персоналу можна визначити, як досягнення найкращих результатів за умов найменших витрат.

Наукова новизна дослідження полягає у тому, що: Вперше:

1) обґрунтовано основний критерій професійного добору персоналу;

2) визначено і обґрунтовано доцільність оцінювання окремо кожного джерела професійного добору, а не лише процесу в цілому;

3) запропоновано методологію оцінювання джерел професійного добору персоналу;

4) розроблено та експериментально перевірено систему показників оцінювання ефективності джерел професійного добору персоналу.

Отже, ми вважаємо, що основним критерієм професійного добору персоналу є забезпечення організації висококваліфікованим персоналом через формування позитивного HR-бренду задля високої конкурентоспроможності на ринку, що сприятиме її активному розвитку та нарощуванню економічних потужностей.

Цей критерій характеризується наступною системою показників оцінювання ефективності джерел професійного добору персоналу:

1) *показники швидкості наймання персоналу* (загальні витрати часу на роботу з *i*-тим джерелом; оцінка витрат часу на роботу з *i*-тим джерелом; коефіцієнт ефективності витрат часу на роботу з *i*-тим джерелом);

2) *показники вартості наймання персоналу* (загальні фінансові витрати часу на використання *i*-го джерела; оцінка фінансових витрат на використання *i*-го джерела; коефіцієнт ефективності витрат часу на роботу з *i*-тим джерелом);

3) *показники якості наймання персоналу* (кількість відгуків бажаючих, що отримали інформацію про вакансію з *i*-го джерела; кількість прийнятих працівників з *i*-го джерела; якісна оцінка *i*-го джерела).

4) *інтегральні показники оцінювання ефективності джерел професійного добору персоналу* (коефіцієнт ефективності *i*-го джерела з урахуванням кількісних показників; коефіцієнт ефективності витрат часу на роботу з *i*-го джерелом; коефіцієнт ефективності фінансових витрат на роботу з *i*-го джерелом).

Дані напрацювання були апробовані на ряді компаній, зокрема «Леруа Мерлен» та «Приватбанк».

Отже, запропонована методологія оцінювання джерел професійного добору персоналу дозволяє:

✓ оцінити кожне джерело залучення персоналу детально і комплексно водночас та встановити пріоритети при виборі методів залучення персоналу;

✓ обґрунтувати перед керівництвом використання тих чи інших джерел залучення кандидатів й бюджет департаменту управління персоналом на пошук та підбір персоналу;

✓ виявити слабкі і сильні сторони кожного джерела та скоригувати подальші дії відділу з персоналу, а також досягти розуміння механізму впливу на складові ефективності джерел та процесу добору персоналу в цілому;

✓ регулювати рівень ефективності кожного джерела добору персоналу;

✓ розробити індивідуальний план добору персоналу із врахуванням всіх можливостей та цілей компанії.

Тож у результаті використання найбільш ефективних джерел добору персоналу можна значно скоротити терміни закриття вакансій і оптимізувати витрати на залучення працівників.

Література

1. Управління персоналом : підручник / В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков та ін..; за заг. та наук. ред. к.е.н., проф. В. М. Данюка. – К.: КНЕУ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. – 666 с.

2. Зеленков А. В., Кононенко А. В., Налапко М. М. / Організація набору та відбору персоналу // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – 2008. – № 3. – С. 125-135.

3. Магура М. І. / Відбір і управління людські ресурси організації // Управління персоналом. – 2010. – № 7 – С.40-49.

4. Амеліна І. В., Жовнер Ю. С. / Критерії оцінки ефективності підбору персоналу на підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf/79.pdf.

Сербінова К.Х.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ТАРИФІВ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Одним із ключових елементів тарифної політики, який має принципове значення при вирішенні соціально-економічних проблем міського господарства безумовно є класифікація видів цін(тарифів), оскільки її наявність (відсутність) та адекватність впливає практично на всі елементи цінового (тарифного) механізму. У літературі існує досить багато класифікацій цін за різними ознаками. Наприклад, такими, як стадія формування, за часом дії, за ступенем врахування транспортних витрат та ін. Із класифікацій, які мають суттєве значення для міського господарства, перш за все, має значення класифікація за ступенем участі держави (виконавчих органів місцевого самоврядування) у ціно- (тарифо) утворенні. За такою ознакою тарифи розподіляються на регульовані та вільні.

Регульовані тарифи, в свою чергу, розподіляються на тарифи, щодо яких: регулюється (встановлюється) їх рівень; встановлюється їх граничний рівень; встановлюється граничний рівень рентабельності. Регулювання тарифів на послуги підприємств міського господарства на цей час здійснюється відповідно до низки законодавчих та нормативних актів. Вільні тарифи розподіляться на: 1) повністю вільні (тобто щодо яких не має законодавчих обмежень і які встановлюються безпосередньо надавачем послуг); 2) умовно-вільні

(встановлюються безпосередньо надавачем послуг, але після відповідного погодження з уповноваженим органом).

В той же час існуючі класифікації майже не враховують розподіл тарифів виходячи з таких принципових чинників, як методи їх розрахунку та застосування. Виходячи з цього, автор пропонує класифікацію, згідно якої тарифи підрозділяються на «прямі» та «похідні». До «прямих» тарифів належать тарифи, при розрахунку яких прямі витрати визначаються (нормуються) безпосередньо на реальну одиницю наданої (спожитої) послуги. До «похідних» тарифів відносяться тарифи, які з різних причин неможливо або недоцільно визначати безпосередньо на реальну одиницю наданої (спожитої послуги). До таких тарифів належать наприклад тарифи на послуги централізованого опалення, які, при відсутності приладу відповідного обліку, визначаються на 1 кв. м опалювальної площі приміщення.

Слід зазначити, що похідні тарифи практично завжди визначаються на базі прямих. Як «прямі», так і «похідні» тарифи, у свою чергу, можуть підрозділятися на: базові та диференційовані.

Диференційовані тарифи визначаються на підставі базових, у тих випадках коли доцільно застосовувати різні рівні тарифу на конкретну послугу для відповідних споживачів. Найчастіше застосування диференційованого тарифу у міському господарстві має маркетингове обґрунтування [1].

До диференційованих тарифів можна віднести не тільки усі випадки застосування так званого перехресного субсидіювання, але й практику застосування таких тарифів на послуги з надання та обслуговування торговельних місць на споживчих продовольчих (непродовольчих) ринках, послуги з надання місць для розміщення рекламних конструкцій, при визначені розміру так званої «пайової участі» суб'єктів підприємницької діяльності в утриманні об'єктів благоустрою, тощо.

Необхідно враховувати, що «базові» тарифи (як прямі так і похідні), у ряді випадків мають «інтегральний» характер. До «інтегральних» тарифів слід відносити такі, що у дійсності визначаються як сума окремих тарифів на певні частини загальної одиниці послуги. Відповідно, до «інтегральних» тарифів можна віднести таки послуги як наприклад гаряче водопостачання, яке насправді складається з тарифів на холодну воду та її підігрів, який у свою чергу складається із тарифів на виробництво, транспортування та постачання теплової енергії, тариф на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, який складається з тарифів на ряд окремих послуг та ін.

Невірна класифікація тарифів може призвести до прикрих помилок щодо методів їх визначення та застосування. Типовим прикладом такої помилки можна вважати «Методичні рекомендації з визначення тарифів на перевезення пасажирів на автобусних маршрутах загального користування», затверджені Міністерством транспорту України. Автори методичних рекомендацій повністю проігнорували принципову дискретність пасажирських автоперевезень та, відповідно, розглядаючи цей процес як безперервний, намагалися напряму визначити тариф безпосередньо на такий показник, як пасажиро-кілометр, тобто «похідний» показник другого рівня.

Річ у тому, що реальним показником (дискретною одиницею), на який нараховуються прямі витрати, тобто згідно наведеної автором класифікації «прямий» тариф», насправді є оборотний рейс на конкретному маршруті [2]. «Похідним» від нього є тариф на перевезення одного пасажиру. Тариф же на один пасажиро-кілометр, у свою чергу, є «похідним» від тарифу на перевезення одного пасажиру. Така принципова методологічна помилка, що виникла внаслідок неправильної класифікації тарифу, протягом 4-х років практично унеможливлювала застосування коректно розрахованих економічно обґрунтованих тарифів на пасажирські автоперевезення в Україні та була усунена лише в 2009 р. Цей приклад підтверджує практичну важливість правильного застосування запропонованої класифікації тарифів.

Література

5. Полуянов В. П., Куликов С. Г. Проблемы формирования тарифной политики предприятий теплоснабжения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.donntu.edu.ua

6. Бабій О. М., Сербінова К. Х. Економічне обґрунтування розміру прибутку в тарифах на пасажирські автотранспортні перевезення // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 3(50), Ч. ІІ. – С. 13-18.

Сукач О.О.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ВПЛИВ СТРУКТУРИ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах промислові підприємства постають перед проблемою створення ефективної системи мотивації. У цей же час на українських підприємствах спостерігається ситуація при якій неефективно використовують витрати на оплату праці, набуває розмаху плинність кадрів, а самій виробничій діяльності притаманна низька продуктивність праці та погіршення якості продукції.

У першу чергу, це відноситься до формування структури фонду оплати праці. За своїм складом витрати на оплату праці різнорідні. В залежності від зміни обсягу виробництва продукції розрізняють постійні та змінні витрати на оплату праці. Але за мотивацію персоналу до досягнення цілей підприємства відповідає та частина заробітної плати, яка прив'язана до результатів діяльності працівника. За економічним змістом такі витрати на оплату праці можна віднести до змінних витрат. Частина витрат на оплату праці, яка не прив'язана до результатів діяльності працівників відноситься до постійних витрат. Але серед науковців існує різнобічність поглядів стосовно даного питання. Наприклад, такі науковці, як О.В. Корнілова та О.В. Баянова до прямих витрат на оплату праці відносять виплати по посадовим окладам та тарифним ставкам.

А до змінних витрат на оплату праці включають виплати по відрядним розцінкам, доплати та надбавки, що передбачені чинним законодавством, а також премії [1, с.284-285; 2, с.125].

Загальновідомо, що на українських підприємствах віддають перевагу відрядній на погодинній (почасовій) формам заробітної плати. Більше того, саме відрядна форма заробітної плати встановлює пряму залежність між трудовим внеском працівників та їх оплатою. В результаті інтереси персоналу та підприємства набувають взаємної узгодженості: в працівників зростає мотивація до трудової діяльності, а на підприємстві спостерігається підвищення продуктивності праці.

Поряд з цим більшість витрат на додатковий фонд заробітної плати не залежить від результатів діяльності підприємства (як приклад, тринадцята заробітна плата, доплати за почесне звання, доплати до середнього заробітку та ін.). Тим паче, що в структурі витрат на оплату праці на українських підприємствах значну частину займають саме постійні витрати, що, на нашу думку, і знижує ефективність праці, і в цілому діяльність підприємств.

Отож, в загальному розумінні постійні витрати на оплату праці проблематично назвати елементом системи стимулювання на підприємстві. При гарантованій щомісячній винагороді працівники реалізовують свої необхідні потреби. До того ж постійні витрати на оплату праці надають працівникам впевненості у такого роду заробітку, що знижує їх мотивацію до підвищення ефективності праці. В такому разі підприємствам слід вдаватися до таких інструментів стимулювання як контроль, додаткові доплати та надбавки, премії, які знову ж таки не залежатимуть від результатів трудової діяльності. В наслідку підприємці не ефективно використовують кошти на оплату праці, більша частина яких не пов’язана із виробництвом продукту на підприємстві.

Таким чином, ми дійшли висновку, що до постійних витрат на оплату праці доцільно віднести виплати по прямій погодинній заробітній платі та доплати, надбавки і премії, які мають фіксований характер і не залежать від трудових результатів працівників. Понад те, товаровиробникам слід приділити посилену увагу щодо скорочення невиробничих витрат на оплату праці, які переважають в фонді додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплатах. Змінні ж витрати на оплату праці повинні включати виплати по прямій відрядній заробітній платі та доплати і надбавки, передбачені чинним законодавством та премії, які залежать від трудового внеску працівників. І саме в такому випадку заробітна плата перетворюється в елемент системи стимулювання на підприємстві. Також цілеспрямовано розглянути функції, які виконують змінні витрати на оплату праці. Традиційно виокремлюють такі основні функції заробітної плати, як відтворювальна, стимулююча та регулююча. Хоча, як свідчать наукові праці, наразі серед вчених-економістів не склалося узгодженого погляду стосовно їх кількості.

Відтворювальна функція заробітної плати забезпечує працівникам підтримку життєдіяльності, реалізації власних потреб, відпочинку та відтворення їх робочої сили. Як постійним, так і змінним витратам на оплату праці притаманно виконання відтворювальної функції. Така ж властивість

характерна для регулюючої функції, зміст якої передбачає оптимальний розподіл робочої сили під впливом ринкової кон'юнктури за регіонами, галузями народного господарства та підприємствами. В такому випадку можливий перелив робочої сили до підприємств із високим рівнем заробітної плати, що характерно обом частинам витрат на оплату праці.

Ефективність змінних витрат на оплату праці проявляється саме у стимулюючій функція. Стимулююча функція заробітної плати є ніби «двигуном» змінних витрат на оплату праці, яка полягає у встановленні залежності її розміру від кількості і якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства. Тому збільшення частки змінних витрат на оплату праці у загальному їх фонді оплати праці є важливою умовою підвищення мотивації до праці і, як наслідок, покращення її ефективності.

Література

1. Корнілова О. В. Співвідношення змінної та постійної частки заробітної плати / О. В. Корнілова // Торгівля і ринок України. – Вип. 33. – С. 283-288.

2. Баянова О. В. Управление затратами на оплату труда по данным управленческого анализа / О. В. Баянова // Известия УрГЭУ. – 2011. – № 2(34). – С. 125-133.

Ананьева М.А.
соискатель
Одесский национальный экономический университет (Украина)

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ИЗНОСА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нематериальные ресурсы (НМР) – это составляющая потенциала предприятия, способная обеспечивать экономическую выгоду на протяжении длительного периода. Для этой составляющей характерны отсутствие материально-вещественной основы и неопределенность размеров будущей прибыли от ее использования.

К нематериальным ресурсам относят объекты промышленной собственности (промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки), объекты интеллектуальной собственности (программное обеспечение ЭВМ, банки и базы данных, базы знаний), а также другие ресурсы нематериального происхождения (ноу-хау, рациональное предложение, гудвил).

Для характеристики неосязаемого основного капитала фирмы используют специфический термин «гудвил», как понятие «репутация», «имидж» предприятия, сформировавшийся под совместным влиянием таких факторов, как: опыт деловых связей; имидж; престиж товарных знаков; постоянная база клиентов; доброжелательность и признательность потребителей [1, с.55].

От понятия «нематериальные ресурсы» следует отличать понятие «нематериальные активы». Нематериальные активы – это права на использование объектов промышленной и интеллектуальной собственности, а также другие имущественные права [2, с.201]. Владельцы объектов промышленной собственности получают исключительное право на их использование, при помощи патентов на изобретение на промышленные образцы, полезные модели и свидетельств на товарные знаки. Тогда как НМР не всегда могут быть защищены правом собственности и, соответственно, не всегда являются частью активов предприятия.

Все находящиеся на предприятиях ресурсы постепенно изнашиваются. При этом различают физический и моральный износ ресурсов предприятия.

Физический износ означает материальный износ основных производственных фондов под воздействием процесса труда, сил природы (стирание рабочих органов, коррозия металлических частей и конструкций, гниение деревянных частей, выветривание и т.п.).

Под моральным износом производственных фондов понимается их несоответствие современному уровню техники, снижение технико-экономической целесообразности их эксплуатации.

Использование объекта всегда приводит к его износу, следовательно, нематериальные ресурсы, как и другие ресурсы предприятия, подвергаются износу и подлежат оценке их стоимости в каждый конкретный период времени.

В случае использования нематериальных активов физический износ не имеет места. Под износом НМР понимают потерю данным видом ресурсов своих потребительских качеств в результате появления новых однотипных объектов НМР [3].

Под износом нематериальных ресурсов следует понимать совокупность возможного технологического, функционального и экономического износа.

Под технологическим износом понимается несоответствие технологических возможностей, которыми обладает данный нематериальный актив, возможностям новых более прогрессивных в этом отношении нематериальных объектов аналогичного назначения. Технологический износ связан с появлением новых прогрессивных технологий аналогичного назначения.

Под функциональным износом понимается несоответствие функциональных возможностей, которыми обладает данный материальный ресурс, функциональным возможностям новых модификаций аналогичного назначения.

Под экономическим износом понимается снижение стоимости данного нематериального ресурса в связи со снижением на него рыночного спроса.

Оценка уровня износа нематериальных ресурсов является одним из сложнейших вопросов экономики предприятия и подлежит дальнейшему более детальному изучению.

Литература

1. Бойчик И. М. Экономика предприятия : Учебное пособие. – М. : Атика, 2002. – 480 с.
2. Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Финансовый менеджмент) / Под ред. В. М. Власовой. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 496 с.
3. Літвінов О. С. Знос та відтворення нематеріальних ресурсів підприємства / О. С. Літвінов // Економіст. – 2015. – № 2. – С. 51-55.

Белік Д.О.
здобувач
Одеський національний економічний університет (Україна)

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ

Сучасний стан економіки України призводить до постійного зростання розміру оборотних коштів в першу чергу за рахунок зростання дебіторської заборгованості і неприпустимо високого її рівня. Неплатежі виникли на початку 1990-х років на макрорівні. Після того, як вони перейшли на рівень підприємств, почалося постійне, безперервне зростання дебіторської заборгованості. В зв’язку з цим актуальним завданням є удосконалення системи управління дебіторською заборгованістю [1, с.132].

Управління дебіторською заборгованістю, як і управління товарно-матеріальними запасами підприємства, грошовими коштами та їх еквівалентами, є однією із найактуальніших ланок діяльності керівництва підприємства, котра потребує щоденного контролю за її станом і прийняття ефективних рішень [2, с.136].

Управління дебіторською заборгованістю складається в розробці та реалізації кредитної політики взаємин із покупцями. Кредитка політика впливає як на розмір оборотних коштів, так і на збутову діяльність підприємства. Це є дуже важливим, оскільки на збутову діяльність підприємства впливають багато факторів, на більшу частину яких підприємство впливати не може. Тому кредитна політика являє собою сильний інструмент впливу на збутову діяльність підприємства та розмір дебіторської заборгованості [3, с.189].

До цілей кредитної політики можна віднести:

1) збільшення обсягів реалізації продукції в короткостроковому і довгостроковому періоді для досягнення необхідної прибутковості;

2) максимізація ефекту (доходу) від інвестування фінансових коштів в дебіторську заборгованість;

3) досягнення необхідної оборотності дебіторської заборгованості;

4) обмеження відносного зростання простроченої дебіторської заборгованості, зокрема сумнівної і безнадійної заборгованості в структурі дебіторської заборгованості [4, с.127].

Кредитна політика передбачає розроблення окремого підходу та умов оплати за готову продукцію до різних груп покупців. Це передбачає комплекс рішень із питань: терміну погашення комерційного кредиту (дебіторської заборгованості), стандартів кредитоздатності, політики збору платежів та системи знижок за дострокове погашення [5, с.769].

Термін кредиту – це період часу на який надає підприємство клієнтам відстрочку платежу.

Стандарти кредитоспроможності – це певний рівень надійності та кредитоспроможності, які повинен продемонструвати клієнт, щоб отримати право на відстрочку платежу. Від стандартів кредитоспроможності залежить які умови оплати буде надавати підприємство своїм покупцям. Тобто стандарт кредитоспроможності показує рівень надійності покупця і тому чим більший його рівень надійності, тим кращі умови оплати будуть йому надаватися. Це робиться для того, щоб мінімізувати ризики прострочення та не оплати заборгованості.

Знижки за дострокове погашення – це інструмент заохочення дебіторів погашати заборгованість раніше встановленого для них терміну. При розрахунку розміру знижки співвідносяться витрати та вигоди від її встановлення. Вигодами від встановлення знижки є зменшення розміру дебіторської заборгованості, а отже і зменшення вартості використання оборотних коштів [5, с.770-771].

Політика збору платежів (інкасація дебіторської заборгованості) – набір методів для отримання чи збору грошових коштів зі дебіторів підприємства. Інкасаційна політика підприємства повинна містити набір методів співпраці з дебіторами щодо повернення боргів або ж використовувати форми рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг, облік векселів або їх продаж тощо). Максимізувати прибуток і мінімізувати ризики втрати платоспроможності можна лише за умови здійснення взаємоузгодженої кредитної й інкасаційної політики підприємства [2, с.139].

Загалом з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства розрізняють три типи кредитної політики підприємства: консервативний, помірний і агресивний.

Із зростанням розміру дебіторської заборгованості виникає потреба управління дебіторською заборгованістю. У сучасних умовах господарювання розробка ефективного управління дебіторською заборгованістю є одним із ключових завдань у вирішенні задач підприємства з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні.

Література

1. Мануйлович Ю. М. Проблеми управління оборотними засобами підприємства в сучасних умовах функціонування / Ю. М. Мануйлович // Вісник Хмельницького національного університету – 2009. – № 1. – С. 132-135.

2. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Вісник національного університету «Львівська політехніка» / Львів – 2009. – № 647. – С. 136-140.

3. Карелин В. С. Финансы корпорацій : учебник / В.С. Карелин – М. : Дашков и К, 2006. – 620 с.

4. Прус Л. Р. Управління дебіторською заборгованістю суб`єктів господарювання / Л. Р. Прус // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. – № 1. – С. 126-131.

5. Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / Ф. Юджин, Бригхэм. – М. : РАГС: «Экономика», 2003. – 823 с.

Килівник І.С.
здобувач
Національний авіаційний університет (Україна)

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день теоретична і методологічна база управління нематеріальними активами авіатранспортного підприємства не в повній мірі відповідає сучасним практичним запитам даних підприємств. Сучасні умови господарювання висувають особливі вимоги до організації процесу управління нематеріальними активами.

Результатом функціонування механізму управління нематеріальними активами авіатранспортного підприємства є управлінське рішення, яке повинно забезпечити формування дієвого комплексу нематеріальних активів, що збільшить ринкову вартість та інвестиційну привабливість підприємства та забезпечить підприємству стійкі конкурентні преваги. Управлінське рішення підлягає обов’язковому моніторингу, з метою оцінки результатів і урахування їх при прийнятті наступного управлінського рішення, а саме визначення факторів, що завадили отриманню запланованого економічного ефекту або навпаки підвищили його.

Передумовами організації механізму управління нематеріальними активами є [1, с.101]:

– різноманітність форм та видів об’єктів інтелектуальної власності підприємства;
– широкий перелік функцій управління нематеріальними активами;
– значна кількість відділів, підрозділів та контрагентів, що беруть участь у процесі генерації та процесів перетворення інформації про нематеріальні активи;
– висока прибутковість угод з об’єктами інтелектуальної власності;
– значний ризик виникнення недобросовісної конкуренції.

Фундаментом будь-якого механизму управління є принципи. Ми вважаємо, що основними принципами механізму управління нематеріальними активами авіатранспортного підприємства є:

– *принцип адаптованість до змін* – для ефективного використання нематеріальних активів механізм управління повинен мати здатність швидко реагувати і адаптуватися до змін у зовнішньому оточенні і внутрішньому середовищі;

– *принцип відкритості* – механізм повинен бути відкритим для вхідної інформації;

– *принцип орієнтованості на генеральну ціль* – механізм управління нематеріальними активами повинен бути націлений на досягнення основних цілей підприємства і якісних вихідних параметрів;

– *принцип економічності* – економічний ефект отриманий від запровадження механізму управління нематеріальними активами повинен покривати витрати на організацію даного механізму;

– *принцип самовдосконалення* – з урахуванням стратегії підприємства, механізм управління повинен бути націлений на розширення можливостей підприємства, через самовдосконалення і розширення своїх можливостей шляхом аналізу інноваційного простору.

Сформований механізм управління нематеріальними активами авіатранспортних підприємств має вирішувати основні задачі. Основними задачами механізму управління нематеріальними активами авіатранспортних підприємств є:

– ідентифікація та інвентаризація нематеріальних активів;
– проведення правової експертизи нематеріальних активів;
– забезпечення правової охорони нематеріальних активів;
– визначення вартості нематеріальних активів;
– постановка на баланс;
– вибір методу комерціалізації;
– вибір методу комерціалізації нематеріальних активів;
– моніторинг результатів комерціалізації.

Ефективне використання нематеріальних активів авіатранспортних підприємствах можливе лише при комплексному та системному управлінні даними активами. Механізм управління нематеріальними активами спрямовано на забезпечення використання даних активів з максимальною корисністю, враховуючи зовнішнє середовище і досвід попередніх управлінських рішень. Впровадження механізму управління дозволить господарюючому суб’єкту підвищити ефективність використання нематеріальних активів та економічний ефект від діяльності в цілому.

Література

1. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом : учебн. пособие / Л. И. Лукичева. – М. : Омега-Л, 2007. – 552 с.

Снігир А.В.
здобувач
Університет економіки та права «КРОК» (Україна)

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Питання економічної безпеки підприємств виходять на перший план в умовах глобальної нестабільності. Фінансові та політичні кризи, що повторюються як в нашій, державі так і в світі, призвели до погіршення економічних показників підприємств туристичної сфери, зниження рівня конкурентоспроможності та інноваційної активності. Це негативно вплинуло на стан їх економічної безпеки.

Частина загроз, що виникають у процесі господарської діяльності туристичного підприємства, формуються всередині самого підприємства та пов'язані з процесом виробництва та реалізації комплексного туристичного продукту. Такі загрози призводять до зниження результативності основної діяльності підприємства та впливають на ринкову вартість самого бізнесу. Такими загрозами виступають: порушення фінансової дисципліни, недостатня кваліфікація персоналу, низька якість організації та планування туристичної діяльності підприємства, несвоєчасне погашення зобов'язань підприємства, у тому числі з виплат працівникам, використання неконкурентоспроможного туристичного продукту тощо.

Економічна ефективність будь-якого туристичного підприємства полягає у отриманні економічного ефекту від організації туризму в масштабах держави (регіону, континенту, тощо), туристського обслуговування населення регіону та виробничо-обслуговуючої діяльності суб'єкта туристичної діяльності.

Розвиток туристичної інфраструктури є позитивним імпульсом для туристичної привабливості країни, виступає мультиплікатором зростання національного доходу, валового внутрішнього (національного) продукту, зайнятості населення та підвищення рівня життя населення.

Надійний захист економіки будь-якої туристичної компанії можлива лише при комплексному та системному підході до її організації.

Системою економічної безпеки (СЕБ) є комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [1, с.39].

Слід зазначити, що СЕБ – це лише частина загальної системи безпеки підприємства, яка складається з різни елементів. До таких елементів системи безпеки туристичного підприємства відносяться:

- інформаційна та комп'ютерна безпека;
- економічна безпека;
- захист комерційної таємниці та конфіденційної інформації;
- внутрішня безпека;
- безпека туристичного продукту та фізична безпека туристів;

- технічна безпека та безпека зв'язку;
- безпека засобів перевезень, розміщення та харчування туристів;
- конкурентна розвідка, тощо.

Механізм забезпечення економічної безпеки туристичного підприємства охоплює такі послідовні етапи:

- вивчення специфіки бізнесу підприємства, його сегмента на ринку туристичних послуг;
- аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економічної безпеки туристичного підприємства, вивчення інформації щодо потенційних кризових ситуацій, причин їх виникнення та шляхи врегулювання;
- аудит наявних коштів із забезпечення безпеки та аналіз їх відповідності виявленим загрозам;
- розробка мети та стратегії економічної безпеки туристичного підприємства;
- моделювання нової системи економічної безпеки туристичного підприємства.

Основне значення системи економічної безпеки туристичного підприємства полягає в тому, що вона повинна мати попереджувальний характер, а основними критеріями оцінки її надійності та ефективності є:

- забезпечення стабільної роботи підприємства, збереження і примноження фінансів і матеріальних цінностей;
- попередження кризових ситуацій, у тому числі різних надзвичайних подій, пов'язаних з діяльністю "зовнішніх" або "внутрішніх противників" [2, с.179].

У режимі стійкого функціонування туристичному підприємству слід акцентувати головну увагу на підтримку нормального ритму виробництва та надання послуг, на запобіганні матеріального або фінансового збитку, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової інформації та руйнування комп'ютерних баз даних тощо.

У кризові періоди розвитку найбільшу небезпеку для туристичного підприємства представляє руйнування його потенціалу (виробничого, технологічного, науково-технічного і кадрового), як головного фактору життєдіяльності підприємства, його можливостей.

Комплексна система економічної безпеки туристичного підприємства повинна включати комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, які здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами туристичного підприємства.

Література

1. Охрименко О. О. Соціальні аспекти безпеки сфери туризму в умовах глобалізації / О. О. Охрименко // Стратегічна панорама. – 2006. – № 1. – С.38-41.

2. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – № 10. – С. 178-181.

Сугак Т.О.
здобувач
Університет економіки та права «КРОК» (Україна)

ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Виходячи з визначень економічної безпеки, які застосовуються у наукових дослідженнях вітчизняних вчених, «комплексна система економічної безпеки підприємства – це сукупність взаємопов'язаних організаційних, правових та матеріально – технічних заходів, спрямованих на захист підприємства від реальних і потенційних загроз та ризиків, які можуть призвести до значних економічних втрат, чи затримати розвиток підприємства» [1].

Якщо розглядати діяльність підприємства як єдину управлінську систему, то як будь-яка система вона поділяється на ієрархічні рівні управління, кожний з яких є підсистемою вищої ієрархічної системи. Для системи характерна не лише наявність зв'язків та відносин між елементами, що її утворюють, а й нерозривна єдність із середовищем, у взаємозв'язку з яким система проявляє свою цілісність. Окремі рівні системи зумовлюють певні аспекти її поведінки, а цілісне функціонування – це результат взаємодії всіх її сторін та рівнів.

Сучасний підхід до характеристики бухгалтерського обліку має дві характерні риси: необхідність облікової інформації для забезпечення управлінських рішень; системний підхід до розуміння поняття обліку.

Найбільш яскраво розуміння бухгалтерського обліку, як знаряддя управління підприємством, проявилося в американській обліковій думці. А. Лабар підкреслював, що в США мета бухгалтерії – надання даних для управління підприємством тепер і в майбутньому, тобто промисловий облік з цієї позиції трактується як інструмент управління, а не як засіб реєстрації фактів господарського життя. Адміністративні служби мають спиратися на дані бухгалтерського обліку, без цього вони не можуть управляти [2].

Розглядаючи господарський облік як інформаційно-обчислювальну систему управління підприємством, можна встановити, що між компонентами цієї системи існує економічний зв'язок, заснований на методологічній, організаційній і технічній єдності групування інформації про господарські явища і процеси, які здійснюються на підприємстві [3].

В свою чергу, облік як сервісна об'єднуюча складова загальних функцій менеджменту, генерує інформацію для управління процесами планування виробництва та реалізації, координації та регулювання виробничих і фінансових потоків, здійснення контролю та проведення оцінки витрат, фінансових результатів, запобігання можливих небезпек, аналізу рівня економічної безпеки.

Тобто бухгалтерський облік можна розглядати як підсистему інформаційно-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Підсумовуючи вищезазначене, необхідно визнати, що об'єднуючим фактором системи економічної безпеки та системи бухгалтерського обліку підприємства є одержання достовірної та своєчасної інформації про господарську діяльність суб'єкта господарювання в прийнятті управлінських рішень для забезпечення виконання основної місії підприємства. Окрім того, організація бухгалтерського обліку підпорядкована головному завданню – забезпеченню системного перетворення обліково-економічної інформації про господарські явища та процеси з метою активного впливу на них через систему управління економічною безпекою підприємства.

Таким чином, можна констатувати, що бухгалтерський облік суб'єкта господарювання являється підсистемою в системі інформаційно-аналітичного забезпечення економічної системи підприємства.

Литература

1. Белоусова І. А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства : Монографія. – К: ТОВ «Дорадо Друк», 2010. – 430 с.

2. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет : от истоков до наших дней : Учеб. пособие для вузов. – М. : Аудит: ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

3. Белуха Н. Т. Хозяйственный учет и его роль в АСУ. – М. : Финансы, 1972. – 72 с.

Штока Є.Т.
здобувач
Одеський національний економічний університет (Україна)

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ САМОРОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток персоналу є найважливішою умовою успішної діяльності організацій (підприємств), оскільки готовність персоналу організації до розвитку та самонавчання стає одним з найважливіших завдань. Поки ще не вирішена проблема визначення наданих можливостей та готовності персоналу до розвитку та самонавчання в змістовній структурі організації (підприємства), що самонавчається.

Персонал виступає головною стратегічною рушійною силою в розвитку та підвищенні ефективності підприємств за допомогою перетворення знань у головний стратегічний ресурс. Саме знання та вміння персоналу лежать в основі розвитку підприємства та є джерелом високої продуктивності, інновацій та конкурентних переваг в умовах економіки знань, тобто ключовим фактором, що визначає ефективність використання всіх інших ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства. Працівник одержує професійні знання, уміння, навички, компетенції

в системі неперервної освіти, що обумовлює її важливе місце у створенні майбутнього інтелектуального капіталу суспільства, організацій, підприємств, установ, колективів. Безперервна освіта – це поповнення знань, формування умінь, навичок, компетенцій в освітніх установах й закладах у межах організованої дидактичної системи та самостійним шляхом (відвідування лекцій, тренінгів, участь у семінарах, конференціях, спілкування з іншими людьми, навчання на уроках минулого та на досвіді). Стосовно організації (підприємства) безперервна освіта – це процеси та системи, що забезпечують людині можливість навчання, обміну знаннями, застосування цих знань у професійній діяльності [1, с.157]. Безперервний розвиток працівників передбачає не тільки підвищення їх кваліфікації, перепідготовку, а й стимулювання постійного саморозвитку для успішної життєдіяльності в умовах, що постійно змінюються.

Самоосвітня діяльність працівника орієнтує його на проектування особистісних досягнень, підвищення професійної компетентності. Зміст самоосвітньої діяльності розкривається через її функції: а) компенсаторна функція реалізується в придбанні працівником професійних компетенцій, якими інші працівники вже володіють; в розширенні загального кругозору, засвоєнні нової інформації тощо; б) функція адаптації дозволяє працівникові постійно пристосовуватися до мінливих вимог; в) розвиваюча функція передбачає формування здатності активно та компетентно брати участь у перетворенні себе, своєї діяльності. Індивідуальну траєкторію культури саморозвитку працівника можна розглядати як доцільний вибір ним змісту, форм, методів, технологій, прийомів професійного розвитку на основі узгодження індивідуальних цілей, потреб, мотивів інтересів працівника та цілей і вимог організації. Завданням організації (підприємства) в умовах розвитку економіки знань є створення умов для забезпечення реалізації індивідуальної траєкторії саморозвитку кожного працівника за його вибором та підтримкою фахівців і керівництва. Це можливо за допомогою моделювання такої траєкторії. Моделювання – це метод дослідження об’єктів пізнання за їхніми моделями; побудова та вивчення моделей реальних предметів і явищ і конструйованих об’єктів для визначення або поліпшення їхніх характеристик, раціональних способів їхньої будови, керування ними тощо [2, с. 142-143]. Моделювання індивідуальної траєкторії освіти та культури саморозвитку працівників повинно враховувати фактори (зовнішні та внутрішні), що впливають на вибір чи побудову траєкторії, прийняття рішень щодо вибору форм і способів освіти, розробки моделей освіти, інструментарію вимірювання результатів [3].

Спираючись на дослідження щодо моделювання та моніторингу професійної діяльності [4], щодо управління часом [5], щодо планування саморозвитку та самоосвіти [6], можна визначити напрями індивідуальної траєкторії освіти та культури саморозвитку: а) розвиток професійної компетентності, що забезпечить успішність професійної діяльності, що містить такі компоненти: *когнітивний* (здатність до пізнання та застосування знань); *функціональний* (здатність до реалізації та поповнення способів дій та виконання функціональних обов’язків); *поведінковий* (здатність проявляти адекватні до ситуації поведінкові компоненти); *особистісний* (здатність до прояву особистісних і професійно значущих якостей); б) опанування практикою самоменеджменту, що дозволить управляти найважливішими ресурсами

– власним часом і власною діяльністю; в) розвиток власної сфери спілкування та взаємодії з іншими людьми, що дозволить ефективно спілкуватися, будувати та розвивати міжособистісні (формальні та неформальні) стосунки, працювати в команді, впливати на інших людей, вкладати зусилля для формування сприятливого соціально-психологічного клімату; г) розвиток власного інтелектуального та загальнокультурного потенціалу, що забезпечить поповнення власного ресурсу, дозволить працівникові йти «у ногу з часом», задовольняти його духовні потреби.

Безперервний професійний розвиток є необхідним для забезпечення успішного функціонування та розвитку як окремого працівника, так і організації (підприємства), а також суспільства в цілому; саморозвиток є основною формою безперервної освіти працівників організації (підприємства) в умовах постійних змін.

