МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

МАТЕРІАЛИ
П’ЯТОЇ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

ОДЕСА-2016

УДК 334.716 (043.2)
ББК 65.29

Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики : Матеріали п’ятої міжнар. наук.-практ. конф., 15-16 вересня 2016 р. – Одеса, Атлант, 2016. – 426 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. 2016



КАФЕДРІ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА ОНЕУ 50 РОКІВ!

Кафедра економіки підприємства має довгу і яскраву історію, яка починається з 1966 р. – року її народження. В 60-ті роки минулого сторіччя Одеський кредитно-економічний інститут зазнав стрімкого розвитку. Створювались нові факультети та нові кафедри. Так, із кафедри народногосподарського планування і галузевих економік було створено декілька нових, в тому числі й кафедра економіки і організації промислового виробництва, нині кафедра економіки підприємства.

Не зважаючи на свій солідний вік і наявність серйозних науково-методичних напрацювань у сфері економіки підприємства та підприємницької діяльності, колектив кафедри сповнений новими задумками, планами, проектами, які є відповіддю на виклики часу. І ми сподіваємося, що всі вони будуть втілені в життя. Запорукою здійснення цих сподівань є молодь кафедри, котра в поєднанні з досвідченими професорами і доцентами впевнено дивиться в майбутнє.

Адже, як зазначив ректор ОНЕУ, член-кореспондент НАН України М. І. Звєряков на святкуванні 95-річчя заснування університету: «Без колективу нашого вищого навчального закладу, без видатних науковців минулого й теперішнього часу це всього лише неживі стіни. Одеський національний економічний університет роблять люди…».

Ми цілком згодні з нашим ректором і говоримо: «Кафедру економіки підприємства теж роблять люди – її викладачі».

Дорогі колеги, друзі нашої кафедри і випускники нашої спеціальності! Зі святом Вас! Сподіваємося, що 50-річний ювілей кафедри економіки підприємства відкриє нову сторінку в славетних напрацюваннях та досягненнях нашого колективу!

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

ЗМІСТ

1. Проблеми підвищення якості продукції та конкурентоспроможності підприємства		С.
Шиян Д. В.	Економічні фактори концентрації виробництва в агарних підприємствах	16
Мироненко Є. В. Фоміченко І. П.	Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств в умовах транзитивної економіки	18
Коваленко О. В. Діденко Д. О.	Проблеми підвищення якості продукції на вітчизняних підприємствах	20
Барабаш О. О. Куликова С. В.	Практичне впровадження шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства	22
Білявський В. М.	Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства	24
Галасюк С. С.	Специфіка функціонування мотелів в Україні	26
Іващенко О. В. Шелеметьєва Т. В.	Якість продукції як чинник забезпечення економічної безпеки підприємства	28
Коваленко С. І.	Європейський досвід підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів шляхом створення транскордонних кластерів	30
Козуб В. О. Чернишова Л. О.	Чинники конкурентоспроможності підприємств сфери послуг	32
Кучер А. В. Кучер Л. Ю.	Економічна оцінка агрохімічних заходів управління якістю продукції	34
Літвінова В. О.	Конкурентоспособность продукции – характеристика или свойство?	36
Ожелевська Т. С.	Конкурентоспроможність сільського-сподарських підприємств України в контексті європейської інтеграції	38
Робул Ю. В.	Динамічні маркетингові компетенції як інструмент розвитку конкурентоспроможності підприємства	40
Панченко О. І. Базілінська О. Я. Сергіянський С. Г.	Ефективний страховий захист підприємств залізничного транспорту як основа їх конкурентоспроможності	42
Харченко Т. Б.	Бенчмаркінг як інструмент управління якістю продукції на підприємстві	44
Чабаров В. А. Церцеил Л. В. Неделков А. В.	Совершенствование менеджмента качества на предприятиях ПАО «Одесский каравай»	46

Шевченко І. Ю.	Затяжна криза вітчизняного автомобіле-будування: реалії сьогодення	48
Молла М. Г.	Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств	50
Дуранова Т. А.	Передумови формування конкурентних переваг підприємств олійно-жирового комплексу	52
Коренман Є. М.	Проблеми підвищення конкурентоспроможності готельно-ресторанних підприємств	54
Мещеряков В. Є.	Вплив аутсорсингу на формування витрат сільськогосподарських підприємств	56
Орленко О. М.	Диверсифікація як засіб підвищення продуктивності праці в умовах посилення конкуренції	58
Фомічова К. Б.	Перспективи органічного виробництва у світі та в Україні	60
Александрова К. І.	Сучасні тенденції споживчої оцінки якості продуктів харчування	62
Богачик П. П.	Електронна торгівля як фактор підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	64

2. Інноваційно-інвестиційні аспекти розвитку підприємства

Балджи М. Д.	Інноваційна діяльність на підприємствах виноробної галузі одеської області	66
Яковлєв А. І.	Ефект інновацій при подальшому використанні їх споживчих якостей	68
Ковальов А. І. Волчек Р. М.	Особливості визначення інвестиційної вартості кранобудівних підприємств	70
Колодинський С. Б. Ковальов А. І. Дубницький В. І.	Сучасні форми інноваційних бізнес-інкубаторів	72
Лазарєва Є. В.	Інструментарій оцінки асиметрії у розвитку інноваційної активності підприємництва	74
Лопатинський Ю. М.	Методологія наукових досліджень в умовах невизначеності функціонування підприємств	76
Никифоренко В. Г.	Складові формування інноваційної поведінки персоналу підприємства	78
Пунько Б. М.	Триєдина «інноваційно-інформаційно-інвестиційна» мережа економічної діяльності підприємства	79
Рєпіна І. М.	Наука інноватика як передумова активізації інноваційного підприємництва	82

Левитская А. П.	К вопросу оценки инновационного потенциала производственно-экономической системы	84
Грішнова О. А. Козловський А. Т.	Соціальні інвестиції на підприємстві: принципи контролінгу	86
Яшкіна О. І.	Дослідження маркетингового потенціалу інноваційної продукції	88
Маслак О. І. Глазунова О. О. Маслак М. В.	Зовнішні фактори розвитку системи трансферу технологій машинобудівного підприємства	90
Кравченко В. О.	Активізація інноваційного розвитку – основа економічної безпеки підприємства	92
Бутенко В. М.	Стан інноваційної діяльності в Україні	94
Загарій В. К.	Спільні підприємства як форма залучення іноземних інвестицій в економіку України	96
Карпінська Г. В.	Сучасний стан та проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку промислових підприємств України	98
Квасницька Р. С.	Позиціювання інститутів фінансового ринку за рівнем якості їх інвестиційного потенціалу	100
Кіжаєв С.О.	Інноваційний шлях розвитку як основа для співробітництва ВУЗу та підприємства	102
Дубина М. В. Тарасенко А. В. Галенко Т. В.	Роль корпоративних облігацій у розвитку суб'єктів господарювання	104
Клюс Ю. І. Чернодубова Е. В.	Етапи стратегії ефективного розвитку промислових підприємств при переорієнтації їх на інноваційний шлях розвитку	106
Таушанжи К. П. Дели В. З.	Методика отбора инвестиционных проектов: новая парадигма	108
Кухарець В. В. Кухарець С. М.	Виробництво біопалива як складова інноваційної діяльності аграрних підприємств	110
Мельник Н. В.	Реальний інвестиційний проект: звітність про рух коштів	112
Парубець О. М. Сугоняко Д. О.	Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств малого бізнесу в Україні	114
Продиус О. И. Продиус Ю. И. Постовая Т. И.	Инновационные аспекты управленческого консультирования	116
Семенова В. Г.	Напрямки та джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні	119

Самотоєнкова О. В. Ольвінська Ю. О.	Оцінка сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств	121
Стрельников Р. Н.	Внутренние ресурсы предприятий как источник финансирования капитальных инвестиций	123
Мартинюк О. М.	Перспективи розвитку провайдингу інновацій в Україні	125
Никилева Н. А.	Инновационный потенциал предприятия: механизм формирования и эффективного использования	127
Янковий В. О.	Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України	129
Чуркіна І. Є.	Основи стратегії інноваційного розвитку України	131
Черненко С. М.	Соціальні інновації та їх роль в реалізації соціально-економічного розвитку	133
Мороз Е. Г.	Оцінювання інноваційного розвитку підприємств житлово-комунального господарства	135
Харіна О. О.	Комерціалізація наукових розробок та бар'єри, що виникають на її шляху в сучасних умовах	137
Череватський Д. Ю. Фокіна І. В.	Деякі аспекти вугледобувних державно-приватних партнерств	139
Галасюк К. А.	Стратегії інноваційного розвитку підприємств готельного господарства	141
Обертайло М. В.	Напрями підвищення рівня інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства	143
Тарасова Ю. А.	Особливості розвитку IPO українських компаній	145
Шкурупская И. А.	Особенности формирования рынка научных разработок	147
Степанова І. В.	Проблеми ефективного функціонування інститутів спільного інвестування в Україні	149
Колотова Н. Б.	Дослідження визначення поняття «інноваційний проект» та «стартап»	151
Литинская А. В. Katarzyna Czech	Стратегия инноваций на предприятиях XXI века	153
Веко Р. В.	Переход предприятий на инновационный путь развития посредством интеграции с научными учреждениями	155
Григор'єва С. В.	Організаційні передумови консолідації капіталу вертикально-інтегрованими компаніями в Україні	157
Камаран Али Хассан	Особенности привлечения прямых иностранных инвестиций предприятиями нефтегазового комплекса	159

Меглей В. І.	Екологізація функціонування аграрних підприємств	161
Оксенюк С. Г.	Вдосконалення кластерної політики як умова економічної безпеки держави	163
Паньков О. Б.	Особливості підвищення ефективності функціонування механізму інвестиційної діяльності підприємства	165
Репушевская Ю. О.	Прогнозирование инвестиционных возможностей рекапитализации машино-строительных предприятий	167
Салавеліс Д. Є.	Трансформаційний вектор сталого розвитку Group Buzzi Unicem	169
Сугак Т. О.	Управлінські інновації організації системи бухгалтерського обліку в інформаційно-аналітичному забезпеченні економічної безпеки підприємства	171