Література

1. Дафт Р. Менеджмент / Пер. с англ. – 6-е изд. – СПб : Питер, 2008. – 864 с.
2. Соціолого-педагогічний словник / [Укл. С. У. Гончаренко, В. В. Радул, М. М. Дубінка та ін.] / За ред. В. В. Радула. – К. : ЕксОб, 2004. – 304 с.
3. Полякова Г. Напрями моделювання індивідуальної траєкторії безперервної освіти й самоосвіти педагогічних працівників / Г. Полякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tme.umo.edu.ua/docs/3/10polspw.pdf.
4. Єльникова Г. В. Адаптивне управління : сутність, характеристика, моніторингові системи : моногр. / [Г. В. Єльникова, Т. А. Борова, О. М. Касьянова та ін.] / За заг. ред. Г. В. Єльникової. – Чернівці : Технодрук, 2009. – 572 с.
5. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках. Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время / Пер. с немец. – М. : Экономика,1990. – 232 с.
6. Лукашевич Н. П. Теория и практика самоменеджмента : Учеб. пособие / Н. П. Лукашевич. – Вид. 2-е, доп. і перероб. – К. : МАУП, 2002. – 360 с.

Ходикіна І.В.
заступник голови правління
Публічне акціонерне товариство ПАТ «АЗМОЛ» (Україна)

ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

„Трудові відносини – це стійкі зв'язки між людьми в процесі трудової діяльності. До них належать: відносини між роботодавцем і найманими працівниками, між керівниками і підлеглими, між працівниками і трудовим колективом, між адміністрацією і персоналом” [1, с.399]. Ця сфера вимагає до себе постійної уваги тому, що від часів виникнення самих понять „трудові відносини”, „найманий робітник”, „власник майна” та „персонал” мали місце суперечки з цього приводу.

Особливо ця тема актуальна сьогодні, коли «соціально-трудові відносини стали сферою, в якій виникає найбільше конфліктних ситуацій. Спад

виробництва, масове зростання безробіття, глибока диференціація населення за рівнем доходів привели до того, що більшість населення опинилися за межею бідності. За цих умов різко зростає соціальна напруженість, спори і конфлікти у сфері трудових відносин» [2, с.1]. До того ж, світ охопила нова гуманітарна парадигма управління, яка вбачає собою гуманістичний, особистісний підхід до кожного найманого працівника, як до окремої персоналії.

Сьогодні «трудовий потенціал стає головним чинником виробництва, а витрати на персонал, підвищення його кваліфікації вважаються необхідними і найбільш ефективними інвестиційними вкладами далекоглядними власниками та керівниками підприємств.» [3, с.176]. Такий персоніфікований підхід до співробітників та перехід на сучасні рейки стратегічного управління персоналом також впливають на трудові відносини.

В різних країнах світу трудові відносини як на державному рівні так і на рівні окремого підприємства складають собою модель соціально-трудових відносин, які обумовлюють рівень правової захищеності працівника та роботодавця, формують систему корпоративних колективно-договірних відносин, сприяють розвитку внутрішньо фірмового патріотизму та методів мотивації, унікальних внутрішньо фірмових системи росту і просування працівників, впливають на роботу з підготовки персоналу і таке ін.

Українській моделі трудових відносин додавала плутанини, зайвої метушні невизначеність України з форматом її подальшого розвитку. Постійні метання від заходу до сходу, від Євросоюзу до країн СНД, зокрема спроби приєднання до Росії, до слов'янського митного союзу і схожим об'єднанням зумовлювали додаткові зміни, які Україна проводила у царині трудових відносин. Теперішній вектор на ЄС обумовлює приєднання України до міжнародних організацій, що автоматично зобов'язує країну ратифікувати, тобто приймати на себе правила, які діють на міжнародному рівні, які не завжди прийнятні для України.

Так, наприклад, збільшення пенсійного віку для жінок в країні, де рівень життя занизький, зміни Трудового законодавства за прикладом європейських держав, програми щодо пенсійного та медичного страхування – суперечливі теми. Безумовно, Україна не може відокремитися від впливу досвіду інших держав, але вона повинна будувати свою власну національну модель соціально-трудових відносин як на рівні окремого підприємства, так і на рівні держави, всі зміни, що плануються, повинні враховувати національні, гендерні та інші особливості країни.

На сьогодні багато норм з області соціально-трудові відносини що стосуються промислових підприємств, взаємовідносин роботодавця та найманого робітника, не виконуються. Так, законодавчо закріплений високий рівень правової захищеності працівника, на практиці не можливо реалізувати зв'язку з відсутністю механізму контролю та покарання роботодавців, особливо у приватному секторі, мінімальний законодавчо встановлений мінімум оплати праці – збільшує відсоток чорної готівки, застосування колективних договорів та стимулювати роботу профспілкових організацій – «фількіна грамота», загальнонаціональна ідея особистісного підходу до кожного робітника,

формування в рамках гуманістичної парадигми трудового людського капіталу нації втілюється не на національному рівні, а роздрібнено, по різному від компанії до компанії, так сказати «по фірмово».

Підводячи підсумки, можна додати, що державне регулювання трудових відносин в Україні, як і багато інших економічних явищ в нашій країні – процес, який несе на собі печатку політики. Це не догматична, не константна перемінна, а навпаки, це процес, який постійно змінюється, і не тільки в межах економічного явища, а й в залежності від зміни політичного курсу. Не дивлячись на низку прийнятих законів та інших нормативних документів, що впливають на цей процес, модель соціально-трудових відносин тільки формується. А в зв'язку з тим, що трудові відносини дуже тісно пов'язані з соціальним аспектом, ці зміни відчуває кожен суспільний громадянин України, тому розробка цієї тема – одна із найголовніших задач держави.

Література

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом // Балабанова Л. В., Сардак О. В. – Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.

2. Лісник І. Механізм регулювання трудових відносин // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http.misto.okhtyrka.net/content/view/2380/155/

3. Майсюра О. М. Формування кадрів інноваційного типу – нової генерації трудового потенціалу країни // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11(113). – 320 с.

Буздиган М.О.
економіст
Одеське міжрайонне управління експлуатації газового господарства
ПАТ «Одесагаз» (Україна)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОВОГО ГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сьогоднішній день однією з актуальних проблем є розгляд і вивчення чинників, які прямо пропорційно впливають на величину прибутку. У збільшенні прибутку та високій рентабельності зацікавлені і підприємства, і держава, оскільки, з одного боку, це є прямим джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства, а з другого – вони забезпечують сталі й зростаючі надходження до державного бюджету [1, с.263]. Значну увагу питанням формування та використання прибутку підприємств приділено в працях І.О. Бланка, В.І. Блонської, М.Д. Білик, С.М. Баранцевої, Є.М. Винниченка, О.І. Вужинської, М.І. Горбатюка, Ю.В. Гончарова, В.В. Іванієнка, В.М. Івахненка, А.П. Ковальова, С.В. Мішиної, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна, В.В. Худи та ін. [2]. Разом з тим залишається необхідність

проведення дослідження щодо пошуку та аналізу факторів, які формують прибуток підприємства в сучасних умовах.

Аналіз прибутковості Одеського міжрайонного управління експлуатації газового господарства ПАТ «Одесагаз» наведено у табл.

Таблиця

Аналіз динаміки доходів, витрат та фінансових результатів ОМУЕГГ ПАТ «Одесагаз» за 2013-2014 рр., тис. грн.

№ з/п	Показник	2013	2014	Відхилення (+,-)
1.	Дохід від реалізованої продукції	99119	93240	-5879
2.	Непрямі податки та інші вирахування з доходу	16426	15372	-1054
3.	Чистий дохід від реалізованої продукції	81004	76318	-4686
4.	Всього витрат	189508	182810	-6698
5.	Податок на прибуток	-	-	-
6.	Чистий прибуток (збиток)	-15679	-21569	-5890

Розроблено автором

Як показують дані табл., за рік на ОМУЕГГ ПАТ «Одесагаз» спостерігалась тенденція до зниження усіх показників доходів і витрат. Але протягом двох років витрати перевищують доходи і підприємство отримує збитки, величина яких зростає. Проведений аналіз показав, що досягти прибутковості підприємство може за таких умов:

1. Знижувати собівартість продукції. Оскільки ціни на природний регулюються державою і залишаються фіксованими потрібно звести до мінімуму витрати на їх транспортування, зменшити технічні втрати за рахунок запобігання експлуатації несправного обладнання, попередження проривів газових труб та викидів газу в атмосферу.

2. Розширювати мережу надання інших послуг (підведення газу до приміщень, підключення газових приладів тощо) так як ця ланка дає в господарство значні прибутки. Зокрема в 2015 р. вже проводиться газифікація окремих сіл району, що в перспективі повинно дати господарству прибутки.

3. Підвищувати ефективність використання майна. З цією метою потрібно підвищувати частку оборотних виробничих фондів в обігових коштах, проводити роботу на зменшеннях зносу основних засобів.

4. Проводити аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей. Контролювати своєчасність розрахунків за спожитий газ населенням та організаціями. На підприємстві має бути організований повсякденний оперативний контроль за платежами та надходженнями матеріальних цінностей, виконанням фінансових зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними фондами, банками.

5. З метою зменшення та недопущення виникнення простроченої кредиторської заборгованості не допускати замороження оборотних коштів в дебіторській заборгованості та наднормативних товарно-матеріальних цінностях; розмір власних оборотних коштів повинен бути достатнім і

покривати необхідні мінімальні потреби підприємства в них для забезпечення поточної діяльності.

6. Підвищувати оборотність обігових коштів, що дає можливість покращувати ефективність господарювання. Раціональне і ефективне використання оборотних коштів – основа фінансової стійкості підприємства [3, с. 162].

7. Створювати конкурентоспроможну продукцію з високими споживчими якостями. В нашому випадку це може бути якісне та своєчасне виконання робіт по підключенню газових приладів, газифікацій приміщення, та доставка газу споживачам [4, с.41-42].

Отже, запропоновані заходи можуть використовуватися підприємством для підвищення прибутковості своєї діяльності в сучасних умовах в Україні.

Література

1. Гетьман О. О. Економіка підприємства / Гетьман О. О., Шаповал В. М. : Навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 313 с.
2. Іванюта П. В. Управління ресурсами і витратами. Навч. посіб. / За ред. д.е.н., проф. Іванюти С. М. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 320 с.
3. Отпущеннікова О. Н. Вибір методів управління прибутком / О. Н. Отпущеннікова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – Вип. 9. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2012. – С. 37-43.
4. Чорна Л. О. Прибуток як інтегральний показник господарської діяльності підприємства / Чорна Л. О. // Ефективна економіка. – 2013. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua

6. МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Янковий О.Г.
д.е.н., професор
Одеський національний економічний університет (Україна)

КОМПЛЕКСНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасній науці розроблено ряд методів (графічний аналіз, розрахунок перших різниць), які часто дають цілком задовільні результати при виборі трендової моделі в ході прогнозування економічних показників підприємства, що розглядаються ізольовано. Однак, ситуація принципово змінюється, коли здійснюється одночасний прогноз декількох взаємозалежних змінних, наприклад, витрат на виробництво та їх складових. В дослідженнях економічної динаміки такі випадки зустрічаються достатньо часто, оскільки різні сторони процесу відтворення тісно взаємопов'язані, утворюють єдиний комплекс, що розвивається в процесі функціонування підприємства.

У цій ситуації вказані методи вибору моделі (системи прогнозних рівнянь, трендів тощо) не виключають небезпеку отримання помилкового результату, що «розходиться», порушуючи фундаментальні співвідношення і взаємозв'язки. Як би не були глибоко і ретельно розроблені прийоми екстраполяції окремих ізольованих рядів динаміки, вони не можуть застрахувати від отримання «віяла» прогнозів, що вирізняється абсурдністю передбачених значень прогнозних ознак з точки зору їх внутрішньої залежності.

Щоб уникнути зазначених недоліків при комплексному дослідженні економічних показників, між якими спостерігаються об'єктивні взаємозв'язки, ми пропонуємо застосовувати принцип балансу змінних. Він може бути сформульований наступним чином: остаточний висновок про придатність тих чи інших методів і систем рівнянь визначається ступенем виконання для прогнозованих значень взаємозв'язаних змінних деякого балансового співвідношення, справедливого для них у періоді передісторії [1, с.163-168].

Принцип балансу змінних уперше був висунутий в теорії самоорганізації як один із напрямів технічної кібернетики, очолюваний академіком О.Г. Івахненком, при моделюванні складних імовірнісних систем за допомогою метода групового обліку аргументів. За своїм змістом він є головним у всій сукупності принципів математико-статистичного моделювання і прогнозування, так як він базується на абсолютно достовірної інформації про майбутній стан економічної системи: які б не були окремі значення змінних, для них має дотримуватися певний баланс, що випливає із сутності досліджуваних ознак. Тому критерії, побудовані на основі принципу балансу змінних, повинні займати пріоритетне становище в ієрархії критеріїв методів відбору форм моделей при прогнозуванні. Задоволення їм є необхідною і достатньою умовою отримання найбільш точних і достовірних прогнозів.

Розглянемо побудову та використання критерію балансу змінних на прикладі наступного взаємозв'язку між економічними показниками підприємства:

$$Y_1 = Y_2 + Y_3. \quad (1)$$

Нехай завдання полягає в отриманні найкращого комплексного прогнозу змінних Y_1, Y_2, Y_3 на деякий період упередження L на основі відомих досліджуваних показників за певний період передісторії N. Процес прогнозування з застосуванням критерію балансу змінних в цьому випадку складається з таких головних етапів.

1. *Визначення можливих функцій-кандидатів, які найбільш точно описують досліджувані ряди динаміки.*

На цьому етапі широко застосовуються традиційні методи статистичного моделювання: якісний теоретичний аналіз, візуальне вивчення графіків, розрахунок послідовних різниць, характеристик приросту та інших параметрів, включаючи критерії математичної статистики. У результаті на першому етапі з усього переліку опорних функцій, число яких може бути досить великим, відбираються декілька головних (n_i, i = 1, 2, 3), які найбільш адекватно описують взаємозв'язані процеси, що вивчаються.

Ряди динаміки кожного показника, взяті за період передісторії, можна представити за допомогою трендових моделей типу

$$Y_i = f_i(X) + \varepsilon_i, \quad (2)$$

де X – фактор часу;

ε_i – випадкова компонента.

За методом найменших квадратів визначаються параметри кожної з відібраних функцій (2), здійснюється екстраполяція і розраховуються прогнозні значення показників на заданий період упередження $L = X1 - X2$.

2. *Послідовний перебір обмеженого числа головних функцій, виділених на попередньому етапі.*

В якості оцінки кожної комбінації виступає ступінь дотримання вихідного балансового співвідношення для всіх точок періоду упередження $L = X1 - X2$. Число всіх можливих комбінацій визначається добутком $n_1 \times n_2 \times n_3$ (n_i – кількість початкових функцій, виділених для відповідного взаємопов'язаного показника).

Найкраща комбінація відповідає мінімальному значенню критерію балансу змінних:

$$B_j = \frac{\sum_{X1}^{X2} (\hat{Y}_{1X} - \hat{Y}_{2X} - \hat{Y}_{3X})^2}{\sum_{X1}^{X2} \hat{Y}_{1X}^2} \Rightarrow \min. \quad (3)$$

Величина B_j характеризує сумарний відносний розбаланс комплексного прогнозу досліджуваних показників. Чим ближче він до нуля, тим правильніше обрана система трендових моделей і, навпаки. Отже, критерій (3) дозволяє

здійснити оптимізацію визначення прогнозних значень декількох взаємозалежних економічних змінних на множині виділених вихідних функцій.

3. *Вибір оптимальної довжини періоду передісторії*. Відомо, що динаміка економічних показників підприємства схильна до коливань, обумовлених дією суб'єктивних, природно-кліматичних та інших чинників, що відображені в випадковій компоненті ε_i. Тому дуже важливо правильно визначити довжину періоду передісторії, вловити сучасні тенденції, щоб прогнозоване значення не суперечило логіці сучасного розвитку досліджуваного процесу.

З цією метою застосовується ітеративний підхід. Його суть полягає в утворенні нових усічених з початку рядів динаміки шляхом виключення з вихідних рядів G (G = 1, 2, ..., N/2) перших рівнів. По кожному усіченому ряду будуються трендові моделі, визначаються прогнозні значення і знаходяться величини (3). Іншими словами, досліджується поведінка критерію балансу змінних при поступовому скороченні довжини періоду передісторії N.

Такий підхід дозволяє здійснити адаптацію трендового предиктора до нових умов економічного процесу, звільнитися від впливу «старих» спостережень, посилити роль останніх точок ряду динаміки, що вкрай важливо при короткостроковому і середньостроковому прогнозуванні досліджуваних взаємопов'язаних показників.

4. *Визначення точкових та інтервальних значень прогнозу*. Цей етап завершує процес комплексного прогнозування взаємопов'язаних економічних показників і являє собою звичайну екстраполяцію побудованих трендів і розрахунок довірчих інтервалів за відомими формулами.

Точкові прогнози знаходяться на базі рівнянь тренда, які відповідають найкращому предиктору за критерієм балансу змінних $B_j(G)$. З цією метою в моделі трендів підставляють замість X майбутні значення фактору часу $X = N + L$, які відповідають цільовим періодам упередження $L = X1 - X2$.

Отриманий точковий прогноз $\hat{Y}_{N+L}$ вирізняється максимальною точністю і мінімальною достовірністю. Тому в практиці прогнозування соціально-економічних показників, зазвичай, йдуть на компроміс: на основі точкового прогнозу будують інтервальний прогноз у вигляді двох чисел – нижньої і верхньої меж довірчого інтервалу із заздалегідь заданою вірогідністю потрапляння в нього фактичного значення Y_{N+L}. Межі довірчого інтервалу прогнозу розраховуються за схемою $\hat{Y}_{N+L} \pm \Delta$.

Слід мати на увазі, що автоматичний розрахунок Δ в стандартних програмах кореляційно-регресійного аналізу редактора Excel не передбачений. Тому в реальних економічних дослідженнях з цією метою користуються системою програм STATISTICA [2], модуль «Multiple Regression».

Література

1. Янковий О. Г. Латентні ознаки в економіці : монографія / О. Г. Янковий. – Одеса : Атлант, 2015. – 169 с.

2. Боровиков В. П. Популярное введение в программу STATISTICA / В. П. Боровиков – М. : КомпьютерПресс, 1998. – 267 с.

Яшкіна О.І.
д.е.н., доцент
Одеський національний політехнічний університет (Україна)

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РИЗИКУ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ ЗА РЕГРЕСІЙНОЮ ЗАЛЕЖНІСТЮ ПОПИТУ ВІД ЦІНИ

Сучасна цінова політика більшості виробників ґрунтується на ринковому методі встановлення цін. Ринкова ціна враховує попит на товар, який є похідною від цін конкурентів, цін на товари субститути, споживчої цінності товару та інших факторів. Характер попиту визначається його еластичністю, якщо попит на товар виявляється еластичним за ціною, то для збільшення продажу виробникам рекомендовано зменшувати ціну. Тут і з'являються ризики: перший – оцінка кривої попиту, тобто залежності попиту від ціни, та другий – при виявленні еластичного попиту прийняття рішення щодо зниження ціни. Зазвичай, вважається, що попит на товар має сталу цінову еластичність. На наш погляд, це питання вимагає подальшого дослідження. Також важливо дослідити за якої ціни підприємство без ризику отримати збитки може її зменшувати, і, головне – наскільки зменшити? За якої ціни підприємство без ризику втратити споживача може її збільшити і наскільки збільшувати.

В маркетингу існує дві агреговані цінові стратегії:

- стратегії захоплення ринку або проникнення на ринок;
- стратегія «зняття вершків».

У разі вибору виробником стратегії захоплення ринку або проникнення на ринок йому слід аналізувати вплив ціни на збільшення продажу. Прибуток в цьому випадку може зменшуватися при зменшенні ціни на товар-новинку і відповідному збільшенні обсягів продажу. Стратегія «зняття вершків», навпаки, має за мету сформувати у споживача уявлення про товар-новинку, як про товар для обраних. В цьому випадку не йдеться про зниження ціни. Підприємство має за мету максимізацію прибутку.

У запропонованому підході щодо корегування ціни на інноваційні розробки підприємств надано рекомендації для обох цінових стратегій виробників. Рішення щодо корегування ціни рекомендується приймати в залежності від виду зв'язку попиту і ціни. Цей зв'язок пропонується знаходити у вигляді регресійної залежності попиту від ціни.

Методика оцінки ризику ціноутворення та оптимізації прибутку за регресійною залежністю попиту від ціни, яка пропонується автором, складається з трьох етапів:

1 етап: отримання регресійної моделі залежності попиту від ціни;

2 етап: отримання функції цінової еластичності попиту та оцінка ризиків за її поведінкою;

3 етап: визначення ціни, за якою прибуток буде максимальним.

Розглянемо ситуацію, коли виробник оцінює попит на інноваційну продукцію за даними продажу. Такі дані можна отримати або в експериментальних продажах інноваційної продукції за методами пробного

маркетингу, або у реальних умовах, порівнюючи обсяги продажу та відповідні ціни.

1 *етап*. Будують регресійну модель залежності попиту від ціни за експериментальними даними, де залежною змінною є обсяг продажу, а незалежною, тобто пояснюючою – ціна.

Для апроксимації експериментальних даних зазвичай використовуються стандартні регресійні моделі: лінійна, гіперболічна та параболічна. Серед наведених моделей необхідно вибрати «кращу». З точки зору статистики, «краща» – це найбільш точна, надійна та адекватна.

2 *етап*. Отримують функцію еластичності попиту за ціною та оцінюють ризики змін ціни в залежності від графіка функції.

Еластичність попиту від ціни з точки зору математичного аналізу визначається за наступною формулою [1]:

$$E_p(Q) = \frac{P}{Q(P)} Q^{/}(P),$$

де $Q(P)$ – відома функція попиту деякого товару, P – ціна товару.

3 *етап*. За наявністю регресійної залежності попиту від ціни для визначення ціни, за якої підприємство буде отримувати максимальний операційний прибуток, знаходять максимум функції, яка визначає залежність операційного прибутку від ціни.

Всі три етапи запропонованої Методики для трьох моделей залежності попиту від ціни (лінійної, параболічної та гіперболічної) наведено в табл.

Таблиця

Види залежності попиту від ціни, функції цінової еластичності попиту та ціни, при яких операційний прибуток буде максимальним

Етап	На етапі визначається …	Лінійна залежність попиту від ціни	Гіперболічна залежність попиту від ціни	Параболічна залежність попиту від ціни
1	Модель залежності	$Q = a_0 + a_1P$	$Q = a_0 + a_1/P$	$Q = a_0 + a_1P^2$
2	Регресійна модель цінової еластичності попиту, $E_p(Q)$	$E_p(Q) = \frac{a_1P}{a_0 + a_1P}$	$E_p(Q) = -\frac{a_1}{a_0P + a_1}$	$E_p(Q) = \frac{2a_1P^2}{a_0 + a_1P^2}$
3	Ціна, за якою операційний прибуток буде максимальним (С – собівартість)	$P = \frac{a_1C - a_0}{2a_1}$	$P = \sqrt{-\frac{a_1C}{a_0}}$	$P = \frac{2a_1C - \sqrt{D}}{6a_1}$ *де* $D = 4a^2{}_1C^2 - 12a_1a_0$

Література

1. Кремер Н. Ш. Высшая математика для экономистов : Учебник для студентов вузов / Н. Ш. Кремер, Б. А. Путко, И. М. Тришин, М. Н. Фридман. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 479 с.

Gamma T.
Ph.D., Associate Professor
Odessa National Economic University (Ukraine)

THE MODEL OF VERTICAL INTEGRATION MEASURING

The integration process can be regarded as a phenomenon of the current economic situation not only in the context of globalization of the world economy, but also in the sectoral aspect. It is practical to analyze the integration process as such from the three interrelated semantic perspectives. The first perspective refers to the process of increasing the number of connections and establishing new ones (with the emerging market agents), which determines the quantitative characteristics of the future economic system (horizontal and vertical integration, mergers and acquisitions, etc.); the second perspective refers to the strength and character of the resulting relationships, their stability and their importance for the improvement of the economic efficiency of the system; the third perspective is required for the evaluation of the dynamics of the process and is instrumental in the selection of the most appropriate form of the integration process, contributing to the manifestation of synergy in the new integrated system

One of the main problems in assessing degree of vertical integration is the availability of information about the control, by the same firm, of adjacent activities along the production chain [1, p.991]. To overcome this problem we use data on the production activities controlled by a business group. In taking the group as the organizational form we consider ownership and control of business activities are appropriate to identify vertical integration.

We contend that this is an appropriate way to characterize vertical integration since the problems that arise from market transactions refer to contractual relations between different firms, rather than just the physical distance between establishments. What counts for vertical integration is the ownership and control of assets rather than their physical location within the same plant [2, p.1445].

The definition of a continuous measure of vertical integration in business groups is based on the methodology proposed by Fan and Lang (2000) and Fan et al. (2009) [3, p.561].

In our econometric investigation, we estimate a Tobit model as follows:

$$y_f^* = X_f\beta + \varepsilon_f \ , \qquad (1)$$

where $\varepsilon_f \approx N(0, \sigma_f^2)$; X_f – the independent variables.

y* is a latent variable that is observed for values greater than τ and censored otherwise. In our case τ = 0: i.e. data are censored at 0 since the degree of vertical integration is not observed for all business groups, given the presence of groups that are not vertically integrated. In the presence of censored observations, OLS estimates of β will 10 be inconsistent. The observed y_f – our measure of vertical integration – is defined by the following measurement equation

$$y_f = y_f^* \quad if \;\; y_f^* > 0 \,, \tag{2}$$

$$y_f = 0 \quad if \;\; y_f^* \leq 0 \,. \tag{3}$$

As is known, the log-likelihood function for the Tobit model when τ = 0 is given by:

$$\ln L = \sum_{f=1}^{N} \left\{ d_f \left(-\ln \sigma + \ln \varphi \left(\frac{y_f - X_f \beta}{\sigma} \right) \right) + (1 - d_f) \ln \left(1 - \varphi \left(\frac{X_f \beta}{\sigma} \right) \right) \right. \,. \tag{4}$$

This overall log-likelihood consists of two parts. The first corresponds to the classical regression for the uncensored observations, and the second corresponds to the relevant probabilities that an observation is censored.

In our estimates we assume that agglomeration affects vertical integration. However, vertical integration can also affect agglomeration, thus generating a classical reverse causality problem.

In fact, as suggested by Helsley & Strange (2007) "the effect of agglomeration on opportunism and the organization of production is a force that will lead firms to agglomerate" [4, p.57]. The presence of (potential) indigeneity – i.e., one or more explanatory variables correlated with the error term – can generate biased and inconsistent estimates of the coefficients under investigation. For this reason, we control for this by assuming, as is usual in the regional economics literature [5, p.1128; 6, p.1075], a time lag between vertical integration and the agglomeration variables.

References:

1. Acemoglu, D., Aghion, P., Griffith, R., & Zilibotti, F. (2010). Vertical Integration and Technology: Theory and Evidence. / D. Acemoglu, P. Aghion, R. Griffith, F. Zilibotti// Journal of the European Economic Association. – 8 (5). – P. 989-1033.
2. Baker, G. P., Hubbard, T. N. (2004). Contractibility And Asset Ownership: On-Board Computers and Governance In U. S. rucking. / G. P. Baker, T. N. Hubbard // Quarterly Journal of Economics/. – 119(4). – P.1443-1479.
3. Agglomeration, related variety and vertical integration. / G. Cainelli, D. Iacobucci // Journal of the European Economic Association. – 2010. – 5 (2). – P. 554-572.
4. Helsley, R. W., Strange, W. C. (2007). Agglomeration, opportunism, and the organization of production. / R. W. Helsley, W. C. Strange // Journal of Urban Economics. – 62 (1). - P.55-75.
5. Glaeser, E. L. (1992). Growth in Cities. / E. L. Glaeser, H. D. Kallal, J. A. Scheinkman, A. Shleifer // Journal of Political Economy. –100 (6), - P. 1126-1136
6. Henderson, V. Industrial development in Cities. / V. Henderson, A. Kuncoro, M. Turner // Journal of Political Economy. - 103(5). – P. 1067-1090.

Karpenko L.
Ph.D., Associate Professor
Odessa National Economic University (Ukraine)

MULTI-INDEX MODELS AND GROUPING TECHNIQUES OF INNOVATIVE AND INVESTMENT ANALYSIS

The development of the market environment, dynamic and turbulent nature of its operation require fundamental changes of the organizational forms of social economy and changes in management analysis of innovation and investment activity of domestic enterprises. High level economic development, according to experience of industrially developed countries, is ensured by the number of conditions.

Multi-index models are an attempt to capture some of the nonmarket influences that cause securities to move together. The search for nonmarket influences is a search for a set of economic factors or structural groups (industries) that account for common movement in stock prices beyond that accounted for by the market index itself. While it is easy to find a set of indexes that is associated with nonmarket effects over any period of time, as we will see, it is quite another matter to find a set that is successful in predicting covariance's that are not market related [1, p.39].

The basis for the *dividend discount model* is simply the application of rresent value analysis, which asserts that the fair price of an asset is the present ilue of the expected cash flows. In the case of common stock, the cash flows are ise expected dividend payouts and the expected sale price of the stock at some fume date. The sale price is also called the terminal price [1, p.265].

In this article author examines both multi-index models and averaging models. Several of the models put forth in the finance literature are discussed as well as some of the empirical evidence on their relative merits. There are other uses for multi-index models besides predicting correlation coefficients.

So, we are viewing *Multi-Index Models.* The assumption underlying the single-index model is that stock prices move together only because of common movement with the market. Many researchers have found that there are influences beyond the market that cause stocks to move together. Two different types of schemes have been put forth for handling additional influences. We have called them the general multi-index model and the industry index model.

There are some words about G*eneral Multi-Index Models.* Any additional sources of covariance among securities can be introduced into the equations for risk and return simply by adding these additional influences to the general return equation. Let us hypothesize that the return on any stock is a function of the return on the market, changes in the level of interest rates, and a set of industry indexes. If R_i is the return on stock *i*, then the return on stock *i* can be related to the influences that affect its return in the following way:

$$R_i = a_i^* + b_{i1}^* I_1^* + b_{i2}^* I_2^* + \ldots + b_{iL}^* I_L^* + c_i \ . \qquad (1)$$

In this equation I_j^* is the actual level of index *j*, and b_{ij}^* is a measure of the responsiveness of the return on stock *i* to changes in the index *j*. Thus, has the same

meaning as in the case of the single-index model. A b_{ij}^{*} *of* 2 would mean that if the index increased (decreased) by 1 %, the stock's return is expected to increase (decrease) by 2 %. As in the case of the single-index model, the return of the security not related to indexes is split into two parts; a_i^{*}, c_i is the expected value of the unique return. This is the same meaning it had in the single-index model. c_i is the random component of the unique return. It has a mean of zero and a variance we will designate as σ_{ci}^2.

Not only is it convenient to make the indexes uncorrected, but it is also convenient to have the residual uncorrected with each index. Formally, this implies that $E[c_i(I_j - \bar{I}_j)]=0$ for all *j*. The implication of this construction is that the ability of Equation (2) to describe the return on any security is independent of the value any index happens to assume. When the parameters of this model are estimated via regression analysis, as is usually done, this will hold over the period of time to which the model is fitted.

The standard form of the multi-index model can be written as follows (basic equation for all stocks $i= 1,\dots, N$):

$$R_i = a_i + b_{i1}I_1 + b_{i2}I_2 + b_{i3}I_3 \dots + b_{iL}I_L + c_i \ . \qquad (2)$$

We are viewing *Industry Index Models* now. Several authors have dealt with multi-index models that start with the basic single-index model and add indexes to capture industry effects. If we hypothesize that the correlation between securities is caused by a market effect and industry effects, our general multi-index model could be written as:

$$R_i = a_i + b_{im}I_m + b_{i1}I_1 + b_{i2}I_2 \dots + b_{iL}I_L + c_i, \qquad (3)$$

where I_m – is the market index;

I_j – are industry indexes that are constrained to be uncorrected with the market and uncorrected with each other [3, p.159-163].

At this point it is worth examining how well these multi-index models have performed when the parameters are estimated from historical data. There are an infinite number of multi-index models that can be tried, one cannot unequivocally say that multi-index models are better or worse than single-index models.

References:

1. Investments (2013) /practical training and experience // Academic & Research Journal no.16, September.

2. Frank J. Fabozzi (1998), CFA. Investment management / Frank J.Fabozzi. – 2nd ed. – USA, New Jersey 07458. - 837 pages.

3. Edvin J.Elton, Martin J.Gruber (2014). Modern Portfolio Theory and Investment Analysis. - 7th Edition. - USA: New York University. - 728 p.

Кошельок Г.В.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Прогнозування грошових потоків є необхідною умовою процесу управління фінансами, бізнес-планування, при формуванні взаємовідносин з споживачами продукції, постачальниками сировини та матеріалів, з потенційними або стратегічними партнерами. Але дане питання в Україні не достатньо вивчено.

Прогнозування грошових потоків – це визначення можливих джерел надходжень та напрямків витрат грошових коштів на певний період. Статистичний прогноз грошових потоків базується на загальній тенденції та закономірностях розвитку за базисний період. Процес прогнозування грошових потоків з використанням статистичних методів поділяється на два етапи.

Перший етап, індуктивний – узагальнює данні, про грошові потоки, отримані за деякий період часу та виявляє відповідні статистичні закономірності у вигляді моделей. Статистичну модель отримують у вигляді аналітично вираженої тенденції розвитку, або у вигляді рівняння залежності від одного або декількох факторів-аргументів, або у вигляді взаємопов'язаних систем рівнянь. Процес побудови та застосування статистичної моделі для прогнозування грошових потоків обов’язково включає вибір форми рівняння, що описує динаміку або взаємозв’язок явищ, і оцінювання його параметрів за допомогою того чи іншого методу.

Другий етап, саме прогноз, – дедуктивний. На цьому етапі на основі знайдених статистичних закономірностей визначають очікуване значення прогнозованої ознаки. При їх оцінці та використанні повинні прийматися до уваги фактори, умови або обмеження, які не були враховані при розробці статистичної моделі. Виділяють кілька методів статистичного прогнозу грошових потоків.

1. Прогнозування за середньорічним абсолютним приростом або середньорічним темпом зростання грошових потоків. Це найбільш простий, але найменш надійний метод.

Спочатку визначаємо середній абсолютний приріст за місяць:

$$\bar{A} = \frac{\sum A_t}{n-1}, \qquad (1)$$

де A – абсолютний приріст і-го періоду; n – число періодів.

Прогноз по середньому абсолютному приросту:

$$\bar{y}_{i+k} = y_i + k \cdot \bar{A} \qquad (2)$$

де k – період упередження; і – номер останнього рівня досліджуваного періоду, за який розрахований середній абсолютний приріст.

Середній темп зростання:

$$\overline{T} = \sqrt[n]{\overline{T}_1 \cdot \overline{T}_2 \cdot .... \cdot \overline{T}_n} = \sqrt[n-1]{\frac{y_1}{y_0}}, \quad (3)$$

Прогноз по середньому темпу зростання:

$$\overline{y}_{i+t} = y_t \cdot \overline{T}^t. \quad (4)$$

2. Екстраполяція отриманої тенденції на основі рівняння тренда. За методологією, прийнятою у статистиці, визначаються вид і параметри рівняння тренду, оцінюються помилка тренда і помилка прогнозу. Прогноз дається у вигляді інтервалу. Для визначення лінії тренду використовується статистичні програми та табличний редактор Excel.

Для підвищення точності прогнозу варто побудувати прогнозний інтервал, для чого необхідно визначити помилку прогнозу. Стандартну помилку моделі визначають за такою формулою:

$$S_r = \sqrt{\frac{\sum(y_t - \overline{y}_t)}{n-p}}, \quad (5)$$

де y_t, $\overline{y}_t$ – відповідно фактичні та вирівняні рівні;

n – обсяг сукупності (число періодів);

p – число параметрів моделі прогнозу (для прямої p = 2, для параболи p = 3 тощо).

Стандартна помилка прогнозу розраховується:

$$S = S_r \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(k + \frac{n-1}{2})^2}{\sum t^2 - \frac{(\sum t)^2}{n}}}. \quad (6)$$

3. Прогнозування грошових потоків на основі регресійної моделі. Подібний прогноз полягає в підборі факторів і оцінки їх впливу на формування досліджуваного показника. Наприклад, на обсяг виручки від реалізації впливають ціна реалізації, обсяг продажу, ринкова кон'юнктура, якість продукції тощо. Шляхом статистичної оцінки сили взаємодії обраних факторів і результативної ознаки отримують регресійне рівняння. Для прогнозування в отриману модель підставляють планові або цільові значення факторних ознак і розраховують прогнозне значення результативної ознаки, яке відповідає цим умовам.

4. Прогнозування грошових потоків на основі коефіцієнтів еластичності. Еластичність – це міра реагування однієї величини на зміну іншої. Оцінюється за допомогою коефіцієнта еластичності:

$$K_{\acute{y}} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \div \frac{y_0}{x_0} = \frac{y_1 - y_0}{x_1 - x_0} \div \frac{y_1}{y_0}, \quad (7)$$

де x_0, x_1 – значення факторної ознаки у базисному та звітному періодах;

y_0, y_1 – значення результативної ознаки у базисному та звітному періодах.

Малюк С.О.
к.е.н., доцент
Миколаївський інститут права
Національного університету «Одеська юридична академія» (Україна)

МЕТОДИКА ОЦІНКИ УЗГОДЖЕНОСТІ ДУМОК ЕКСПЕРТІВ ПРИ РОЗРОБЦІ АСОРТИМЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ

В сучасних умовах господарювання одним із найголовніших напрямків діяльності маркетингу кожного підприємства є асортиментна політика. Ефективність управління асортиментом і його планування полягають в тому, щоб реалізувати реальні та потенційні можливості підприємства в такому поєднанні виробів, що задовольняє потреби покупців на високому рівні та забезпечує підприємству достатній прибуток.

Слід зазначити, що без певного рівня узгодженості думок експертів неможливо оцінити результати маркетингових досліджень та, як наслідок, розробити ефективну асортиментну стратегію. Експертні методи досліджень в економіці універсальні за своїм змістом і можуть бути використані для різних об’єктів прогнозування.

При визначенні кількісної оцінки узгодженості думок великої групи експертів $m > 2$ використовують коефіцієнт конкордації W, введений М. Кенделом [1].

Конкордація Кендела є непараметричним статистичним тестом, який використовується для вимірювання статистичного зв’язку між декількома вибірками, та розраховується за формулою:

$$W = \frac{12\sum_{j=1}^{n} d_j^2}{m^2\left(n^3 - n\right) - m\sum_{i=1}^{m} T_i}. \qquad (1)$$

Відповідно до основних елементів коефіцієнту конкордації коефіцієнт розбіжності рангів визначаємо за формулою:

$$d_j = S_j - \frac{\sum_{i=1}^{n} S_j}{n}, \qquad (2)$$

де

$$S_j = \sum_{i=1}^{m} R_{ij}. \qquad (3)$$

Доцільним буде розрахувати різницю зв'язаних рангів по кожній групі експертів за формулою:

$$T_i = \sum_{i=1}^{1} \left(t^3 1 - t_i \right) \ . \qquad (4)$$

Надаючи характеристику деяким властивостям коефіцієнту конкордації, можемо зазначити, що він змінюється в межах $0 \leq W \leq 1$. Теоретичною основою для введення коефіцієнта конкордації є перевірка гіпотези про рівномірний закон розподілу середніх рангів чинників при випадковому розставленні рангів експертами [2, с.115].

Безумовно, конкордація Кендела не є універсальним методом проведення експертної оцінки, тому він використовується у поєднанні з іншими методами. Наприклад, якщо коефіцієнт конкордації ми можемо застосувати до великої групи експертів, то для пари експертів ми будемо використовувати коефіцієнт рангової кореляції [3].

Підсумовуючи вище сказане, можна зазначити, що експертні методи, переважно, є якісно новими, та всі без виключення пов'язані з математичним моделюванням. Основним недоліком оцінювання експертних думок є неможливість повного уникнення суб'єктивізму з боку експертів. Тому, за умови низького рівня узгодженості думок експертів необхідно підходити до проблемних питань комплексно, використовуючи декілька різних методів для обробки одних і тих самих даних, так як одночасне застосування може лише підтвердити достовірність зроблених висновків.

Література

1. Kendall M. G. (1958). The advanced theory of statistic / M. G. Kendall, A. Stuart. – New York. – Vol. 1, 2.

2. Белов В. Векторна методика кількісної оцінки узгодженості думок експертів / В. Белов, В. Чумаков // Вісник КНТЕУ. Економічні науки. – 2011. – № 6. – С. 114-119.

3. Крейдич І. М. Діагностика впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на процес інноваційно-інвестиційного забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс] / І. М. Крейдич, О. С. Наконечна, К. М. Швець. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2889

Милашко О.Г.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ОСНОВИ КОМПЛЕКСНОГО ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ

Важливим напрямком наукового дослідження сфери туризму є вимірювання взаємозв’язків між явищами та процесами в даній галузі діяльності. Управління туризмом, прогнозування основних тенденцій його розвитку неможливі без вивчення напрямку, характеру, тісноти зв’язків.

Закономірності, які характеризуються взаємозв’язками між ознаками, можуть проявлятися в різних формах. Важливою формою зв’язку в економіці, в туризмі є кореляційний зв'язок, при якому зміна випадкової величини пов’язана зі зміною середнього значення іншої. Кореляційний зв'язок є неповним, тому що залежність між факторною і результативною ознаками в кожній ситуації перебуває під впливом інших факторів.

Якщо зі зміною однієї ознаки інша змінюється чітко в певний спосіб, тобто кожному значенню факторної ознаки відповідає точно задане значення результативної, то такий зв'язок є функціональним. Одним з методів дослідження такої залежності є індексний метод [1-3].

Кожен з методів аналізу факторів має як переваги, так і недоліки, певні обмеження. Подолати обмеження та здійснити комплексне дослідження факторів діяльності підприємств сфери туризму можна шляхом об’єднання методів та їх комплексного використання. Методологічний підхід до здійснення комплексного індексного та регресійного аналізу описаний у роботах И.И. Елисеевой, М.М. Юзбашева [3, с.568-585].

Першим етапом комплексного дослідження є індексний факторний аналіз. Складається мультиплікативна індексна модель, у якій результативний показник являє собою добуток факторів-множників. Правильний відбір факторів є основою об’єктивного аналізу їх впливу на результативний показник. Класична індексна мультиплікативна модель має задовольняти таким основним вимогам: добуток будь-яких сусідніх двох факторів повинен представляти собою новий, більш складний фактор, який має реальний економічний зміст; знаменник попереднього фактора є чисельником наступного, тобто важливою є послідовність розташування чинників. За такими умовами різниця між чисельником і знаменником кожного з факторних індексів характеризує абсолютний вплив індексованої величини на зміну результативного показника. Відношення факторного абсолютного приросту до базисного рівня результативного показника відображає відносний вплив відповідного чинника.

Важливим показником результатів діяльності підприємств готельного господарства є вартість перебування в них. Відповідно комплексному підходу пошук резервів підвищення даної характеристики діяльності слід починати з побудови мультиплікативної моделі вартості перебування. Заявленим вище

умовам відповідає індексна модель, факторами якої є середня ціна одноденного перебування, середня тривалість перебування одного розміщеного та кількість розміщених. Це первинні фактори, які безпосередньо впливають на зміну вартості перебування.

Наступним етапом дослідження є побудова і аналіз регресійної моделі. На показники діяльності підприємства чинники, зв'язки з якими кореляційні, діють не безпосередньо, а опосередковано, через фактори-співмножники індексної моделі. Отже, стоїть задача за допомогою якісного та кількісного аналізу виявити фактори регресійних моделей. У нашому випадку таких рівнянь має бути три. Результативними показниками в них є відповідно: ціна одноденного перебування, середня тривалість перебування одного розміщеного, кількість розміщених.

Якщо в якості результативного показника регресійної моделі виступає ціна одноденного перебування, факторами її можуть бути: темпи зростання ВВП; темпи зростання цін на підприємствах – конкурентах; введення в експлуатацію нових готелів; введення в експлуатацію інших засобів розміщування, наприклад, у приватному секторі, хостелів; близькість до центру міста або до рекреаційної зони; наявність додаткових послуг та інші фактори.

Важливим фактором моделі середньої тривалості перебування є безумовно система знижок у залежності від кількості днів відпочинку в закладі розміщування. Кількісним вираженням цього фактору можуть стати, наприклад, щоденні темпи зниження цін.

Отже, використання тільки індексного факторного аналізу на підприємствах сфери туризму, в тому числі, на підприємствах розміщування, є недостатнім для пояснення динаміки результатів діяльності. Більш глибинні причини, які впливають на результат, можна дослідити на основі регресійно-кореляційного аналізу. Фактори-множники індексної моделі у рівнянні регресії виступають в якості результативних показників. Правильний відбір факторів регресійної моделі дозволить виявити глибинні зв'язки між причинами та наслідками і, таким чином, впливати на результати діяльності підприємств сфери туризму.

Література

1. Янковий О. Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу / Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону : монографія // За заг. ред. А. З. Підгорного. – Одеса : Атлант, 2012. – С. 125-143.
2. Підгорний А. З. Статистика туризму : навчальний посібник / А. З. Підгорний, О. Г. Милашко. – Одеса : ОНЕУ, 2014 р. – 204 с.
3. Семенова К. Д. Проблеми індексного аналізу економічних показників / К. Д. Семенова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Звєряков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2009. – Вип. 35. – С. 453-457.
4. Елисеева И. И. Общая теория статистики / И. И. Елисеева, М. М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 2005 г. – 657 с.

Ольвінська Ю.О.
к.е.н, доцент,
Самотоєнкова О.В.
к.е.н, доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

РАНГОВИЙ КОРЕЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Неврегульована політична та фінансова криза, нестабільний валютний курс, зниження купівельної спроможності гривні та добробуту населення негативним образом впливає на функціонування малих підприємств України. Саме вони у сучасних кризових умовах потребують ретельної уваги з боку держави і саме вони можуть згладити негативні соціальні та економічні процеси у суспільстві.

Якщо проаналізувати діяльність малих підприємств Одеського регіону, то останні роки спостерігається тенденція до скорочення кількості малих підприємств та погіршення показників їх діяльності [1].

Покращення умов розвитку та функціонування малих підприємств в першу чергу залежить від того, наскільки правильно визначаються фактори, що стримують та негативно впливають на їх діяльність. Для оцінки впливу факторів на розвиток малих підприємств в Україні необхідно використовувати: дані статистичної звітності, експертних оцінок та анкетування керівників малих підприємств [2, с.171-172]. Особливу увагу слід приділити результатам опитування керівників підприємств, так як саме вони найбільше обізнані з якими проблемами стикаються малі підприємства на різних етапах свого функціонування [3, с.17].

При аналізі результатів анкетних опитувань доцільно використовувати метод рангової кореляції. Даний метод дозволяє кількісно оцінити атрибутивні фактори, що стримують розвиток малих підприємств та проаналізувати взаємозв’язки між ознаками і ступінь узгодженості відповідей керівників стосовно основних проблем у сфері малого підприємництва [4, с.209-217].

Слід зазначити, що метод рангової кореляції, враховуючи свою специфіку, досить рідко й обмежено використовується при дослідженні соціально-економічних процесів і явищ. Але саме розрахунок таких показників як коефіцієнти Спірмена, Кендалла і коефіцієнта множинної рангової кореляції (коефіцієнта конкордації), доцільно використовувати для оцінки ступеня узгодженості відповідей підприємців з окремих проблем розвитку малих підприємств, що функціонують в різних сферах економічної діяльності.

При використанні коефіцієнтів рангової кореляції умовно оцінюють тісноту зв'язку між ознаками, вважаючи значення коефіцієнтів 0,3 і менш, показниками слабкою тісноти зв'язку, значення більш 0,5, але менше 0,7 – показниками помірної тісноти зв'язку, а значення 0,7 і більше – показниками високої тісноти зв'язку.

Коефіцієнти рангової кореляції можна застосовувати при наявності невеликої кількості спостережень. Даний метод може бути використаний не тільки для аналізу кількісно вимірюваних даних, але також і у випадках, коли реєстровані значення визначаються описовими ознаками різної інтенсивності. Метод рангової кореляції дозволяє визначити силу і напрям кореляційного зв'язку між двома ознаками або двома ієрархіями ознак.

Такими рядами можуть бути: 1) дві ознаки, виявлені в одній і тій же групі змінних; 2) дві індивідуальні ієрархії ознак, виявлені в двох об'єктах по одному і тому ж набору ознак (наприклад, відповіді на пункти анкети або тесту); 3) дві групові ієрархії ознак (наприклад, відповідність обраних відповідей, зроблених респондентами в одній групі, вибору іншої групи); 4) індивідуальна та групова ієрархії ознак (наприклад, зіставлення індивідуальної ієрархії професійних якостей працівника з усередненим думкою колективу на ці ж професійні якості).

Результати рангового кореляційного аналізу проблем і факторів розвитку малих підприємств можуть використовувати різні інстанції та структури, такі як державні, регіональні та місцеві органи управління, податкові установи, структури підтримки підприємництва, власники підприємств та ін.

Слід підкреслити, що використання методу рангової кореляції при аналізі розвитку малих підприємств дозволить виявити сильні й слабкі сторони як самого підприємства, так і загального стану законодавства, що регулює основні положення функціонування підприємства, стану податкової системи, стану структур підтримки малого підприємництва, умов зовнішнього фінансування тощо. Все це необхідно враховувати при розробці ефективної державної політики підтримки малого підприємництва в Україні.

Література

1. Ольвінська Ю. О. Актуальні проблеми розвитку малих підприємств Одеської області [Електронний ресурс] / Ю. О. Ольвінська // Ефективна економіка : наукове видання Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2015. – № 2. – Режим доступу до журналу : http://www.economy.nayka.com.ua

2. Ольвінська Ю. О. Проблеми регіональної підтримки розвитку малого підприємництва в Одеській області / Ю. О. Ольвінська // Теорія та практика державного управління : збірник наукових праць. – Харків : ХРІДУ НАДУ при президентові України, 2007. – Вип. 2 (17). – С. 170-176.

3. Ольвінська Ю. О. Теоретичні основи аналізу стану розвитку малого бізнесу / Ю. О. Ольвінська, Т. В. Уманець, О. В. Лучакова // Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу : мезо- та макрорівень : монографія. – Донецьк : ВІК, 2010. – С. 9-51.

4. Ольвінська, Ю. О. Методи і моделі оцінки розвитку малого підприємництва одеського регіону / Ю. О. Ольвінська // Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону : монографія / за заг. ред. канд. економ. наук, професора А. З. Підгорного – Одеса : Атлант, 2012. – С. 196-242.

Погорєлова Т.В.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ДО ПИТАННЯ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ

У стійкому зростанні таких показників економічної діяльності, як прибуток, рентабельність поєднуються інтереси і власників підприємств і держави. Тому постійний аналіз фінансових результатів стає завданням рівня регіональної економіки, що й визначило актуальність дослідження.

Відмітимо, що в сучасному науковому світі існує багато публікацій, які висвітлюють вітчизняний та закордонний досвід моніторингу. Але багато питань залишаються відкритими та дискусійними. Через це виникає потреба у подальшому дослідженні та обґрунтуванні процесів моніторингу на базі статистиці, розробки алгоритмів його реалізації та відтворенні на конкретних економічних об'єктах.

Розкриттю поняття та категорій моніторингу, його сутності, видів присвячені праці М.В. Пугачевої, А.М. Єріної, Т.В. Андросової, В.К. Галіцина та ін. Загальним для означених досліджень є висновок, що моніторинг (англ. monitoring) – комплекс наукових, технічних, організаційних та інших засобів, які забезпечують систематичний контроль за станом та тенденціями розвитку природних, техногенних та суспільних процесів.

У теоретичних викладках вчені розглядають моніторинг як функцію управління, складову менеджменту. У той же час такі спеціалісти, як М.В. Пугачева, В.К. Галіцин, В.Д. Олексейчук розглядають моніторинг як окремий метод статистики [1]. Висновки автора співпадають з таким напрямком.

Розвиток висновків про моніторинг потребує визначення сутності фінансових результатів. Їх можна надати з двох точок зору: по-перше, як офіційні дані фінансово-статистичної звітності, по-друге, як аналітичні розрахункові показники, які будуються на підставі звітності. Такий підхід дозволів сформулювати алгоритм статистичного моніторингу фінансових результатів економічної діяльності підприємств. Розглянемо його основні етапи:

1. Збір інформації про фінансові результати підприємств регіону та формування бази даних.
2. Групування й узагальнення інформації про фінансові результати підприємств.
3. Аналіз і оцінювання часткових та узагальнюючих показників фінансових результатів підприємств.
4. Адаптація статистичних методів й моделей, за допомогою яких виявляються та оцінюються економічні взаємозв'язки фінансових результатів підприємств регіону.
5. Підготовка рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

На кожному з наведених етапів реалізуються конкретні статистичні методи: опрацювання статистичної звітності чи публічної інформації статистичних збірників, розрахунок відносних величин структури, інтенсивності, порівняння, аналіз рядів динаміки, кореляційно-регресійний аналіз, балансовий метод та інші [1-4]. Відмітимо, що використання того чи іншого метода залежить від мети та завдань моніторингу.

Розглянемо детальніше четвертий етап алгоритму моніторингу фінансових результатів підприємств. Для виявлення факторів, які впливають на фінансові результати та оцінювання сили їх впливу доцільно звернутися до кореляційно-регресійного аналізу, насамперед до авторегресійного факторного аналізу [4]. Цей вибір пояснюється тим, що особлива увага повинна надаватися обсягам отриманого прибутку у попередні роки як авансування капіталу для створення нового продукту, тобто виявляється взаємозв'язок наступних рівнів часового ряду з попереднім. Під час апріорного аналізу об'єкта дослідження в якості результативної ознаки запропоновано сальдо фінансових результатів до оподаткування підприємств, а факторами, які на нього впливають обрано такі показники: валовий регіональний продукт попереднього року, поточні капітальні інвестиції, рентабельність операційної діяльності, коефіцієнт покриття експортом імпорту, попередні обсяги фінансових результатів до оподаткування. Відмітимо, що зростання усіх перелічених факторів прямо впливає на сальдо фінансових результатів економічної діяльності підприємств. Для обробки й аналізу статистичної інформації можна використовувати спеціальні комп'ютерні програми або редактор MS Excel. Після отримання авто регресійної моделі аналізується розподіл усіх змінних за допомогою описових статистичних показників (коефіцієнтів детермінації, *P*-значущості, коефіцієнтів парної кореляції, *F*-критерії Фішера, *t*-розподілу Стьюдента та ін.).

У цілому подана процедура моніторингу фінансових результатів підприємств є досить ефективною, базується на сучасних статистичних і фінансових стандартах обліку і звітності.

Література

1. Статистичний моніторинг ділової активності підприємств : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / М. В. Пугачова, Н. О. Парфенцева, О. В. Гончар; Національна академія статистики, обліку та аудиту. – К.: ТОВ "Видавничо-поліграфічний дім "Формат", 2011. – 468 с.

2. Милашко О. Г. Сучасні тенденції секторального розподілу доходів в Україні / О. Г. Милашко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9/1(148). – С. 48-51.

3. Semenova K. (2014) Usage of statistical methodology in the risk assessment / K. Semenova, K. Tarasova // News of science and education. - Sheffield, UK: Science and Education Ltd. – № 3 (3). – С. 40-48.

4. Янковой А. Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием : учебное пособие // А. Г. Янковой.– Одесса, 2014. – 250 с.

Чукурна О.П.
к.е.н., доцент
Одеській національний політехнічний університет (Україна)

МОДЕЛЬ ВЗАЄМОЗВ`ЯЗКУ МІЖ ФАКТОРАМИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПІДГАЛУЗЕЙ МАШИНОБУДУВАННЯ

В результаті проведеного аналізу кореляційних зв`язків різних підгалузей машинобудування України було виявлені загальні для всіх підгалузей економічні чинники, які мають найбільший вплив на їхній розвиток. Кореляційний аналіз дозволив розробити матрицю економічних факторів впливу на машинобудування України та його підгалузей. Отримана матриця дозволила узагальнити також фактори зворотного впливу та відзначити фактори глобального розвитку (табл.).

Таблиця

Матриця факторів впливу на підгалузі українського машинобудування

	Обсяги виробництва продукції машинобудування, тис шт.	Обсяги реалізованої продукції машинобудування, млн. грн.	Обсяги виробництва сільськогосподарської техніки, тис. шт.	Обсяги виробництва вагонів вантажних та вагонів-платформ, залізничних або трамв., тис. шт.	Обсяги виробництва автомобілів, тис. шт.	Обсяги виробництва електричних машин, обладнання та електро-двигунів, тис шт.
Виробництво чавуна та сталевого прокату, млн. т	R = 0,65	R = -0,42	R = 0,65	R = -0,14	R = 0,77	R = 0,67
Загальна сума витрат на інновації, млн. грн.	R = -0,43	R = 0,91	R = -0,36	R = 0,70	R = 0,13	R = - 0,65
Інвестиції в основний капітал млн. грн.	R = -0,61	R = 0,97	R = -0,53	R = 0,68	R = - 0,10	R = - 0,85
Обсяг виробництва продукції машинобудування, тис. шт.	-	R = -0,52	R = 0,95	R = -0,47	R = 0,72	R = - 0,78
Імпорт, тис. дол.	R = -0,49	R = 0,96	R = -0,39	R = 0,69	R = 0,054	R = - 0,78
Експорт, тис. дол.	R = -0,52	R = 0,97	R = -0,41	R = 0,72	R = 0,003	R = - 0,76
Прямі інвестиції в українську економіку, млн. грн.	R = -0,74	R = 0,89	R = -0,69	R = 0,54	R = -0,43	R = - 0,93
Прямі інвестиції в українську економіку з ЄС, млн. грн.	R = -0,89	R = 0,89	R = -0,72	R = 0,60	R = -0,043	R = - 0,92
Вклад промисловості у ВВП млн. грн.	R = -0,66	R = 0,95	R = -0,60	R = 0,63	R = - 0,25	R = - 0,88
Обсяг реалізованої пром продукції, млн. грн.	R = -0,72	R = 0,94	R = -0,65	R = 0,69	R = - 0,35	R = - 0,88
Вартість основних фондів, млн грн.	R = -0,63	R = 0,86	R = -0,59	R = 0,57	R = - 0,47	R = - 0,83
Обсяг реалізованої продукції машинобудування, млн. грн.	R = -0,52	-	R = -0,43	R = 0,74	R = - 0,09	R = - 0,78
Експорт машин та устаткування, тис. дол.	R = - 0,62	R = 0,97	R = -0,59	R = 0,64	R = - 0,16	R = - 0,87
Імпорт машин та устаткування тис. дол.	R = - 0,43	R = 0,91	R = -0,35	R = 0,65	R = 0,16	R = - 0,71

Як видно з табл., єдиним фактором впливу для всіх підгалузей машинобудування, крім виробництва вагонів, є виробництво чавуну та сталевого прокату, який має середній показник коефіцієнту кореляції (R = 0,65-0,77).

Витрати на інновації та інвестиції в основний капітал мають достатньо високий вплив тільки на вагонобудівельну підгалузь. На виробництво сільськогосподарської техніки та автомобілів вагомий вплив мають загальні обсяги виробництва продукції машинобудування. На всі інші підгалузі, які аналізувалися, ці фактори ніяким чином не впливають.

Згідно даних табл., тільки підгалузь вагонобудування має найбільшу кількість економічних чинників, які впливають на її розвиток. Виходячи з даних отриманих, в результаті розрахунку, обсяги реалізованої продукції машинобудування корелюються тільки з обсягами виробництва вагонів, всі інші підгалузі мають негативні значення коефіцієнту кореляції. Таким чином, стає очевидним, що загальні обсяги реалізованої продукції машинобудування залежать в основному від обсягів виробництва вагонів, а інші підгалузі машинобудування ніяк не впливають на загальні показники всієї галузі. В той же час, обсяги реалізованої продукції машинобудування мають середній ступінь впливу на обсяги виробництва сільськогосподарської техніки (R = -0,43) та високий ступінь впливу на обсяги виробництва електричних машин та обладнання (R = -0,78). Тобто, обсяги виробництва сільськогосподарської техніки та електричних машин мають середню та високу залежність від попиту на ринках. При, чому вони також сильно залежать від обсягів виробництва чавуну та сталевого прокату. Відносно виробництва вагонів, ситуація протилежна. Розвиток цієї галузі не залежить від обсягів виробництва чавуну та сталевого прокату, але має високий ступінь впливу на експорт вагонів та обсяги реалізованої продукції машинобудування.

Цей факт свідчить про те, що вагонобудування є експорторієнтованою галуззю, яка майже не залежить від вітчизняної сировини (чавун та сталь) та має високий ступінь залежності від інноваційної діяльності та надходження інвестицій. Тобто, інвестиції та інновації дуже впливають на розвиток вагонобудівельної галузі, в свою чергу обсяги виробництва сільськогосподарської техніки та електричного обладнання стимулюють надходження інновацій та інвестицій в машинобудівну галузь України. Найбільший вплив на обсяги виробництва сільськогосподарської техніки та електричного обладнання має надходження прямих інвестицій з країн ЄС. Цей факт надає можливості зробити висновок щодо посилення значущості розвитку цих галузей в українському машинобудуванні, оскільки вони мають значний вплив на низьку економічних чинників, які визначають загальну тенденцію розвитку країни в глобальному світі.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Янковий О. Г., Яшкіна О. І. Прогнозування взаємопов’язаних показників соціально-економічного розвитку України // Статистика України. – 2006. – № 3. – С. 61-66.

Цуркан С.М.
викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ В ОЦІНЦІ РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В економічному аналізі застосовуються різноманітні математико-статистичних методів дослідження [1, с.14-20; 2, с.26-28; 3, с.28-29; 4, с.290-532]. Багато досліджень як вітчизняних, так і закордонних економістів присвячено використанню цих методів при дослідженні персоналу [5; 6]. Дослідження І.О. Касаткіна [7] безпосередньо присвячена використанню математико-статистичних методів в оцінці ефективності управління персоналом. Деякі математико-статистичних методи використовують при плануванні та прогнозуванні саме чисельності персоналу підприємства [8, с.118]. У своєму дослідженні А.В. Череп та Г.І. Самойленко представили комплексну критичну оцінку методичного інструментарію виміру, планування, аналізу і забезпечення ефективності використання трудових ресурсів підприємств [5, с.80-87].

Ми пропонуємо використовувати також ці методи у дослідженні рівня використання персоналу підприємства. Що стосується безпосередньо оцінки рівня використання персоналу підприємства, ми пропонуємо використовувати порівняльний метод як один з традиційних методів економічного аналізу (рис. [4, с.269]). Запропонована автором факторна модель є дескриптивною [3, с.33] та змішаною, оскільки інтегральний показник визначення рівня використання персоналу підприємства ми пропонуємо розраховувати як суму складових синтетичних показників, які в свою чергу потрібно розраховувати як відношення аналітичних показників, пов’язаних з діяльністю персоналу підприємства у порівнянні з аналогічними показниками по промисловості України або з показниками по промисловості окремого регіону, галузі економіки [9, с.330-347].

Надалі ми пропонуємо оцінити зв'язок складових синтетичних показників з результативним показником – інтегральним показником оцінки рівня використання персоналу підприємства як результативним синтетичним (синтезованим) показником за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, оскільки інтегральний показник рівня використання персоналу підприємства є латентним (прихованим). На нашу думку, перевагою використання для оцінки персоналу інтегрального показника оцінки рівня використання персоналу підприємства є доступність інформаційної бази для проведення дослідження та відносна простота проведення розрахунків, особливо якщо розрахунки проводити за допомогою програмного забезпечення MS Excel.

Всі розрахунки за окремими підприємствами ми пропонуємо проводити у табличній формі в MS Excel з використанням відповідних можливостей програми для розрахунку як складових інтегрального показника на підставі

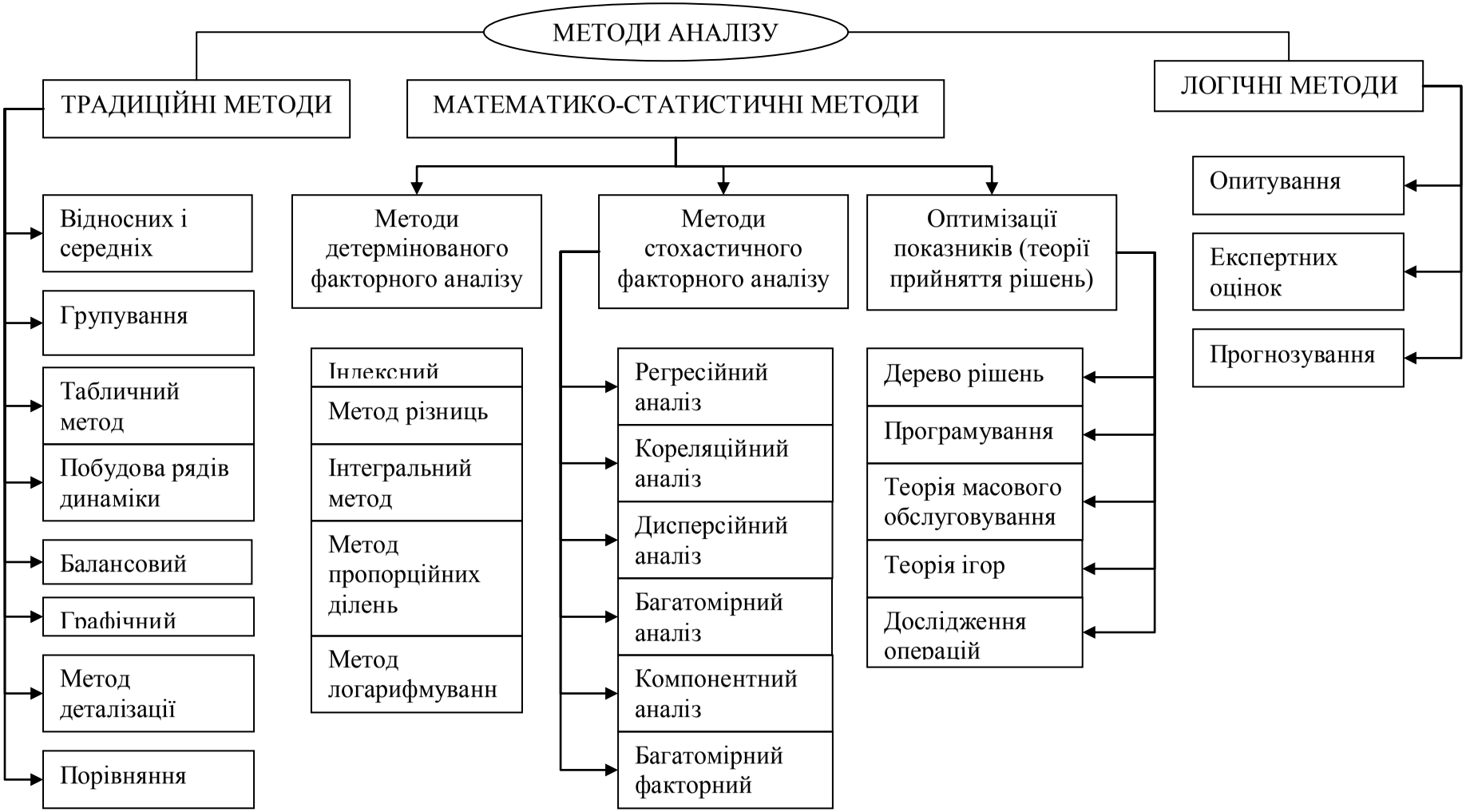

Рис. Схема застосування системного підходу в економічному аналізі

аналітичних показників результатів діяльності кожного окремого підприємства, так і безпосереднього самого інтегрального показника оцінки рівня використання персоналу кожного окремого підприємства. Також за допомогою можливостей MS Excel щодо проведення математико-статистичного аналізу ми пропонуємо провести кореляційно-регресійний аналіз даних підприємств з теми дослідження оцінки рівня використання персоналу підприємства.

Література

1. Басовский Л. Е., Лунёва А. М., Басовский А. Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности) : Учебное пособие / Под ред. Л. Е. Басовского. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 222 с.
2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : Навч. посібн. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
3. Осипов В. И. Методы факторного анализа и планирования в промышленности : учеб. пособ. / Осипов В. И. – К.: УМК ВО при Минвузе УССР, 1989. – 212 с.
4. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
5. Череп А. В., Самойленко Г. І. Комплексна критична оцінка методичного інструментарію виміру, планування, аналізу і забезпечення ефективності використання трудових ресурсів підприємств / А. В. Череп, Г. І. Самойленко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 4(12). – С. 79-89.
6. Черніченко В. Є., Ламбіна О. О. Оцінка ефективності використання управлінського персоналу підприємства за допомогою економетричної моделі – "Ефективна економіка". – 2011. – № 5 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=541.
7. Касаткин И. А. Методология статистической оценки эффективности управления персоналом. / И. А. Касаткин Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.11 — «Статистика» / И. А. Касаткин. – М., 1999. – 147 с.
8. Савченко В. А.Управління розвитком персоналу : Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
9. Цуркан С. М. Складові показники інтегральної оцінки рівня використання персоналу промислових підприємств / Світлана Миколаївна Цуркан // Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень : Монографія. / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. Г. Янкового. — Одеса: Атлант, 2010. – С. 330-347.

Іскра В.В.
аспірант
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (Україна)

КОЕФІЦІЄНТНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

Для сучасних українських підприємств ефективне використання оборотних коштів (ЕВОК) відіграє важливу роль в процесі управління господарською діяльністю. Неефективне використання оборотних коштів призводить до простоїв виробництва, несвоєчасних розрахунків з контрагентами, заборгованості по заробітній платі тощо. ЕВОК, у свою чергу, забезпечує платоспроможність та прибутковість підприємства.

Відповідно до коефіцієнтного підходу, для оцінювання ЕВОК необхідно розрахувати низку коефіцієнтів, які визначаються шляхом порівняння між собою певних абсолютних показників господарської діяльності підприємства.

Ми виокремили такі найбільш впливові показники оцінювання ЕВОК [1, с.367]: 1) коефіцієнт оборотності оборотних коштів (ОК) – відношення чистої виручки до величини активів; позитивною тенденцією є збільшення цього показника; 2) тривалість одного обороту оборотних коштів, який виникає з моменту надання передоплати постачальнику за сировину до отримання коштів за поставлену продукцію; 3) тривалість операційного циклу, який триває з моменту надходження сировини на склад до отримання коштів за відвантаження продукцію; 4) тривалість фінансового циклу – різниця між операційним циклом та періодом кредиторської заборгованості; для останніх трьох показників позитивним є тренд їх зменшення; 5) коефіцієнт забезпечення оборотних коштів – відношення власного оборотного капіталу до оборотних коштів; на законодавчому рівні нормативне значення складає більше 0, але на нашу думку воно має складати 0,3-0,8; 6) рентабельність оборотних коштів (ROCA; від англ. «Rent on current assets») – відношення прибутку до оборотних коштів; ми вважаємо, що у нашій роботі доцільніше використовувати показник EBITDA, оскільки у 2014 р. всі аналізовані агрохолдинги показали чистий збиток за рахунок валютних коливань; 7) авторський коефіцієнт вивільнення оборотних коштів розраховується за допомогою формули і має від'ємне значення у випадку їх економії.

$$k_{\text{економії ОК}} = \frac{\text{Вивільнення ОК}_{\text{за рахунок}\,\Delta\,\text{Т}_{\text{обороту ОК}}}}{\text{Оборотні кошти}^{\,n-1}} = \frac{(\text{Т}^{1}_{\text{обороту ОК}} - \text{Т}^{0}_{\text{обороту ОК}}) \times \frac{\text{Виручка}^{1}}{t}}{\text{Оборотні кошти}^{\,n-1}} \quad (1)$$

Отже, визначимо ЕВОК таких провідних українських агрохолдингів, як МХП (найбільший виробник курятини в Україні), Авангард (найбільший виробник яєчної продукції), Кернел (найбільший виробник олії) та Астарта (найбільший виробник цукру). За версією журналу «Новое время» вони всі увійшли до десятки найуспішніших агропідприємств України [2, с.28].

Аналізуючи показники ефективності використання оборотних коштів протягом 2011-2014 рр. (див. табл.), ми визначили, що всі агрохолдинги досить

ефективно використовують оборотні кошти. Свідченням цього є показник рентабельності оборотних коштів та коефіцієнт вивільнення оборотних коштів. ROCA склала в середньому 26-52 %, в той час, як частка вивільнених коштів – 4,7-11,7 % щорічно.

Таблиця

Розрахунок показників ЕВОК протягом 2011-2014 рр.

Показник	2011				2012				2013				2014			
	МХП	Авангард	Астарта	Кернел	МХП	Авангард	Астарта	Кернел	МХП	Авангард	Астарта	Кернел	МХП	Авангард	Астарта	Кернел
1.k оборотності ОК	1,5	0,9	1,0	2,3	1,4	1,1	0,9	1,8	1,3	1,1	1,0	2,5	2,0	1,0	1,6	2,7
2.Т обороту ОК, дн.	240	428	355	156	260	339	423	197	271	333	380	143	187	349	230	133
3.Т опер. циклу, дн.	211	310	417	126	240	258	442	176	209	282	409	107	169	264	257	104
4.Т фінансов.циклу, дн.	168	261	356	93	192	210	375	135	150	232	364	68	153	256	249	83
5.k забезпечення ОК	0,62	0,78	0,58	0,51	0,53	0,66	0,61	0,6	0,7	0,82	0,42	0,34	0,41	0,25	0,32	0,32
6. ROCA, %	50	38	38	38	47	46	23	29	35	47	20	26	76	31	54	26
7. k вивільнення ОК, %					9	-24	18	29	5	-2	-11	-37	-30	3	-42	-6

Джерело: складено автором.

На нашу думку, МХП найефективніше використовує оборотні кошти. За 2011-2014 рр. ROCA зросла на 26 %, коефіцієнт оборотності оборотних коштів збільшився від 1,5 до 2,0 та зменшилися операційний й фінансовий цикли. Другим агрохолдингом за ефективністю використання оборотних коштів є Астарта. В її активі зростання ROCA на 16 %, та коефіцієнту оборотності оборотних коштів від 1,0 до 1,6, а також вивільнення оборотних коштів в середньому на 11,7 % щорічно. У Кернела та Аванграду протягом 2011-2014 рр. спостерігається зменшення рентабельності оборотних коштів та незначне зростання коефіцієнту оборотності оборотних коштів. Відзначимо той факт, що найнижчий період обороту оборотних коштів у Кернела є результатом того, що у структурі виручки 39 % займає трейдинг сільськогосподарських культур. Тому цей показник ми не можемо враховувати при визначенні ЕВОК.