3. Стратегія розвитку підприємства

Купінець Л. Є.	Екологоорієнтована стратегія розвитку підприємств	173
Довбня С. Б. Разгоняєва Т. М.	Методичні особливості оцінки фінансової стійкості підприємства	175
Довбня С. Б. Чабанец Т. М.	Обґрунтування системи ключових показників декомпозиції операційної стратегії підприємства	177
Кузнецова І. О. Кюне О. О.	Стратегія економічної безпеки: підходи до формування	179
Россоха В. В. Шарапа О. М.	Роль Інтернет-маркетингу в аграрному бізнесі	181
Баранник Л. Б. Костенко Е. А.	Социальный пакет как элемент стратегии развития предприятия	183
Войтко С. В. Воронкова І. Ю.	Інтегровані об’єднання як засіб підвищення рівня економічної стійкості підприємств	185
Павлов О. І.	Адаптація в системі стратегії розвитку підприємства	187
Шалімова Н. С.	Проблеми ідентифікації інформаційних потреб користувачів результатами аудиту	189
Басюркіна Н. Й.	Стратегічні аспекти розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні	191
Меліх О. О. Меліх Т. Г.	Сімейні підприємства як інструмент стратегічного управління у харчовій промисловості	193
Бабій О. М.	Публічне розміщення акцій (IPO) як інструмент підвищення капіталізації бізнесу	195

Гребешкова О. М.	Стратегічний аспект підприємницької діяльності в Україні	197
Гуторов А. О.	Стратегічні моделі контрактної взаємодії підприємств в аграрному секторі економіки	199
Ільєнко Н. О.	Реформування оплати праці в Україні шляхом модернізації її форм і систем	201
Ляшенко Г. П.	Інтелектуальний капітал – складова нематеріальних активів для оцінки бізнесу	203
Сілічєва Н. Є. Шелест О. В.	Ідентифікація рівня санаційного потенціалу підприємств	205
Танасюк І. М.	Особливості формування стратегії стабілізації в сучасних умовах	208
Нагорний В. В. Костюк Т. О.	Щодо питання підвищення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств	210
Гагауз В. Н.	Эволюция, революция или трансформация стандартов оценки имущества в Украине	212
Дроздова О. Г.	Електронна торгівля в Україні: стан та перспективи розвитку	214
Ковальчук Т. Г.	Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності як чинник економічної стабільності підприємства	216
Stovba T.	Strategic Aspects Of The Development Of The Enterprises Marine Economic Complex Of Ukraine	218
Харун О. А.	Розвиток трудового потенціалу підприємства	220
Чаплінський В. Р.	Особливості формування бізнес-моделей підприємств в мережі Інтернет	222
Шергіна Л. А. Савощенко О. О. Криницька Л. В.	Оцінювання рівня відповідального ведення бізнесу	224
Винокурова О. І.	Дью діліджене в процесі стратегічних перетворень ліфтової промисловості	226
Спасенко Ю. О.	Можливості запровадження прогресивних форм і систем оплати праці на підприємствах	228
Зіньковська Д. В.	Місце маркетингового аудиту у формуванні стратегії підприємства	230
Матвиенко А. И.	Профессиональные спортивные клубы как предприятия отрасли	232
Матіщак Ю. І.	Аналіз складових розвитку молокопереробних підприємств України	234
Стельмах Х. П. Шевців А. Б.	Збалансована система показників	236
Буздиган М. О.	Оцінка ділової активності підприємства на макрорівні	238

4. Планування та контроль на підприємстві в сучасних умовах

Добрянська Н. А. Попович О. М. Клим О. О.	Формування системи внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками	241
Єгупов Ю. А. Малишко В. С.	Класифікація планів підприємства залежно від змісту і типів цілей	243
Струтинська О. М.	Забезпечення професійної компетентності працівників аудиторських фірм як елемент їх внутрішньої системи контролю якості	245
Янкова О. О.	Про впровадження стратегічного планування на підприємствах	247

5. Сучасні технології управління на підприємстві

Заїнчковський А. О. Труш Ю. Л.	Сертифікація системи управління безпечністю харчових продуктів	249
Жадько К. С.	Методичні аспекти впровадження сучасного інформаційного забезпечення управління підприємствами	251
Семенов В. Ф. Нєчева Н. В.	Управлінський розвиток підприємств курортно-рекреаційної сфери	253
Grzybowska-Brzezińska M. Gorlova O.	Effectiveness Of Standardised Managing Systems Of Enterprise At The Macro Level	255
Гончаренко Е. Н.	Система риск-менеджмента на предприятии	257
Горовий Д. А.	Дослідження структури нематеріальних активів у різних країнах світу	259
Лук'янова В. В.	Невизначеність як базова властивість ризику в економіці	262
Чернобай Л. І. Сергеєва Ю. В.	Методика управління ризиками діяльності підприємств	264
Гамма Т. М.	Застосування когнітивного підходу до прийняття рішень	266
Горова К. О.	Аналіз привабливості регіону в якості виробничого аутсорсера	268
Гура О. Л. Полтавчнеко Н. Д.	Крауд-технології в господарський діяльності підприємства	270
Гут Л. В.	Механізм стратегічної адаптації підприємства до зовнішнього середовища	272
Ігнашкіна Т. Б. Устимчук С. О.	Щодо методичного інструментарію оцінки трудового потенціалу підприємства	274
Кальченко О. М. Шишкіна О. В. Анікейчик О. В.	Функціональне призначення системи управління прибутком підприємства	276

Карпенко Л. М. Busary Olanrewaju Ridwan	Сучасні питання модернізації адміністративного супроводження функціонування організації	278
Кизенко О. О.	Трансформація економічної функції на підприємстві: багатовекторність та конвергенція	280
Корниевская Е. В.	Механизм управления экономической безопасностью предприятия в нестабильных условиях хозяйствования	282
Кошельок Г. В. Малишко В. С.	Стрес-тестування ризиків грошових потоків промислового підприємства	284
Кузьменко Г. І.	Концепція створення системи обліково-інформаційного забезпечення діяльності суб'єкта господарювання	286
Літвінов О. С.	Методичні засади розрахунку швидкості та прискорення процесу економічного відтворення ресурсів	288
Макогон В. В.	Застосування аутсорсингу у системі управління податковим навантаженням агроформувань	290
Мартинюк О. А.	Сучасні технології управління підприємствами АПК	292
Передало Х. С. Процик І. С.	Основні аспекти етичної поведінки з врахуванням процесів євроінтеграції	294
Петик М. І. Тесля С. М.	Управління податковою безпекою підприємства	296
Сабадирьова А. Л. Шинкаренко В. М.	Сучасні механізми оцінювання капіталізації потенціалу підприємства	298
Самофатова В. А.	Концепція адаптивного управління сталим розвитком підприємств харчової промисловості	300
Ситник Й. С.	Зміна структури робочого часу персоналу підприємств в умовах інтелектуалізації економіки та менеджменту	302
Слободянюк О. В.	Сучасні проблеми формування стратегічного управління страхових компаній	304
Чубук Л. П.	Сценарний аналіз ризиків інвестування у елеватори (зерносховища)	306
Малютенко О. Ю.	Ризик невиконання стратегічних цілей організації: оцінка та запобіжні дії	308
Горлова О. П.	Проблеми інтегрування стандартизованих систем управління на підприємствах України	309
Шалений В. А.	Основні засади управління господарськими ризиками в умовах кризи	311

Карташов С. В.	Опыт проведения минимизации рисков хозяйственного развития предприятий пищевой промышленности	313
Szegál B.	Human Resource Management In Small And Medium-Sized Enterprises	315
Обнявко Т. С.	Удосконалення методики прийняття рішень щодо виробництва та закупівель озброєнь і військової техніки	316
Чернова В. В.	Основные принципы формирования концепции контроллинга в стоимостно-ориентированной модели менеджмента	318
Садюк А. В.	Деякі принципи лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту	320
Фіалковська А. А.	Концепція економічно доданої вартості в антикризовому управлінні підприємством	322
Чижов В. А.	Окремі підходи до кризис-менеджменту IT підприємства в Україні	324
Борисяк О. В.	Впровадження сучасних технологій управління персоналом на підприємствах	326
Ковтун В. П.	Проблемне поле управління репутаційними ризиками підприємства	328
Шелест О. В.	Роль фінансової санації в системі антикризового управління підприємства	330

6. Математико-статистичні методи і моделі в управлінні підприємством

Янковий О. Г. Кузнецов Е. А.	Оцінка управлінського ефекту на регіональному рівні	332
Кулинич О. І. Кулинич Р. О.	Статистичне моделювання соціально-економічного розвитку на регіональному та районному рівні	334
Grzywińska-Rąpca M. Grzybowska-Brzezińska M.	Econometric Models Expenses Of Employees Households	337
Погорелова Т. В.	Таксономичекий анализ эффективности предпринимательской деятельности	338
Семенова К. Д.	Статистичні методи – інструмент оцінювання ризиків підприємств	340
Ульянченко Н. В. Ковальова О. В.	Вплив ефекту масштабу на рівень беззбитковості виробництва озимої пшениці	342
Янковий В. О.	Фондоозброєність і гранична норма заміщення ресурсів неокласичних виробничих функцій в умовах максимізації випуску продукції	344

Сукач О. О.	Застосування таксономічного аналізу в процесі дослідженні ефективності праці та витрат на оплату праці	346
Цуркан С. М.	Життєві цикли продукції підприємства, підприємства та персоналу підприємства	348

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

Мельник Л. Г. Дегтярева И. Б. Шимко В. Ю.	«Зелёное» производство в свете третьей и четвертой промышленных революций	350
Гонтарева І. В. Іваненко О. В.	Передумови реалізації інвестиційних проектів з підвищення енергоефективності в Україні	352
Дегтярьова О. О.	Проблеми підвищення енергетичної ефективності в ресурсопостачальних компаніях	354
Дубровська В. В. Шкляр В. І. Губська О. В.	Техніко-економічна ефективність роботи пасивної системи сонячного теплопостачання в містах України	356
Дубровська В. В. Шкляр В. І. Старовойт О. В.	Економічна доцільність використання енергії вітру в системі теплопостачання об’єкту	358
Kasian Serhii Y.	Quality Of Logistic Service In Case Of Marketing Management Of The Energy Enterprises	360
Трофименко А. В. Трофименко В. В.	Теплонасосні установки в енергоактивних будівлях	362
Прокопенко В. В. Мешенко Н. О.	Компенсація реактивної потужності як метод підвищення енергетичної ефективності на підприємстві	364
Пудичева Г. О.	Енергетична безпека підприємств: сутність та фактори її забезпечення	365
Трофименко А. В. Гокмен О. А. Мартінез Л. А.	Оцінка ефективності систем теплопостачання з тепловими насосами	367
Тащеев Ю. В.	Моделирование организационно-экономического механизма внедрения солнечной электроэнергетики на предприятиях на основе междисциплинарного подхода	369
Кирильчук І. Г	Проблеми взаємовідносин між основними гравцями в енергетичній сфері	372

8. Економічні проблеми зовнішнього оточення підприємства

Grzybowska-Brzezińska M. Grzywińska-Rąpca M.	The Regulation System Of Production In The European Union And The Functioning Of The Milk Market In Poland	374
Grzybowska-Brzezińska M. Grzywińska-Rąpca M.	Virtualization Communication And The Development Of Electronic Commerce	375
Кичко І. І.	Місце мотивації у процесі функціонування неформального сектору економіки	377
Гринченко Р. В.	Влияние первопричин возникновения циклических колебаний в экономике на деятельность агропромышленных предприятий	379
Грицина Л. А.	Характеристика проблем бізнес-середовища України за даними міжнародних індексів	381
Івченко Є. А.	Трансформаційний процес: природа, види, місце в системі економічної безпеки підприємства	383
Tatjana Kuklinova Dr. Rolf Sukowski	Unterstützung Für Kleine Und Mittlere Unternehmen In Deutschland	385
Милашко О. Г.	Зарубіжний досвід перерозподілу доходів нефінансових корпорацій	388
Мельничук Л. Ю.	Основні напрями вдосконалення методики оцінювання кредитоспроможності позичальників юридичних осіб	390
Саенсус М. А.	Анализ цепей поставок в условиях трансформации глобальных потоков производства и потребления	392
Світлична О. С.	Проблеми страхування вантажів в Україні	394
Чукурна О. П.	Оцінка впливу логістичних витрат промислових підприємств на показник дохідності	396
Kurganskaya E.	Treasury System: Theoretical Fundamentals	398
Власюк Т. О.	Пріоритети захисту національного ринку промислової продукції	400
Стасіневич С. А.	Трансфертне ціноутворення в Україні як метод податкового контролю діяльності підприємства	402
Прунцева Г. О.	Необхідність застосування основ фізичної економіки при побудові системи продовольчого забезпечення	404
Павлоцький В. Я.	Статистичний підхід до аналізу зовнішнього середовища туристичних підприємств	406

Ганжа Б. О.	Систематизація ризиків існування неформального сектору економіки	408
Малікова І. П.	Використання індексу Герфіндаля-Гіршмана при оцінці концентрації страхового ринку України	410
Мачтакова Е. Г.	Синдикализм в Квебеке: новые вызовы	412
Парфентьєва О. Г.	Оцінка нестабільності зовнішнього середовища при діагностиці діяльності підприємства	414
Хаскін Г. В. Сербінова К. Х.	Тарифи та компенсаційна політика у міському господарстві	416
Бурковський П.	Інтеграція капіталів в агропромисловому комплексі	418
Капталан С. М.	Фактори інтеграції в АПК України	420
Микитюк О. Л.	Загальні проблеми та чинники розвитку підприємств фінансового сектору економіки	422
Сербінова К. Х.	Тарифна політика та підвищення ефективності міського господарства	424

1. ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

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

ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА В АГАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сьогодні в аграрному секторі продовжується концентрація виробництва, в першу чергу через укрупнення земель сільськогосподарських підприємств. Це в свою чергу призвело до виникнення так званих, агрохолдингів. Вплив агрохолдингів на ринок оренди землі є безперечним. Цей вплив має неоднозначний характер. З одного боку агрохолдинги витісняють з ринку оренди місцеві підприємства, а з іншого змушують їх змінювати свою спеціалізацію, підвищувати свою ефективність, збільшувати платежі власникам поїв. Останні, як правило є сільськими мешканцями, або їх нащадками. Кінцевим результат цього є підвищення загальної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Однак виникає питання: чи мають великі підприємства економічно виправдані джерела для виплат підвищеної орендної плати? Для відповіді на це питання було вирішено дослідити залежність її величини в сільськогосподарських підприємствах Харківської області від результатів діяльності та розмирів підприємств. В якості показників які можуть впливати на рівень орендної плати нами були обрані урожайність пшениці, питома вага тваринництва в товарній продукції, кількість працівників на 1 га ріллі, площа ріллі, величина товарної продукції на 1 га ріллі, витрати на 1 га ріллі (табл.).

Таблиця

Залежність між величиною орендної плати та окремими показниками діяльності сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2015 р.

Орендна плата, грн./га	Урожайність пшениці, ц/га	Питома вага тваринництва в товарній продукції, %	Кількість працівників на 1 га ріллі	Площа ріллі, га	Товарна продукція на 1 га ріллі, грн.	Витрати на 1 га ріллі, грн.
до 700	35,9	5,3	0,017	1094,7	14340,7	7411,4
700,1-900	35,6	8,7	0,018	1990,1	13363,8	7571,7
900,1-1100	38,7	11,6	0,021	1855,9	14521,5	8753,1
1100,1-1300	41,5	12,6	0,023	3178,7	15849,1	8839,3
1300,1-1500	41,7	20,1	0,023	3046,2	16264,7	9258,2
більш 1500	45,0	7,9	0,022	1886,9	19534,6	9667,9
По області	40,0	11,4	0,021	2175,4	15620,0	8684,4

Перший висновок, який можна зробити за даними, наведеними у табл., стосується того факту, що різниця між величиною орендної плати та рівнем ефективності виробництва носить долі складний та неоднозначний характер.

Так, рівень урожайності та величина товарної продукції на 1 ріллі зростають в водночас з збільшенням величини орендної плати. Зокрема в підприємствах з рівнем орендної плати до 700 грн./га середня урожайність пшениці дорівнювала 35,9 ц/га, товарної продукції – 7411,4 грн./га. В групі підприємств з її величиною більше 1500 грн./га ці показники вже становили – 45,0ц/га та 9667,9 грн./га (рис).

Також простежується взаємозв'язок між рівнем інтенсивності виробництва і величиною орендної плати. Подібна залежність має місце і у підприємств які мали більшу чисельність працівників в розрахунку на одинцю земельної площі. В той же саме час не було виявлено чіткої залежності між розмірами підприємства та орендною платою.

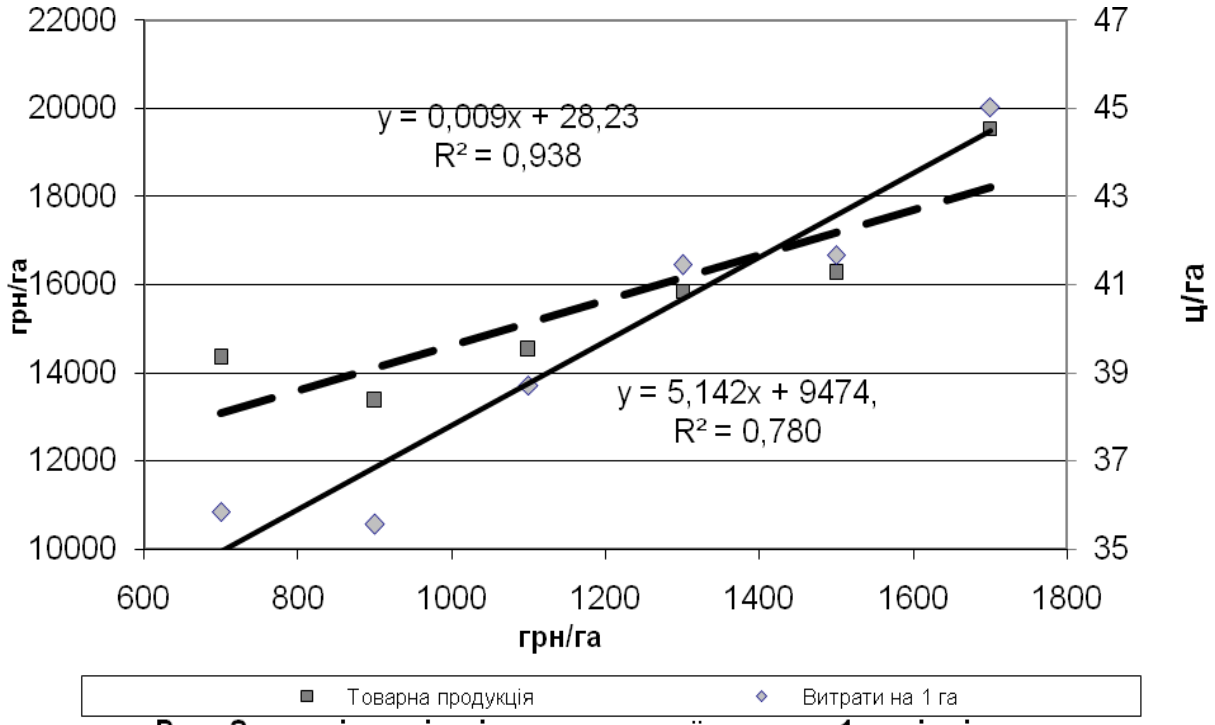


Рис. Залежність між рівнем орендної плати за 1 га ріллі та урожайністю пшениці , величиною товарної продукції на 1 ріллі в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2015 р. (дані згруповані)

Таким чином, проведене дослідження дозволили встановити, що існує залежність між рівнем інтенсивності та ефективності використання земель та рівнем можливостей підприємств збільшувати ставку оренди. В той же саме час розміри підприємств за величиною площі ріллі не мали суттєвого впливу на рівень орендної плати.