В контексті управління підприємством результати нашого дослідження допоможуть менеджменту досягти підвищення ефективності використання оборотних коштів шляхом контролю та оптимізації таких показників, як коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість обороту оборотних коштів, тривалість операційного й фінансового циклів, коефіцієнт забезпечення оборотних коштів, рентабельність оборотних коштів та ін.

Література

1. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. Н. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.
2. Урожай побед / А. Пасховер // Новое время. – 2014. – № 23. – С. 28-32.

Кучеренко О.В.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕМПОВИХ МОДЕЛЕЙ АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ

В сучасних умовах господарювання особливого значення набувають питання щодо методів оцінки та прогнозування ефективності діяльності підприємств, у тому числі олійно-жирової галузі.

В багатьох наукових роботах пропонується динамічний підхід, який реалізується в розробці різноманітних моделей темпового аналізу; поширення одержали парні пропорції, системи парних пропорцій, ланцюжкові пропорції і комбіновані системи пропорцій. Для практичного застосування дослідниками запропоновані різні схеми пропорцій, які відрізняються за складом темпових показників, інтерпретацією базових показників і структурою пропорцій, що пояснюється різною сферою їх використання та різною цільовою спрямованістю. Проведене нами дослідження показало, що багато науковців висловлюють думку щодо необхідності виконання певних пропорцій у складі оборотних активів, а саме: а) темп росту фондів обігу > темпів росту оборотних активів; б) темп росту (грошові кошти + короткострокові фінансові вкладення) > темпів росту іншої частини оборотних активів, тому що саме ця частина високоліквідна; в) темп росту власного оборотного капіталу > темпів росту оборотних активів. Ця умова забезпеченості власним капіталом визначає необхідність використовувати позиковий капітал; г) темп росту оборотних активів > темпів росту короткострокових зобов'язань (умова ліквідності й платоспроможності підприємств); д) темп росту дебіторської заборгованості > темпів росту кредиторської заборгованості (умова формування активного сальдо).

Враховуючи усе вище зазначене, на наш погляд, можливо запропонувати таку модифіковану модель «золотого правила економіки підприємства», що містить темпові показники структури оборотних активів, яка розширює погляд на вплив структури активів на результативні показники: *Тпит.вага ВП > ТЧД > ТФО >ТОА >ТА > 100%,* де *Тпит. вага ВП* – темпи росту питомої ваги валового прибутку; *ТЧД* – темпи росту чистого доходу; *ТФО* – темпи росту фондів обігу; *ТОА* – темпи росту оборотних активів; *ТА* – темпи росту загальних активів.

У якості показника прибутку нами було обрано показник питомої ваги валового прибутку в обсязі чистого доходу. Проведений нами аналіз показників прибутку від різних видів діяльності в олійно-жирових підприємствах Одеської області показав, що такі показники мають у більшості підприємств від'ємне значення. Тому, ми згодні з висновками дослідження авторів щодо доцільності використовувати показник валового прибутку у випадку від'ємних результатів діяльності підприємств [1], а також щодо доцільності для перевірки виконання «золотого правила» використовувати не показник «Темп росту абсолютного

прибутку», а «Темп росту питомої ваги прибутку, що доводиться на одиницю об'єму реалізації» [2]. Враховуючи усе вище викладено, ми пропонуємо у темповому аналізі використати саме темпи росту питомої ваги валового прибутку. Також нами було введено в модель темповий показник «Темп росту фондів обігу», який, як ми вважаємо, повинен бути вищий за темп росту оборотних активів, що буде свідчити про підвищення мобільності оборотних активів, а також повинен бути нижчий за темп росту чистого доходу, що буде свідчити про оптимальний рівень дебіторської заборгованості, яка типова для підприємств олійно-жирової галузі. Розрахунки проводились за даними п'яти великих підприємств олійно-жирової галузі Одеського регіону (табл. 1), закодованих відповідно за номерами № 1, № 2, № 3, № 4, № 5 (по підприємствах № 1 та № 3 отримано валовий збиток, тому вони не увійшли до розрахунків).

Таблиця 1

Розрахунок темпових показників по підприємствах олійно-жирової галузі Одеського регіону (складено автором)

Темпи росту до попереднього року	Підприємство № 2		Підприємство № 4		Підприємство № 5	
	2010/2009	2011/2010	2010/2009	2011/2010	2010/2009	2011/2010
Тпит. ваги ВП	0,75	0,46	0,60	0,33	0,64	1,09
ТЧД	0,98	1,22	1,19	1,13	1,12	1,32
ТФО	0,56	1,08	1,09	0,39	1,15	1,86
ТОА	1,05	0,87	1,12	0,46	1,67	1,62
ТА	0,98	0,97	1,14	0,87	1,54	1,51

Виконані в табл. 1 розрахунки дозволяють побудувати наступні нерівності, які наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Фактичні моделі по підприємствах (складено автором)

Підприємство	2010/2009	2011/2010
Еталонна модель	$T_{пит.\ ваги\ ВП} > T_{ЧД} > T_{ФО} > T_{ОА} > T_{А} > 1$	$T_{пит.\ ваги\ ВП} > T_{ЧД} > T_{ФО} > T_{ОА} > T_{А} > 1$
№2	0,75 < 0,98 > 0,56 < 1,05 > 0,98 < 1	0,46 < 1,22 > 1,08 > 0,87 < 0,97 < 1
№4	0,60 < 1,19 > 1,09 < 1,12 < 1,14 >1	0,33 < 1,13 > 0,39 < 0,46 < 0,87 < 1
№5	0,64 < 1,12 < 1,15 < 1,67 >1,54 > 1	1,09 < 1,32 < 1,86 > 1,62 > 1,51 > 1

Використання запропонованої моделі дозволяє оперативно та достатньо точно встановити характер економічних процесів, що відбуваються у підприємствах.

Література

1. Надтока Т. Б., Виноградов А. Г. «Золотое правило экономики» как индикатор экономической активности предприятия // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия : экономическая. Выпуск 36-1. – Донецк : ДонНТУ, 2009. – С. 80-86.

2. Надтока Т. Б., Виноградов А. Г. Экспресс-оценивание состояния предприятия на основе пропорций темповых показателей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ea.donntu.edu.ua/handle/123456789/13631.

Овчаренко Д.М.
аспірант
Сумський державний університет (Україна)

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО СЦЕНАРІЮ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі управління промисловим підприємством виникає закономірне прагнення до пошуку рішень, що об'єктивно є найкращим з усіх можливих. Разом з тим, управління такими об'єктами завжди відбувається в умовах недостатньої інформації про майбутнє. Крім передбачених можливих впливів, на економічні об'єкти у значній мірі впливають випадкові фактори. Зважаючи на це, їх розвиток має, головним чином, схоластичний характер.

Для обґрунтування рішень в умовах зазначеної вище невизначеності, коли ймовірнісні варіанти розвитку подій достеменно невідомі, доцільно застосувати спеціальні математичні методи. До них відноситься теорія ігор, що представляє собою теорію математичних моделей, інтереси учасників яких різні, причому досягають вони своєї мети також різними шляхами [1].

Відповідно до теорії ігор завдання вибору оптимального сценарію енергозбереження промислового підприємства можна представити у вигляді серії безкоаліційних ігор з нульовою сумою. У такій грі гравцем виступає керівництво промислового підприємства, що обирає одну чи декілька стратегій розвитку енергозбереження з усієї можливої сукупності ($A_i \in S$). Враховуючи вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, дії інших учасників гри, а також обмеженість наявної інформації, за реальних умов, гравець обирає одну із стратегій підмножини $S_T \subset S$. Під стратегією гравця при виборі оптимального сценарію енергозбереження слід розуміти сукупність відповідних заходів, що можуть бути реалізовані на підприємстві з ціллю зниження витрат енергетичних ресурсів, отримання екологічного, соціального та інших ефектів. Зважаючи на обмеженість промислових підприємств у фінансових ресурсах, а також на завдання максимізації економічного ефекту, відбір заходів з енергозбереження для формування сценаріїв дій гравця доцільно проводити на основі спрощеної математичної моделі:

$$\begin{cases} \sum_{z=1}^{Z} C_z \le B_t \\ E_z^E + E_z^{Ec} + E_z^S \ge C_z \\ E_z^E + E_z^{Ec} + E_z^S \to \max \\ C_z \to \min \\ T_z^R + T_z^E \to \min \end{cases} \qquad (1)$$

де C_z – орієнтовані додаткові витрати пов'язані з реалізацією z-го заходу з енергозбереження, що включають капітальні вкладення, витрати на оплату

праці, витрати на додаткові матеріали та обладнання, а також оплату роботи підрядних організацій, грн;

B_t – запланований бюджет промислового підприємства на реалізацію заходів з енергозбереження у t-му році, грн;

E_z^E – орієнтовна економія енергетичних ресурсів та зниження поточних витрат внаслідок реалізації z-го заходу з енергозбереження, грн;

E_z^{Ec}, E_z^S – орієнтований екологічний та соціальний ефекти пов'язані з реалізацією z -го заходу з енергозбереження, що включають зменшення суми екологічних платежів, скорочення еколого-економічних збитків підприємства, збільшення рівня умотивованості персоналу та інші, грн;

T_z^R, T_z^E – орієнтований час на реалізацію заходу з енергозбереження та час від його здійснення до отримання економічного ефекту, днів.

Контргравцем при виборі оптимального сценарію енергозбереження промислового підприємства може виступати держава, підприємство-постачальник енергетичних ресурсів, єдиний енергетичний ринок, міжнародний валютний ринок, банк та ін. Стратегії контргравців визначаються особливостями їх діяльності, але найчастіше вони напряму ненаправлені на протидію стратегії керівництва промислового підприємства у сфері енерго-збереження як гравця. Таким чином, формально гра вибору оптимального сценарію енергозбереження може бути задана сукупністю параметрів:

$$G = \langle S,\ f_s(\pi, w), s \in S, \pi \in \Pi, w \in \Omega \rangle, \tag{2}$$

де G – позиційна гра вибору оптимальної стратегії енергозбереження;

S – множина стратегій гравців;

π – розподіл гравців за стратегіями;

$f_s(\pi, w)$ – виграш гравця, що використовує стратегію s в залежності від розподілу гравців за стратегіями π та додатково заданих параметрів w.

Ціна гри q_{ij} при виборі оптимального сценарію енергозбереження промислового підприємства для кожної можливої ситуації може бути визначена за формулою:

$$q_{ij} = f(A_i, B_j) = \sum_{z=1}^{Z} \left(E_z^E + E_z^{Ec} + E_z^S \right) - \sum_{z=1}^{Z} C_z. \tag{3}$$

Таким чином, вибір оптимального сценарію енергозбереження зводиться до пошуку гарантуючих стратегій гравців, що відповідають умовам мінімаксної та максімінної рівноваги, і сідлової точки гри (рівноваги Неша). Рішення поставленої задачі для змішаних стратегій гравців можливе за методами лінійного програмування, приведеними в роботі [2].

Література

1. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій. Навчальний посібник / І. Ю. Івченко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

2. Maschler M. (2013). Game Theory / M. Maschler, E. Solan, S. Zamir; English Editor M. Borns. – Cambridge: Cambridge University Press. – 1009 p.

Тарасевич А.П.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СПОСІБ ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ

В останні роки в Україні в наслідок глибоких економічних змін, спричинених кризовим станом економіки, значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу економічного стану підприємства, як однієї з найважливіших характеристик його діяльності.

Питання визначення економічного стану підприємства досліджували такі вітчизняні та закордонні вчені, як Н.В. Тарасенко, Є.В. Мних, Є.А. Уткіна, М.Л. Лапішко, М.Я. Коробов, В.М. Івахненко, Р.С. Сайфулін, Г.С. Панова, А.Д. Шеремет та ін. Незважаючи на те, що поняття «економічний стан» є досить розповсюдженим та широко вживаним, позиції авторів щодо якісного складу поняття «економічний стан підприємства» дуже різняться.

Вважаємо, що у випадку, коли аналіз даних передбачає використання великої кількості взаємопов'язаних величин, доцільно застосувати спеціальні методи та алгоритми багатовимірної статистики, а також гнучкий математичний інструментарій та інформаційні технології, що є базою для розробки економіко-математичних моделей тренажерного характеру. Одним із основних засобів математичного моделювання структури на сьогодні є апарат теорії графів. Для моделювання ієрархічної структури застосовується підклас графів – дерева. Для розрахунку інтегрального показника економічного стану підприємства розроблено імітаційну модель, побудовану у системі моделювання Ithink на основі системно-динамічного підходу імітаційного моделювання, особливості якого можна охарактеризувати таким чином: 1) прогнозний характер дослідження; 2) дослідження проводиться на агрегованому рівні; 3) у ході дослідження імітацію роблять різними способами, в ході імітації може враховуватися вплив різноманітних чинників, у тому числі стохастичного характеру [1, с.224]. Системно-динамічний підхід має свою термінологію, свої алгоритми, об'єкти, концепції. Математичною основою методу системної динаміки є кінцево-різницеві рівняння, які вирішуються методом Ейлера або Рунге-Кутта [2, с.512].

У імітаційній моделі проводиться моделювання економічного стану промислового підприємства. Модель розподілена за такими основними факторами, як надійність; конкурентоспроможність; показники товарного асортименту та збутова політика; майновий стан; кадрове та професійне забезпечення (рис.). Всі перераховані фактори не є первинними, тобто такими, на які можна впливати, тому для кожного з факторів проводиться декомпозиція, яка дозволяє отримати показник, який кількісно вимірюється і може бути при необхідності змінений внаслідок управління підприємством [3, с.8].

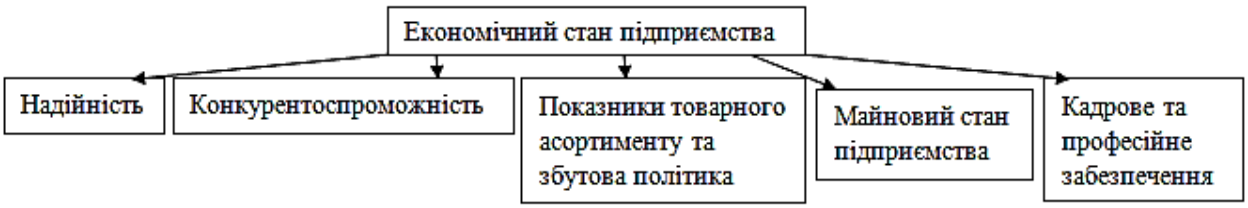

Рис. Фактори, що впливають на формування економічного стану підприємства

В результаті нами було отримано багаторівневу ієрархічну структуру. Загальне значення показника «економічний стан підприємства» знаходиться в межах від 0 до 1. Побудова структури складної системи, виявлення її основних компонентів і значущих зв'язків між ними є першим кроком до моделювання системи, без якого неможливо створити адекватну модель. Наступним кроком є зважування елементів побудованого графа коефіцієнтами відносної важливості. Далі необхідно розробити методи оцінювання значень елементів і процедури розрахунку інтегральних показників [3, с.10]. В ході імітації елементів графа моделюється вплив на них різних стохастичних чинників (рівень інфляції, дії конкурентів, кризові дії та ін.). Процес імітації призводить до визначення рівня економічного стану як основного виду діяльності підприємства. Період моделювання і крок імітації встановлюються безпосередньо користувачем. Результатом роботи цього блоку є динаміка обраних у граф елементів в цілому і за кроками моделювання [1, с.224].

Розроблена імітаційна модель відображає усі основні закономірності роботи промислового підприємства та дозволяє: дослідити динаміку розвитку підприємства в умовах невизначеності конкурентного ринку [2, с.525]; отримати множину ймовірнісних характеристик результатів діяльності підприємства; проводити оцінку чутливості результатів діяльності підприємства до впливу різноманітних стохастичних чинників; реалізувати прогнози головних характеристик бізнес-процесів на задану часову перспективу; адекватно відображати стан справ на підприємстві; вдосконалювати, модифікувати, вносити зміни в бізнес-процеси; провести аналіз діяльності промислового підприємства та виявити причини, що заважають йому досягти своєї мети; розробити рекомендації по ліквідації «вузьких місць» і покращенню діяльності підприємства в цілому.

Література

1. Цисарь И. Ф. Моделирование экономики в Ithink_Stella. Кризисы, налоги, информация, банки / И. Ф. Цисарь. – М. : ДИАЛОГ_МИФИ, 2009. – 224 с.

2. Соколовська З. М., Клепікова О. А. Комп'ютерне моделювання складних економічних систем : [монографія] / З. М. Соколовська, О. А. Клепікова – Одеса : Астропринт, 2011. – 512 с.

3. Никоненко С. В. Моделювання процесу управління соціальним капіталом страхових компаній / С. В. Никоненко // ВАТ СК «ПЗУ Україна страхування життя». – 2010. – С. 7-10.

Чернова В.В.
аспирант
Одесский национальный экономический университет (Украина)

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ В СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА

Функции контроллинга определяются поставленными перед предприятием целями и охватывают те виды управленческой деятельности, которые обеспечивают достижение этих целей. Одной из функций контроллинга является поддержка процесса планирования, поэтому основной задачей контроллинга в рамках данной функции в стоимостно-ориентированной системе является формирование и развитие системы комплексного планирования факторов стоимости.

Процедура планирования в стоимостно-ориентированной концепции контроллинга соответствует логике долгосрочного планирования на предприятии. На верхнем уровне осуществляется планирование факторов стоимости – объема продаж, маржи, рабочего капитала, структуры активов и инвестированного капитала. На основании этих данных рассчитываются интегрированные показатели стоимости на прогнозный период и анализируется их динамика. Данные этих расчетов, становятся ориентиром для стратегического плана. Менеджмент разрабатывает стратегию по бизнес единицам и направлениям деятельности. Далее утвержденный стратегический план становится критерием эффективности для годового бюджета. Годовой бюджет разрабатывается по направлениям в бизнес единице, по предприятиям и проектам с учетом особенностей бизнес среды каждого из них.

В отличие от процесса планирования, которое происходит сверху вниз, процесс мониторинга влияния управленческих решений на интегрированные показатели стоимости, происходит снизу вверх. Для изучения такого влияния и с целью мониторинга изменений факторов стоимости была построена модель (рис.), в которой в качестве входных переменных (X1, X2, …, Xn) для построения прогнозной оценки интегрированных показателей используются данные величины активов, обязательств и капитала предприятия, объема продаж и затрат (т.е. данные основных форм отчетности предприятия).

Показатели (Z1, Z2,… Zn) характеризуют состояние системы, т.е. все изменения, происходящие в системе из-за входных сигналов или по причине внутренних изменений. К таковым , в частности, относятся изменение биржевой стоимости основного материала, загруженность оборудования, соответствие фактической численности персонала нормативной, степень выполнения плана на текущий момент и т.п. Параметры системы (α1, α2,… αn) характеризуют нормативы, принятые для предприятия – оборачиваемость запасов, соотношение собственного и заемного капитала, процент маржи и прочие. Выходные данные (Y1, Y2,… Yn) отображают результаты ее функционирования – изменение интегрированных показателей стоимости.

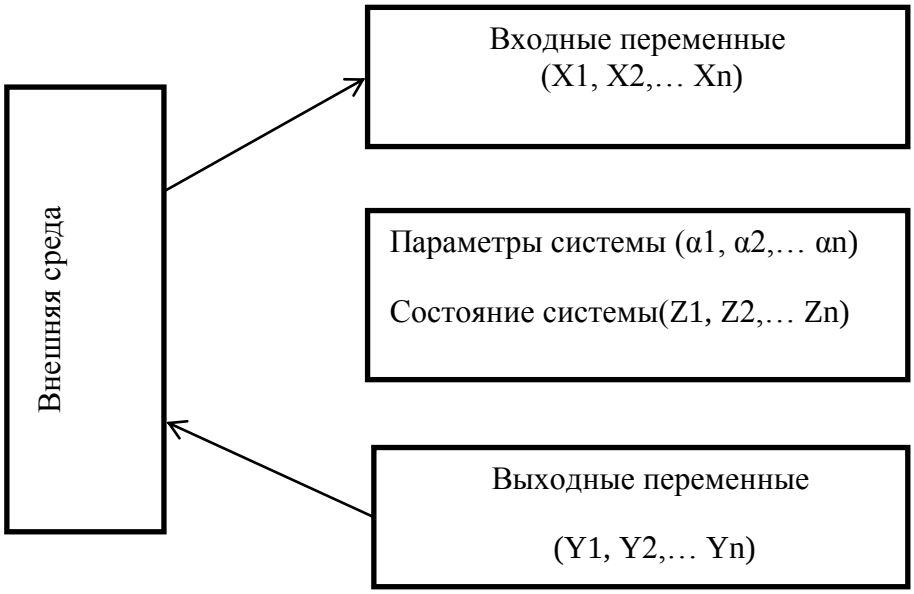

Рис. Построение модели системы [1, с.22]

Исследования проводились на предприятиях производителях кабельно-проводниковой продукции. В качестве базовой информации для построения модели использовались данные отчетности ПАО «Одескабель». Модель позволяет проводить исследование влияния как внутренних, так и внешних факторов на интегральные показатели стоимости компании. Применение на практике моделей такого типа даст возможность оценить качество принимаемых управленческих решений и сформировать критерии эффективности для менеджмента.

Литература

1. Кобелев Н. Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем : Учебн. пособие. – М. : Дело. – 2003. – 336 с.

7. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ, В ТОМУ ЧИСЛІ, ЗА РАХУНОК ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Дегтярьова О.О.
к.е.н., доцент,
Новікова Ю.В.
бакалавр
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ УЧАСНИКІВ ГЕЛІОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГІЇ

В останні роки підвищилась зацікавленість бізнесу у виробництва енергії з нетрадиційних та відновлювальних джерела. В результаті вдосконалення технологій та організаційних заходів видобуток електроенергії за окремими видами генерації альтернативної енергетики значно підвищився і наблизився до рівня конкурентоспроможності порівняно з традиційною генерацією. В першу чергу йдеться про сонячну енергетику, впровадження якої виступає значущим чинником стимулювання економіки.

На сьогодні в Україні сонячна енергія використовується для гарячого водопостачання опалення, з використанням сонячних колекторів та виробництв електроенергії на основі фотоелектричних перетворювачів. Для нашої держави передбачувана потужність впровадженого обладнання сонячної енергетики може становити за роками, зокрема на 2015 р. – 665, 2020 р. – 1412, 2025 р. – 2336, 2030 р. – 3480 МВт, відповідно [1, с.83; 2, с.130].

Розвиток сонячної енергетики напряму пов'язаний з розвитком ринку геліоенергетичного обладнання і стимулювання державою виробництва електрики в цьому секторі НВДЕ приводить до росту попиту на устаткування для генерації електроенергетики з використанням сонячної енергії. Обладнання для виробітку електроенергії з використанням сонячної енергії як імпортуються з інших країн, так і випускаються підприємствами України. Вітчизняні фотоелектричні установки тільки починають виходити на ринок, хоча відчувається гостра потреба в сировині за прийнятною ціною. Таким чином ефективність функціонування ринку геліоенергетичного обладнання є запорукою успішного впровадження сонячної енергетики, підвищення її конкурентоздатності.

Доцільність розвитку геліоенергетики обумовлена економічною ефективністю їх діяльності, що відображається фінансовим результатом у показниках прибутку або збитку та рентабельності. В свою чергу прибутковість та рентабельність залежать від специфічних рис притаманних окремим підприємствам які функціонують на ринку. До факторів, які впливають на фінансовий результат підприємств на ринку геліоенергетичного обладнання

належать, по-перше, абсолютний розмір підприємства, а по-друге, належність до певної категорії учасників ринку, в цьому випадку, до виробників геліоенергетичної продукції або до торговців та посередників.

За результатами дослідження ринку геліоенергетичного обладнання була побудована економетрична модель залежності результату діяльності підприємств - учасників ринку від окремих факторів таких як розмір власного капіталу (CAP) підприємств, та якісний критерій – належність учасника ринку до виробників геліоенергетичної продукції (PROD), а не торговців та посередників, яка може бути представлена у моделі у якості фіктивної змінної. У наведеній моделі за допомогою прийомів кореляційно-регресійного аналізу було проаналізовано два варіанти результату: 1) прибуток (PROF); 2) рентабельність (PM – profit margin).

Виявлено, що на дані результативні показники учасників геліоенергетичного ринку впливають наступні факторів: їхнє місцезнаходження, профіль діяльності, наявність сонячних колекторів та/або сонячних батарей в асортименті, країна виробник, з якої імпортується продукція або комплектуючі деталі, місце підприємства у виробничо-логічному ланцюзі, наявність сервісного обслуговування та надання навчання, виручка від реалізації продукції, чистий прибуток, власний капітал, інші операційні витрати та число працівників. За результатами розрахунків отримано дві моделі:

1. PROF = 21405,914 – 0,031CAP + 40629,222 PROD
2. PM = 0,033 – 0,00000000058CAP - 0,010 PROD

Результати оцінки обох моделей вказують що збільшення розміру власного капіталу, на 1 % призводить до зниження чистого прибутку на 3 %, і до зниження рентабельності операційної діяльності геліоенергетичних підприємств, хоча і незначного. За результатами аналізу обох моделей також можна зробити висновок, що у виробників геліоенергетичної продукції рентабельність буде на 1 % меншою, ніж у торговців, хоча за абсолютними показниками прибутковості вони демонструють значно кращу ефективність.

Беручи до уваги ефективність функціонування ринку геліоенергетичного обладнання як основну передумову доцільності використання сонячної енергії в Україні, треба зауважити, що на сьогоднішній день не створені умови для розвитку ринку з позиції розвитку підприємств у напрямку розширення потужностей, залучення інвестицій у власний капітал. Крім того, виглядає так, що бути посередником є більш вигідним, що також може негативно впливати на розвиток виробничої бази, на рівень інвестицій у науково-технічні розробки, на створення робочих місць в економіці країни. Виходячи з цього, держава має вживати заходи, які б стимулювали розвиток саме внутрішнього виробництва, яке в перспективі підвищило б продуктивність та знизило вартість геліоенергетичного обладнання, що, у кінцевому результаті, виправдало б економічну доцільність використання сонячної енергії.

Література

1. Гелетуха Г. Г. Анализ основных положений «Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года» / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Железная // Промышленная теплотехника. – 2006. – № 5. – С. 82-92.
2. Degtiareva O.A. (2014). Controlling for efficiency of the renewable energy systems. // *Controlling in SMEs – Beyond Numbers. Prague, April 25th, 2014*, University of Finance and Administration Prague /Proceedings of the International Conference. 1st edition. Prague. ISBN 978-80-7408-086-9. – p. 129-133.

Тащеев Ю.В.
аспирант
Одесский национальный экономический университет (Украина)

АНАЛИЗ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Решение актуальной проблемы, заключающейся в переходе украинских предприятий на возобновляемые энергетические источники в качестве альтернативы традиционным энергоносителям, немыслимо без экономического анализа основных технико-экономических показателей такого перехода. Данный анализ подразумевает расчёт целого ряда экономических показателей: рентабельности предполагаемого проекта; периода окупаемости; анализа стоимости основного и вспомогательного оборудования; рискованности проекта; необходимых технических условий и т.д., и, в конечном счете, принятие решения в отношении рассматриваемого проекта. В свою очередь, существуют определённые особенности присущие возобновляемой энергетики.

Главной особенностью при переходе предприятия на возобновляемые источники энергии являются природно-климатические закономерности, от которых во многом и зависит целесообразность того или другого проекта для данной рассматриваемой местности. Немаловажным фактором при проектировании является выбор основного оборудования, входящего в регенеративную энергетическую систему, – оно оказывает существенное влияние на выработку энергии. Также существует ряд специфических факторов, от которых зависит результативность производства энергии того или другого оборудования, например, для фотовольтаики – это наклон фото панелей относительно горизонта, затенение панелей от объектов, стоящих рядом (строения, деревья), облачность и т.д.

Всё это указывает на то, что существует ряд факторов, которые прямо или косвенно влияют на конечный результат, на количественные показатели по выработке электроэнергии, а, значит, их учёт объективно важен при принятии решения о переходе на возобновляемые источники энергии. Существуют методы

вычислений, базирующиеся на основных физико-технических закономерностях, позволяющие осуществлять расчёт, как самих факторов влияния, так и предполагаемого результата – выработки электроэнергии. Данные методы и заложены в алгоритмах программ, используемых для моделирования и расчётов регенеративных энергетических систем (систем, использующих возобновляемые источники энергии).

Использование таких программ для предприятий позволяет получить экономические показатели и спрогнозировать результативность проекта, то есть позволяет осуществить экономический анализ для принятия решения.

По ряду причин, как субъективного, так и объективного характера в Украине не уделялось должного внимания данному направлению, что и привело к отсутствию отечественного программного продукта в данном сегменте. Основные программы для моделирования и проектирования возобновляемых энергетических систем имеют зарубежное происхождение. В связи с этим возможны два подхода к решению данной проблемы:

- разрабатывать своё программное обеспечение, а это аналогично изобретению «велосипеда»;
- адаптировать зарубежное программное обеспечение моделирования и расчётов для наших реалий.

Данные программы моделирования используются для прогнозирования объёма производства энергии, для выбора размерности установок и анализа рентабельности. Кроме того, программы моделирования оказываются полезными для разработки концепций новейшего оборудования. Предварительный расчет и моделирование помогают избежать ошибок, которые иначе выявляются только на стадии прототипов. Таким образом, моделирование может способствовать значительной экономии средств в ходе проектирования [1, с.397].

Перечислим некоторые из вышеуказанных программ: Greenius Free; Horiz ON; INSEL; Meteonorm; Wet Syn; Max Design; PV Quick; PV*SOL express; PV scout; PV Simulation; PV*SOL Pro; PV*SOL Expert; PVsyst; Sunny Design; PVProfit; SAM [2-9].

Необходимо отметить, что при использовании программ моделирования необходимо контролировать получаемые результаты, такие как годовая прибыль или удельные затраты и по возможности сравнивать их с известными опытными данными уже реализованных проектов. Ведущие специалисты в данной отрасли рекомендуют применять для моделирования две различные программы: если будут получены результаты, близкие по значению, то с высокой вероятностью реальная генерация электроэнергии реализованного проекта совпадёт с показателями, полученными в результате моделирования.

Литература

1. Куашинг Ф. Системы возобновляемых источников энергии : [учебник] / Фолькер Куашинг [Пер. с нем.]. – Астана : Фолиант. 2013. – 432 с.
2. НКО "Немецкий центр авиации и космонавтики" [Электронной ресурс]. – Режим доступа : www.dlr.de/sf
3. Институт техники и экономики, Берлин [Электронной ресурс]. – Режим доступа : www.f1.htw-berlin.de/studiengang/ut
4. Бюро по энергетике, Цюрих [Электронной ресурс]. – Режим доступа : www.energieburo.ch
5. Doppelintegral GbR [Электронной ресурс]. – Режим доступа : www.inseldi.com
6. Meteotest [Электронной ресурс]. – Режим доступа : www.meteotest.ch
7. Solarenergieförderverein Bayern e.V [Электронной ресурс]. – Режим доступа : www.sev-bayern.de
8. Solar Max [Электронной ресурс]. – Режим доступа : www.solarmax.de
9. NREL [Электронной ресурс]. – Режим доступа : https://sam.nrel.gov

Шашков С.В.
здобувач
Сумський державний університет (Україна)

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗНАЧИМОСТІ ОБ'ЄКТІВ МАЛОЇ ГІДРОЕНЕРГЕТИКИ

Малі гідроелектростанції є одними з найбільш вагомих та перспективних джерел альтернативної та відновлюваної енергетики, необхідність розвитку якої на сьогоднішній день зумовлено рядом економічних, екологічних та політичних факторів. Розвиток даної галузі в Україні вбачається в першу чергу в модернізації існуючих, відновленні законсервованих, а також будівництві нових об'єктів малої гідроенергетики [1; 2].

В той же час, для якомога оперативного та повного виконання зазначених напрямків розвитку, з метою визначення інвестиційної привабливості, необхідно враховувати вартісний фактор, від котрого напряму залежить економічна значимість даних об'єктів.

Радикальне реформування відносин власності та докорінне перетворення в національній економіці останніх років, зумовили зміни підходу до оцінки вартості природно – господарських об'єктів та систем. Ціноутворюючими факторами на

сьогоднішній день визнаються кількісні та якісні характеристики об'єкта, що відображують їх споживчі та мінові властивості, умови та час передбачуваної діяльності, характеристика місць розташування і оточення та ін. [3].

Крім того, мета та призначення оцінки, напрямки використання її результатів, тип майна, що оцінюється сформували значний перелік видів і категорій вартості, які присутні об'єкту малої гідроенергетики, що оцінюється.

Розвиток ринкових відносин та становлення незалежної оцінки, як необхідного інструментарію визначення величини вартості, об'єктивно формує важливе положення, яке, на думку автора, визначає подальшу направленість визначення економічної значимості будь-яких природно-господарських об'єктів, включаючи й регіональну мережу малих гідроелектростанцій.

Складність та багатогранність ринкових відносин вимагає відмови від уточнених розрахунків, особливо в випадках обчислення значень показника вартості. Враховуючи існування великої кількості факторів, які впливають на її величину, а також той факт, що в оцінці економічної значимості існує потреба постійного врахування не тільки цих факторів, кількість та ступінь впливу яких на вартість суттєво змінюється навіть при оцінці ідентичним по своїм фізичним характеристикам об'єктів, а і фактора часу, отже величина вартості, що визначається розрахунковим шляхом у відношенні до одного й того ж об'єкту завжди буде відрізнятися в різні проміжки часу.

У зв'язку з цим, пропонується віддавати перевагу не методичним розрахункам, а експертній думці, яка формується в кожному конкретному випадку для певного об'єкту.

Врахування даного положення, а також максимально повне вивчення та врахування факторів, які впливають на вартість територіально – господарського комплексу малої гідроелектростанції, дозволяють отримати максимально достовірний результат оцінки об'єкту.

Література

1. Державна енергоефективність України [Електронний ресурс] – Режим доступу :
http://saee.gov.ua/uk/ae/hydroenergy.

2. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року, затверджений Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 2014 р. № 902-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80.

3. Міжнародні стандарти оцінки 2011 / Пер. з англ. УТО. – К. : Аванпост-Прим, 2012. – 144 с.

Grzywińska-Rąpca M.
Ph.D.,
Grzybowska-Brzezińska M.
Ph.D. Associate Professor
University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)

THE ECONOMIC SITUATION OF HOUSEHOLDS IN SELECTED EU COUNTRIES

The socio-economic development of any country one of the measures of the economic situation is the level of income of the residents [1, p.33]. Income diversity of European households determines different disparities related primarily to the level of living of the population [2, p.67; 3, p.313]. The resulting revenues are used to meet household needs, and combined with spending advertisement picture of economic well-being of the household [4, p.45; 5, p.30].

In view of the above premises, the aim of this study is to analyze the financial situation of households in spatial terms (selected EU countries) in the light of the most important categories of economic well-being of a financial nature, i.e.: gross disposable income, gross savings, the amount of loans and liabilities and assets financial households in 2012 the material in this study were secondary data collected and published in the Eurostat database. The work was carried out statistical analysis of the characteristics and classification were selected EU countries by dipping Mahalanobis measures.

References:

1. Adamczyk G. (2002). Analiza dochodowych uwarunkowań konsumpcji w gospodarstwach domowych w latach dziewięćdziesiątych. / G. Adamczyk // Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu. – pp.34-38.
2. Markowski K. (2000.). Uwarunkowania decyzji inwestycyjnych gospodarstw domowych / K. Markowski // Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. – No 53. – 67 p.
3. Projektowanie badań społeczno-ekonomicznych. Rekomendacje i praktyka badawcza. / [M. Rószkiewicz, J. Perek-Białas, D. Węziak-Białowolska, A. Zięba-Pietrzak]. – Warszawa: PWN. – 2013. – pp.312- 330.
4. Sikora T. (2012). Zachowanie nabywców produktów luksusowych / T. Sikora. // Monografie i opracowania SGH. – No 590. – pp. 45-67.
5. Szwacka-Salmonowicz J. (2003). Zmiany zachowań nabywców jako determinanta kształtowania strategii segmentacyjnych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce. / J. Szwacka-Salmonowicz. – Warszawa : Wydawnictwo SGGW. – pp.24-34.

Michalak J.
Ph.D.,
Warzocha Z.
Ph.D.,
Fadrowska K.
Msc.
University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)

TERRITORIAL MARKETING AS A TOOL FOR BUILDING COOPERATION OF LOCAL AUTHORITIES WITH INVESTORS

Marketing has become increasingly popular in achieving mission and strategic goals of local governments [1, p.210]. This evolution has resulted in development of territorial marketing, which is divided by many authors into internal and external parts. While the former (internal) is aimed at governing relations between local government, residents and various regional organizations [2, p.216; 3, p.346; 5, p.19], the latter (external) deals with promotion of entire community, directed for attracting investors, tourists or students [4, p.293].

The necessity of marketing as a tool of achieving their mission and goals gradually penetrates local authorities. The success of territorial marketing is crucially dependent upon relations of local governments with their external environment including business. Properly formed relationships, based on trust and partnership, contribute to build a positive image of a community as a friendly and open to changes [2, p.217].

The aim of the study is to identify, analyze and evaluate the attitude of entrepreneurs towards cooperation and relations with the local government authorities. The study attempts to assess the instruments of territorial marketing in use and their impact on the investment.