Мироненко Є. В.
д.т.н., професор,
Фоміченко І. П.
к.е.н., доцент
Донбаська державна машинобудівна академія (Україна)

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Незважаючи на негативні тенденції втрати вітчизняними підприємствами позицій на внутрішньому ринку, а також до зменшення частки машинобудівної продукції у структурі експорту, на сучасному етапі становлення світових економічних відносин, машинобудування є однією з найважливіших галузей економіки. Показники діяльності цієї галузі є основними для визначення рівня економічного розвитку країни. Багато українських машинобудівних підприємств програють конкурентну боротьбу зарубіжним виробникам. Тому однією з важливих проблем для них є підвищення конкурентоспроможності.

Проблема підвищення конкурентоспроможності визнається однією з найважливіших в теорії і практиці економічної науки. Особливе значення це має для українських підприємств, що функціонують в умовах транзитивної економіки, конкурентні позиції яких на сучасних світових ринках залишаються недостатньо високими. Недостатньо уваги до питання підвищення конкурентоспроможності в умовах транзитивної економіки призводить до дисбалансу в розвитку господарського механізму, підвищення кризової ситуації, ослаблення ринкових позицій.

Становлення ринкових відносин в умовах транзитивної економіки, ефективне освоєння господарюючими суб'єктами українського ринку, інтеграція його в світову економіку визначають проблему конкуренто-спроможності як найважливішу, ключову. В даний час машинобудівні підприємства освоюють нові види продукції, модернізують і оновлюють продукцію яку випускають. Принципи підходу до вибору виду продукції, правильне визначення його експлуатаційних характеристик, цінова політика, визначення ємкості ринку і можливого сегмента в ньому для конкретного підприємства визначають успіх того чи іншого проекту.

Уміння запропонувати потенційному покупцеві те, що потрібно, домогтися, щоб покупець віддав перевагу саме даному товару, при цьому, за рахунок постійного поліпшення споживчих властивостей товару, створення нових високоефективних зразків обладнання передбачати майбутні потреби галузі і визначають конкурентоспроможність товару.

Концептуальні основи теорії конкурентоспроможності в економіці були закладені такими зарубіжними авторами, як С. Брю, Е. Демінг, Ф. Котлер, К. Макконнелл, М. Портер; різні підходи до визначення джерел конкурентоспроможності підприємств запропоновані Р. Грантом, Дж. Барні, С. Смітом, Г. Джонсоном, М. Дертоузосом, А. Френсісом, Г. Ші.

Питання оцінки й управління конкурентоспроможністю підприємств і продукції, що ними випускається, розглядаються в роботах таких вітчизняних учених: О. І. Амоша, А. Е. Воронкова, Ю. Б. Іванов, Ю. В. Макогон, Г. М. Скудар, О. М. Тридід, Р. А. Фатхутдінов, М. О. Яновський; і зарубіжних науковців: О. Амбашта, Дж. Кідд, М. Хаммер.

Проте актуальність та деякі питання, пов'язані з оцінкою та управлінням конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств в умовах транзитивної економіки, залишаються не вирішеними і потребують подальшого наукового розгляду. Мета дослідження є розвиток теоретичних положень, щодо управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств в умовах транзитивної економіки.

Система управління конкурентоспроможністю є частиною системи управління підприємством, а її основним завданням є забезпечення максимально високого і максимально стійкого рівня конкурентоспроможності підприємства шляхом участі у формуванні управлінських впливів, що реалізуються в системі управління підприємством. При цьому ефективність роботи системи значною мірою залежить від використовуваних у її роботі методів і, у тому числі, методів і моделей оцінки й управління конкурентоспроможністю підприємства й продукції, що ним випускається.

Г. М. Скудар звертає увагу на те, що в залежності від способу утворення можна виділити цінову й споживчу конкурентоспроможність. У першому випадку зіставляється сума виробничих витрат і мінімум прибутку даної продукції із середніми цінами на аналогічну продукцію на конкретному сегменті ринку збуту. У другому беруться до уваги якісні технічні й економічні характеристики і їх відповідність вимогам споживачів на визначеному ринку (сегменті) збуту. Різновидом споживчої конкурентоспроможності є маркетингова (збутова) конкурентоспроможність. У даному випадку мається на увазі імідж торговельної марки, методи і способи просування продукції на ринках збуту [1].

Можна зробити висновок про те, що розповсюджені в даний час у науковій літературі визначення не повною мірою враховують специфіку машинобудівної продукції промислового призначення, для якої характерна низка особливостей: 1) відносно невеликі обсяги випуску продукції у кількісному вираженні; 2) тривалість виробничого циклу, що часто робить необхідним завчасне розміщення замовлень, а також співробітництво між виробником і споживачем ще на стадії розробки; 3) тривалий розрахунковий термін служби; 4) необхідність у професійній установці і якісному технічному обслуговуванні. Ці особливості обумовлюють низку істотних відмінностей процесів придбання й експлуатації машинобудівної продукції промислового призначення від аналогічних процесів для продукції масового попиту.

Література

1. Скударь Г. М. Организационно-экономические механизмы управления конкурентоспособностью предприятия: моногр. / Г. М. Скударь. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2000. – 483 с.

Коваленко О. В.
д.е.н., професор,
Діденко Д. О.
магістрант
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В сучасних умовах розвитку світової економіки, що характеризуються прогресуючими тенденціями до глобалізації та інтеграції, а також перенасиченням ринку споживання, успішне функціонування підприємства, високий рівень його конкурентоспроможності (незалежно від національної приналежності та функціональної направленості підприємства), цілком залежить від рівня якості продукції та/або послуг, які підприємство випускає на ринок.

Якість як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення [1, с.354]. Якість продукції – це сукупність функціональних, естетичних і економічних властивостей, які відповідають конкретним потребам споживачів [2].

Для України актуальність питання якості переоцінити досить складно, адже її прагнення інтегруватись в європейські та світові економічні структури вимагає засвоєння нових правил гри, що диктує ринкова економіка, в якій виживає та організація, котра має найсучасніші технології, найвищу якість продукції, найнижчі ціни та найвищі орієнтири стосовно найвимогливішого споживача [3, с.223].

Аналізуючи проблему якості, варто відмітити декілька притаманних самому поняттю «якість» характеристик:

- якість є досить багатогранним поняттям, адже воно включає в себе велику кількість складових. Так, наприклад, якість продукції – характеризує параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні, дизайнерські властивості виробу, рівень його стандартизації та уніфікації, надійність і довговічність [2]. Якість послуг складається з часу очікування, дотримання строків виконання, ступеня довіри споживачів, безпечності, ввічливості, естетичності, зручності, гігієнічності і т.д. [4].
- якість є дещо відносним поняттям, адже процес оцінки якості завжди включає в себе процес порівняння кінцевого продукту з аналогічними продуктами на ринку;
- якість не є чимсь сталим, їй притаманна певна динаміка, вона постійно змінюється в часі під впливом різних факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.

З огляду на наведені вище характеристики, можна виділити цілу низку питань, що зважають українським підприємствам випускати продукцію належної якості. Умовно ці питання можна розділити на дві групи:

- ті, що залежать від управлінських рішень на конкретному підприємстві і можуть бути вирішені діючою системою менеджменту;
- ті, що не залежать від управлінських рішень і вирішення яких потребує скоординованих зусиль органів влади, бізнесу та суспільства в цілому.

Питання першої групи включать в себе наступні види проблем: *Управлінські*. Ці проблеми пов'язані з інертністю менеджменту, небажанням впроваджувати нововведення та покращувати якість. *Організаційні*. Сюди входять всі види проблем, що з'являються в результаті неналежної організації виробничого процесу та технічного контролю і, як наслідок, негативно впливають на кінцевий продукт. *Фінансові*. Недостатність коштів, намагання зекономити на якості продуктів. *Маркетингові*. Відсутність орієнтації на споживача, а також невірно обраний сегмент ринку. *Кадрові*. Проблеми пов'язані з недостатнім освітньо-кваліфікаційним рівнем або відсутністю досвіду роботи у працівників.

До проблем другої групи відносяться: *Економічні*. Пов'язані з кризовими явищами в економіці,нестабільністю національної валюти, зростанням цін на ресурси і т.д. *Політичні*. Відсутність політичної волі, спрямованої на підтримання зусиль по покращенню якості продукції. *Правові*. Недосконалість законодавства, система стандартів, норм та нормативів якості потребує доопрацювання. *Соціально-психологічні*. Низький рівень доходів, відсутність культури споживання та чіткого уявлення про «якісний продукт».

Варто відмітити, що всі перелічені проблеми взаємопов'язані і мають вирішуватись комплексно, тому подана класифікація є досить умовною.

Література

1. Економіка підприємства : Підручник / За ред. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2001. – 457 с.

2. Ткачук Л. М. Якість продукції: методологічні та прикладні аспекти / Л. М. Ткачук, Т. К. Калугаряну // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2018.

3. Капінос Г. І. Операційний менеджмент: навч. посіб. / Г. І. Капінос, І. В. Бабій. – К. : ЦУЛ, 2013. – 352 с.

4. Весперіс С. З. Особливості формування і управління якістю послуг / С. З. Весперіс // Актуальні питання сталого розвитку економіки. – 2012. – Том 1. – С. 75-80. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/1234 56789/29486/3/Vesperis_quality.pdf.