The study shows that entrepreneurs have mostly negative assessment of local authorities. Among marketing tools, only promotion and advertising activities have been noted in use in surveyed municipalities. Local authorities rest passive when communicating to business - initiative always belongs to entrepreneurs.

Despite such an unfavourable assessment of relations with local authorities, business recognizes the need of continuous efforts aimed at improving of the relations that are to become not only mutually benefit, but also contribute to prosperity of community. Joint ventures and initiatives, training and incentives for entrepreneurship are considered among top expectations of business from local government.

References:

1. Lizińska W. (2008). Działania władz lokalnych gmin woj. Warmińsko-mazurskiego w aspekcie przyciągania inwestorów zewnętrznych. / W. Lizińska, J. Nazarczuk // Roczniki Naukowe Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu. – No 2. – ss.210-211.

2. Rumpel P. (2006). Marketing terytorialny a kreowanie regionów: przykład czeski / P. Rumpel, T. Siwek // Przegląd geograficzny. – T.78 (2) – ss.215-218.

3. Zeman-Miszewska E. (2005). Kreowanie konkurencyjności regionów przez samorządy lokalne / E. Zeman-Miszewska // Marketing terytorialny: możliwości aplikacji, kierunki rozwoju ; Akademia Ekonomiczna. – Poznań : Akademia Ekonomiczna. – ss.345-346.

4. Musialik G. (2013). Związek sektora publicznego i rynkowego w koncepcji New Public Management / G. Musialik, R. Musialik // Studia Ekonomiczne: Systemy gospodarcze i ich ewolucja: aspekty mikro- i mezoekonomiczne. – T. 156 – ss. 293-301.

5. Szromik A. (2011). Marketing terytorialny jako atrybut rynkowej orientacji miast oraz regionów / A. Szromik // Kreowanie wizerunku miast : praca zbiorowa / pod red. A. Grzegorczyk, A.Kochaniec. – Warszawa. – ss.18-21.

Warzocha Z.
Ph.D.,
Grzybowska-Brzezińska M.
Ph.D. Associate Professor,
Fadrowska K.
Msc.,
University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)

THE QUALITY LEVEL OF SERVICES PROVIDED BY LOCAL GOVERNMENT ADMINISTRATION AND LOCAL BUSINESS DEVELOPMENT OPPORTUNITIES

Quality of services provided by local government and its support are among the factors, which have an impact on development of SMEs in smaller cities aside of macroeconomic conditions, capital, viability of business idea or personal characteristics of an entrepreneur [2, p.286]. Local authorities should strive to build good relationships with business that is meant administrative support for efficient troubleshooting, provide direct and indirect financial and legal assistance, consultation, training and other forms of support for the development of entrepreneurship in their area [3, p.56]. Many studies have pointed to the poor quality of administrative services of local government. Lack of competence, long delays, and excessive bureaucracy are often noted among the top barriers to the development of SMEs [1, p.9; 4, p.37]. Under the conditions of globalization and significant expansion of the use of technologies by the public sector that increases the efficiency of organizational pressure, the need of implementation of modern management methods in order to improve the quality of public services (including the monitoring) is widely recognized [1, p.10-11]. This task means creating a totally different culture of continuous improvement in public institutions, using management methods being practiced in the private sector [5, p.2]. High quality administrative services for investors contribute to the economic development of an entire region.

The main objective of the research is to identify, analyse and evaluate the quality of services offered by local administration and level of satisfaction of local entrepreneurs and other stakeholders in terms of development prospects for investments.

Entrepreneurs point to the need of elaboration of procedures for communication and cooperation with SME, especially concerning investments. Assessment of the work of officials of local authorities regarding SME is far from good. The main problems include: long delays, lack of competence of the officials, absence of standards for handling various issues. Business sees the necessity for continuous bilateral efforts being made for improving the relations in order to build them mutually benefit. Officials expect honesty and assistance in solving problems.

References:

1. Mierzenie ilości i jakości usług publicznych jako element programu rozwoju instytucjonalnego / J. Duda, A. Jeżowski, W. Misiąg, B. Nowak, J. Szlachta, J. Zaleski ; Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji. – Warszawa : MSWiA, 2004. – ss. 9-15.
2. Glińska E., Kobylińska U. (2007). Współczesne zarządzanie instytucją samorządową./ E. Glińska, U. Kobylińska // Potencjał gospodarczy i społeczny wybranych krajów Europy i świata. / pod red. T. Tomczonek. – Białystok. – ss. 285-304.
3. Skierniewski T. (2008). Diagnoza modelu zarządzania jakością w administracji rządowej, raport z I etapu badania. / T.Skiertniewski ; Kancelaria Prezesa RM. – Warszawa. – s. 56.
4. Strzelecki Z. (2008). Gospodarka lokalna i regionalna. / Z. Strzelecki. – Warszawa : PWN. – s.37.
5. Wańkowicz W. (2004). Wskaźniki realizacji usług publicznych. / W. Wańkowicz ; Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji. – Warszawa : MSWiA. – ss. 2-3.

Гургула Т.В.
д.е.н., професор
Львівський регіональний інститут державного управління НАДУ при Президентові України (Україна)

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Подальшого розвитку потребує комплекс питань, пов’язаних з формуванням якісно нової моделі співробітництва держави та приватного бізнесу, визначенням інструментів і перспективних технологій її реалізації, розвитком методології оцінювання ефективності проектів державно-приватного партнерства та управління ризиками спільного інвестування.

Зростаючі теоретичні та практичні потреби у формуванні та розвитку цілісного уявлення про застосування концепції взаємодії держави та бізнесу при реалізації завдань у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування, а також недостатність їх висвітлення у наукових публікаціях стали визначальними при обґрунтуванні актуальності теми дослідження, обумовили його мету, задачі та зміст.

У сучасному розумінні партнерство державного і приватного секторів означає таку форму співпраці між державними органами влади та світом бізнесу, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг.

У західній науковій літературі з новими формами міжсекторної співпраці найчастіше пов'язують поняття «Public Private Partnership», в якому традиційні форми державного регулювання інвестиційних процесів поступово замінюються менш ієрархічними формами управління. У вітчизняній літературі воно часто перекладається як «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство».

Ми погоджуємося з думкою, що найбільш близьким до розкриття змісту концепції взаємодії держави та бізнесу, що відображається в даному понятті, є словосполучення «публічно-приватне партнерство». Воно найбільш точно відтворює сутність відносин, оскільки як публічний партнер у закордонній практиці часто виступають не лише органи державної влади, але й органи місцевого самоврядування, потужні громадські організації та благодійні фонди.

Проте у працях українських і російських науковців найчастіше використовується поняття «державно-приватне партнерство» як таке, що більш однозначно сприймається нашою громадськістю. Це пов'язано з тим, що у країнах з перехідною економікою, де недостатньо розвинуті інститути громадянського суспільства, відповідно ініціаторами партнерства, як правило, є органи державної влади чи місцевого самоврядування. За таких умов термін «державно-приватне партнерство» більш адекватно відображає провідну роль держави.

В Україні у квітні 2009 р. було прийнято проект Закону України «Про загальні засади державно-приватного партнерства», який активно обговорювався та викликав багато дискусій. Відповідно до даного документа державно-приватне партнерство – це «система відносин між державним і приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, і користуванні (експлуатації) такими об'єктами».

При цьому у червні 2009 р. було прийнято проект Постанови про скасування рішення Верховної Ради України про прийняття в цілому проекту Закону України «Про загальні засади державно-приватного партнерства». Вже у липні 2010 р. було підписано Закон України «Про державно-приватне партнерство», який визначає організаційно-правові засади співробітництва

державних і приватних партнерів та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі. Сьогодні невирішеною є проблема забезпечення узгодженості інтересів державного та приватного інвесторів при формуванні портфеля проектів державно-приватного партнерства.

Література

1. Гриценко Л. Л. Контролінг грошових потоків підприємств / Л. Л. Гриценко, І. М. Боярко, В. В. Роєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 148-154.
2. Гриценко Л. Л. Концептуалізація соціальної взаємодії в контексті економічних відносин держави та приватного бізнесу в інвестиційній сфері / Л. Л. Гриценко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 5. – Т. 2. – С. 222-229.
3. Гриценко Л. Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства / Л. Л. Гриценко // Вісник Сумського державного університету. – 2012. – № 3. – С. 52–59 – Серія «Економіка».
4. Гриценко Л. Л. Концептуальні засади реалізації соціального партнерства / Л. Л. Гриценко // Економічний дисбаланс країни : проблеми та шляхи вирішення : збірн. тез XI Міжнародної науково-практичної конференції (22-23 червня 2012 р.). – Львів : Львівська економічна фундація, 2012. – Ч. І. – С. 7-9.
5. Нейкова І. С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку / І. С. Нейкова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 1(48). – С. 152–160. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi. – 25.01.2011. – Назва з екрана.

Коротаев С.Л.
д.э.н., доцент
Белорусский государственный экономический университет (Белоруссия)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

До настоящего времени в Беларуси имеется немало проблемных вопросов, связанных с выплатой дивидендов акционерам (учредителям), в частности:

- возможно ли выплачивать дивиденды по результатам работы за 1 квартал отчетного года (при наличии прибыли отчетного года), если по итогам прошлых лет чистой прибыли не имеется?
- правомерны ли поквартальные выплаты дивидендов в течение отчетного года, которые по итогам года не обеспечиваются нераспределенной прибылью?
- не следует ли выплаченные акционерам в течение года дивиденды, не обеспечиваемые нераспределенной прибылью по итогам года, рассматривать как

иные выплаты, подлежащие обложению: а) отчислениями в Фонд социальной защиты населения – в отношении акционеров физических лиц? б) налогом на прибыль – в отношении акционеров юридических лиц?

- признается ли налогооблагаемым доходом учредителя (собственника) частного унитарного предприятия (ЧУП) сумма чистой прибыли предприятия, направленная на увеличение его уставного фонда?

- требуется ли при возврате дивидендов, направлявшихся почтовым переводом акционеру, но не полученных им и возвращенных в ОАО, восстановление ранее уплаченного с сумм дивидендов подоходного налога?

- возникает ли в отношении невостребованных акционерами дивидендов налогооблагаемый доход в ОАО? Если возникает, как и когда его исчислить?

Проведенное исследование, базирующееся на нормах законодательных и иных нормативных правовых актов Республики Беларусь [1-3], а также опыте других стран, позволило выработать следующие подходы к решению обозначенных выше вопросов:

1. Если по итогам прошлого года чистой прибыли прошлых лет у предприятия не имеется, а чистой прибыли, полученной в первом квартале отчетного года, недостаточно для покрытия убытка прошлых лет, то выплата дивидендов за 1 квартал текущего года при наличии чистой прибыли, заработанной в первом квартале, неправомерна.

Это обуславливается, в частности, тем, что показатель чистой прибыли организации должен исчисляться на момент принятия решения о распределении прибыли нарастающим итогом (с учетом чистой прибыли (непокрытого убытка) прошлых лет. При отрицательном значении данного показателя источника для выплаты дивидендов по итогам 1 квартала даже при наличии чистой прибыли, заработанной в 1 квартале, не имеется.

2. Поквартальная выплата дивидендов в течение года предусмотрена действующим законодательством, выплачивается на основании решения собрания акционеров и при наличии чистой прибыли.

При этом законодательство не определяет такие выплаты в качестве промежуточных дивидендов, в связи с чем на момент выплаты они являются законными. Кроме того, следует учитывать, что источник выплаты дивидендов на момент их начисления должен определяться нарастающим итогом (с учетом чистой прибыли (непокрытого убытка) прошлых лет). В этой связи поквартальная выплата дивидендов в течение отчетного года при получении в целом за год чистого непокрытого убытка ведет к уменьшению чистой прибыли или увеличению непокрытого убытка организации прошлых лет.

В силу законности поквартальных выплат дивидендов, обеспечиваемых на момент начисления чистой прибылью организации, переклассификация таких выплат в иную категорию выплат с последующим их обложением соответствующими налогами и неналоговыми платежами не требуется.

3. Направляемая на увеличение уставного капитала ЧУП нераспределенная прибыль этого предприятия не может рассматриваться как доход (дивиденд) собственника, поскольку не является выплатой учредителю ЧУП и, соответственно, такая чистая прибыль – в отличие от позиции налоговых органов - не является его доходом и не полежит налогообложению (налогом на

прибыль – в отношении учредителей юридических лиц и подоходным налогом – в отношении учредителей физических лиц).

4. Возврат в ОАО дивидендов, направлявшихся ранее почтовым переводом акционеру, обуславливает необходимость аннулирования признания выплаты акционеру на момент осуществления почтового перевода и, соответственно, необоснованность удержания подоходного налога с начисленных акционеру дивидендов, что требует восстановления задолженности перед акционером и возврата (зачета в счет будущих платежей) ранее уплаченной в бюджет суммы подоходного налога. Доход ОАО по неполученным акционером дивидендам возникает по истечении срока исковой давности и подлежит обложению налогом на прибыль в составе прочих доходов.

В силу того, что предложенные нами подходы для решения имеющихся проблемных вопросов выплаты дивидендов законодательно не урегулированы и, соответственно, трактуются налоговыми, финансовыми и иными органами государственного управления по-разному, считаем необходимым закрепление этих подходов в соответствующих нормативных правовых актах.

Литература

1. Закон Республики Беларусь от 9.12.1992 г. № 2020-XII «О хозяйственных обществах» (в ред. от от 15.07.2010 г.).

2. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 г. № 57-З «О бухгалтерском учете и отчетности».

3. Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета: утв. постановлением Мин. финансов Респ. Беларусь от 29.06.2011 г. № 50 (в ред. от 13.06.2014 г.).

Dr. Sukowski,
Unternehmensberater, Ph.D.
Offener Unternehmerverband von kleinen und mittleren Unternehmen
Deutschland, Vorsitzender,
Kuklinova T.
Dozent, Ph.D.
Nationale Wirtschaftsuniversität Odessa (Ukraine)

AKTUELLE PROBLEME DER WOHNUNGSBAUUNTERNEHMEN

Die Bauwirtschaft ist ein wichtiger Bestandteil der Volkswirtschaft. Allerdings hat der Immobilienmarkt der Ukraine nur einen schwachen Sättigungsgrad. Dabei ist beachten, dass mit Stand 01.01.2013 pro Einwohner der Ukraine nur 23,7 Quadratmeter Wohnfläche zur Verfügung standen. Das ist niedriger als zum gleichen Zeitpunkt in den Ländern der Europäischen Union (35-45 Quadratmeter pro Person) [1].

Volkswirtschaften reagieren sehr sensibel, wenn es in dieser großen Branche zu Schwankungen kommt, das gilt auch für Deutschland. Die Immobilienwirtschaft

zählt hierzulande zu den bedeutendsten Branchen und umfasst im weitesten Sinn ca. 790.000 Unternehmen, inklusive Bau- und Finanzunternehmen. Je nach Berechnungskonzept beteiligt sich das deutsche Baugewerbe direkt oder indirekt über seine Vorleistungsverflechtungen an der Entstehung von knapp 8 Prozent des gesamtwirtschaftlichen Produktionswertes sowie von 7 Prozent der Bruttowertschöpfung.

In Deutschland gibt es seit Jahren einen Trend zu größeren Wohnflächen pro Kopf. Als wichtigste Ursachen für diesen Anstieg nennt das Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (BiB) den höheren Anspruch an die Wohnungsgröße sowie eine veränderte Haushaltsstruktur [2]. Vor allem die Zunahme der Ein- und Zweipersonenhaushalte hat dazu geführt, dass die Wohnfläche pro Einwohner von durchschnittlich 39 m² im Jahr 1998 auf 45 m² in 2013 angewachsen ist. Die steigende Lebenserwartung und die verbesserte gesundheitliche Situation führen z.B. mit dazu, dass Senioren immer länger in der Wohnung bleiben, in der einst die ganze Familie gelebt hat. In einer gemeinsamen Studie der Bauwirtschaft, der Gewerkschaft Bau sowie des Deutschen Mieterbundes wurde festgestellt, dass inzwischen in vielen Großstädten und Metropolregionen für Normalverdiener bezahlbarer Wohnraum Mangelware geworden ist [3]. In anderen Regionen des Landes wurden dagegen staatlich gefördert Wohnungen abgerissen, da die Bevölkerung abgewandert ist. Der Schwerpunkt öffentlicher Aktivitäten im Wohnungsbau liegt daher gegenwärtig auf der Förderung zum Bau von bezahlbaren Wohnraum (sozial verträgliche Mieten) sowie zunehmend auch zur energetischen Gebäudesanierung, um die Klimaziele zu erreichen.

Doch mit dem Beginn der Krise in der Ukraine sowie den militärischen Aktivitäten im Osten des Landes verringerte sich die Wettbewerbsfähigkeit der Bauunternehmen und das Tempo im Wohnungsbau ging zurück. Baumaterialien verteuerten sich und es wuchs das Misstrauen gegenüber dem primären Immobilienmarkt und der Bauwirtschaft insgesamt. Es sei darauf verwiesen, dass durch das Problem der rechtzeitigen Inbetriebnahme der Wohneinheiten sich die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Bauunternehmen deutlich verringert hat. So lag mit Stand vom 01.01.2014 in der Ukraine die Zahl der unvollendeten Wohngebäude bei 4.225 Einheiten, darunter wurde an 38,8% weiter gebaut, 59,9% waren vorübergehend eingestellt und 1,9% stillgelegt Es ist bekannt, dass die unfertigen Baugruben und Gebäude im gesamten Gebiet der Ukraine, insbesondere in Odessa - die Hinterlassenschaften menschlicher Gier, von skrupellosen Baufirmen und der Gleichgültigkeit unverantwortlicher Beamten der verschiedenen Ebenen sind. Das Problem langwieriger Entscheidungen hat durch das „Einfrieren“ dutzender Bauprojekte und die systematische Verletzung der vorgesehenen Fertigstellungsfristen durch Fahrlässigkeit und kriminelle Handlungen von Beamten in Bezug auf die dadurch entstehenden Kosten für die lokalen Haushalte auch eine große soziale Bedeutung für die Stadtgesellschaft.

Das geschilderte Problem der Ukraine steht so in Deutschland nicht. Die öffentliche Hand hält sich weitestgehend aus der aktiven Bautätigkeit heraus. Lediglich dort wo es kommunales Wohneigentum gibt, ist der Bund bzw. die Kommune direkt auch Bauträger. Diese öffentlichen Wohnungsunternehmen sind

privatwirtschaftlich organisiert (z.B. als GmbH) und damit juristisch und wirtschaftlich selbständig. Sie unterliegen nicht der Haushaltsordnung. Im Bundesland Baden-Württemberg entfielen 2013 nur 5% der fertig gestellten Wohnungen auf die öffentliche Hand, 41% entfielen auf Wohnungsbauunternehmen unterschiedlicher Eigentumsformen und 55% wurden durch private Bauherren errichtet [4]. Der Staat greift bei Bedarf mit verschiedenen Förderprogrammen ein, um Investitionen anzuregen. So gab es in den 1990er Jahren in Ostdeutschland für die Bauherren besonders vorteilhafte Abschreibungsmöglichkeiten. Teilweise bis zu 50% der Herstellungskosten konnten in den ersten Jahren nach Fertigstellung steuersenkend abgeschrieben werden. Diese Programme sind inzwischen weitestgehend ausgelaufen und betreffen gegenwärtig vor allem nur noch ausgewiesene Sanierungsgebiete. Wenn es unfertige Gebäude gibt, dann ist es häufig ein Problem der Finanzierung. Dem Bauherren ist das Geld ausgegangen bzw. die Bank hat die Kreditlinie gesperrt. Da das Grundstück in der Regel bei der Bank verpfändet ist, vergehen mitunter Monate bis es entweder an einen neuen Investor verkauft wurde oder sich eine Geldquelle aufgetan hat. In diesen Finanzierungsfragen engagiert sich der Staat nur bei Vorhaben von öffentlichen Interesse, wie der bereits erwähnte Bau bezahlbarer Wohnungen. Dafür gibt es in Deutschland z.B. die bundeseigene Kreditanstalt für Wiederaufbau [5] oder die Investitionsbanken der Länder. Hier bekommen Investoren zu günstigen Konditionen Kredite z.B. für einen altersgerechten Umbau von vorhandenen Wohnimmobilien bzw. für Niedrigenergiehäuser. Der klassische Neubau wird z.Zt. kaum gefördert.

Probleme mit der öffentlichen Verwaltung entstehen dort, wo die Vorstellungen des Investors z.B. nicht mit Bebauungsplänen der Kommune übereinstimmen. Je nach Lage des Grundstücks kann es Vorgaben für die Anzahl von Geschossen oder zur Errichtung von mischgenutzten Gebäuden (Gewerbe und Wohnraum) geben oder auch architektonische Vorgaben. Im Zweifelsfall muss eine gerichtlcihe Entscheidung herbeigeführt werden. Aber dies ist im Normalfall ein Vorgang vor Baubeginn, denn ohne Baugenehmigung durch das zuständige Bauamt kann in Deutschland kein Spatenstich erfolgen.

Die soziale Stabilität einer Region hängt sehr stark auch von der Lage auf dem Wohnungsmarkt ab. Wir haben in Berlin das Problem der so genannten Gentrifizierung (sozioökonomischer Strukturwandel). In besonders angesagten Stadtvierteln werden bisherige Bewohner verdrängt, um durch Luxussanierung höhere Mieten zu realisieren. Dies führt zu entsprechenden Komflikten zwischen den Alt-Bewohnern und den neu Hinzugezogenen. Dagegen ist in Berlin entsprechender Widerstand in der Zivilgesellschaft entstanden. Um die Bezahlbarkeit der Mieten zu gewährleisten, wurde vom Bundestag in diesem Jahr ein Gesetz zur „Mietpreisbremse“ beschlossen. Jedes Bundesland muss festlegen, wo es „angespannte“ Wohnungsmärkte gibt und dort werden die Mieten bei Neuvermietung „gedeckelt“. Damit soll die Schärfe aus der Situation auf dem Wohnungsmarkt genommen werden und die soziale Stabilität gewährleistet bleiben. Bisher hat nur das Land Berlin dieses Gesetz umgesetzt.

Der ständige Dialog mit Behörden, der Zivilgesellschaft und und der Wirtschaft ist die Grundlage für die Erholung des Wohnungsbaumarktes. Wir schlagen die Verbesserung der ukrainischen Gesetzgebung vor, um die Interessen der privaten Investoren unter Nutzung von Erfahrungen aus Deutschland zu schützen. Je stärker die gemeinsamen Aktivitäten von Regierung, privaten Investoren, Banken und Bauunternehmen sein werden, um wirksamere und effizientere Lösungen für die unfertigen Bauten zu finden, desto effizienter wird sich der Markt für Wohnimmobilien entwickeln und damit einen Beitrag zur sozialen Stabilität in der Region leisten.

Literatur

1. Offizielle Website des Ministeriums für Regionalentwicklung und Bauwesen der Ukraine. Régis Zugriff – http://www.minregion.gov.ua
2. Offizielle Website des Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung. Régis Zugriff – http://www.bib-demografie.de/DE/Aktuelles/Grafik_des_Monats/Archiv/2013/2013_07_wohnflaeche_pro_kopf.html
3. Offizielle Website des Impulse fuer den Wohnungsbau. Régis Zugriff – http://www.impulse-fuer-den-wohnungsbau.de/sonstige-aktivitaeten/verbaende-buendnis-wohnungsbau/
4. Offizielle Website des Statistik baden wuerttemberg. Régis Zugriff – http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de/Pressemitt/2014184.asp?201405
5. Offizielle Website des Kreditanstalt für Wiederaufbau. Régis Zugriff – https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/%C3%96ffentliche-Einrichtungen/Wohnwirtschaft/

Demir O.
Ph.D., Assistant Professor
Istanbul Ticaret University (Turkey)

COMPETITIVENESS IN KNOWLEDGE ERA: EXPLOITING TACIT KNOWLEDGE

The rapid pace of technological change and information technology revolution led the increasing dependence of economy on knowledge and as a result of this paradigm change new knowledge-based industries and augmented share of knowledge as a resource in economic input in most traditional industries started to be the most important input in economic activity [1, p.220]. Together with this transformation, as a result of the globalization, the improved networks facilitated knowledge sharing process in the globe. Technology diffuses very fast among nations and organizations and it started to be easy-to-access by all parties. But what makes the difference in terms of competitiveness in today's technology-dominated world economy if the technologic diffusion is so easy and fast among nations and organizations?

Knowledge and Knowledge Base for Competitiveness. There is increasing number of research in the literature which emphasizes the importance of exploiting, reconfiguring, and extending knowledge assets for firms to achieve sustainable advantages [2, p.869]. But although there is almost a consensus about the relationship between knowledge and competitiveness, in the last decade the debate shifted from knowledge-competition relation to the characteristics knowledge for sustainable competitiveness.

Tacit Knowledge and Innovation. According to Polanyi the knowledge which could be codified with languages (Burada language ile ilgili fikirleri açıkla. Kodlama dilleri vs.) named as explicit knowledge but people have more of knowledge that they can use but can not tell. This kind of knowledge is named as tacit knowledge [3, p.69].

Speaking a language, innovation, experience-based feelings, humor, emotional intelligence are some types of concrete examples for tacit knowledge. The main characteristic of the tacit knowledge is it cannot be codified easily. Today the main structure of innovation is based on the human capital's creativity and the creativity has several dimensions which we can closely connect with the accumulation and exploitation of tacit knowledge in the society. Regarding to the technologic improvements, most of the information which could be identified as tacit in the past is now explicit and we can follow the competitive power of these tacit knowledge in the global economic transformation.

Case Study: Tourism Industry. There are many changes in the consumer preferences in the tourism industry in the last decades. Increasing internet penetration in all countries as well as the increasing internet usage of both consumers and companies in the industry led this change. Increased accessibility and opportunities of exploitation of experiences in the web platform helped the travelers for their decision making process. There are many examples like booking.com, tripadvisor.com, yelp.com and many others are now the main source of information for travelers to find the best experience by using the previous travelers' comments which we can identify as a best practice of tacit knowledge exploitation.

Regarding to all these factors, the importance of accumulation and exploitation of tacit knowledge is increasing and becoming the new competitive power.

References:

1. Kabir N. (2013). Big Data, Tacit Knowledge and Organizational Competitiveness / Kabir N., Carayannis E. // Proceedings Of The International Conference On Intellectual Capital, Knowledge Management & Organizational Learning [serial online] - June 2013; pp. 220-227. (Available from: Business Source Complete, Ipswich, MA. Accessed June 28, 2015).

2. Berry H. Global Integration and Innovation : Multicountry Knowledge Generation within MNCs'/ Berry, H. // *Strategic Management Journal* – 2014 – 35, 6, pp. 869-890.

3. Polanyi M. (1958). Personal Knowledge: Towards a Post-critical Philosophy. London: Routledge & Kegan Paul.

Борзенкова О.Д.
к.е.н., доцент
Одеський інститут фінансів УДУФМТ (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Маневруванням податковими ставками, пільгами, змінами умов оподаткування, зміною різних видів податків, держава створює умови для прискорення розвитку певних галузей, територій, виробництв, підприємств, сприяє вирішенню актуальних для суспільства проблем. Податкова система є досить суттєвим важелем впливу на економіку з метою розвитку її в необхідних напрямах. Так, держава, завдяки вмілому регулюванню податкової системи, може стимулювати розвиток сільськогосподарського виробництва та окремих сільськогосподарських культур, малого та середнього бізнесу, експорт окремих виробів [1, с.15].

Вплив єдиного податку на малий бізнес виражається в особливостях функціонування спрощеної системи оподаткування.

Так, при збільшенні податкового навантаження на суб’єктів малого бізнесу, що працюють на спрощеній системі оподаткування, як наслідок, зменшується кількість платників та обсягів надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів.

Причому у зв’язку із змінами в оподаткуванні єдиним податком, що відбулися за останні роки, кількість юридичних осіб – платників єдиного податку збільшилась. На таку ситуацію вплинуло:

- заборона юридичним особам відносити закупівлі товарів і послуг у платників єдиного податку фізичних осіб на валові витрати при визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток;
- зменшення груп платників з 6 до 4;
- збільшення кількості видів діяльності, які відкриті для платників єдиного податку;
- необхідність сплати єдиного податку за повною ставкою поряд з повною сплатою ЄСВ [2, с.108].

У 2014 році спостерігається збільшення кількості платників податку – юридичних осіб (3201), що спричинено змінами в законодавстві, згідно яких збільшилась кількість груп платників податків, а також розміри доходу, що є критеріями віднесення платників до певних груп.

В цілому на збільшення кількості платників податків протягом 2012-2014 рр. позитивно вплинули:

- фізичним особам – платникам єдиного податку дозволено бути платниками ПДВ;
- збільшено граничні розміри річного доходу, «не виступаючи» за які можна працювати на єдиному податку;
- було змінено кількість груп платників податку та диверсифіковану діяльність, якою можуть займатись платники єдиного податку;

- для підприємців скасована доплата єдиного податку за найманих працівників;

- свідоцтва про сплату єдиного податку стали безстроковими, тобто вже немає необхідності переоформляти їх щороку [3].

Звуження груп платників єдиного податку направлено на збільшення доходів бюджету, розвиток малого та середнього бізнесу, виведення його з «тіні», полегшення ведення податкової звітності платникам єдиного податку та стимулювання розвитку вітчизняної економіки в цілому.

Найгострішою проблемою сьогодення для малого бізнесу є останні зміни законодавства, що стосуються впровадження реєстраторів розрахункових операцій для всіх платників єдиного податку (крім випадків, передбачених законодавством). Наступні зміни можуть призвести до невідворотних наслідків, такі як зниження економічної активності підприємств або, що гірше, зниження кількості малих та середніх підприємств до мінімуму, що в свою чергу, може призвести до зниження рівня доходів державного та місцевих бюджетів та унеможливить виконання державними органами своїх функції.

Сьогоднішня система адміністрування касових апаратів – громіздка і непрозора. Це монополізована сфера з усіма наслідками, які витікають звідси. Ось чому рішення розширити сферу використання касових апаратів сприймається не інакше як бажання за рахунок малого та середнього бізнесу збільшити продажі та прибутки декількох компаній. І це рішення не дасть додаткових надходжень до бюджету, але матиме погані наслідки.

Досить помірний вплив спрощеної системи оподаткування на діяльність фізичних осіб забезпечив постійну кількість платників податку та збільшення обсягів надходжень до бюджету, що також говорить про позитивний вплив, який спричинила спрощена система оподаткування на ефективне функціонування малого бізнесу, за рахунок послідовної податкової політики.

Зміни, які сталися через прийняття Податкового кодексу в цілому можна назвати позитивними, так як була досягнута головна мета – зменшення податкового тягаря на малий бізнес, подальше спрощення складання та подання податкової звітності.

Література

1. Гутгарц К. Спрощена або загальна система оподаткування суб'єктів малого підприємництва: оцінюємо переваги і недоліки / К. Гутгарц // Економіка і регіони. – 2013. – № 2. – С. 15-26

2. Лега О. В. Податкова звітність : складання та подання / Лега О. В. // Формування соціально-економічного розвитку регіонів України : збірник тез наукових робіт учасників міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 8-9 лютого 2013 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». – Одеса : ЦЕДР, 2013. – с.108-111.

3. Офіційний сайт Запорізької обласної федерація роботодавців [Електронний ресурс] – Режим доступу : – http://www.potencial.org.ua/

Горова К.О.
к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет (Україна)

МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ ЩОДО ВИХОДУ НА ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК АУТСОРСИНГУ

Глобалізаційні процеси створюють все більше умов для подальшого світового розподілу праці та виділення держав, що спеціалізуються на аутсорсингу певних послуг та бізнес-процесів. Тому актуальним є вивчення можливостей України стати постачальником широкого спектру аутсорсингових послуг на світовому ринку.

За даними консалтингової фірми Tholons на даний момент країною, що є лідером з постачання аутсорсингових послуг, залишається Індія, що налічує 13 міст – аутсорсингових центрів. До країн, що налічують 3 таких міст та більше, відносяться також Філіппіни, Китай, Польща, Росія, Великобританія, Бразилія, Колумбія, Мексика, США та ПАР. Щодо найближчих сусідів України, країн Східної Європи, то провідними центрами аутсорсингу є Польща, Чехія, Угорщина, Росія. Також активно прагнуть увійти до ринку глобального аутсорсингу Румунія, Словаччина, Болгарія, Естонія, Словенія, Сербія. У 2014 р. Київ займав 55 місце у Top 100 регіонів постачальників аутсорсингових послуг, а Львів – 96 місце. Проте, вже у 2015 р. дослідники Tholons виключили українські міста з рейтингу взагалі, зважаючи на політичну та економічну нестабільність в країни та високу імовірність військових дій на її території [1].

М. Міневич та Ф.Дж. Рітчер також склали рейтинг країн за їх привабливістю як постачальників аутсорсингових послуг на момент дослідження, що проводилося у 2005 році, та на перспективу з урахуванням світових економічних тенденцій того часу на 2015 р. [2; 3]. Цікавою в цьому випадку є можливість порівняння поглядів того часу з сучасними реаліями та оцінка достовірності цього прогнозу. За прогнозом на карті ринку аутсорсингових послуг мали відбутися значні зміни. Так, вчені прогнозували, що Україна та Бразилія вийдуть на передові позиції як постачальники аутсорсингових послуг у світі. Ці прогнози наполовину справдилися, оскільки чотири міста Бразилії – Сан-Паулу, Курітіба, Ріо-де-Жанейро та Бразилія – входять до 50 світових центів аутсорсингу, що стрімко розвиваються, а міста Ресіфі та Кампінас входять до числа регіонів, що потенційно можуть вийти на ринок аутсорсингових послуг.

В Україні такі зміні, нажаль, не здійснилися. Невпевненість минулого уряду щодо політичного курсу України та неефективне управління економікою призвели до глибокої кризи суспільства, що позначилося й на привабливості України для іноземних інвесторів та роботодавців. В той же час, Україна вже зарекомендувала себе як постачальник лише окремих видів послуг на світовому ринку. Так, за даними досліджень, проведених CEEOA (Central and Eastern European Outsourcing Association), Україна має найбільший обсяг ринку IT-аутсосрингу серед країн Східної Європи [4]. За даними компанії top$dev

Україна також має стійкі переваги на цьому ринку. Згідно результатів досліджень у тройку лідерів у 2014 р. увійшли Україна, Росія та Румунія. Також значний обсяг аутсорсингових послуг надають Сербія, Польща, Білорусія, Болгарія [5].

Таким чином, аналіз опублікованих дослідницьких матеріалів щодо розвитку аутсорсингу в світі показав, що глобалізаційні процеси в економіці та поширення міжнародного поділу праці сприяли розвитку аутсорсингу. При цьому лідерами на сьогодні, як виробничого, так і IT-аутсосрингу, залишаються країни Східної та Південної Азії. Україна поки що зарекомендувала себе лише на ринку IT-аутсосрингу, оскільки ця сфера діяльності не потребує значних інвестицій. В умовах кризового стану економіки України, що супроводжується поширенням безробіття та знеціненням національної валюти, саме отримання замовлень із-за кордону на виконання певних аутсорсинг-проектів може стати добрим шансом для України щодо підвищення рівня зайнятості населення та збільшення реальних доходів громадян.

Однією з таких можливостей є розвиток виробничого аутсорсингу у промисловості, а саме машинобудуванні, літакобудуванні, ракетобудуванні, виробництві окремих елементів для високотехнологічної та інноваційної продукції для закордонних фірм. Україна має значний виробничий потенціал, проте виробничі потужності більшості промислових підприємств потребують термінового оновлення, тому вони вже не в змозі брати окремі замовлення на субпідряд від закордонних споживачів, прискіпливих до високої якості продукції та її відповідності новітнім стандартам. А укладання довгострокових аутсорсингових угод на передання частини виробничих процесів, а разом з тим і технологій, українським підприємствам дозволило б оновити виробниче обладнання та підвищити кваліфікацію персоналу. Тому подальших досліджень потребує оцінка конкурентного потенціалу України на ринку виробничого аутсорсингу та розробка рекомендацій щодо популяризації вітчизняних промислових підприємств в світі в новій якості – як аутсорсерів.

Література

1. 2015 Top 100 Outsourcing Destinations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.tholons.com
2. Minevich Mark D. The Global Outsourcing Report. Opportunities, Costs and Risks / Minevich M. D., Richter F. J. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cioinsight.com
3. Minevich M. (2005). Global Outsourcing Report 2005 / Minevich M., Richter F. J. – New York : Going Global Ventures Inc. – 48 p.
4. IT Outsourcing News from Central and Eastern Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://itonews.eu
5. Топ 7 стран-лидеров фрилансерского аутсорс-программирования Восточной Европы в 2014 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://topsdev.org/blog/top-countries-report-2014.htm

Грінченко Р.В.
к.е.н, доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

СУЧАСНІ АГРОПРОМИСЛОВІ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Підприємства агропромислового комплексу України сьогодні, на жаль, знаходяться у кризовому стані. Нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, недостатність фінансових та інвестиційних ресурсів стають постійно діючими перепонами для розвитку підприємств даної сфери. Проте продукція агропромислових підприємств є основою продовольчої безпеки в країни, проблема забезпечення якої стоїть вже досить гостро.

Сьогодні відбуваються процеси скорочення діяльності агропромислових підприємств в Україні, знижуються показники ефективності та рентабельності діяльності, що значно стримує розвиток даного сектору економіки, унеможливлює вирішення продовольчих потреб держави силами власних агропромислових підприємств [1]. Політика державного регулювання діяльності агропромислових підприємств не має системного, комплексного характеру. Дії та заходи носять короткочасні та поверхневі, що також не створює умов для розвитку агропромислових підприємств на території України.