Барабаш О. О.
к.е.н., старший науковий співробітник,
Куликова С. В.
спеціаліст
Одеський національний політехнічний університет (Україна)

ПРАКТИЧНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах в Україні відбувається посилення конкуренції, внаслідок чого керівники підприємств знаходяться в постійному пошуку нових (адекватних умов конкуренції) інструментів управління конкурентоспроможністю підприємства, що і зумовлює актуальність вивчення цієї проблематики. Особливої гостроти проблема набуває для вітчизняних промислових підприємств, зокрема машинобудівної галузі, конкурентні позиції яких на сучасних світових ринках залишаються недостатньо високими.

Товаровиробник повинен прагнути до підвищення конкурентоспроможності, оскільки це сприяє підвищенню ефективності виробництва та забезпечує йому додатковий прибуток. На прикладі ТОВ «Авто-Електромаш» було проведено всебічний економічний аналіз основних економічних показників діяльності підприємства та конкурентоспроможності продукції за період 2013-2015 рр. для обґрунтування управлінських рішень щодо її підвищення у майбутньому. ТОВ «Авто-Електромаш» більш 70-ти років успішно працює на ринку автотракторного електроустаткування і єдиний в Україні розробник і виробник автомобільних стартерів і генераторів, магнето для тракторних пускових двигунів, автомобільних фільтрів тощо.

За результатами аналізу виявлені такі основні показники :

– виручка від реалізації в 2015 р. склала 65,48% від 2013 р. або на 19835,88тис. грн. менше. Від 2014 р. вона склала 100,85 % або на 317,80 тис. грн. більше. Чистий прибуток у 2015 р. склав 699,07 тис. грн., порівняно більше ніж у 2013 р. – збиток 24,5 тис. грн., у 2014 р. – 475,63 тис. грн..

– позитивною тенденцією є зменшення витрат на 1 грн. реалізованої продукції – 0,98 грн., збільшення середньої заробітної плати по підприємству до 2084,5 грн., робочий час зайнятості працівників склав 53,9%, що на 4,4% більше ніж у 2014 р.; негативною тенденцією є зменшення обсягу випуску виробів на 28440 шт. (всього 221473 шт./рік) порівняно з 2014 роком, зменшення чисельності працівників на 130 осіб за період 2013 до 2015 рр.

– частка реалізованої продукції вітчизняних та зарубіжних замовників від усієї реалізованої продукції у 2015 р. відповідно склала 71,8% та 28,2%;

– низькорентабельна продукція у 2015 р. склала 62,25%, нерентабельна – 25,4%, середньорентабельна – 12,35% від усієї продукції, коли в 2014 р. низькорентабельна складала 46,71%, а нерентабельна склала 53,29%.

– рейтинг за обсягами випуску конкурентів за кордоном виглядає у такій послідовності: АТ«АТЕ» (м. Москва), АТ«ЗіТ» (м. Самара), ТОВ «Авто-Електромаш», ВАТ «АЗТЕ» (м. Рубцовськ).

– інтегральний показник конкурентоспроможності продукції на прикладі генераторів між АТ«АТЕ», АТ«ЗіТ», та нашим підприємством показав: 2 із 3 виробів більш конкурентоспроможні ніж вироби АТ«ЗіТ» (показник більше 1), 3 із 3 виробів порівняно з лідером менш конкурентні (майже наближаються до 1). Як бачимо, є перспективи зайняти більшу частику на ринку та посісти друге місце серед конкурентів, а надалі здобути першість.

Відповідно до отриманих результатів, ми запропонували та розрахували такі пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності продукції [1, с.414; 2, с.100]:

– відновлення виробництва автомобільних фільтрів (масляних, повітряних, паливних) для автомобілів та їх реалізації на роздрібному вітчизняному ринку для СТО, автомагазинів. Їх реалізували раніше оптом для підприємств, але кількість замовлень зменшилась відповідно до змін у ринкових відносинах, змінених під впливом політичної ситуації. Пропонований плановий обсяг на 2016 р. – 197000 шт., виручка від реалізації – 23820,09 тис. грн., прибуток –393,53 тис. грн., точка беззбитковості – 27566 виробів.

– вихід підприємства на зовнішній ринок збуту. Запропоновано реалізувати продукцію підприємствам до країн Казахстану, Узбекистану, Туркменістану, Киргизстану, Грузії та Вірменії. Наша продукція якісна та має нижчу ціну, давно зарекомендувала себе на ринку, тому договірні стосунки мають здійснитися. Реалізувати буде доцільно – прибуток 1100,15 тис. грн., за умови обсягу такої ж кількості продукції як у 2015 р.

– впровадження нового виробу електродвигуна для сучасних електромобілів. В недалекому майбутньому електромобілі зможуть повністю замінити автомобілі з ДВЗ, тому необхідно вчасно зайняти відповідну частку на ринку. Пропонований проект має суму інвестицій в розмірі 6121,8 тис. грн. Частково можна інвестувати за рахунок прибутку від попередніх пропозицій, або знайти інвесторів. За розрахунками, проект окупиться за 2 роки та 10 місяців, чиста приведена вартість складе 574,95 тис. грн..

Таким чином, втіливши в життя пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності продукції, підприємство значно покращить свій стан, підвищить конкурентоспроможність підприємства, дасть позитивний вплив на галузь та забезпечить робочі місця в регіоні, підвищить зайнятість працівників на підприємстві.

Література

1. Клименко Л. П. Управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. П. Клименко, Л. В. Пізінцалі, Н. І. Александровська, В. Д. Євдокимов. Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили. – К. : КНЕУ, 2011. – 520 с.

2. Оснач О. Ф. Промисловий маркетинг / О. Ф. Оснач, В. П. Пилипчук, Л. П. Коваленко – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 364 с.

Білявський В. М.
к.е.н, доцент
Національний авіаційний університет (Україна)

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У зв'язку з євроінтеграційними процесами в Україні операційна діяльність підприємства розглядається, як комплекс заходів щодо узгодження його виробничо-збутової діяльності з вимогами світових ринків. Для вітчизняних підприємств існує нагальна необхідність у прогнозуванні розвитку економічних зв'язків, аналізі операційної діяльності, дослідженні зарубіжних ринків та прийнятті оперативних управлінських рішень для підвищення власної конкурентоспроможності. Операційна діяльність за цих умов є ефективним інструментом операційної політики підприємства. Належним чином спланована і обґрунтована операційна діяльність дозволяє максимально ефективно використати наявні у розпорядженні підприємства ресурси, а також визначити напрями подальшого розвитку підприємства.

Остання обставина зумовлює необхідність вивчати, обґрунтовувати та застосовувати технологію бенчмаркінгу вітчизняними підприємствами і використовувати її результати для здобуття конкурентних переваг, підвищення ефективності функціонування та закріплення позицій на ринках збуту. Тому більшість підприємств починають дедалі частіше використовувати бенчмаркінг, як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Однією з найбільш дієвих технологій удосконалення операційної діяльності, які на даний час застосовуються провідними компаніями США, Японії та Західної Європи з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, є бенчмаркінг.

У своєму розвитку технологія бенчмаркінгу пройшла такі етапи розвитку, як: інтерпретування технології бенчмаркінгу, як реінжинірингу бізнес-процесів; бенчмаркінгу конкурентоспроможності і процесу; стратегічного та зрештою глобального (завершального етапу технології бенчмаркінгу).

Систематизація підходів різних авторів щодо визначення поняття бенчмаркінгу дозволили виявити, що, незважаючи на велику кількість трактувань цього терміну, в його основі, зазвичай, лежить: систематичний порівняльний аналіз різних аспектів операційної діяльності підприємства; визначення негативних тенденцій та причин відставання; пошук нових шляхів щодо поліпшення операційної діяльності; імплементація змін; моніторинг процесу удосконалення. Бенчмаркінг може впливати на різні сфери діяльності підприємства. Класифікація бенчмаркінгу досить широка (табл.).

На наш погляд, бенчмаркінг – це послідовний і чітко систематичний процес щодо пошуку, оцінки та впровадження передового досвіду, що позитивно впливає на удосконалення власної організації.

Впроваджуючи бенчмаркінг з метою підвищення конкурентоспроможності менеджмент підприємства, часто зустрічається з колом проблем та перешк-

код, які стоять на заваді ефективного використання даного інструменту та результативного функціонування підприємства загалом.

Таблиця

Класифікаційні ознаки та види бенчмаркінгу

№ пор.	Ознаки	Види
1.	За джерелами вихідних даних	Конкурентний, функціональний, внутрішній та загальний бенчмаркінг
2.	За цілями проведення	Стратегічний та операційний бенчмаркінг
3.	За напрямами проведення порівняльного аналізу	Внутрішній та зовнішній бенчмаркінг
4.	За кількістю підприємств-ініціаторів бенчмаркінгу	Індивідуальний, спільний та асоціативний бенчмаркінг
5.	За масштабом проведення	Національний та міжнародний бенчмаркінг

Порівнюючи досвід зарубіжних корпорацій, а саме 40 % найбільших ТНК (Bank of America, American Express, Xerox, AT&T, IBM, Toyota тощо), які використовують цей інструмент та вітчизняних підприємств (наприклад, ПАТ «Оболонь» та ПАТ «СКФ Україна» Луцький підшипниковий завод), можна дійти висновку що у країні переважна більшість підприємств не у повному обсязі використовують технології бенчмаркінгу. Виявлені такі причини цієї проблеми:

- по-перше, недостатньо досвідчених спеціалістів, які мають досвід для реалізації бенчмаркінг-проекту;
- по-друге, проблеми у ефективному використанні технології бенчмаркінгу (важливо, щоб ці технології співпадали із обраною стратегією);
- по-третє, більшість вітчизняних підприємств не розкривають секрети успіху, так як вважається останній своєю «комерційною таємницею»;
- по-четверте, існують певні обмеження у доступі до публічної інформації, без якої використання технології бенчмаркінгу є неможливою. Однак переваги від впровадження технології бенчмаркінгу й позитивний ефект від її реалізації компенсують можливі недоліки та проблеми.

Таким чином, в сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств технологія бенчмаркінгу має великий потенціал щодо свого розвитку, який може забезпечити підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Перевагами, які у такому разі отримує підприємство, від запровадження бенчмаркінгу є – перехід до системи безперервного удосконалення, що дозволяє підтримувати високий рівень конкурентоспроможності на ринку та підвищити ступінь задоволеності від досягнення своєї мети.

Тому, одним із перспективних напрямів державної політики у сфері підприємництва повинно стати сприяння розвитку бенчмаркінгу шляхом надання підтримки у створенні бенчмаркінгових центрів, що дасть можливість Україні приєднатися до Глобальної мережі бенчмаркінгу.

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

СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ МОТЕЛІВ В УКРАЇНІ

Світовий досвід функціонування мотелів свідчить, що жорстка конкуренція, яка існує в туристично розвинутих країнах, змушує власників цих засобів розміщення постійно поліпшувати матеріально-технічну базу та підвищувати якість надаваних послуг, наближаючи їх до рівня сервісу дорогих готелів, залишаючись при цьому в середньому та нижчому цінових сегментах [1]. Однак в Україні, де ринок мотелів тільки починає розвиватися, його формат значно відрізняється від прийнятого в міжнародній практиці.

Головною специфічною рисою мотелів є наявність умов для обслуговування туристів, подорожуючих за допомогою автотранспорту. Проте в нашій країні дотепер немає нормативно-правового документа, призначеного для встановлення вимог саме до мотелів, що заважає цим засобам розміщення отримати певну категорію та правильно позиціонувати власні можливості на ринку готельних послуг.

Варто відмітити, що в Україні існує певна неузгодженість між окремими регуляторними актами щодо організаційно-правової форми мотелів. Так, згідно із національними стандартами по засобах розміщення, мотелі вважаються одним із типів готелів, у разі чого їх власники або орендарі повинні мати статус юридичної особи. Однак на практиці ця вимога постійно порушується, що відображено навіть у статистичних бюлетенях, в яких зібрано інформацію й про «мотелі», зареєстровані на фізичних осіб-підприємців [2].

Також в Україні яскраво виражені проблеми, пов’язані зі встановленням категорій мотелям. Незважаючи на те, що мотелі як різновид готелів повинні отримувати «зірки», згідно з «Порядком встановлення категорій засобам розміщення» вони визначені у складі інших об’єктів розміщення, категорії яким мають надаватися за рівнем обслуговування в них («Перший», «Другий», «Третій», «Четвертий» та відповідно «П’ятий» рівні).

Викликає сумнів й саме оцінювання мотелів та інших засобів розміщення за «рівнями обслуговування». В чинному законодавстві України про туризм немає жодних вказівок про застосування даної норми. Якщо у цьому разі також потрібно користуватися вимогами національного стандарту ДСТУ 4269:2003, слід мати на увазі, що класифікація мотелів та інших засобів розміщення по «зірковим» вимогам з присвоєнням їм «рівнів обслуговування» внесе зайву плутанину в надто недосконалу процедуру категоризації.

В Україні величезними проблемами є поганий стан дорожнього покриття та прилеглої території, практично повна відсутність автобанів, нестача закладів дорожнього сервісу. Щільність готелів для автотуристів на трасах досить незначна. Сучасна інфраструктура дорожнього сервісу найбільш розвинута на трасах між Львовом, Києвом та Харковом. Зокрема, на трасі М-06 (Е40) від Львова до Києва, довжина якої складає 536 км, розташовано майже 100

об’єктів, необхідних для автотуристів, – 31 мотель, 25 закладів ресторанного господарства, 42 автозаправні станції. Добре забезпеченою придорожнім сервісом є траса Н-02, М-12 (Е50) «Львів-Кіровоград» довжиною 678 км, вздовж якої функціонують 31 мотель, 16 закладів харчування та 37 АЗС. На трасі М-06 (Е40) «Київ-Харків» довжиною 477 км працюють 29 мотелів,34 ресторани та 44 АЗС [3]. Однак щодо переважної частини території країни, то ситуація з придорожнім сервісом погіршується з кожним роком.

Якість обслуговування в готельних підприємствах можна дослідити, вивчаючи інформацію сайту бронювання Booking.com. Так, середній рейтинг мотелів складає приблизно 7,6 балів із 10 можливих. Оцінки за якість обслуговування розподілились таким чином: від 6,5 до 6,9 балів отримали чотири мотелі із 36, що представлені в системі Booking.com; від 7,0 до 7,9 балів – дванадцять закладів; від 8,1 до 8,9 – шість мотелів; 9,3 бали – один мотель; проте тринадцять закладів не мають оцінок взагалі [4].

Відгуки клієнтів про обслуговування, отримане в українських мотелях, дозволяють виявити основні проблеми, з якими стикаються автотуристи під час розміщення в них: погана звукоізоляція в номерах, у разі чого шум автотраси заважає повноцінному відпочинку; погана вентиляція номерів, розташованих над станцією технічного обслуговування; нестабільна робота Інтернету або повна його відсутність; комплектування номерів застарілими меблями, неякісною сантехнікою та постільною білизною; відсутність кондиціонерів у ряді випадків; нестача гарячої води в разі невеликого об’єму бойлера тощо.

Позитивними рисами українських мотелів автотуристи визначають такі: зручне розташування мотелів неподалік від крупних міст та інших населених пунктів; смачні страви у закладах ресторанного господарства; безкоштовна парковка для автомобілів; відносна чистота в номерах; низькі ціни на розміщення та харчування. Представлені дані свідчать про наявність певної матеріально-технічної бази цих закладів розміщення, яка може бути розширена за умов активізації автотуризму в Україні, а також про необхідність підвищення якості обслуговування туристів у мотелях.

Література

1. Галасюк С. С. Мотель як основний тип готельних підприємств автотуризму / С. С. Галасюк // Економіка та суспільство : електор. наук. фахове видання. Вип. 3. – Мукачево : МДУ, 2016.

2. Галасюк С. С. Проблеми визначення ємкості готельної бази в Україні / С. С. Галасюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Економіка. Вип. 33. Ч. 3. – Ужгород : УжНУ, 2011. – С. 36-41.

3. Заремба П. А. Перспективы развития рынка мотелів Украины / П. А. Заремба, С. И. Охременко, Е. С. Тищенко // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ) : научный журнал. Серия : Экономические науки. Вып. 10(19). – М. : ЕСУ, 2015. – С. 166-169.

4. Відомості про мотелі України на Booking.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.booking.com.

Іващенко О. В.
к.т.н., доцент
Запорізький національний університет (Україна),
Шелеметьєва Т. В.
к.е.н., доцент
Запорізький національний технічний університет (Україна)

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови функціонування суб'єктів господарювання характеризуються високою невизначеністю, непередбачуваністю, ризикованістю та можуть знизити економічну безпеку підприємства й тим самим порушити ефективне його функціонування.

Економічну безпеку підприємства трактують як стан ефективного використання ресурсів підприємства для захисту від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, при якому забезпечується стійка реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності підприємства. У зв'язку з цим, головною метою економічної безпеки підприємства є стабільне та максимально ефективне функціонування підприємства в даний час і в майбутньому.

Поряд з широким колом функціональних завдань економічної безпеки підприємства, важливу роль відіграє завдання досягнення високої конкурентоспроможності підприємства, що, у свою чергу, пов'язано з випуском і реалізацією підприємством якісної продукції. Так, до чинників, що забезпечують відповідний рівень економічної безпеки підприємства, відносять стабільний попит на продукцію, який залежить від рівня конкурентоспроможності продукції, що виробляється, якісно-гарантійних показників продукції тощо. Тобто якість продукції, що виробляється підприємством, безпосередньо впливає на ефективність його діяльності, а отже й на економічну безпеку підприємства.

Економічна категорія «якість продукції» трактується спеціалістами неоднозначно, оскільки це поняття багатогранне та використовується в багатьох сферах людської діяльності.

Трактування вітчизняними і зарубіжними економістами поняття «якість» відбувається у двох напрямках: якість – як сукупність властивостей та характеристик об'єкта, що стосуються його здатності задовольняти установлені й передбачені потреби та якість – як один з найважливіших показників, що визначає попит на продукцію, і часто має вирішальне значення для досягнення, підтримки і підвищення конкурентоспроможності [1].

Поняття якості включає цілий комплекс характеристик товару: доступність, постачання, техніко-економічні характеристики, дизайн, надійність, ефективність споживання і експлуатації, ремонтопридатність, ступінь екологічності і т.п. Цих характеристик товар набуває (і проявляє) на всьому протязі його виробництва, реалізації і споживання чи експлуатації [2].

Якість продукції залежить від багатьох факторів, але всі фактори можна об'єднати в 4 групи: технічні, організаційні, економічні і суб'єктивні.

До технічних факторів належать: конструкція, схема послідовного зв'язку елементів, система резервування, схемні вирішення, технологія виготовлення, засоби технічного обслуговування і ремонту, технічний рівень бази проектування, виготовлення, експлуатації та ін.

До організаційних факторів належать: розподіл праці, спеціалізація, форми організації виробничих процесів, ритмічність виробництва, форми і методи контролю, порядок пред'явлення і здачі продукції, форми і способи транспортування, зберігання, експлуатації (використання), технічного обслуговування, ремонту та ін.

До економічних факторів належать: ціна, собівартість, форми і рівень зарплати, рівень витрат на технічне обслуговування і ремонт, ступінь підвищення продуктивності суспільної праці та ін.

Суб'єктивні фактори: в забезпеченні якості продукції значну роль відіграє людина з її професійною підготовкою, фізіологічними й психологічними особливостями [3].

Згадані фактори по різному можуть впливати на рівень якості продукції, тобто, одні перешкоджають досягненню високої якості продукції, а інші, навпаки, сприяють. І це обов'язково необхідно враховувати при прийнятті заходів щодо забезпечення якості продукції.