Варто також підкреслити, що підвищення ефективності та рентабельності агропромислових підприємств залежить також у більшій мірі від вміння керівництва раціонально використовувати наявні ресурси та впроваджувати у свою діяльність провідні світові інноваційні здобутки, як у сфері вирощування та переробки сільськогосподарських культур, так і у сфери керівництва самим підприємством. Гнучка, ринково орієнтована система управління агропромисловим підприємством надає можливості швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища та впроваджувати новітні здобутки світової науки та техніки у свою діяльність. Використання ж застарілих, жорстких систем управління унеможливлює розвиток та конкуренцію на ринку таких підприємств. Також особливо актуальними виступають проблеми, пов’язані із нестачею інвестиційних ресурсів для агропромислових підприємств. Розробка державних програм розвитку підприємств агропромислового комплексу в України допоможе створити сприятливий клімат для надходження інвестицій у галузь.

Проте, зазначені чинники поєднуються із значною кількістю інших чинників, що впливають на діяльність сучасних агропромислових підприємств в Україні [2, с.35]: нестабільність законодавчого регулювання; переорієнтація агропромислових підприємств на виробництво технічних культур (що значно виснажує наявні природні ресурси та зменшує ефективність вирощування сільськогосподарських культур на цих територіях у подальшому); нестача кредитних ресурсів; низький рівень застосування світових надбань у сфері агропромислового виробництва; ускладнений процес набуття права власності на землю або передачі її в оренду; занепад вітчизняного машинобудування, яке

б забезпечувало підприємства агропромислового комплексу вітчизняними машинами та технікою; недостатній рівень розвитку виробничої та соціальної інфраструктури. До наведених чинників сьогодні можна надати ще й надзвичайно гостру політичні та нестабільну економічну ситуацію в країні. Всі вищенаведені чинники спричиняють негативний вплив на діяльність агропромислових підприємств в Україні, проявляючись у падінні обсягів виробництва, зростанні собівартості та загальному падінні показників ефективності діяльності цих підприємств.

Вирішення проблем підприємств агропромислового комплексу сьогодні виступає одним із першочергових завдань держави. Дане питання може бути вирішено поступово, поєднанням теоретичних надбань у цій галузі із застосуванням досвіду провідних країн світу. Слід зазначити, що сучасні агропромислові підприємства України працюють у надзвичайно важких умовах. Проте держава може здійснити ряд заходів, що стануть початком для розвитку агропромислового виробництва в Україні [3, с.35]:

- створення та впровадження державних цільових програм підтримки агропромислових підприємств;
- формування пільгової податкової політики для агропромислових підприємств, що виготовляють надзвичайно необхідну для держави продукцію;
- надання пільгових кредитів агропромисловим підприємствам;
- розробка заходів по вдосконаленню системи збуту сільськогосподарської продукції;
- стимулювання заходів раціонального природокористування та екологічності виробництва;
- вдосконалення процесу набуття права власності на землю та передачі землі в оренду агропромисловим виробникам;
- розвиток машинобудування для забезпечення сільського господарства вітчизняними машинами та механізмами.

Вищенаведені заходи можна доповнити ще багатьма пунктами, проте потрібно почати з головних заходів, а вже поті на їх основу нарощувати специфічні.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//ukrstat.gov.ua.
2. Гончарук А. Новий підхід до управління ефективністю у промисловості України / Гончарук А. // Економіка України. – 2006. – № 11. – С. 36-46.
3. Лаврук В. В. Інвестування інноваційних проектів у агропромисловому виробництві : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / В. В. Лаврук; Сум. нац. аграр. ун-т. - Суми, 2011. – 40 с.

Гура О.Л.
к.е.н., доцент
Одеський фінансово-економічний коледж УДУФМТ (Україна)

ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

У сучасних умовах для реалізації стратегії модернізації економіки потрібне залучення інвестицій у розвиток виробництва на територіях. Активізація інвестиційної діяльності на територіях вимагає створення нефінансових інститутів, завдання яких – формування інфраструктури підприємницької діяльності. Один з таких інститутів – індустріальні парки.

Розвиток промислових парків – це одна із стратегічних завдань, яка стоїть перед регіонами. Промисловий парк – це майданчик для залучення, насамперед, іноземних інвестицій, яка володіє вже готовою транспортною та інженерною інфраструктурою. Головна задача даних майданчиків – залучення іноземного бізнесу.

Індустріальні парки, які успішно реалізуються в регіоні, є запорукою високої інвестиційної привабливості регіону. Так як якщо іноземний бізнес успішно взаємодіє з українським і успішно реалізує свою діяльність, то економіка регіону буде приваблива для інвесторів.

Іншою перевагою індустріальних парків є інноваційна складова в діяльності компаній-резидентів, таким чином вони піднімають інноваційний потенціал регіону, є однією з складових його процвітання і самодостатності, конкурентоспроможності.

Заслуговують на увагу результативні показники дієвості індустріальних парків, як інструменту для залучення інвестицій, на прикладі Чехії (дані Чеського агентства сприяння інвестуванню CzechInvest): 1) 100 індустріальних парків створено за державної підтримки; 2) 3000 га ділянок підготовлено (в середньому один парк – 30 га, а це становить 0,038 % від загальної площі Чехії; 3) 200 млн. євро витрачено з державного та місцевих бюджетів; 4) 450 інвестиційних проектів успішно реалізовано; 5) 9,0 млрд. євро інвестицій залучено на ці ділянки (в середньому по 3 млн. євро на 1 га); 6) 70000 нових робочих місць створено.

Слід відмітити і хронологію успіху Туреччини: 1) 2000 рік – прийняття закону «Про організовані промислові зони»; 2) створено 263 індустріальних парків, із них – 148 діючих; 3) 94,0 млрд. $ інвестицій залучено за 8 років (2002–2010); 4) ВВП – 231 млрд. $ (2002); 5) ВВП – 736 млрд. $ (2010); 6) експорт – 36,0 млрд. $ (2002); 7) експорт – 114,0 млрд. $ (2010). Завдяки їм протягом останніх 10 років Туреччина змогла збільшити ВВП країни у 3,5 рази, що є безпрецедентним випадком економічного росту у XXI столітті. Крім того, є позитивні приклади роботи подібних спеціальних територій у Китаї, В’єтнамі та Польщі [1].

Росія також розпочала діяльність зі створення індустріальних парків:

1) заплановано створення 204 індустріальних парків у 83 регіонах Росії;

2) 51 – розпочали свою діяльність; 3) успішний приклад: Калузька область – близько 6,0 млрд. євро інвестицій.

Держінвестпроект докладає значних зусиль для створення індустріальних парків на території України. Так, з 4 вересня 2012 р. набрав чинності Закон України «Про індустріальні парки», підготовлений робочою групою Держінвестпроекту [2].

Індустріальні парки не лише у розвинутих, але і в країнах, що розвиваються, стають невід'ємною частиною економічної системи. Вони є інструментом стимулювання промислового виробництва, залучення інвестицій, збільшення зайнятості населення, вирівнювання рівня економічного розвитку регіонів. Загалом ідея індустріальних парків є досить перспективною та економічно вигідною як для підприємств, так і для держави [3]. У даному контексті Україна, яка відчуває гострий дефіцит інвестиційних ресурсів і має деформовану структуру промисловості, має активно розвивати систему індустріальних парків. Доцільною є реалізація політики поетапного створення індустріальних парків:

1) розробка чіткої зрозумілої концепції розвитку індустріальних парків, яка має бути своєрідним проспектом із демонстрацією витрат і вигід держави та бізнесу, а також містити дієві механізми створення індустріальних парків, максимально наближеними до української практики; 2) прийняття ЗУ «Про проведення ряду пілотних проектів на одній із депресивних територій», який має стати «промо-роликом» для інвесторів та сформує певні позитивні очікування; 3) аналіз функціонування парків в українських умовах та формування законодавчої бази для широкого застосування індустріальних парків на території України.

На даний час Європа і світ зміщують центри промислової уваги на віддалені від густонаселених районів місця, переносячи туди індустріальне навантаження. Саме ці особливості слід взяти на «озброєння», розробляючи власну концепцію індустріального парку в Україні.

Поява таких парків є відповіддю на загальносвітові процеси глобалізації. Подібний формат має низку незаперечних переваг і зручностей для інвестора, зацікавленого у налагодженні сучасних технологій і випуску конкуренто-спроможної в усьому світі продукції.

Література

1. Глаз К. Створення індустріальних парків в Україні : проблеми, перспективи, законодавчі ініціативи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstrategy.com/uk/analitika/item/49-sodzanie-ipp.html

2. Державне агентство по інвестиціях та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrproject.gov.ua/page/industrialni-parki-v-regionakh-ukraini

3. Концепція державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/.

Гурова В.О.
к.е.н., доцент
Донецький національний університет (Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

В контексті сучасної кризової ситуації, в якій опинилась економіка України, актуальним є збереження наявних позитивних соціально-економічних тенденцій та мобілізація ресурсів, які мають стати базисом для підвищення рівня конкурентоспроможності держави в умовах глобалізованого світу. Одним з важливих шляхів виходу з кризи та підвищення рівня конкурентоспроможності економіки є розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу [1].

У розвинених країнах світу малий та середній бізнес став основою ефективної реструктуризації національної економіки, розвитку інноваційної діяльності, вирішення проблем зайнятості, підвищення якості життя населення. Континуальний розвиток конкуренції, невід'ємною складовою якої є малий та середній бізнес, став фундаментом економічного зростання країни, раціонального використання наявних ресурсів та розвитку потенційних можливостей. З урахуванням очевидної ролі малого та середнього бізнесу в підвищенні рівня конкурентоспроможності держави постає потреба в державному регулюванні цієї інституції сучасних ринкових відносин. У розвинених країнах держава відіграє важливу роль у формуванні й розвитку підприємницької діяльності, в підтримці найбільш доцільних та ефективних її напрямів, насамперед малого та середнього бізнесу [2].

Згідно з вимогами сучасності державна політика підтримки малого та середнього бізнесу має концентрувати увагу на стимулювання інноваційної діяльності фірм.

З точки зору підвищення інноваційної активності представників малого та середнього бізнесу важливим є визначення зв'язку між стадіями розвитку країни, домінуючим технологічним укладом та державної інноваційною політикою. Проведені дослідження праць з галузі інноваційного підприємництва дозволили виділити певні види інноваційної політики, які на різних етапах у промислово розвинених країнах відігравали важливу роль (табл.).

Таблиця

Державна інноваційна політика промислово розвинених країн

Варіанти інноваційної політики	Зміст завдань держави та інших суб'єктів у відповідності до варіанту інноваційної політики	Країни, для яких характерні надані варіанти інноваційної політики
Технологічний поштовх	Визначає пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки; Надає матеріальне забезпечення; Здійснює інформаційну підтримку та експертизу	США, Великобританія, Франція

Ринкова орієнтація	Напрямки розвитку науки і техніки визначають ринкові механізми; Завдяки дії ринкових механізмів розподіляються необхідні ресурси; Роль держави обмежена	Німеччина, Японія, США
Соціальна орієнтація	Регулювання наслідків НТП відбувається шляхом погодження інтересів держави і суспільства	США, Японія, Швеція, Франція, Німеччина
Структурні зміни соціально-економічного механізму	Пріоритетна спрямованість та вплив новітніх технологій на зміни галузевої структури; Вирішення соціально-економічних проблем; Підвищення життєвого рівня	США, Японія, Франція, Великобританія, Німеччина, Швеція

Побудовано автором на основі [3, с.9]

Дані таблиці доводять, що зміст державної інноваційної політики визначається тим, на якому етапі розвитку знаходиться певна країна. Але в будь-якому випадку державна інноваційна політика має бути спрямована на господарське використання науково-технічного потенціалу країни та зміцнення внутрішніх зв'язків науково-технічного комплексу країни. Україна відстає від розвинутих країн на цілу технологічну епоху, а відставання в інноваційному розвитку спричиняє не лише надмірні витрати виробництва, а й зумовлює низький рівень конкурентоспроможності продукції. Тому для України дуже актуальним є інноваційний розвиток, широке впровадження нової техніки і технології виробництва. Вона має впроваджувати сучасні високі технології, найпередовіші інформаційно-інтелектуальні технології, що є невід'ємними умовами сучасного світу.

Література

1. Машненков К. А. Державна інноваційна політика багатопрофільного промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. : за спец. 08.00.03 – економіка та управління нац. господарством» / К. А. Машненков. – Донецьк, 2008. – 23 с.
2. The Global competitiveness report 2013-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
3. Audretsch D. First section of the annual report on EU small and medium-sized enterprises. – Zoermeer: EIM Business & Policy Research, 2009. – 46р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2008/annual-report_en.pdf.

Ковальова О.В.
к.е.н., доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва,
Ульянченко Н.В.
к.е.н., доцент
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
(Україна)

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ

Сучасне цукробурякове виробництво як країни, так і регіону змушене функціонувати в умовах змін ринкового середовища, нестабільної та недосконалої нормативної бази, відсутності належних джерел фінансування та стрімкого зростання вартості матеріальних витрат. Такий стан роботи галузі погіршує її конкурентоспроможність, зумовлює високий рівень витрат і збиткове виробництво. Існуючі проблеми вказують на необхідність подальшого дослідження галузі цукробурякового виробництва та виявлення чинників її розвитку з урахуванням досвіду як вітчизняного, так і закордонного досвіду.

У 2005 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2005 р. № 566-р було схвалено Концепцію Комплексної державної програми реструктуризації і розвитку бурякоцукрової галузі на період до 2010 р. [1]. Концепцією було охоплено всі проблемні ланки галузі цукробурякового підкомплексу, проте на практиці реалізувати її у повному обсязі не вдалось.

Напрямом подолання кризи у цукробуряковому є перехід від екстенсивного напряму розвитку галузі до інтенсивного. У 2014 р. Україна, за попередніми даними, на площі 329,6 тис. га зібрала 15553,0 тис. т цукрових буряків (що на 44,2 % більше рівня попереднього року). Показник урожайності склав 471,9 ц/га і є найвищим за останні 20 років. Зростання виробничих показників зумовлює і зростання прибутковості цукрових буряків. Так, за підсумками року вона зросла з 2,7 % до 18,3 % [2].

У 2014 р. за даними господарської асоціації «Харківцукор» в Харківській області збільшилася кількість працюючих цукрових заводів. Якщо у 2013 р. в регіоні працювало 3 цукрових заводи, які виробили 37,5 тис. т цукру, то в 2014 р. були задіяні 5 переробних підприємств. У сезон виробництва цукру тривалість роботи цукрових заводів становив 67 діб (при оптимальній його тривалості 90 діб). Найменше період переробки цукрових буряків тривав у Савинському цукровому заводі Балаклійського району Харківської області, а найбільше – у Новоіванівському цукровому заводі – 99 діб.

Нині цукрові заводи регіону відмовляються від виробництва цукру з причини відсутності сировини. Забезпеченість у 2014 р. цукровими буряками п’яти діючих цукрових заводів Харківської області була на рівні 65 %.

У 2014 р. посівна площа цукрових буряків регіону становила 19,7 тис. га, з яких 2 тис. га належали господарствам населення, а 9,6 тис. га – власникам цукрових заводів (решта – 8,1 тис. га – сільськогосподарським підприємствам регіону). Серед виробників цукрових буряків найбільша їх урожайність на рівні

400-450 ц/га отримана цукровими заводами. Обсяг переробки цукрових буряків цукровими заводами Харківської області в 2014 р. склав 849 тис. т, з яких близько 700 тис. т вироблено у регіоні, 140 тис. т надійшло із Полтавської області, а решта – надійшло із інших областей України.

Ціна цукру, яка складалась на внутрішньому ринку в останні роки не відтворювала витрат на його виробництво. Більшість цукрових заводів для забезпечення вирощування та переробки цукрових буряків змушені були реалізовувати цукор за демпінговими цінами, що призвело до значних збитків [3].

У 2014 р. цукрові заводи Харківської області виробили 119,5 тис. т цукру, що в загальному обсязі виробництва по Україні (1811 тис. т) становить 7 %. На 2015 р. Міністерством аграрної політики на виробництво цукру визначено квоту для внутрішнього його споживання в Україні в обсязі 1 млн. 811 тис. т, а для Харківської області вона встановлена на рівні 97 тис. т. Потреба ж Харківської області у цукрі становить 104 тис. т. Враховуючи наявні залишки цукру, виробленого в минулому році, область, за умови виконання квоти, забезпечить власну потребу у цукрі. Цукрова галузь України сьогодні має наявні виробничі потужності для виробництва власного цукру з цукрових буряків, які значно перевищують внутрішні потреби країни. Українські товаровиробники при підтримці держави здатні забезпечити власним буряковим цукром внутрішній ринок і постачати його на зовнішні ринки. Певні зрушення у цьому напрямі вже є. На засіданні Ради асоціації цукровиробників у 2014 р. прийнято рішення на кожному цукровому заводі сформувати експортний фонд у межах 20 % виробленого цукру [4].

Для вирішення проблем, що нині стримують розвиток цукробурякового виробництва в Україні необхідно розробити та втілити в життя державну програму розвитку цукробурякової галузі на період до 2020 р., якою, зокрема, передбачити конкретні обсяги виробництва цукрових буряків і цукру; напрямки використання як цукрових буряків, так і побічної продукції – меляси та жому; необхідну кількість цукрових заводів-виробників цукру та підприємств, які перероблятимуть цукрові буряки на інші види готової продукції. Комплексний підхід до вирішення проблемних питань галузі здатний забезпечити ефективне її функціонування.

Література

1. Концепція Комплексної державної програми реструктуризації і розвитку бурякоцукрової галузі на період до 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR050566.html.

2. Ягольник О. О. 2015 рік : буряко-цукрова галузь на порозі нових викликів / О. О. Ягольник // Цукрові буряки. – 2015. – № 3. – С. 4.

3. Ярчук М. М. Буряки і цукор України : попередні підсумки роботи галузі за 2013 рік / М. М. Ярчук // Цукрові буряки. – 2014. – № 1. – С. 4-7.

4. Брензей Я. Такого шансу, як зараз, в Україні може й не бути / Я. Брензей // Цукрові буряки. – 2015. – № 1. – С. 4-5.

Litvinov O.
Ph.D., Associate Professor
Odessa National Economic University (Ukraine)

THE ESSENCE OF REPRODUCTIONS STAGES

In physics a cycle is an unity of processes, which always result in the original state. Similarly, the economics cycle had the same definition, where economic system coming back to its original state as well. On the other hand, economic systems are not isolated, which in turn result in an inability to return to their original state. The concept about open economic cycles is based on the "negation of the negation" idea by F.-W. Hegel. He said a circle has a start and the end, end overlapping it's with start. The cycle begins again, although system differs from its last iteration cycle and therefore we get a different starting point after each iteration. Combined idea about cycling and the evolution of the system was given a name "Spire of Hegel". Y. Yakovets and A. Gamburtsev said that the open circle in the shape of spire allows us to combine simultaneous, reversible and irreversible changes in economic systems. Open circle is reversible, because each cycle has the same stages, phases or periods and also is irreversible because each stage and each cycle is unique [2]. Y.Yerokhina defined a stage as a point in a systems evolution with some unique features. Phase – condition of a system at one point in time. Cycle – the process which involves transition into a brand new stage of system evolution [1, p.10]. The key flaw of this definition was the possibility to understand it also as definition of system development, because it missed the requirement for a repetition of stages. On the other hand, we think that an open economic cycle is a unity of evolution stages, which require the system to fall back to its initial state, although on an entirely new level.

Resources reproduction on the enterprise is a type of micro-economic cycling. Resources reproduction is continuous process of reconstruction its consumer quality. Because of wear and tear, resources continuously losing its consumer quality, while gaining them back, which result into restoration cycling recurrence. Cycle of resource reproduction we may consider as consistently built a set of stages, and stages of reproduction, moreover last stage always overlapping into first stage, but on the entirely new level. Stage of reproduction of resources is a phase, part of reproduction process, which is qualitatively different.

ISO 9000 defined the following stages of reproduction of assets: 1) forecasting; 2) research and experimental development; 3) organizational and technical preparation of production; 4) establishment or fixed assets; 5) development created (updated) plant and equipment; 6) the operation of fixed assets; 7) disposal of fixed assets. By ISO 9000 standard, all objects of fixed assets going through those steps successively. Moreover, since reproduction is continuous process, after the last 7th phase starts first again.

V. Ovadenko think that a cycle of reconstruction is divided on two following phases, depends fund functioning form: potential and real. Potential phase contains run-up stages of fixed assets – from first to third. The real phase, according to the

author, includes creating and using stages of fixed assets [3, p.4-5]. This differentiation helps us classify reproduction stages by the cost level; costs is way more efficient in the real phase, rather than in the potential. But in order to determine reproduction essence it's more important to divide reproduction process stages by the area, enterprise or turnover it belongs. By I. Sklar, we should distinguish reproduction of fixed capital in both natural-material and cost shapes. Reproduction cycle in natural-material form may be divided by creation, separation, functioning and fixed capital element replacement stages [4, p. 9]. Although distinguishing natural and costs reproduction is right thing to do, we may say, that economic reproduction is way more important; because it is also object utility reproduction.

By I. Levytskaya, fixed assets reproduction contains two phases: investment and operational [5, p.10]. By this classification stages forecasting, research and experimental development, organizational and technical preparation of production, purchase or renewal of fixed assets and disposal of fixed assets may belong to the investment stage, while stages of development of the acquired fixed assets and operation of fixed assets belong to operational stage. We also should add, that stage of creating (updating) fixed assets may belong to operational stage, in case enterprise carrying costs for it on its own. N. Efimenko considers that the quality of the reproduction of capital includes the following stages: production, distribution, exchange, consumption (use) [6, p.78]. These stages of reproduction, in our opinion, to a greater extent attributable to play at the macro level, while at the macro level, no stage distribution and exchange.

We think that a process of reproduction consists of two totally different stages: period of creation customer qualities and period of its wear. Creation of customer qualities consists of new assets creating or by updating existing one. So, process of assets reproduction contains of two stages: creating (updating) and wearing.

References:

1. Ерохина Е. А. Стадии развития открытой экономики и циклы Н. Д. Кондратьева / Е. А. Ерохина. – Томск : Водолей. – 2001. – С. 182.
2. Яковец Ю. В., Гамбурцев А. Г. Цикличность как всеобщее свойство природы / Ю. В. Яковец // Вестник РАН. – 1996. – Т.66. – Август, № 8. – С. 730.
3. Оваденко В. О. Підвищення ефективності використання та відтворення основних виробничих фондів підприємства (за матеріалами підприємств сільськогосподарського машинобудування України) : автореф. дис. канд. екон. наук. 08.06.01 / В. О. Оваденко. – КНЕУ, 2005. – 18 с.
4. Скляр І. Д. Система циклів відтворення як основа управління науково-технічним прогресом : автореф. дис. канд. екон. наук. 08.02.02 / І. Д. Скляр. – Суми : Сумський державний університет, 2005. – 20 с.
5. Левицька І. В. Управління відтворенням основних засобів в корпораціях : автореф. дис. докт. екон. наук. 08.00.04 / І. В. Левицька. – НУХТ. – Київ, 2011. – 40 с.

6. Єфіменко Н. А. Теоретичні засади відтворення якості основного капіталу підприємств / Н. А. Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №. 5. – С. 74-84.

Мельничук Л.Ю.
к.е.н., доцент
Одеський інститут фінансів УДУФМТ (Україна)

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ ВАРТОСТІ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Із розвитком процесів глобалізації та інформатизації економіки, зростання взаємозалежності та взаємообумовленості господарських рішень, ускладненням процесів виробництва безперервно зростає роль та значення вартості як економічної категорії. Проблема вартості виступає ключовою в економічній теорії. На сьогодні проблема вартості ще далека від вичерпного її розв'язання. Подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних із формуванням окремих різновидів вартості, зокрема вартості суб'єктів господарювання, визначенням чинників, що її формують, та характеру взаємодії між ними [1-3].

Сучасна теорія вартості, незважаючи на вражаючі успіхи останніх десятиліть, на ряд запитань не дає однозначних відповідей:

1. Яким чином встановлюються близькі ціни в операціях з приводу одного і того ж блага? Відповідь складається з тенденції до уніфікації цін (тобто встановлення близьких цін одних і тих самих благ у різних угодах) в умовах вільної конкуренції і повної інформованості продавців і покупців, а також формальних доказів існування конкурентної рівноваги. Однак у цієї відповіді є слабкі позиції. По-перше, уніфікація цін в умовах вільної конкуренції і повної інформованості відбувається лише в тому випадку, якщо угоди до уніфікації не укладаються, а лише відбувається обмін інформацією, як на аукціоні. По-друге, припущення про повну інформованість суб'єктів господарювання занадто обмежене. Насправді часто покупцеві невідома навіть ціна такого ж товару, який купується на цьому ж ринку.

2. Який зв'язок цін з параметрами процесів перетворення благ в економіці? Зазвичай цей зв'язок розкривають за допомогою моделей міжгалузевого балансу. Однак міжгалузевий баланс не в змозі пояснити величину прибутку, отриманого кожною чистою галуззю в розрахунку на одиницю інтенсивності її функціонування, а отже, зв'язок її величини з характеристиками процесів перетворення благ.

3. Який зв'язок цін з уподобаннями господарюючих суб'єктів? Вважається, що «уподобання» представляються найважливішим чинником, що визначає величини цін. Насправді це питання складніше. Проте традиційна формалізація поняття «уподобання» виявляється недостатньою для того, аби, наприклад, відстежити зворотний вплив інформації про ціни на уподобання даного суб'єкта. А такий вплив, безсумнівно, існує.

4. Який зв'язок цін з доцільністю суспільного виробництва? Які підстави для використання цін в економічних розрахунках на рівні народного господарства? Ціни відображають об'єднані уподобання всіх суб'єктів, що сформувалася через посередництво грошей. Це нічого не пояснює, оскільки розподіл грошей серед учасників угод пояснюється потребою економіки в послугах, що надаються їй цими учасниками. Проте існування альтернативних каналів розподілу грошей цілком можливо. Виходить, що розподіл грошей первинний по відношенню до системи цін і фактично визначає зміст цін як критерію суспільної ефективності виробництва.

5. Чи існує причина цін? Якщо так, то що вона собою являє? Під причиною цін розуміється причина, зміна якої впливає на всі ціни без винятку. Переважна позиція полягає в запереченні існування єдиної причини цін, оскільки ціна визначається взаємодією попиту і пропозиції. Але питання про те, чи випадково криві попиту і пропозиції перетинаються у певній точці або тому є певна причина, залишається відкритим.

Сучасна методологія дослідження теорії вартості має ряд обмежень, що перешкоджають вирішенню актуальних теоретико-методологічних проблем, а саме:

- недостатньо розроблений категоріальний апарат оцінювання нематеріальних ресурсів для включення їх у загальну систему оцінки благ;
- відсутній метод узагальнення результатів, отриманих від моделей різних підходів до оцінки вартості суб'єктів господарювання;
- у моделях вартості суб'єктів господарювання не знаходять віддзеркалення процеси формування та використання інформації про нематеріальні активи.

Основним ускладнюючим чинником у процесі визначення рівня вартості суб'єктів господарювання є саме неможливість виокремити повну вартість нематеріальних ресурсів. Мабуть, не існує ідеальних теорій, які б описували свій предмет повністю і всебічно. Зазначені проблеми не перекреслюють великих досягнень мікроекономічної теорії, яка розробила фундаментальні основи розуміння сутності і функцій цін в економіці, а також плідні методики аналізу математичних моделей економічних систем.

Ці методики втілилися в перевірені практикою числових моделях, успішно вирішують конкретні задачі управління економікою, що охоплюють прогнозування економічної кон'юнктури, економічну оцінку інвестиційних проектів, моделювання сценаріїв економічного розвитку і ін. Проте слід визнати і наявність у сучасній теорії вартості слабких місць та резервів вдосконалення.

Література

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка : Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. Д. Липинского. – [3-е изд]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 1341 с.

2. Коупленд Т. Стоимость компаний : оценка и управление

/ Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Д. – [3-е изд.]. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 562 с.

3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

Стасіневич С.А.
к.е.н., доцент
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(Україна)

ТРАНСФЕРНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ЗАПОЧАТКУВАННЯ

Наразі в українській економіко-фінансовій системі формується новий ціно-фіскальний сегмент – трансферне ціноутворення. Законодавство щодо державного регулювання трансфертного ціноутворення застосовується в усіх країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Головним рекомендаційно-методичним міжнародним документом в галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення є Настанови Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб, основні норми якої імплементовано в статтю 39 Податкового кодексу України [1].

З 1 січня 2015 р. набув чинності Закон України від 28 грудня 2014 р. № 72-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням» проте поліпшення законодавчої бази щодо контролю за визначенням цін у контрольованих господарських операціях між пов’язаними особами та впровадженням в Україні світових механізмів контролю за трансфертним ціноутворенням продовжується.

Трансферним ціноутворенням ґрунтується на принципі “витягнутої руки” (Arm’s length principle) – міжнародному стандарті, погодженому державами-членами Організації економічного співробітництва та розвитку та країнами, які не є членами цієї організації (понад 70 країн світу), у якості рекомендованого до використання щодо встановлення трансфертних цін для податкових потреб[2].

Трансферне ціноутворення застосовується стосовно контрольованих операцій. Для контрольованих експортно-імпортних операцій з державами, що мають біржове котирування, встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу "витягнутої руки" з метою оподаткування доходів (прибутку, виручки) платників податків, що є сторонами контрольованої операції, здійснюється за методом порівняльної неконтрольованої ціни. Для визначення найбільш зіставної ціни товарів за принципом "витягнутої руки" використовується середня ціна таких товарів, що склалася на товарній біржі за декаду, що передує проведенню контрольованої операції. Передбачено, що

перелік товарних бірж для кожної групи товарів визначається Кабінетом Міністрів України. Але слід зазначити, що необхідно законодавчо закріпити визначення в першу чергу переліку товарів, що мають біржове котирування, для вказаних цілей.

Зазначені ціни підлягають коригуванню з урахуванням обсягу контрольованої операції, умов оплати та постачання товарів, транспортних та інших витрат, передбачених у контракті.

Визначення ціни з метою оподаткування доходів (прибутку, виручки) платників податків, що є сторонами контрольованої операції, здійснюється за одним із методів: порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу), ціни перепродажу, "витрати плюс", чистого прибутку, розподілення прибутку. Під час вибору методу, що використовується для визначення ціни в контрольованій операції, повинні враховуватися повнота і достовірність вихідних даних, а також обґрунтованість коригування, що здійснюється з метою забезпечення зіставності умов проведення контрольованої та зіставних операцій.

Якщо під час застосування методів трансфертного ціноутворення порівняння ціни або фінансового показника контрольованої операції проводиться з цінами або фінансовими показниками кількох зіставних неконтрольованих операцій, використовується діапазон цін (рентабельності). Якщо ціна в контрольованій операції або відповідний показник рентабельності контрольованої операції перебуває: в межах діапазону, вважається, що така ціна відповідає принципу "витягнутої руки"; поза його межами – використовується медіана діапазону цін.

Проте для запровадження на практиці трансферного ціноутворення в Україні необхідно уточнити визначення рівня рентабельності контрольованих операцій та звичайної ціни, разом з тим не варто підвищувати «поріг» для визнання операції контрольованою, а також зменшувати розмір штрафу за недекларування контрольованих операцій [3].

Література

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 р./ [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

2. Ульянова Н. Трансфертное ценообразование : прошлое, будущее и настоящее [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rbc.ua/rus/analytics/show/transfertnoe-tsenoobrazovanie-proshloe-budushchee-i-nastoyashchee-28022015100000.

3. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо трансфертного ціноутворення) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53720.

Гречко А.В.
к.е.н., доцент,
Кривда І.В.
бакалавр
НТУУ «Київський політехнічний інститут» (Україна)

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

Інвестиційний клімат є комплексним показником, який характеризує економіку країни в цілому, оскільки враховує такі фактори як темпи росту економіки, стабільність курсу валют, захист прав власності, тощо. Тому, досліджуючи привабливість країни для інвесторів, необхідно провести грунтовний аналіз показників соціально-економічного розвитку та політичного устрою та на його основі зробити висновок про можливість залучення інвестиційних ресурсів. На основі аналізу проблем та перспектив розвитку інвестиційного клімату мають бути розроблені шляхи його поліпшення. Таким чином, проведемо його в Україні.

Складна політична і економічна ситуація в країні має негативний вплив на залучення інвестиційних ресурсів і ведення бізнесу вцілому. Проте, спираючись на дані міжнародного рейтингу «Doing Business-2015», Україна піднялася на 16 позицій: зайняла 96-е місце з 189 в 2015 р. [1]. Такі зміни можна пов'язати перш за все зі змінами законодавства, оскільки було спрощено процедуру оподаткування та реєстрації власності. Це може відкрити можливість для прямого залучення інвестицій.

В той же час Україна погіршила свої позиції в рейтингу «Індекс економічної свободи», який щорічно розробляє Heritage Foundation у співробітництві з газетою Wall Street Journal. Україна у 2015 р. зайняла 162-гу позицію з 178, порівняно з 155-тою у 2014 р. [2]. Це найнижчий показник серед усіх європейських країн. Країна потрапила до списку групи «repressed» (з репресивною економікою). Дослідження зазначає, що найгірша ситуація з гарантіями прав власності та інвестиціями. Це є надзвичайно негативним сигналом для іноземних інвесторів і щоб покращити ситуацію потрібно удосконалювати законодавство та стабілізувати політичну і економічну ситуацію в країні.

Корупція і проблеми в уряді також є факторами, які відлякують інвесторів. Частка української тіньової економіки є найбільшою в світі – близько 50 % ВВП, згідно дослідження Міжнародного Валютного Фонду. Це свідчить про те, що на відміну від європейського і американського ринку в Україні немає чітких правил ринкових відносин та прозорості правового регулювання, що підвищує ризики при веденні бізнесу та інвестуванні в економіку держави.

Суттєво вплинули на стан інвестиційного ринку в Україні останні політичні події і, насамперед, воєнні дії на сході. Представники ЄБРР стверджують, що неможливо переконати іноземних інвесторів залучати кошти в країну на території якої тривають воєнні дії. Але поєднання фінансової

підтримки від міжнародних кредиторів, таких як Міжнародний Валютний Фонд і ЄБРР, і довгоочікуваних реформ у сфері покращення бізнес клімату сприятиме інвестуванню коштів в українську економіку в довгостроковій перспективі. Основою для активізації інвестиційної діяльності іноземних інвесторів в Україні повинна стати активна і узгоджена політика державного і приватного секторів економіки у сфері залучення капіталу. Необхідно також приділити увагу питанню відтоку капіталу і створенню умов для його репатріації з офшорних центрів.

Посилення співробітництва з Європейським Союзом сприятиме налагодженню ділових зв'язків і доступу до західного капіталу. Новим перспективним напрямком є розвиток зовнішньоекономічних відносин з азіатськими країнами, насамперед з Китаєм. Зараз КНР є третьою в рейтингу стратегічних партнерів України за обсягом зовнішньої торгівлі товарами після Росії та ЄС. Беручи до уваги те, що Китай домінує як донор інвестицій в країни, що розвиваються, Україна недостатньо використовує можливості заохочення китайських інвестицій.

Не зважаючи на кризовий стан, деякі галузі економіки зазнають швидкого розвитку і можуть стати прибутковими для інвесторів. Найбільш перспективними напрямками є енергозберігаючі технології, технологічні та IT-галузі, сектор нерухомості. Також, з точки зору інвесторів, актуальним напрямом економіки в Україні є добування сланцевого газу, а також сектор охорони здоров'я.

Україна має ряд переваг, порівняно з іншими країнами, для ведення бізнесу, таких як: 1) вдале географічне положення, що може сприяти експорту в країни Європи та Азії; 2) родючі землі, що є важливою передумовою для розвитку агропромислового комплексу; 3) володіє рядом унікальних технологій та має значну кількість висококваліфікованих фахівців у наукомістких галузях.

Отже, не заважаючи на проблеми які існують в галузі інвестування, Україна має усі передумови для того, щоб в майбутньому залучати іноземні кошти. Оскільки практика країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що інвестиції є важливою детермінантою для економічного росту, уряд країни повинен вжити заходів для реформування інвестиційної сфери. Насамперед, потрібно допрацювати законодавство, яке забезпечує права власності інвесторів, стабілізувати політичну ситуацію у країні та курс валют.

Література

1. Украина вошла в топ-100 рейтинга Doing Business-2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : http://podrobnosti.ua/1000288-ukraina-voshla-v-top-100-rejtinga-doing-business-2015.html.

2. Индекс экономической свободы: Украина последняя в Европе [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : http://www.bbc.co.uk/ukrainian/ukraine_in_russian/2015/01/150128_ru_s_index_of_economic_freedom.

Прунцева Г.О.
к.е.н.
голова ГО «Інституціональні реформи» (Україна)

СУЧАСНІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Сучасні тенденції розвитку ринкового механізму та економічної теорії обумовлюють наявність нових підходів до оцінки економічних процесів в економіці, як на макрорівні так і на мікрорівні. Забезпечення здійснення найефективнішої оцінки економічних процесів зумовлює актуалізацію даної тематики.