При активізації торговельних відносин питання підвищення якості та конкурентоспроможності продукції набуває все більшої актуальності. Для забезпечення якості продукції підприємства впроваджують систему управління якістю, сутністю якої є встановлення, забезпечення та підтримання необхідного рівня якості продукції на всіх етапах її створення: при розробці, виробництві й експлуатації. Впровадження системи управління якістю на підприємстві сприяє випуску продукції, що відповідає міжнародним стандартам, і, тим самим, забезпеченню стійкого попиту на цю продукцію з боку споживачів.

Таким чином, якість продукції являє собою умову її конкурентоспроможності та забезпечує товаровиробнику здатність отримувати прибуток і підтримувати належний рівень економічної безпеки підприємства.

Література

1. Жаворонкова Г. В. Менеджмент якості продукції та його функції на підприємстві [Електронний ресурс] / Г. В. Жаворонкова. – Режим доступу : http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PSAE/article/viewFile/3731/3884.

2. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика: підручник [Електронний ресурс] / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 234 с. – Режим доступу : http://buklib.net/books/37647/.

3. Шаповал М. І. Менеджмент якості : навчальний посібник [Електронний ресурс] / М. І. Шаповал. – Київ, 2007. – 471 с. – Режим доступу : http://www.info-library.com.ua/books-text-9631.html.

Коваленко С. І.
к.е.н., доцент
Дунайський інститут Національного університету «Одеська морська академія»
(Україна)

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРІВ

Світовий досвід останніх двох десятиліть свідчить про те, що в умовах ринкової глобалізації, швидкий підйом провідних секторів економіки може здійснюватися шляхом застосування позитивного досвіду створення соціально-інтеграційних систем і їх найбільш ефективної форми – інноваційних кластерних об'єднань [1]. Кластеризація підприємств є складним і багатоплановим процесом, що враховує потенціал виробничо-комерційної взаємодії окремих суб'єктів господарювання і має на меті поширення їх управлінських здобутків і переваг та підвищення індивідуальної та сумарної конкурентоспроможності в результаті взаємовигідного кооперaційного співробітництва у межах єврорегіону. В основі формування кластерних систем лежить поглиблення суспільного поділу праці, спонукальним моментом якого виступає посилення конкурентної напруженості і зростання конкурентної агресивності на ринках в умовах їх глобалізації. Сучасні кластерні системи, відповідно до вимог конкурентного захисту, розрізняються за багатьма класифікаційними ознаками, що дозволяє максимізувати суспільно-економічний ефект від їх організації і використання: за видом домінуючої конкуренції в галузі.

Успішний розвиток економічних кластерів в Україні вимагає вдосконалення інституційних засад їх створення та функціонування. В умовах існування певного протиріччя між теорією і практикою кластеризації ринково-розвинених країн та українськими реаліями трансформаційної економіки ефективний розвиток вітчизняних кластерних систем потребує адаптації сучасних західних технологій і наукового обґрунтування вітчизняного механізму інституційного забезпечення та раціональної управлінської підтримки мотиваційних чинників кластерної взаємодії суб'єктів підприємництва. Інтенсивний розвиток кластерних систем в Україні передбачає прийняття концепції і розробку загальнонаціональної програми розвитку кластерних об'єднань на основі реалізації моделей кластерного розвитку територій, що складаються з низки послідовних організаційно-економічних взаємоузгоджених заходів, об’єднаних в системний механізм.

На нашу думку, доцільним є використання європейського досвіду у підвищенні конкурентоспроможності прикордонних регіонів шляхом створення транскордонних кластерів. Це дозволить зміцнити інституційну спроможність єврорегіонів, допоможе організувати навчання і підготовку високо-кваліфікованих кадрів в області транскордонної кооперації, і в кінцевому

підсумку дасть можливість отримати мереживі та синергетичні ефекти в економічній сфері за участю прикордонних регіонів України [2].

Таким чином, вивчення та аналіз передового світового досвіду у формуванні та розвитку транскордонних кластерів дозволить успішно реалізувати завдання Стратегії інноваційного розвитку України в умовах глобальних викликів, залучити інвестиції в модернізацію промисловості, розвинути національну інноваційну систему. Створенням системи транскордонних інноваційних кластерів, яка передбачає інтенсивний обмін ресурсами, технологіями і ноу-хау, досягається посилення конкурентних позицій вітчизняних компаній на європейському ринку і зростання інноваційного потенціалу економіки України у процесі розширення ЄС.

Таким чином, у постіндустріальній економічній системі основним об'єктом господарського управління стають індустріальні підприємницькі мережі, які під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації приймають форму мережевих кластерів. Мережеві кластери є агентами технологічних змін, оскільки об'єднують організації з проведення науково-дослідних робіт, а також їх комерціалізації і впровадженні у виробництво в рамках одного кластера.

Формування кластерів призводить до значного підвищення конкурентоздатності економіки регіону за рахунок кількох факторів.

По-перше, це зниження транзакційних витрат за рахунок більш ефективної реалізації довгострокових контрактів між промисловими підприємствами, фінансово-кредитними установами, організаціями торгівлі, науковими та інноваційними організаціями; централізації виконання ряду загальних функцій компаній-учасників кластера; впровадження загальнокластерної інформаційно-аналітичної системи, що прискорює інформаційний обмін між учасниками, як по вертикалі, так і по горизонталі.

По-друге, це можливість забезпечення конкурентних переваг за рахунок кращої якості і ціни продажу виробів; інноваційного потенціалу, достатності виробничих і збутових потужностей; наявності довгострокової стратегії діяльності; оптимізації зовнішніх і внутрішніх кластерних зв'язків.

По-третє, це можливість використати потенціал взаємовигідних ділових довгострокових відносин; розвивати систему взаємних постачань усередині кластера, побудовану на принципах довіри; формувати загальну збутову мережу; здійснювати інтенсивний обмін інформаційними, фінансовими, кадровими, інноваційними ресурсами; знижувати ризики функціонування за рахунок зниження рівня рентабельності підприємств, що входять у кластер; слідувати пріоритетам внутрішньо кластерного планування і поставленим цілям та задачам; розвивати систему перехресного володіння акціями усередині кластеру.

Литература

1. Геєць В. Кластери і мереживі структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена // Економіст. – № 10. – 2008. – С. 10-11.

2. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : Монографія. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

Козуб В. О.
к.е.н., доцент,
Чернишова Л. О.
к.е.н., доцент
Харківський державний університет харчування та торгівлі (Україна)

ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Наявність конкурентоспроможної сфери послуг стає сьогодні об'єктивною передумовою економічного зростання країни. Сфера послуг є одним з пріоритетних секторів національної економіки, її частка в структурі господарства України перевищує 40 %.

У сучасних реаліях розвитку економіки України на рівні підприємств сфери послуг змінюється зміст організаційних, управлінських, соціально-економічних відносин. Підприємствам доводиться вести господарську діяльність у конкурентному середовищі, знаходити і розширювати свою «нішу» на ринку послуг, опановувати новий тип економічної поведінки, постійно підтверджувати свою конкурентоспроможність, ефективно використовуючи при цьому внутрішні фінансові, матеріальні та трудові ресурси.

Рівень конкурентоспроможності підприємства визначається наявністю його конкурентних переваг, які забезпечують умови виживання підприємства в конкурентному середовищі. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, технологічній, організаційній, управлінській сферах діяльності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємств сфери послуг залежить від чинників, впливаючи на які підприємство може підвищити власні конкурентні позиції на ринку. До них відносять: якість послуги та її відповідність попиту; клієнтоорієнтованість; інноваційність послуги; собівартість послуги та її ціна; рекламно-маркетингові заходи; шляхи просування послуги та обслуговування клієнтів.

Найважливішим напрямом розвитку сфери послуг, що забезпечує конкурентну перевагу підприємств, є якість обслуговування. Вана досягає свого найвищого рівня, якщо збігаються очікування всіх сторін, причетних до процесу обслуговування, – споживачів, персоналу, керівників і власників підприємства, а персонал у свою чергу забезпечує виконання та однорідність надаваних послуг у повній відповідності з очікуваннями.

Абсолютну якість обслуговування, обумовлену людським фактором, досягти практично неможливо, тому підприємствам сфери послуг необхідно зосередити увагу на зниженні мінливості якості на основі розробки єдиних стандартів, нормативів, правил обслуговування.

Основним чинником конкурентоспроможності у сфері послуг є швидкість обслуговування, оскільки мінімізація часу на очікування послуги істотно впливає на споживчий вибір. У зв’язку з цим підприємства сфери послуг

змушені постійно знаходити можливості прискорення процесу обслуговування, не знижуючи при цьому його якості.

Успіх підприємств сфери послуг на ринку визначається їх здатністю глибоко розуміти та ефективно задовольняти потреби споживачів. Виходячи з цього головним напрямком розвитку сфери послуг стає клієнтоорієнтований підхід, який передбачає проведення індувідуалізованої роботи з виявлення та задоволення потреб кожного клієнта.

Одним із важливих критеріїв конкурентоспроможності послуги є її інноваційність. У сфері послуг процес розробки та впровадження інновацій має свої характерні риси, зокрема: більша частина інновацій у сфері послуг не підлягає патентуванню, що істотно скорочує життєвий цикл інновацій; інноваціям у сфері послуг притаманний високий рівень невизначеності наслідків; досить складно оцінити ефективність інновації; у сфері послуг необхідний комплексний підхід до впровадження інновацій.

Важливим елементом стратегії компанії та інструментом підвищення її конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки є ціноутворення. Принципи формування ціни на послуги, яких дотримується підприємство, впливають на результати та перспективи діяльності.

В умовах зростаючої конкуренції на ринку успіх підприємства також визначається ефективністю маркетингу і маркетингових програм. Знання актуальних інструментів маркетингу та вміння застосовувати їх на практиці забезпечує конкурентну перевагу підприємствам, допомагає досягати успіху на ринку.

Важливим чинником успішності маркетингової діяльності є формування цінності послуги в її споживачів. Серед основних напрямків маркетингової діяльності, які здатні підвищити конкурентні позиції підприємства на ринку, виділяють рекламні заходи, позитивний імідж та бренд підприємства, синхронізацію попиту та пропозиції, конкурентну диференціацію послуг, розширення асортименту послуг у відповідності до цільової аудиторії тощо.

Отже, вплив чинників на конкурентоспроможність підприємств сфери послуг дозволяє адаптуватися до постійних змін зовнішнього середовища з метою збільшення або збереження частки ринку та підвищити власні конкурентні переваги.

Література

1. Гончарук А. О. Методи підвищення конкурентоспроможності підприємства / А. О. Гончарук // Управління розвитком. – 2014. – № 3(166). – С. 145-147.

2. Кривешко О. В. Чинники формування конкурентоспроможності підприємств та кластерів [Електронний ресурс] / О. В. Кривешко, П. В. Сідун. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13854/1/28_180-188_Vis_720_Menegment.pdf

3. Усова Г. В. Особливості формування конкурентних переваг у сфері послуг / Г. В. Усова, В. О. Щебельська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9 (2). – С. 147–151.

Кучер А. В.
к.п.н., докторант
ННЦ «Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О. Н. Соколовського» (Україна),
Кучер Л. Ю.
к.е.н., старший науковий співробітник, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Україна)

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА АГРОХІМІЧНИХ ЗАХОДІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

У механізмі управління якістю продукції рослинництва провідну роль відіграє науково обґрунтована система удобрення, оскільки, наприклад, мінеральні добрива за їх раціонального застосування виступають потужним важелем у підвищенні вмісту білка та клейковини в зерні. З економічного погляду для аграрних підприємств поліпшення якості продукції виправдане лише в тому випадку, коли вигода від застосування відповідних заходів вища чи, принаймні, дорівнює додатковим витратам. Тому розглянемо результати дослідження економічної ефективності агрохімічних заходів поліпшення якості пшениці озимої на прикладі її вирощування в умовах Лівобережного Лісостепу України. Виконане нами дослідження спрямоване на економічну оцінку рекомендованих системи удобрення озимої пшениці на ґрунтах різної якості для виробництва висококласного зерна в умовах Лівобережного Лісостепу України, що розроблені вченими ННЦ «ІҐА ім. О. Н. Соколовського» [1].

Отже, визначаючи економічну ефективність рекомендованих систем удобрення для виробництва висококласного зерна озимої пшениці, на першому етапі здійснено розрахунок витрат на мінеральні добрива за цінами станом на початок 2016 р. Так, під час застосування ресурсозберігальної технології вирощування озимої пшениці високої якості на ґрунтах із середнім умістом поживних речовин рекомендовано вносити 155 кг д. р./га, при цьому вартість добрив становить 3230 грн./га; у разі застосування ресурсозберігальної технології на ґрунтах із низьким умістом поживних речовин рекомендовано внести 203 кг д. р./га, вартість яких становить 4170 грн/га. За умови застосування інтенсивної технології вирощування озимої пшениці на ґрунтах із середнім умістом поживних речовин варто вносити 234 кг д. р./га, при цьому вартість добрив дорівнює 4900 грн./га; інтенсивна технологія вирощування озимої пшениці на ґрунтах із низьким умістом поживних речовин передбачає внесення 282 кг д. р./га вартістю 5840 грн./га. Для одержання зерна озимої пшениці другого класу якості рекомендовано застосовувати одну із запропонованих технологій залежно від умісту поживних речовин у ґрунті.

На другому етапі дослідження здійснено розрахунок прогнозованої собівартості виробництва озимої пшениці за цінами станом на початок 2016 р. за методикою ННЦ «ІАЕ». Очікувані прогнозовані виробничі витрати на 1 га озимої пшениці за врожайності 40 ц/га за ресурсозберігальної технології на ґрунтах із середнім умістом поживних речовин становлять 10028,2 грн. Розрахунок прогнозованих виробничих витрат на вирощування озимої пшениці

другого класу за врожайності 55 ц/га за інтенсивної технології на ґрунтах із середнім умістом поживних речовин дав результат на рівні 12756,8 грн./га.

З урахуванням здобутих даних визначено економічну ефективність рекомендованих систем удобрення озимої пшениці для вирощування висококласного зерна в умовах Лівобережного Лісостепу України (табл.).

Таблиця

Розрахунок показників економічної ефективності рекомендованих систем удобрення озимої пшениці для вирощування висококласного зерна в умовах Лівобережного Лісостепу України

Показники	Ресурсозберігальна технологія на ґрунтах із умістом поживних речовин:		Інтенсивна технологія на ґрунтах із умістом поживних речовин:	
	середнім	низьким	середнім	низьким
Витрати на мінеральні добрива та їх застосування, грн./га	3714	4795	5635	6716
Урожайність, ц/га	40	40	55	55
Ціна озимої пшениці 2 класу, грн./ц	320	320	320	320
Дохід від реалізації, грн./га	12800,0	12800,0	17600,0	17600,0
Повна собівартість, грн./га	10529,6	11610,6	13394,6	14475,6
Прибуток, грн./га	2270,4	1189,4	4205,4	3124,4
Коефіцієнт окупності мінеральних добрив: урожаєм, ц/кг д. р.	0,258	0,197	0,235	0,195
доходом, грн./кг д. р.	82,58	63,05	75,21	62,41
прибутком, грн./кг д. р.	14,65	5,86	17,97	11,08
Коефіцієнт окупності витрат на мінеральні добрива: урожаєм, ц/100 грн.	1,077	0,834	0,976	0,819
доходом	3,446	2,669	3,123	2,621
прибутком	0,611	0,248	0,746	0,465
Рівень рентабельності, %	21,6	10,2	31,4	21,6

Проведені розрахунки свідчать про те, що найбільш економічно ефективною є інтенсивна технологія на ґрунтах із середнім умістом поживних речовин, яка може забезпечити 4205,4 грн./га прибутку, рівень рентабельності – 31,4 %. На ґрунтах із середнім умістом поживних речовин дещо менш ефективним є застосування ресурсозберігальної технології, що дозволить одержати прибуток у розмірі 2270,4 грн./га. При цьому коефіцієнти окупності мінеральних добрив урожаєм і доходом перебувають на рівні навіть вищому за інтенсивну технологію, але коефіцієнти окупності прибутком, як і рівень рентабельності, виявилися дещо нижчими. Як і слід було очікувати, на ґрунтах із низьким умістом поживних речовин для одержання такої ж урожайності та якості продукції, як і на ґрунтах із середнім умістом цих речовин, необхідно внести більшу кількість мінеральних добрив, що підвищує собівартість й за однакового питомого доходу знижує показники прибутковості й окупності.

Література

1. Наукові основи удобрення пшениці озимої за даними ґрунтово-рослинної діагностики : реком. / М. М. Мірошниченко, О. В. Доценко, Є. В. Панасенко, В. М. Ніконенко. – Х. : ФОП Федорко М. Ю., 2013. – 32 с.

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

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ – ХАРАКТЕРИСТИКА ИЛИ СВОЙСТВО?

От качества определения научной категории во многом зависит и полнота ее исследования. Многообразие трактовок понятия конкурентоспособность продукции ведет к многообразию подходов к ее изучению, и, как следствие, к отсутствию единой научной концепции. Различия проявляются не только в определении главенствующей роли качества или цени, но и в трактовки признака – в одних определениях конкурентоспособность это свойство, в других – характеристика. Попробуем разобраться в правомочности употребления этих слов в определении.

Свойство – философская категория, выражающая такую сторону предмета, которая обусловливает его различие или общность с другими предметами [1, с.1180]. В другом источнике, свойство – качество, признак, составляющие отличительную особенность кого-либо, чего-либо [2]. Таким образом, свойство – это характеристика, которая присуща предмету исследования, т.е., если есть *предмет*, значит наличествует и *свойство*. Например, кирпич обладает определенной плотностью, массой, формой. Характеризуя его форму, мы говорим – «он прямоугольный», а не «он не круглый», т. е. в свойствах раскрываем те характеристики, которыми предмет обладает.

Рассматривая конкурентоспособность продукции как свойство, мы признаем присутствие данной характеристики у любого товара, произведенного с целью продажи, а это противоречит истине.

Ряд исследователей избегают использования понятия «свойство» в определении конкурентоспособности, при этом они стараются подчеркнуть равное влияние цены и качества на конкурентоспособность продукции. Например, С. Светуньков определяет конкурентоспособность продукции как совокупность качественных и стоимостных характеристик, способствующих созданию превосходства данного товара перед товарами конкурентами в удовлетворении конкретной потребности покупателя [3, с.128].

Таким образом, категория «конкурентоспособность продукции» раскрывается как набор, комплекс, совокупность определенных характеристик товара. Согласно экономическому словарю терминов [4], характеристика – это описание, определение отличительных свойств, качеств кого-либо или чего-либо. Таким образом, характеризуя продукцию, конкурентоспособность описывает определенный набор свойств. При этом характеристика позволяет отмечать как свойства присущие той или иной продукции, так и те, которых ей не достает. На наш взгляд, такая формулировка более полно раскрывает исследуемое понятие.

Как отмечает М. Портер, конкурентоспособный товар – это товар, который обладает какими-либо конкурентными преимуществами. Ученый не

дает определения конкурентоспособности товара, как процесса, как это делает большинство отечественных ученых, а лишь отмечает, какой товар *может* считаться конкурентоспособным. Таким образом, конкурентоспособность выступает характеристикой товара, и обладать этой характеристикой товар может только при условии наличия определенных преимуществ данного товара над другими. Исходя из этого, мы снова утверждаемся в мысли, что интерпретация конкурентоспособности продукции, как некоего ее свойства – слишком вольная интерпретация высказывания ученого.