Проблемам визначення методології оцінки економічних процесів присвячували свої праці М. Ажнюк, В. Базилевич, Л. Гринів, О. Передрій та інші видатні українські вчені. Однак розвиток ринкових відносин та поява нових інструментів оцінки в економічній теорії обумовлюють необхідність запровадження нових підходів до оцінки економічних процесів.

Серед сучасних методологічних підходів можна виокремити фізико-економічну методологію та розвиток економіки на духовних засадах. Л. Гринів вважає, що обумовлення взаємозв'язку економіки із природнім середовищем через постійні потоки енергії, живої речовини і біоінформації, що циркулює у біосфері, складає основну проблему сьогодення сучасної теоретичної економіки, яка повинна сформувати визначаючи показники на майбутнє.

Ринок погано відчуває погіршення стану навколишнього середовища і майже не реагує на зміни у природному середовищі, що відмічалось на Всесвітньому самміті "Rio + 20", який відбувся у Бразилії. Тому актуальним питанням є зміни безпосередньо об'єкту дослідження економічної науки від економічної системи до природно-господарської, яка залежить від детермінант фізики простору біосфери.

Л. Гринів зазначає, що у даному контексті необхідно запровадити якісно новий методологічний підхід, який би засновувався на системно-функціональному аналізі та оцінці корисності не тільки економічних, але й екологічних благ (послуг) для суспільства та економіки [1].

Н. Пічкур підтримую концепцію Л. Гриніва і вважає, що існуюча соціальна модель не забезпечує розвиток сучасного суспільства а існуючий кризовий стан екологічної, соціальної, політичної та економічної сфер говорить про невідповідність економічних та інших сфер діяльності суспільства природнім проявам життя у світі.

Н. Пічкур зазначає, що настав час сформувати та запропонувати суспільству нову модель суспільних зв'язків, що буде побудована на гуманістичних принципах, забезпечить комплексне вирішення завдань раціонального розвитку країни та здійснить суттєвий вклад у трансформаційні процеси світового суспільства [2].

Концепцію щодо введення релігійної методології у обіг оцінки економічних явищ підтримує Н. Мойсеєв, який зазначає, що економіка повинна зайняти в суспільстві те належне їй місце, яке передбачено їй природою: підтримувати існування людства, а не визначати мотиви його дій та його історію. Головними критеріями оцінки ефективності процесу матеріального виробництва, на думку прихильників теорії економіки на духовних засадах, повинні бути критерії духовного розвитку людини, збереження довкілля і створення усім людям достойних умов життя, демократизація і гуманізація суспільства.

Такі показники, як прибуток, собівартість, рентабельність, повинні використовуватись як допоміжні, виконувати підпорядковану роль. Основними завданнями економіки на духовних засадах мають бути оптимізація матеріальної діяльності людини, забезпечення кожній людині гідних умов життя, оптимізація структури виробництва. Економіка повинна бути підпорядкована вирішенню основних завдань людської цивілізації – духовному вдосконаленню і побудові суспільства, яке б функціонувало на основі дотримання Божих заповідей.

Л. Гринів також погоджується із методологічним підходом щодо необхідності оцінки стану продовольчої безпеки із врахуванням релігійного аспекту і вважає, що широкого розповсюдження сьогодні набула теорія, згідно якої у сучасних економічних вченнях головне місце займають цінності основного суб’єкта економічної науки – споживача, а не духовно-християнські життєво зберігаючи цінності всесвіту [1].

Отже, сучасні методологічні підходи в економічній теорії є логічним наслідком трансформування економічної науки і мають бути враховані при оцінці ефективності економічних процесів.

Література

1. Гринів Л. С. Физико-экономическая методология в системе новейшей экономической науки : проблемы и перспективы. Системний аналіз економічних систем : Матеріали першого круглого столу / Л. С. Гринів // Наук. ред. : д.е.н., проф. Башнянин Г. І., к.е.н., доц. Шевчик Б. М. – Львів: Ліга-Прес, 2013. – 152 с.

2. Пичкур Н. В. Перспективы ноосферных преобразований социальной сферы в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecocenter.zp.ua/blog-ekspertov/11-stati/29-perspektivy-noosfernykh-preobrazovanij-sotsialnoj-sfery-v-ukraine.

Бахчеван Е.В.
ст. викладач
Одеський інститут фінансів УДУФМТ (Україна)

СУЧАСНІ АВТОМАТИЗОВАНІ ТЕХНОЛОГІЇ І СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ У ВНЗ УКРАЇНИ

В сучасному світі використання автоматизованих інформаційних систем і технологій управління будь-яким підприємством, установою, організацією є невід'ємною складовою успіху на ринку.

З 1998 року пріоритетом державної освітньої політики є інформатизація вищих навчальних закладів України як складової частини Національної програми інформатизації. Використання автоматизованих інформаційно-комунікаційних технологій доцільно використовувати майже у всіх сферах діяльності вищих навчальних закладів: управлінській, освітній, науковій. Тому аналіз сучасних автоматизованих технологій і систем управління, що використовуються у ВНЗ України, є досить актуальним [1; 2].

В управлінні вищим навчальним закладом автоматизовані інформаційні системи і технології управління використовуються для:

– управління процесами збору, обробки, зберігання, передачі інформації про стан об'єктів ВНЗ, пошуку та аналізу даних;

– забезпечення автоматизованого контролю виконання прийнятих рішень;

– планування управлінням навчальним закладом;

– ведення обліку, підвищення ефективності використання фінансових і матеріально-технічних ресурсів.

В освітній діяльності – для:

– створення сучасного розподіленого навчально-методичного середовища;

– використання Internet-технологій та можливостей локальних мереж ВНЗ в навчальному процесі;

– реалізації проектів, які ґрунтуються на елементах електронного навчання;

– експорту та імпорту навчальних послуг в міжнародному освітньому просторі.

В науковій діяльності – для:

– представлення наукового потенціалу вищого навчального закладу у світовому інформаційному просторі;

– забезпечення доступу наукових та педагогічних працівників до світових наукових інформаційних ресурсів;

– реалізації спільних досліджень і проектів на міжнародному рівні [2].

В структурі автоматизованих інформаційних систем і технологій управління ВНЗ можна виділити ряд підсистем – як автономних, так і інтегрованих у загальну автоматизовану систему керування ВНЗ:

– підсистеми типу «електронний деканат», що включає функції диспетчерського керування навчальним процесом, розробку розкладів навчальних занять;

– підсистеми для обслуговування вступної кампанії;

– підсистема організації і керування методичним забезпеченням, базою навчальних матеріалів, призначені для супроводу навчально-методичної документації й електронних навчальних матеріалів;

– підсистема керування науково-дослідним сектором/відділом/ вузівським НДІ;

– підсистема діловодства, що підтримує роботу канцелярії, архіву тощо;

– підсистема «Кадри»;

– бухгалтерська й планово-економічна підсистеми;

– бібліотечна інформаційна система, що служить для обліку бібліотечних фондів, пошуку користувачами літературних джерел, оформлення й задоволення запитів;

– підсистема керування дистанційним навчанням;

– підсистема підтримки інженерних служб ВНЗ та ін. [3].

Крім того, з 2011 року у всіх вищих навчальних закладах України Міністерством освіти і науки України впроваджується автоматизована система збирання, сертифікації, оброблення, зберігання та захисту даних, у тому числі персональних, щодо надавачів та отримувачів освітніх послуг в Україні – Єдина державна електронна база з питань освіти (ЄДЕБО). Дані з цієї бази використовуються під час виготовлення документів про освіту державного зразка, документів про вчені звання та наукові ступені, ліцензій на надання освітніх послуг та сертифікатів про акредитацію, учнівських (студентських) квитків.

Таким чином, автоматизовані технології управління вищими навчальними закладами дозволяють вдосконалити процес управління ВНЗ за умови охоплення автоматизованими інформаційними системами всіх ланок управління.

Література

1. Закон України «Про Національну програму інформатизації» від 04.02.1998 № 74/98-ВР: поточна редакція від 02.12.2012 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/98-ВР.

2. Мілаш О. О. Інформатизація вищих навчальних закладів як пріоритет державної освітньої політики в Україні [Електронний ресурс] // Державне будівництво. – Режим доступу : http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2010-1/index.html.

3. Гриценко В. Г. Аналіз сучасного стану використання інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні вищим навчальним закладом // Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка. Сер. : Педагогічна – 2014 – № 20. – С. 256-259. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.uran.ua/index.php/2307-4507/article/view/36898.

Малікова І.П.
ст. викладач
Одеський інститут фінансів УДУФМТ (Україна)

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СТРАХОВИКІВ

Платоспроможність будь-якого підприємства, а страхова компанія не є винятком, вважається однією з найважливіших характеристик його діяльності. У багатьох країнах світу розвиток страхового сектора в системі фінансових відносин сприяє стабілізації економіки та забезпеченню соціальної стійкості суспільства. Вступаючи у фінансові відносини з різними суб'єктами ринку і виконуючи свої договірні та інші зобов'язання, страхові компанії таким чином впливають на ефективність усього ланцюжка економічних взаємозв'язків у суспільстві. Також страхові компанії суттєво впливають на ринок інвестицій, оскільки є надійним джерелом формування фінансового капіталу [1].

У свою чергу слід звернути увагу на питання фінансової стійкості та платоспроможності самих страховиків, тому що саме їх неплатоспроможність може негативно позначатися на фінансових результатах діяльності інших учасників страхових відносин. Неплатоспроможність однієї страхової компанії може спричинити неплатоспроможність решти страховиків та інших суб'єктів ринку, генеруючи «ланцюг неплатежів». А низька надійність страховиків обмежує можливості залучення тимчасово вільних грошових коштів до інвестиційного процесу, що, у свою чергу, негативно позначається на економіці країни в цілому. Саме тому питання платоспроможності страховиків слід розглядати не тільки на мікрорівні, тобто як однієї з найважливіших проблем лише окремої страхової компанії, а й на рівні макроекономіки. Нині забезпечення платоспроможності страховиків – одне з пріоритетних завдань держави. Необхідність державного контролю над платоспроможністю страховиків закріплена в законодавчих документах багатьох країн світу.

Варто відзначити, що до страховиків, банків та інших фінансових установ висувають особливі вимоги стосовно їх платоспроможності. У першу чергу це пов'язано з тим, що, на відміну від сфери виробництва, де товаровиробник спочатку здійснює витрати на випуск продукції, а потім уже компенсує їх за рахунок виручки від реалізації, страховик спочатку акумулює кошти, що надходять від страхувальника у вигляді страхових платежів, створюючи необхідний страховий фонд, а лише після цього несе витрати, пов'язані з виплатами страхових сум та відшкодувань за укладеними страховими угодами.

Ця особливість, тобто «плата наперед», потребує певних гарантій щодо здатності страхової компанії відповідати за своїми зобов'язаннями перед страхувальниками [2, с.139].

Специфічна роль, яку відіграють страхові компанії у ринковій економіці, перетворює проблему забезпечення платоспроможності страховиків на об'єкт постійної пильної уваги та контролю з боку держави. Так в інтересах страхувальників держава забезпечує державний нагляд за дотриманням

страховиками умов забезпечення платоспроможності. Страховики зобов'язані дотримуватися таких умов забезпечення платоспроможності:

- наявності сплаченого статутного фонду для страховиків-резидентів або гарантійного депозиту для філій страховиків-нерезидентів та наявності гарантійного фонду страховика;
- створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань;
- перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності [3].

У рамках підвищення рівня платоспроможності страхових компаній актуальності набуває пошук адекватних та дієвих інструментів забезпечення високого рівня даного показника. Одним з таких інструментів забезпечення платоспроможності страхової компанії розглядається процес передачі отриманих від страхувальників ризиків на перестрахування.

Держава здійснює контроль за порядком передачі ризиків на перестрахування. Згідно з діючим законодавством обов'язково Страховиком-резидентом в Нацкомфінпослуг реєструються: 1) договори перестрахування, укладені із страховиками (перестраховиками)-нерезидентами, у тому числі за участю страхових та перестрахових брокерів; 2) договір (договори) перестрахування, укладений (укладені) з перестраховиком-резидентом, в разі, якщо сума (суми) перестрахового (перестраховик) платежу (платежів) за всіма договорами перестрахування, укладеними з одним і тим самим страховиком (перестраховиком)-резидентом, дорівнює (дорівнюють) або перевищує (перевищують) протягом календарного року сумарно 1000000 гривень [4].

Це лише окремі напрями державного контролю за платоспроможністю страхових компаній. Їх виконання дозволяє страховикам своєчасно та в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками та іншими суб'єктами ринку, а державі продовжити роботу з остаточного очищення страхового ринку від недобросовісних страховиків.

Література

1. Ткаченко Н. В. Умови та складові забезпечення фінансової стійкості страхових компаній / Н. В. Ткаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : //fkd.khibs.edu.ua/
2. Кисільова І. Ю. Оцінка фінансової надійності страховика / І. Ю. Кисельова // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. – 2014 – № 2(5) – С. 139-143.
3. Закон України «Про страхування» від 7.03.1996 р. № 85/96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.
4. Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг «Про внесення змін до Порядку реєстрації договорів перестрахування» від 08.01.2013 № 54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.

Павлоцький В.Я.
ст. викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ КІЛЬКІСНИХ ІНДИКАТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Однією з найбільших проблем вітчизняного туристичного бізнесу в останні роки залишається необхідність здійснювати господарську діяльність в умовах вкрай несприятливого зовнішнього середовища. Девальвація національної валюти, висока інфляція, у поєднанні із проведенням антитерористичної операції на сході країни формують негативний макроекономічний фон для розвитку туристичного сектору економіки. Як наслідок, різко загострюється конкурентна боротьба і знижується економічна ефективність діяльності туристичних підприємств.

В таких умовах високої актуальності набуває отримання інструментарію об'єктивного конкурентного та стратегічного аналізу діяльності туристичних підприємств і, зокрема, методики розрахунку ємності регіональних ринків організованого туризму.

Теоретично існують два способи визначення фактичної або реальної ємності ринку організованого туризму. Перший з них передбачає підрахунок суми доходів від реалізації турів усіма продавцями туристичного ринку за певний період. Єдиною перешкодою для безпосереднього використання цього способу є недостатня повнота джерел, що узагальнюють статистичну звітність туристичних підприємств.

В основі другого підходу лежить розрахунок обсягу грошових витрат населення певного регіону з придбання турів. Для його застосування використовують вираз:

$$V = D_p \pm C_n, \qquad (1)$$

де D_p – грошові кошти, витрачені населенням даного регіону на придбання турів або купівельні фонди населення в частині витрат на подорожування;

C_n – попит населення іншого регіону (країни) на тури місцевих туроператорів.

Найбільш змістовним джерелом даних про витрати населення на подорожування можуть бути статистичні обстеження структури витрат домогосподарств, які регулярно здійснює Державна служба статистики України. Необхідні нам дані про туристичне споживання складаються з часток витрат за розділами "транспорт", "відпочинок і культура" та "ресторани та готелі". Проте, для використання даних структурних обстежень домогосподарств, необхідно визначити, якою мірою витрати за кожним з перелічених розділів обумовлені саме туристичним попитом. У керівних документах СОТ містяться рекомендації, щодо розподілу пропозиції туристичних та пов'язаних з ними послуг між туристами та місцевим

населенням. Використовуючи ці значення, можна відкоригувати витрати домогосподарств, виділивши саме попит туристів.

Наступна проблема пов'язана із відокремленням попиту організованих туристів від інших витрат на туристичні послуги. Для її вирішення слід використати коефіцієнт коригування, що розраховується як відношення витрат на подорожування всіх домогосподарств країни до сукупної вартості виїзних та внутрішніх турів. У 2013 р. він становив 0,633, а у 2014 р. – 0,881.

Нарешті, згідно з виразом (1), необхідно визначити екзогенний для регіону, в нашому випадку – для Одеської області попит. Слід зазначити, що попит мешканців інших регіонів України на відпочинок в Одеській області як правило задовольняють місцеві для них туроператори. Відповідно, витрати туристів з інших регіонів України позначаться на доходах одеських готелів, санаторіїв, екскурсійних агентств, але практично не торкнуться туропетарів чи турагентів. Інша ситуація з витратами іноземців – в'їзних туристів. Навіть, якщо вони придбають вдома тури для відпочинку в Одеській області, вітчизняні рецептивні туроператори бувають задіяні в їх обслуговуванні. Тому вартість в'їзних турів має бути врахована. Зведемо всі згадані показники у табл.

Таблиця

Розрахунок фактичної ємності ринку організованого туризму у 2013-2014 рр.

	Кількість домогосподарств, тис. одиниць		Середньорічний дохід, тис. грн.		Частка витрат на туризм		Реалізація в'їзних турів, млн. грн.		Фактична ємність ринку, тис. грн.	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Одеська обл.	842	842	39,4	45,1	1,65	1,58	9,24	8,64	556,6	608,6
Україна	16959	14456	42,0	44,3	2,05	1,90	479,8	77,7	15081,5	12245,3

Підраховано автором на основі [1, с. 32-33, 67; 2, с. 105-106]

Саме підраховані в такий спосіб дані про реальну ємність регіональних туристичних ринків мають використовуватись в процесі конкурентного і стратегічного аналізу для визначення ринкових часток підприємств, інтенсивності конкуренції на ринку, інвестиційної привабливості окремих дестинацій.

Література

1. Статистичний бюлетень Державної служби статистики України "Туристична діяльність в Україні у 2014 році" [відп. за вип. О. О. Кармазіна]. – К., 2015. — 76 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

2. Статистичний збірник Державної служби статистики України "Витрати і ресурси домогосподарств України у 2014 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України)" [відп. за вип. І. І. Осипова]. Ч. 1. – К., 2015. — 379 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

Ротарь О.М.
ст. викладач
Одеський інститут фінансів УДУФМТ (Україна)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Процес ефективного функціонування економіки виступає головним елементом розвитку будь-якого суспільства, як на макрорівні (на рівні держави, великих промислових регіонів), так і на мікрорівні (рівні підприємств, промислових комплексів).

Одним з основних компонентів ринкового господарства є підприємство. Підприємство це основна ланка де відбувається ринкова трансформація економіки. Воно являє собою виробничо-технологічну, організаційну й економічну єдність. Серед великої кількості організаційних форм підприємства однією з найбільш ефективних та корисних для країни, яка розвивається в ринковій економіці є мале та середнє підприємство, розвиток якого нажаль залишається незадовільним в нашій державі. Цю проблему можна назвати, як одну з найголовніших для української економіки на сучасному етапі.

Теоретично визначено, що суттєвий вплив на розвиток підприємств має сукупність факторів макро-, мезо- та мікросередовища. Стосовно будь-якого підприємства вони відіграють неоднакову роль і можуть впливати на його діяльність позитивно, негативно або залишитися нейтральними. Комбінаційний склад чинників, їх варіації, вагомість та інтенсивність впливу залежать від цілей підприємства, організаційної структури, виробничих і комерційних зв’язків. Розвиток підприємництва в значній мірі залежить від зовнішнього середовища, в якому за останні роки відбулися такі суттєві зрушення, як: а) індивідуальна споживацька поведінка, яка проявляється у диференціації попиту; б) розвиток нових технологій, в першу чергу інформаційних і комунікаційних; в) глобалізація конкуренції.

Україна як рівноправний партнер на світовому ринку пов’язана з розвитком виробництва. Розвиток підприємництва забезпечує не тільки матеріальну стабільність населення, але й розвиває інтелектуальні, моральні, культурні та інші якості людини. Для сприятливих умов розвитку підприємницьких структур різних типів треба сформувати необхідні умови. Так, держава повинна не тільки контролювати діяльність підприємницьких структур, а й сприяти збалансуванню економічних важелів через фінансово-кредитну та податкову системи.

Трансформаційні процеси у розвитку національної економіки України зумовлюють необхідність зміни підходів до формування механізмів ефективного управління суб’єктами господарювання. Такі аспекти набувають дедалі більшої ваги і щодо вирішення проблеми формування адекватних організаційно-економічних відносин підприємств усіх сфер. З цих позицій, дії будь-якого суб’єкту господарювання не матимуть позитивного результату, якщо будуть обмежені лише звичайним реагуванням на зміни зовнішнього

середовища, без застосування інноваційних підходів до власної поведінки на споживчому ринку та використання відповідного інструментарію [1].

На сьогодні проблеми конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в цілому і їх продукції зокрема виходять на перші позиції у вітчизняній науці в зв'язку з катастрофічно низьким рівнем конкурентоспроможності продукції українських товаровиробників та, відповідно, переважання обсягів імпорту над експортом. Тому досягнення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку як одне із найважливіших завдань розвитку підприємства і країни в цілому нерозривно пов'язане з ефективністю виробництва, забезпеченням випуску необхідної кількості сучасних виробів і поліпшенням якості вже існуючого асортименту.

Державне регулювання підприємницьких структур в Україні може здійснюватися за такими напрямками: 1) вирішувати проблеми, пов'язані з надмірним податковим навантаженням на підприємницьку діяльність; 2) боротися з проявами тінізації підприємницької діяльності; 3) забезпечувати інвестиції у підприємства для їх розвитку та конкурентоспроможності на світовому ринку; 4) здійснювати боротьбу з корупцією та з надмірною бюрократією у прийнятті рішень.

Для багатьох громадян України підприємницька діяльність стала основним видом роботи і при цьому одночасно вирішуються питання вибору стратегії, засобів реклами, постачальників, споживачів, сегменту ринку та ніши на ринку. Ефективність підприємницької діяльності в Україні визначальною мірою залежить від знань, умінь, організаторських здібностей та ініціативи підприємців і фахівців у галузі підприємництва. В умовах ринкової економіки підприємець є основним господарюючим суб'єктом.

Розуміння проблем і перспектив економічного розвитку мають важливе значення для України, її промислового сектора, тому що можуть бути основою для наукового відновлення стратегічних напрямів трансформації окремих промислових підприємств і оцінки ефективності дійсних і майбутніх досягнень.

Література

1. Березіна Л. М. Організаційно-економічні аспекти формування відносин підприємств АПК : [монографія] / Л. М. Березіна. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. – 280 с

2. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник / Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с.

Степанова І.В.
ст. викладач
Одеський інститут фінансів УДУФМТ (Україна)

РИНОК ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У сучасних кризових умовах, які призвели до посилення інфляційних процесів, зростання економічної нестабільності, поглиблення конкурентної боротьби, а також збільшення проблем неплатежів і недостатності оборотних коштів, підприємства змушені шукати нові напрямки прибуткового і безпечного використання грошових ресурсів банківськими установами країни, один із яких є факторинг.

Змістовний внесок у дослідження науково-методологічних та інституціональних аспектів розвитку ринку факторингових послуг зробили такі українські науковці, як Ю. Дмитрієва, Н. Кожель, К. Слюсаренко, М. Стельмах.

Факторинг – це фінансування постачань з відстроченням платежу, страхування ризиків, пов'язаних з відстрочкою платежу, а також управління дебіторською заборгованістю [1, с.110]. Розвиток факторингу зумовлений прагненням підприємств до прискорення обігу коштів у розрахунках, скороченні коштів у дебіторську заборгованість і зменшенні обсягів неплатежів [2]. Факторинг – це «придбання права вимоги на виконання зобов’язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги з прийняттям на себе виконання таких вимог і приймання платежів» [3].

Факторинг з’явився близько 100 років тому в США, а у 60-х роках XX ст. – і в Європі, витісняючи поступово комерційний кредит на основі векселів [4, с. 212].

В Україні факторинг фактично існує з 2001 р. До 2012 р. він досить динамічно розвивався – зростав споживчий ринок, підвищувався попит, а відповідно збільшувалась і кількість операторів. Станом на 30.06.2014 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 175 фінансові компанії, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом першого півріччя 2014 року фінансові компанії уклали 8169 договорів факторингу на загальну суму 6843,5 млн. грн., виконали 9491 договорів на суму 5204,3 млн. грн. Діючими на кінець першого півріччя 2014 року залишалося 5725 договори факторингу. Один з лідерів ринку факторингу – ТОВ «Факторинг Фінанс» [5].

Однак за останні роки факторинг на вітчизняному грошовому ринку зазнав чимало змін. Деякі експерти навіть вважають, що через кризу ринок факторингових послуг повернувся на декілька років назад. Факторингове обслуговування найбільш ефективне для малих та середніх підприємств, які мають фінансові труднощі несвоєчасного погашення дебіторської заборгованості та традиційно обмежені в отриманні банківського кредиту .

Факторинг є симбіозом фінансових, страхових та інформаційних послуг, спрямованих на підтримку зростання обсягів продажу підприємствами товарів,

робіт, послуг. Іншими словам , викуповуючи заборгованість дебіторів клієнта, фактор надає йому комплекс взаємопов'язаних послуг, зокрема: фінансування поставок з відстроченням платежу, покриття кредитних та процентних ризиків, ризику ліквідності, управління дебіторською заборгованістю, інформаційне обслуговування клієнта [6].

До основних переваг факторингу належать такі:

– прискорення обігу капіталу;
– різні терміни погашення заборгованості;
– забезпечення фінансової ліквідності;
– зниження рівня заборгованостями за кредитами, розмір фінансування може збільшуватися в міру зростання обсягів продажу клієнта, фінансування не потребує надання заставного забезпечення та супроводжується сервісом, який включає кредитний менеджмент, захист від ризиків, консалтинг.

Серед основних проблем розвитку ринку факторингових послуг в Україні варто вирізнити наступні:

– недосконалість вітчизняного законодавства;
– відсутність професійних навичок та досвіду роботи учасників ринку факторингу.
– використання банками при оцінювані потенційного клієнта факторингу схеми, ідентичної при кредитуванні.
– відсутність чітких методичних рекомендацій.

Хоча активний розвиток ринку факторингових операцій не є методом вирішення всіх питань економічного зростання, однак це реальне джерело для поповнення обігового капіталу фінансового сектору, що однозначно сприятиме оздоровленню бізнес-процесів у період виходу із кризи. Використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприятиме подальшому розвитку підприємства, отриманню великих прибутків та збільшенню ринкової вартості підприємства.

Література

1. Склеповий Є. В. Ринок факторингових послуг в Україні / Склеповий Є. В. // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 109-115.
2. Сайт библиотеки «Цінні папери України» Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.securities.gov.ua
3. Закон України «Про банки та банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 р., в редакції № 218 – VIII від 2.03 2015р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.
4. Кожель Н. О. Ринок факторингових операцій, реалії і перспективи розвитку / Н. О. Кожель // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2(11) – С. 212-215.
5. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/
6. Офіційний сайт ВАТ «Укрексімбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eximb.com

Шрамко О.О.
ст. викладач
Одеський інститут фінансів УДУФМТ (Україна)

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Однією з головних ланок економіки України виступає банківська система, від стану якої залежить не тільки добробут кожного українця, але й майбутнє самої країни. Тому актуальним питанням сьогодення є якісне управління фінансовими потоками, зокрема в банківській системі.

На сучасному етапі недоліком розвитку інформаційних технологій (ІТ) є те, що досягнення в цій царині використовуються на користь фінансових установ, в напрямку «банк-клієнт», при цьому залишаючи без достатнього розгляду відношення «інвестор-банк», що приводить в кризовому стані економіки до паніки вкладників банку та відтоку грошової маси з рахунків.

Важливість застосування ІТ в економіці важко недооцінити. Наразі інформатизація у всіх секторах економіки набула значного поширення. У даній сфері працюють досвідчені спеціалісти, які можуть автоматизувати будь-яку задачу і багато вже зроблено. Розвиток інформаційних технологій принципово змінив умови надання банківських послуг у всьому світі: вони спростили операції обліку і контролю, розрахунки, супроводження процесів, дозволили виконувати міжнародні транзакції он-лайн, тощо. До більш глобальних задач, які потребують подальшого розгляду і вирішення, можна віднести удосконалення програмних систем в здатності їх до самонавчання та інтелектуалізації.

Практично обов'язковими вимогами до будь-якої банківської інформаційної системи стали можливість мережевої роботи багатьох користувачів, реалізація всього комплексу банківських операцій з розрахунково-касового обслуговування, кредитно-депозитної діяльності, валютних операцій, гнучке налаштування прав доступу кінцевих користувачів, підтримка декількох апаратних платформ, автоматизоване формування більшості звітних форм і можливість їх гнучкого настроювання.

Однією з нових можливостей комерційних банків для отримання конкурентних переваг ведення бізнесу на принципово новому рівні є створення експертних систем (ЕС), які братимуть на себе прийняття рішень замість людини-експерта. Експертні системи прийняття рішень переважають над людськими можливостями при вирішенні складних задач, не реагують на зовнішні фактори, не роблять поспішних висновків, виконують певну послідовність дій, не нехтуючи жодним з етапів, за вимогою надають пояснення кроків програми, обґрунтовують прийняття рішення.

Експертна система являє собою складний програмний комплекс, що акумулює знання спеціалістів у певній предметній галузі і складається з двох компонентів: бази знань і механізмів виводу рішень, набуття знань, пояснення отриманих результатів і інтелектуального інтерфейсу. І тут центральним

компонентом системи є саме база знань. Зберігаючи отримані під час роботи нові дані у базу знань чи поповнення їх через базу даних, система акумулює їх і використовує у подальшій роботі, тобто система самонавчається – набуває риси штучного інтелекту. За допомогою таких систем можливо оцінити кредитні ризики, змоделювати і передбачити банкрутство, прорахувати і спрогнозувати економічно важливий результат, і на його основі прийняти вірне управлінське рішення. І тому використання напрацювань в царині ІТ для ведення банківських операцій мають бути нерозривно зв'язаними в частині експертних систем. Головною перевагою експертних систем є можливість накопичення даних і їх збереження тривалий час.

Експертні системи є об'єктивними і тому покращують якість експертизи. У процесі своєї роботи система оперує знаннями, які певним чином формалізовані і зберігаються у вигляді бази знань, яка може доповнюватися і змінюватися у процесі розвитку системи. Як результат – експертні системи маніпулюють знаннями, у той час, як звичайні програми маніпулюють даними, а люди суб'єктивними ознаками.

Наприклад, експертна система прийняття рішень по видачі кредиту: користувач, який не знає по яким критеріям приймати позитивне рішення, а по яким – негативне, просто вносить у розроблену систему параметри по позичальнику, а експертна система за допомогою правил, що знаходяться у базі знань, приймає рішення стосовно видачі кредиту.

До переваг ЕС можливо віднести такі як: - компетентність, що не втрачається, а відтворюється; - надійність, у зв'язку з відсутністю емоцій; - швидкість виконання операцій та зменшення кількості працівників. Такі системи зможуть замінити на міжнародній економічній арені висококваліфікованих працівників, саме тому все вищевикладене пояснює прагнення до розвитку ІТ саме у сфері інтелектуалізації і застосування їх в економіці.

Звичайно, вже створено достойні уваги експертні системи, які здатні до так званого навчання шляхом накопичення нових даних у базі знань, але необхідно подальші дослідження спрямувати на інтелектуалізацію ІТ і створення такої системи, яка б відповідала специфіці діяльності банків в Україні; була сумісною з іншими системами та досить недорогою і зрозумілою у використанні, підлягала необхідній модернізації. Наявність ЕС у напрямку «інвестор-банк», збудованій на розширеній базі даних показників діяльності банку і незалежній від людського фактору, зводе нанівець ризик шахрайства зі сторони банківської системи, що в свою чергу приведе до покращення залучення заощаджень населення України і крупних інвесторів. Розвиток інформаційних технологій, інтелектуалізація експертних систем дозволить підняти рейтинг української банківської системи для відповідного піднесення економіки.

Коваленко Є.В.
викладач
Сумський державний університет (Україна)

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Приватний сектор поступово стає активним учасником розв'язання екологічних і соціальних проблем. Адміністративні і контролюючі механізми, які запроваджуються органами державної влади за принципом згори-донизу доповнюються новими моделями спільного регулювання та саморегулювання. Ключовим механізмом у впливі на взаємодію між публічним та приватним секторами має запровадження потрійного звіту компанії: в розрізі економічних, екологічних та соціальних результатів діяльності. Така потрійна звітність має призводити до більшої прозорості та підзвітності, збільшує довіру до компанії, зміцнює ділові відносини та підвищує готовність бізнесу до роботи на інших ринках [1]. Підвищення рівня здійснення корпоративної відповідальності бізнесу (КСВ) призводить до якісних змін у взаємодії публічного і приватного секторів, що надалі веде до більшого залучення підприємств до КСВ діяльності завдяки розширенню використання м'яких і гнучких механізмів державного впливу.

Інституційне середовище розглядається як певна необхідна умова для здійсненності і успіху КСВ політики. Інституційні фактори, які впливають на КСВ, включають рівень довіри із суспільством, політичну культуру і традиції реалізації політики, конституційний устрій. Важливою передумовою для успіху КСВ є рівень довіри між релевантними учасниками, але також і всередині суспільства загалом. У країні, для якої характерний низький рівень довіри між людьми та довіри до інституцій є більш вірогідним виникнення проблем з регулюванням КСВ політики на макрорівні, ніж у країні з вищим рівнем довіри.

Існує низка причин, які спонукають компанії займатись КСВ. Соціально відповідальна діяльність дає бізнесу такі переваги: покращує менеджмент у ризикових і кризових ситуаціях; підвищує відданість персоналу; покращує фінансовий стан підприємства та сприяє зниженню витрат; позитивно впливає на збільшення вартості бренду та репутації компанії; сприяє встановленню хороших стосунків з владою та громадою; забезпечує довгострокову віддачу від інвестицій; створює довгострокову стабільність на основі прозорого та відповідального менеджменту, чутливого до очікувань громади [2; 3].

Той факт, що сучасна концепція КСВ тяжіє до бізнес-орієнтованого підходу, створює підстави для додаткових підозр з боку її критиків. Критичні зауваження лежать, в основному, в практичній площині і надходять від екологічних та соціальних громадських організацій, а також від профспілок і організацій із захисту прав споживачів. Головними аргументами проти КСВ є наступні: КСВ не поважає юридичні особливості певних типів бізнес організацій (наприклад, витрати на КСВ можуть здійснюватись без згоди акціонерів компанії); КСВ є гарним доповненням бізнесу в хороші часи, але у проблемний період КСВ діяльність є зайвою і недоступною; головними

функціями бізнесу є виробництво товарів і створення прибутку, а не вирішення соціальних проблем (яке має здійснюватись окремим індивідом, суспільством і урядом), тому соціальна відповідальність має бути покладена на інших учасників, наприклад, уряд; бізнесу не можна доручати вирішення соціальних проблем, тому що йому не вистачає досвіду; участь у соціальних програмах надає бізнесу забагато влади.

Крім того, існує низка моральних причин, з яких бізнес зобов'язаний бути соціально відповідальним: корпорації спричинюють соціальні проблеми, а тому повинні допомагати їх вирішувати та попереджати виникнення наступних проблем; корпорації, як впливові учасники, що контролюють важливі ресурси, повинні використовувати свою владу і ресурси відповідально; усі види діяльності корпорації мають соціальний вплив, а тому не можуть уникнути відповідальності за нього, незалежно від того, є він позитивним або негативним; корпорації покладаються на встановлення партнерських відносин з широким колом стейкхолдерів (споживачі, постачальники, місцева громада), а тому повинні враховувати їхні інтереси і цілі [4, с.42]. Також мають місце етичні міркування залучення бізнесу до КСВ, і це тісно пов'язане з моральними причинами. Етична відповідальність може бути визначена як відповідальність робити те, що правильно і чесно навіть у випадках, якщо цього не вимагає закон [4, с.44].

Отже, мотиви залучення бізнесу до соціально відповідальної можуть бути згруповані наступним чином:

- Інструментальні причини: компанії вбачають користь від КСВ діяльності як можливість збільшити конкурентні переваги бізнесу;
- Моральні причини: етичні та альтруїстичні мотиви;
- Легітимні причини: через вимоги фінансового сектору, а також через ризик втрати репутації бренду;
- Політичні причини: КСВ розглядається як інструмент отримання кращого доступ до суспільної влади і покращання реалізації бізнес інтересів у політичній сфері.

Література

1. Воробей В., Журовська І. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу. – К. : Інжиніринг, 2010. – 80 с.
2. Харчишина О. В. Corporate social responsibility of SMEs [Електронний ресурс] / О. В. Харчишина // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2. – Режим доступу до журн. : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_2_58.pdf
3. John P. (2002). Analyzing Public Policy. – Continuum: London.
4. Business for Social Responsibility. Taking the Temperature of CSR Leaders. A survey of global CSR leaders by Business for Social Responsibility and the Dutch Ministry of Economic Affairs / [Electronic resourse] / www.bsr.org/Meta/BSRleaders_survey.pdf

Гордієнко В.В.
аспірант
Університет банківської справи Національного банку України (Україна)

РОЛЬ І ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ У ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ КРАЇНИ

Роль державних банків у економічній системі визначається виконанням ними функцій, пов'язаних із соціально-економічним розвитком країни. Діяльність державних банків має низку переваг перед комерційними банками, які пов'язані з тим, що вони є важливим інструментом забезпечення макроекономічної стабільності, оскільки мають певні державні гарантії, необмежений доступ до рефінансування, широку ресурсну базу, особливі умови регулювання та більш високий рівень надійності депозитів. Крім того, ці банки надають послуги в регіонах, де відмовляються працювати комерційні банки, а їх діяльність є більш ефективною в умовах недостатнього рівня розвитку ринкової інфраструктури та фінансової системи країни в цілому [1, с.48].

Разом з тим слід відмітити, що, зазвичай, показники ефективності діяльності державних банків нижчі, ніж комерційних банків, що обумовлено низьким рівнем корпоративного управління, недосконалістю використовуваних бізнес-моделей, низьким рівнем комерційної незалежності. Як свідчить світовий досвід, наявність значного державного сегменту також стримує конкуренцію у банківському секторі та не сприяє активному розвитку фінансового сектору.

До 1990-х років у багатьох країнах державні банки домінували в національних банківських системах, а їх питома вага перевищувала 50%. В цей період панувала думка, що державні банки є стратегічно важливими об'єктами для економічної та національної безпеки держави. Крім того, це було пов'язано з низьким рівнем розвитку фінансових ринків, фінансового сектору та фінансової інфраструктури.

Однак упродовж останніх десятиліть домінуючою тенденцією було скорочення кількості державних банків та їх частки в національних банківських системах. На початку 2000-х років питома вага державних банків у активах банківських систем країн Центральної та Східної Європи зменшилась до 20%, а в країнах Латинської Америки – до 15 % [2, с.64]. В Україні станом на 01.01.2001 р. питома вага державних банків і банків з державною часткою в капіталі в активах банківської системи складала 11,9 %, а в капіталі – 6,6 %.

Разом з тим після світової фінансової кризи 2008-2009 рр. питома вага державного сегменту в банківських системах багатьох країн світу знову почала зростати, що пов'язано із загальною тенденцією до посилення державного регулювання, а також обумовлено впливом структурних чинників, пов'язаних із банкрутством комерційних банків [3, с.26].

На початок 2015 р. в цілому у світі на державний сегмент припадало близько 21 % всіх активів національних банківських систем. На сьогоднішній день державні банки домінують в економіках Туркменістану, Білорусії, Росії та

Китаю. В групі із середнім рівнем знаходяться такі країни як Велика Британія (20,0 %), Польща (18,5 %), Латвія (19,5 %). В Нідерландах і Австрії цей показник складає близько 10,0 %, в Угорщині – 3,5 %, Чехії – 2,9 %, Болгарії – 2,0 %, а в банківських системах Вірменії, Литви, Естонії та Грузії державний сегмент практично відсутній.

В Україні станом на 01.05.2015 р. функціонувало 2 державних банки (Ощадбанк і Укрексімбанк) та 3 банки, акції яких належать Міністерству фінансів України. За обсягами капіталу, активів і зобов'язань Ощадбанк і Укрексімбанк входять у групу із 8 системно важливих банків України, формуючи основу державного сектору банківської системи. Станом на 01.05.2015 р. на ці два банки припадало 16,4 % статутного капіталу, 16,1 % активів і 15,9 % коштів юридичних і фізичних осіб всієї банківської системи країни. У цілому упродовж останніх років питома вага державних банків і банків з участю держави в капіталі суттєво підвищилася. Частково це обумовлено підтримкою з боку уряду у формі збільшення статутних капіталів цих банків шляхом спеціальної емісії облігацій внутрішньої державної позики, а частково – виведенням значної кількості банків з ринку в результаті проведення Національним банком України компанії по «очищенню» банківської системи, тобто структурними факторами.

Однак, не дивлячись на це, ефективність діяльності державних банків і банків з державною участю в капіталі в цілому виявилася нижчою, ніж ефективність діяльності комерційних банків. За підсумками 2014 р. збитки Ощадбанку склали 8,5 млрд. грн., а Укрексімбанку – 9,8 млрд. грн. Разом з тим слід відмітити, що в умовах найбільшої за всю історію існування банківської системи України кризи саме наявність державного сегменту дозволила утримати банківську систему в функціональному стані та забезпечити певний рівень макрофінансової стабільності.

З метою вдосконалення механізмів забезпечення стійкості державних банків і успішного виконання ними своїх функцій необхідна реалізація системи заходів, пов'язаних із вдосконалення регулювання їх діяльності, підвищенням рівня капіталізації, чітким розподілом напрямів спеціалізації державних банків і банків з державною участю в капіталі та розробленням нових бізнес-моделей їх діяльності.

Література

1. Колодий С. Ю. Институциональное регулирование формирования и использования финансовых ресурсов государства в посттрансформационной экономике : Монография / С. Ю. Колодий. – Симферополь : ООО «ДиАйПи», 2011. – 328 с.

2. Ермолаев Е. А. Теоретические аспекты определения понятия «финансовая система» / Е. А. Ермолаев, Ю. С. Завьялов // Деньги и кредит. – 2014. – № 7. – С.63-72.

3. Миловидов В. Д. Либерализм и регулирование мирового финансового рынка / В. Д. Миловидов // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 9. – С.20-30.

Льон І.М.
аспірант
Університет банківської справи Національного банку України (Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ГРОШЕЙ

Збалансування попиту та пропозиції грошей посідає головне місце у сучасній парадигмі монетарного регулювання економіки. Теоретичною основою формування попиту та пропозиції грошей є концепція, що ґрунтується на засадах кількісної теорії грошей. Разом з тим, враховуючи складність проблеми, в науковій літературі продовжують точитися дискусії щодо теоретичних і методичних підходів до їх визначення та інтерпретації.

Загальновизнаним підходом до визначення попиту на гроші є його характеристика як запасу грошей, яким економічні суб'єкти прагнуть володіти на певний момент часу [1, с.81]. Вперше проблема попиту на гроші в межах кількісної теорії грошей була сформульована І. Фішером, який запропонував рівняння обміну: $MV = PY$. В подальшому це рівняння було вдосконалено та поглиблено представниками кембриджської школи шляхом заміни показника швидкості обігу грошей на коефіцієнт k (коефіцієнт Маршалла), внаслідок чого рівняння обміну набуло вигляду: $M = kPY$, де k – константа пропорційності (кількісно показник k дорівнює $1/V$).

Якщо І. Фішер вважав швидкість обігу грошей незмінною, то представники кембриджської школи визнавали її коливання у короткостроковому періоді, що й спонукало їх до введення коефіцієнта k. Такий підхід суттєво змінює розуміння проблеми і має принципове значення для сучасного монетарного регулювання, пов'язаного з процесами монетизації економіки та її циклічного розвитку на основі монетарних циклів.

Подальший розвиток теорії попиту на гроші був здійснений та розвинений до сучасного рівня М. Фрідменом, який розглядав його як функцію від постійного доходу, очікуваного доходу на гроші, очікуваного доходу від облігацій, реального очікуваного доходу від акцій, очікуваного темпу інфляції, загальної суми багатства, а також від впливу чинників, що визначають смаки та уподобання економічних агентів у процесі формування грошового попиту [2].

Відповідно до теорії «переваги ліквідності» мотивами формування попиту на гроші є: трансакційний (операційний), застережний та спекулятивний. При цьому ключовими чинниками, що формують попит на гроші в теорії Дж. М. Кейнса, є реальний дохід і процентна ставка, яка перебуває в оберненій залежності від попиту на гроші [3].

Ключовим питанням у проблемі визначення попиту на гроші є характеристика рівня стабільності функції попиту на гроші. Монетаристи вважають цю функцію достатньо стабільною, а кейнсіанці ставлять цю тезу під сумнів і наводять переконливі докази про її нестабільність, оскільки на практиці вона виявилися надзвичайно чутливою до зміни процентної ставки [4,

с.653]. Зазначимо, що практика підтвердила правильність позиції Дж. М. Кейнса, що і враховується у сучасній монетарній політиці центральних банків.

Пропозиція грошей у сучасній науковій літературі визначається як процес створення банківською системою додаткових платіжних засобів, що надходять у канали грошового обігу. При цьому існує кілька підходів до визначення цієї пропозиції: 1) як суми готівки в обігу та залишків коштів на поточних банківських рахунках; 2) як добуток грошової бази та грошового мультиплікатора; 3) як похідної від грошової бази, норми резервування та коефіцієнта депонування [1, с.84]. Збалансування попиту та пропозиції грошей є важливим завданням діяльності центральних банків, яке реалізується шляхом проведення відповідної процентної політики та визначення рівноважної процентної ставки. Практичне значення врахування процентної ставки у системі регулювання попиту та пропозиції грошей полягає в тому, що зміна процентних ставок є основою проциклічності монетарного регулювання.

В основі реалізації монетарної політики лежить компенсаторний принцип, який ґрунтується на поєднанні двох протилежних комплексів заходів, що використовуються на різних стадіях циклів економічної кон'юнктури. Виходячи з теоретичних концепцій, що лежать в основі розроблення та реалізації монетарної політики, основними об'єктами монетарного регулювання є пропозиція грошей, сукупна грошова маса, що перебуває в обігу, процентні ставки, нормативи резервування, валютний курс, рівень монетизації економіки, тобто певна сукупність інструментів монетарної політики та монетарних показників. Залежно від стану економічної кон'юнктури центральний банк може реалізувати два основних види політики, які по-різному вливають на обсяг і динаміку грошової маси, що перебуває в обігу, – обмежувальну або стимулюючу. Як свідчать фактичні дані, в Україні в 2002 р., 2004–2005 рр. та 2009–2013 рр. переважала обмежувальна політика, а в 2003 р., 2006–2008 рр. і в 2014 р. – стимулююча [5, с.285].

Таким чином, основними функціям монетарного регулювання є функції, пов'язані з регулюванням попиту та пропозиції грошей, а також із забезпеченням стабільності національної валюти, реалізація яких відбувається на основі процентної та антиінфляційної політики центрального банку.

Література

1. Гроші та кредит : навч. посібник / [за ред. д-ра ек. наук, проф. М. І. Крупки]. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка. – 2010. – 408 с.

2. Фридмен М. Количественная теория денег / М. Фридмен ; [пер. с англ.]. – М. : Эльф Пресс,1996. – 131 с.

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

4. Мишкін Фредерик С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, А. Стасишин, Г. Стеблій / Ф. С. Мишкін. – К. : Основи, 1999. – 963 с.

5. Мищенко С. В. Проблемы устойчивости денежного обращения : монография / С. В. Мищенко. – М. : Новое знание, 2014. – 399 с.

Матіщак Ю.І.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Молочна промисловість України є великою індустріальною галуззю, що має надзвичайно важливе значення як для економіки АПК, так і для народного господарства країни в цілому. Проте останнім часом діяльність підприємств молочної галузі характеризується рядом кризових тенденцій, що пов'язані, насамперед, із наростаючим дефіцитом сировини, низькою продуктивністю корів, зростанням цін на молочну продукцію при одночасному зниженні платоспроможного попиту населення, формуванням несприятливої кон'юнктури світового ринку молокопродуктів. За розрахунками, проведеними згідно з даними Держстату, в Україні виробництво молока за період незалежності скоротилось більш ніж у 2,2 рази і у 2014 р. становило лише 11132,8 тис. т, у 1990 р. цей показник становив 24508,3 тис. т [1]. Спад відбувся здебільшого за рахунок зменшення кількості великої рогатої худоби, що є основним джерелом сировини для виробників молочної продукції. Проаналізувавши інформацію Державної служби статистики в цілому по Україні, можна побачити, що чисельність поголів'я корів протягом 2007-2014 рр. зменшилася на 837,9 тис. голів або на 25 %, а у порівнянні із 1990 р., коли в Україні у господарствах усіх категорій налічувалось близько 8 млн. 378 тис. корів, ця цифра зменшилась більше ніж утричі [1].

Згідно даних Держстату, за період 2007-2014 рр. близько 70 % виробленого молока припадало на господарства населення. У 2014 р. цей показник становив 76,2 %, або 8485 тис. тон молока із 11133 тис. т загального обсягу виробництва [1]. Це не дозволяє забезпечити отримання продукції високої якості, оскільки у цих виробників відсутні умови для впровадження новітніх технологій утримання та годівлі тварин. Молоко, вироблене у господарствах населення, відповідає вимогам лише другого ґатунку, тоді як вироблене на великих сільськогосподарських підприємствах в основному реалізується вищим і першим ґатунком [2].

Позитивним явищем для молокопереробної галузі є стабільне зростання продуктивності худоби в господарствах усіх категорій, а особливо на сільськогосподарських підприємствах. Так, у 2014 р. порівняно із 2000 р. середньорічний удій молока від однієї корови на сільськогосподарських підприємствах збільшився більше ніж утричі і становив 5027 кг. Загалом за період 2007-2014 рр. зростання продуктивності корів в господарствах усіх категорій становило 23 %, на сільськогосподарських підприємствах – 60,6 % у господарствах населення – 14,7 % [1].

Проте, якщо порівняти продуктивність корів в Україні із середньорічними удоями молока у розвинених країнах, то стає зрозуміло, наскільки малий крок вперед зробила вітчизняна молочна промисловість. Так, якщо в Україні станом на кінець 2013 р. середньорічний удій молока на сільськогосподарських підприємствах складав 4827 кг, то в Ізраїлі – майже 13000 кг, в США – 8431 кг, в Данії – 7344 кг, в Німеччині – 6281 кг [3, с.16]. Тож необхідно приймати заходи щодо підвищення продуктивності корів шляхом застосування більш якісних кормів, а також закупівлі племінних телиць, нетелей та корів.

Важливим показником ефективної діяльності будь-якої галузі є позитивне сальдо між експортом та імпортом відповідних товарів. Зовнішньоекономічний баланс молочної продукції для України залишається позитивним. Проте все ж таки простежується тенденція збільшення імпорту та зменшення експорту молочної продукції. Так, у 2014 р. у порівнянні із 2007 р. імпорт молочної продукції збільшився майже у двічі, експорт скоротився на 7,6 % [1].

Основними країнами-експортерами з постачання молока та молочної продукції для України залишаються країни СНД – Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан, Молдова, Грузія, Вірменія. В результаті погіршення економічних відносин із Росією, вітчизняним виробникам необхідно шукати нові ринки збуту своєї продукції. Одним із перспективних напрямів є вихід на європейський ринок. Однією із основних проблем на шляху виходу українських товаровиробників на європейський ринок є невідповідність вітчизняної продукції європейським стандартам, що стосуються якості, умов зберігання молока, санітарно-гігієнічних норм.

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що молочна галузь України має значні перспективи розвитку, однак потребує значної уваги з боку держави. Основними заходами щодо забезпечення належного функціонування ринку молока і молочних продуктів вважаємо: збільшення поголів’я великої рогатої худоби; підвищення якості молока шляхом придбання та використання сучасного доїльного та холодильного обладнання; приведення у відповідність вітчизняних стандартів на молочну продукцію до європейських та впровадження даних стандартів на підприємствах галузі; посилення державного контролю за якістю і безпечністю вітчизняної молочної продукції з метою стимулювання попиту і можливості експорту; підвищення рентабельності виробництва сільськогосподарських виробників. Реалізація даних заходів, на нашу думку, дасть змогу підвищити ефективність розвитку молочного комплексу України та зміцнити його конкурентоспроможність.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

2. Лозовик Д. Б. Національні тенденції розвитку ринку молока і молочних продуктів // Д. Б. Лозовик / Ефективна економіка. – 2014. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3121

3. Тимофіїв Т. О. Перспективи розвитку вітчизняного молочного скотарства в контексті тенденцій на світовому ринку молока / Т. О. Тимофіїв // Аграрна економіка. – 2012. – Т.5. – № 3-4. – С.14-17.

Niyaz Mohammed Ali
Ph.D. Student
Odessa National Economic University (Republic of Iraq)

THE REALITY OF MEDICAL SERVICES AND ITS PERSPECTIVE IN KURDISTAN

Kurdistan is a federal region as part of Iraq; it has their own regional government, parliament, and constitution. the budget of KRG is consist mainly on 17% of the Iraq's budget plus the local government's revenues from the taxes , fees of government services, customs and donors abroad.

This sector was characterized by the following: 1. There was a big shortage in investment fund allocation especially in the health sector. 2. The region was affected more than the other parts of Iraq due to international embargo under the United Nation Security council Resolution (UNSR) after invasion of Kuwait by Iraq's government (IG) in 1990, in addition there was the second embargo was imposed on Kurdistan by Iraq.

Medical Services since 2003

In this stage the medical services development started depending especially in quantity indicators more than quality, there were many shortage and weakness which can be mentioned in the following: 1) The geographical distributions of medical services were not appropriately covered all inhabitants; 2) The same notice can be observed regarding the distribution of doctors and medical staffs in hospitals and clinical centers; 3) In spite of huge increase in establishing the private hospitals*, but it has mainly concentrated in the center of three main cites; 4) Due to the poor health services in public hospitals and clinic centers the majority of population prefer to visit the private sectors such as:

In spite of some advantages of the private health sectors which embodied in well-equipped and using more advanced technology than public health sector , in addition of less routines comparing with public health sector, although we notice some weaknesses in private health sector, for example:

A. The majority of the private hospitals and clinics are carrying out their services in buildings which are not constructed especially for medical services. B. The investors in the health sectors sometimes are not the people with general medical education. C. The cost of treatment of private medical services is very high which are not suitable for the majority of the people. D. Lack of appropriate condition in giving

license to establishing new health clinics, centers, or hospitals by imposing the requirement needed as pre condition.

1) All the medicines and vaccines requirements of the region are imported from abroad without appropriate quality controls.
2) Absence of medical insurance for inhabitant to facilitate medical treatment for all the people.
3) The region's private sectors in this domain became a good center for treatment of patient from other parts of Iraq.

The organization of the medical sector which is the responsibility of the ministry of health is facing several challenges:

Administration challenges:

1) Incapable administration structure of the ministry of health. 2) Shortage in the laws and rules in KRG. 3) Adopting classical system of administration far from E-governance. 4) Lack of following up system. 5) Disproportion in distributing medical cadres.

Financial challenges:

1) The financial system in public sector depends on KRG budget is very classic and highly centralized by the ministry of the finance. 2) Weak of planning system in the ministry of health look like the other ministries of region. 3) Preparation of annual budget is not made in accurate way. 4) The share of ministry of health in the budget is not suitable with the demand on its services. 5) Weak of internal finance control system in the ministry of health or by ministry of finance and external finance auditory of the regions. 6) The weakness of the budget can be noticed through the shortage in some articles which enforce to transfer from other articles. 7) Waste of financial recourses of the ministry through exaggerating expenditures to satisfy the needs of some high position. 8) Another reason for exaggerating the ministry budget expenditure is to face any reducing of the budget by ministry of finance. 9) The low percentage of investment share in the budget of ministry of health can be noticed. 10) Disproportion of the division of the budget according to the cities, districts, sub districts and rural area. 11) Lack of adequate financial controlling system.

Recommendations:

1. Giving priority in investment allocation especially in health sector and health services, in order to ensure the development of the health services in broad meaning of this word.
2. Improving quality of services in the health sector through preparing high qualified specialized physician.
3. Distributing health services to different geographical areas (districts, sub districts, villages and remote areas which financed from the budget of Ministry of Health.
4. Redistributing of doctors, medical staffs, and cadres in all part of the region fairly.
5. Enhancing the distribution of private clinic and hospitals to locate in districts and sub districts.
6. Increasing the efficiency of public clinic and hospitals.
7. Strengthening auditing and controlling systems.

8. Regarding the private health sector (hospitals, clinics and other medical services) it is necessary to well organizing administrative.
9. Establishing a suitable medical insurance system.
10. Encouraging the local investors for making a joint venture.
11. The strategy of the ministry needs cooperation with the other ministries.

Снігир Л.П.
аспірант
Університет економіки та права «КРОК» (Україна)

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЧИННИКІВ СТВОРЮВАНИХ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Мета забезпечення національних інтересів підтримки економічної безпеки країни включає:

1. Характеристику зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці держави, як сукупності умов і чинників, що створюють небезпеку для життєво важливих економічних інтересів особистості, суспільства і держави;

2. Визначення і моніторинг факторів, що підривають стійкість соціально-економічної системи держави, на короткострокову і середньострокову перспективу.

3. Визначення критеріїв і параметрів, що характеризують національні інтереси в галузі економіки та відповідають вимогам економічної безпеки держави.

4. Формування економічної політики, інституційних перетворень і необхідних механізмів, що усувають або пом'якшують вплив факторів, що підривають стійкість національної економіки [1, с.74].

Серед показників економічної безпеки ряд вчених виділяють такі головні показники:

а) показники економічного зростання;

б) показники, що характеризують ресурсний, виробничий, науково-технічний потенціал;

в) показники, що характеризують динамічність і адаптивність господарського механізму, а також його залежність від зовнішніх факторів;

г) показники якості життя.

Погоджуючись з наведеною класифікацією, можна вважати, що стосовно економіки системи вищої освіти виділяють наступні групи факторів:

а) чинники, що створюють загрози потенціалу економіки системи вищої освіти;

б) чинники, що створюють загрози ресурсам економіки системи вищої освіти;

в) чинники, що створюють загрози процесам, що протікають в економіці системи вищої освіти;

г) чинники, що створюють загрози інтересам споживачів результатів системи вищої освіти [2, с.78].

Стан економічної безпеки системи вищої освіти характеризується наявністю зовнішніх і внутрішніх чинників, що створюють загрози, які мають різну спрямованість. Отже, можна виділити вплив на розвиток системи вищої освіти наступних зовнішніх чинників, що створюють загрози:

а) діяльність політичних, економічних та інших іноземних структур, спрямована проти інтересів держави у сфері освіти;

б) прагнення ряду країн до домінування та утиску інтересів України у світовому освітньому просторі;

в) загострення міжнародної конкуренції за володіння технологіями;

г) зростання технологічного відриву провідних країн світу і посилення їхніх можливостей (створення конкурентоспроможної системи державної вищої освіти).

Сьогодні можна виділити і нові чинники, що створюють зовнішні загрози розвитку системи вищої освіти:

а) прояви фінансово-економічної кризи;

б) уповільнення в короткостроковій перспективі зростання витрат консолідованого бюджету на вищу освіту;

в) припинення або зниження в короткостроковій перспективі зростання доходів населення та створення принципово нової ситуації на ринку освітніх послуг;

г) зміна динаміки національного ринку робочої сили, перехід від ринку пропозиції до ринку попиту;

д) зміни в пріоритетах видатків бюджету домашніх господарств.

Аналіз робіт різних сучасних дослідників дають теоретичне осмислення чинників, що створюють зовнішні і внутрішні загрози, вимагають їх подальшого вивчення та класифікації.

Література

1. Бендасюк О. О. Соціальні аспекти економічної безпеки України // Регіональна економіка. – 2007. – № 3. – С. 70-78.

2. Баранцев Р. Г. Системная структура классификации / Р. Г. Баранцев // Классификация в современной науке. – Новосибирск : Наука, 2004. – С. 73-83.

Хусаінов Р.В.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В умовах системної кризи економіки і обмеженості ресурсів держава шукає нові механізми економічного зростання, а приватний бізнес – надійні і прибуткові канали вкладення капіталу. Ефективне впровадження механізму державно-приватного партнерства (ДПП) дозволяє вирішувати безліч економічних проблем, що стоять перед державою. В першу чергу, це залучення додаткових фінансових ресурсів, які є альтернативою бюджетного фінансування; по друге, це залучення приватного бізнесу як інституту впровадження ефективних практик управління державним майном у порівнянні із державними структурами; по третє, це активізація участі суб'єктів економічної діяльності у проведенні науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт спільно з науковими та освітніми установами, що призводить до створення ними нових інноваційних продуктів, посилення ролі знань в суспільстві, покращенні ефективності наукової та освітньої діяльності навчальних закладів.

Європейська економічна комісія ООН зазначає, що "державно-приватне партнерство засновується з метою забезпечити фінансування, планування, виконання та експлуатацію об'єктів, виробництв та надання послуг державного сектору". Його ключовими особливостями є:

1. Тривалість забезпечення і надання послуг (іноді терміном до 30 років);
2. Передача ризиків приватному сектору;
3. Різноманіття форм довготермінових контрактів, що укладаються юридичними особами з державними і муніципальними структурами.

ДПП звертається до інноваційних методів, що застосовуються державним сектором для укладання угод з приватним сектором, який використовує свій капітал і управлінський потенціал при реалізації проектів у відповідності з встановленими часовими обмеженнями та бюджетом, в той час як державний сектор зберігає відповідальність за забезпечення населення цими послугами вигідним для нього способом і здійснює позитивний вплив на економічний розвиток і підвищення якості життя населення [1, с.14].

Міжнародна практика впровадження ДПП довела свою ефективність і потребує вивчення з метою впровадження кращих практик в реаліях української економіки. На сьогодні ДПП успішно впроваджується у багатьох сферах економіки, зокрема у: інноваційній сфері; житлово-комунальному господарстві; будівництві та/або експлуатації автострад, доріг, залізниць, мостів, тунелів і метрополітенів; енергетиці; охороні здоров'я; освіті та науці; туризмі; будівництві, експлуатації та управлінні нерухомістю тощо. Вибір сфери впровадження ДПП у першу чергу залежить від стану економічного розвитку держави і у готовності передати притаманні державі функції

приватним компаніям, а також у потребі залучення додаткового фінансування в окремі сфери економіки.

Досвід реалізації проектів спільними зусиллями держави та приватного сектору має давню історію. Починаючи з XVI ст. європейські монархи, особливо у Франції, уступали проведення громадських робіт своїм "фінансовим інвесторам", яких називали антрепренерами (від фр. – *entrepreneur* – підприємець). Зокрема, до таких видів робіт відносились: будівництво та облаштування русла річок і каналів, покриття доріг, збір сміття, освітлення вулиць, доставка пошти, громадський транспорт і навіть оперні театри. Подібна система існувала в багатьох європейських країнах: наприклад, концесії на канали у Великобританії, зокрема, концесія на Оксфордський канал від 1791 р. [2, с.29].

В Україні проекти партнерства держави (органів місцевої влади) з приватним бізнесом мають також давню історію, а особливого розквіту вони набули у XIX – на початку XX ст. і зосереджувалися у сфері будівництва, транспорту, міської інфраструктури та комунікаціях. Таким чином, ефективність державно-приватного партнерства вже у ті давні часи була безперечною: внаслідок реалізації концесійної угоди між місцевою владою і приватним товариством у Києві започатковується централізоване водопостачання і відкривається рух першого у Росії і Східній Європі міського електричного трамваю [3, с.329].

З кінця XX століття все більше країн світу застосовують механізми державно-приватного партнерства. Аналіз досвіду впровадження, фінансування, управління та реалізації проектів ДПП країн Європи, Азії та Північної Америки є корисними для практичного застосування в Україні.

Державно-приватне партнерство є ефективним механізмом підвищення конкурентоспроможності економіки і дієвим активатором інноваційного розвитку, сприяє: інтенсифікації економічного розвитку країни; залученню додаткових інвестицій в довгострокові інфраструктурні проекти; покращенню соціальної інфраструктури в регіонах; створенню нових робочих місць тощо. Саме тому, ДПП може виступати механізмом розвитку підприємництва в Україні. Дослідження державно-приватного партнерства як механізму розвитку підприємництва в Україні є предметом подальших досліджень науковців.

Література

1. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства // Европейская экономическая комиссия; ООН. Нью-Йорк; Женева, 2008. – 114 с.

2. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.

3. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : кол. моногр. / за ред. д.е.н. М. І. Скрипниченко ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 720 с.

Воробйов А.А.
здобувач
Одеський національний економічного університет (Україна)

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО ОТОЧЕННЯ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ХЛІБА ТА ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ

Ринок хліба та хлібобулочних виробів є одним з найважливіших секторів економіки, який має великий потенціал та забезпечує населення життєво необхідною продукцією, що у свою чергу у певній мірі гарантує державі соціальну стабільність. При цьому в останні роки на ринку спостерігається деякі зміни, які негативним чином впливають на розвиток підприємств-виробників. Ці негативні тенденції зумовлені складною економічною ситуацією на світовому та вітчизняному ринку та скороченням попиту населення. Це призводить до різкого зниження обсягів виробництва.

Реальне скорочення ринку хліба пов'язане зі зниженням чисельності населення країни, а також зі зростанням споживання продуктів – замінників хліба. При цьому досить складно врахувати обсяги виробництва хліба невеликими підприємствами-виробниками. У зв’язку з цим, дані офіційної статистики дещо помилкові, а частина ринку перебуває в тіні. З упевненістю можна стверджувати, що Державний комітет статистики не враховує 30-40 % вироблюваного в Україні хліба та хлібобулочних виробів. Тим не менш, скорочення ринку хліба та хлібобулочних виробів відбувається з 2008 р.

Слід зазначити, що зниження обсягів виробництва найпопулярнішого в країні харчового продукту не є наслідком попиту, що скоротився, з боку населення. Причина зниження обсягів виробництва в скороченні пропозиції якісного борошна. Це пояснюється тим, що, незважаючи на досить високі урожаї зерна в Україні, значна кількість зерна країни знаходиться у бункерній вазі. При цьому вітчизняне борошно активно експортується державою до Республіки Молдова, Індонезії, Тунісу. Така ситуація пов’язана з тим, що для виробників зерна в Україні не пропонується адекватна ціна. І доки існує жорстке державне регулювання хлібного ринку пропонування адекватної ціни за вітчизняне борошно представляється неможливим.

Значні складнощі з постачаннями борошна для підприємств-виробників хліба і хлібобулочних виробів збільшують шанси появи на вітчизняному ринку імпортної продукції. Враховуючи загальне зниження вітчизняного виробництва, можна припустити, що тренд на підвищення експортних показників підтримується виключно за рахунок зростання цін на продукцію. Вітчизняні підприємства-виробники не мають свободи у виборі цін, що примушує їх продавати продукцію за рубіж, а іноземні виробники, поставляючи на український ринок свою продукцію, позбавляють прибутків вітчизняні фірми.

Окрім економічної складової для українських підприємств-виробників хліба та хлібобулочних виробів існує проблема контролю над якістю нелегальної продукції. Так, жодна міні-пекарня не має повноцінної обладнаної

лабораторії, що здійснює контроль на усіх етапах випуску хліба – від сировини до готової продукції. Щоб здешевити товар, багато міні-пекарень активно використовують хімічні добавки, які є небезпечними для здоров'я. Також жорстке регулювання ринку хліба України державою стало причиною незацікавленості іноземних інвесторів в розвитку вітчизняних підприємств-виробників. Сьогодні в Україні практично немає хлібозаводів, де б використовувалися іноземні інвестиції. Незважаючи на проблему підтримання високої якості хліба та хлібобулочних виробів, попит на хліб в Україні відносно нееластичний як за ціною, так і по доходах громадян. При зростанні цін або зростанні доходів громадян попит на хліб істотно не зміниться. Лише при різкому зростанні ціни у декілька разів можливе деяке зниження загального рівня споживання хліба, а також зростання долі хліба, зробленого вдома.

Найближчими роками варто чекати збереження тенденції скорочення вітчизняного виробництва в натуральних величинах і зростання в грошових. За останні декілька років можна констатувати тенденцію до диверсифікації ринку і переорієнтації попиту українських споживачів на різноманітніші хлібобулочні вироби. До кризи багато українських споживачів із зростанням доходів були готові знизити споживання дешевої продукції (робиться з борошна першого або другого сорту) і платити за хліб удвічі більше, але купувати якісну продукцію з вищих сортів борошна з додаванням родзинок, кураги, інших сухофруктів або спецій. При цьому багато великих хлібобулочних комбінатів, бачачи зростаючий попит, почали випускати дорогі сорти хліба услід за дрібними виробниками. Проте криза негативно вплинула на зміну споживчих переваг.

На ринку хліба та хлібобулочних виробів спостерігаються тенденції до: концентрації виробництва і створення великих об’єднань, появи дрібних підприємств, що спеціалізуються на випуску окремих видів хлібобулочних виробів та розширення асортименту продукції основними виробниками з ціллю збільшення ринкової долі.

Отже ситуація, що склалася на ринку хліба, свідчить про те, що ринок давно вже вимагає змін та особливої уваги з боку держави. Успішне функціонування вітчизняних виробників можливо тільки за умови перегляду законодавчих актів, які регламентують розвиток цієї галузі. При цьому перспективними напрямами наукових досліджень у цій галузі є розробка стратегічних напрямів модернізації економічного механізму функціонування ринку хліба та хлібобулочних виробів.

Література

1. Анализ рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Украине [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://inventure.com.a/analytics/investments/analiz_rynka_hleba_i_hlebobulochnyh_izdelij_v_ukraine

2. Пекари прогнозируют сокращение производства хлеба в Украине [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://economics.unian.net/agro/887197-pekari-prognoziruyut-sokraschenie-proizvodstva-hleba-v-ukraine.html

Селютіна А.С.
здобувач
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (Україна)

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ

Характерною рисою розвитку фінансового ринку та економічної системи багатьох країн є формування відповідальної поведінки учасників ринку з питань екології, охорони навколишнього середовища, прав людини, корпоративного управління. Прагнення задіяти інвестиції у соціальних зрушеннях задля підтримки економічної та екологічної стійкості призвело до появи таких понять як соціально-відповідальні інвестиції і корпоративна соціальна відповідальність (КСВ).

КСВ є частиною корпоративної стратегії конкурентоспроможності – це сукупність соціальних, етичних та екологічних проблем в умовах управління корпоративною стратегією. Концепція соціально-відповідального інвестування істотно підвищує вмотивованість акціонерних товариств до впровадження стратегії КСВ. На корпоративних сайтах зарубіжних компаній зазвичай є окремий розділ або звіт та детальний опис ініціатив з соціальних та екологічних питань. KPMG зазначають, що кількість компаній, які звітують про свої ініціативи в області КСВ, у світі зростає. У 2013 р. 51 % досліджуваних компаній включили інформацію про КСВ у щорічний фінансовий звіт (у 2011 р. – тільки 20 %, у 2008 р. – 9 %) [1]. Сьогодні це може розглядатися як стандартна світова практика.

Ці зміни підкреслюють необхідність подальшого впровадження й удосконалення вимог з боку урядів щодо розкриття нефінансової інформації. КСВ може регулюватися на державному рівні шляхом запровадження національної політики, як, наприклад, у Бельгії, Болгарії, Чехії, Німеччині, Данії, Естонії, Фінляндії, Італії, Литві, Польщі, Швеції, Данії, Франції, Німеччині, Великобританії та Нідерландах, де акціонерні товариства зобов’язані оприлюднювати окремі звіти з КСВ або включати їх до Річного звіту. До країн, де національна політика знаходиться на стадії розробки, відносяться: Австрія, Ірландія, Угорщина, Мальта, Іспанія Хорватія, Греція, Латвія, Португалія, Румунія, Словенія та Словаччина. У деяких країнах відкриті пенсійні фонди зобов’язані у інвестиційні політиці зазначати як екологічні та етичні питання розглядаються при прийнятті інвестиційних рішень [2; 3].

Важливу роль у спонуканні до розкриття нефінансової інформації відіграють фондові біржі. Так, Нью-Йоркська фондова біржа запровадила правила корпоративного управління, які вимагають від лістингових компаній прийняття й розкриття кодексу ділової поведінки та етики. Німецька Deutsche Börse має дворівневу систему лістингу, де компанії поділяються за критеріями їх відповідності до найкращих практик щодо методів управління, фінансової звітності, та інших питань. Стокгольмська біржа залишає за собою право

провести делістинг компаній, які порушують етичні норми. У 2013 р. в Канаді заснували the Social Venture Exchange – одну з перших в світі соціальних бірж, яка створена для соціально відповідальних інвесторів і фондів, які задовольняють їх вимоги [2].

Центр «Розвиток КСВ» презентував Індекс Прозорості сайтів Топ-100 українських компаній за 2014 р. За результатами, тільки третина компаній створюють на власних сайтах окремий розділ з питань КСВ. Більшість компаній не приділяють питанням висвітлення КСВ політики та її результатів достатньо уваги і не розглядають таку практику як важливу складову комунікації зі стейкхолдерами. Найчастіше розкриваються такі питання, як трудові відносини, охорона довкілля та взаємовідносини з громадою. Найменш поширеними практиками залишаються питання менеджменту корпоративної відповідальності, етики та антикорупційної політики. Тільки 14 компаній опублікували нефінансові звіти [4].

Отже, тенденції розвитку світових фінансових ринків демонструють необхідність впровадження та демонстрації КСВ. Вона має бути інтегрованою у бізнес-стратегію компанії з метою приносити користь всім зацікавленим особам (співробітникам, споживачам, акціонерам, кредиторам, громаді) та робити свій внесок у процес сталого розвитку. Запровадження КСВ сприяє створенню вартості у середньостроковому та довгострокову періодах, а отже, підвищує інвестиційну привабливість компанії. Найкращим доказом цього слугує наявність попиту з боку інвесторів та фінансових інституцій на соціально відповідальні інвестиції, що в свою чергу стимулює компанії до активнішого впровадження практик КСВ.

Література

1. The Sustainability Yearbook 2014 [Електронний ресурс] // RobecoSAM AG. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.sustainability-indices.com/images/RobecoSAM_Sustainability_Yearbook_2014_Low-Res.pdf.

2. A role for market regulators and operators in advancing corporate transparency on sustainability [Електронний ресурс] // Global Reporting Initiative – Режим доступу до ресурсу : https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Paper-Market-Regulators-and-Operators.pdf.

3. Corporate Social Responsibility Disclosure Efforts By National Governments And Stock Exchanches [Електронний ресурс] // The Initiative for Responsible Investment at Hauser Institute for Civil Society. – 2014. – Режим доступу до ресурсу : http://hausercenter.org/iri/wp-content/uploads/2015/04/CSR-3-27-15.pdf.

4. Центр «Розвитку КСВ в Україні» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : http://www.csrukraine.org/

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Підписано до друку 26.08.2015 Формат 60*84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. лист. 21,39
Тираж 300 прим.

Типографія «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгієвський узвіз, 8
Свідоцтво ДК №3564 від 31.08.2009
Тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru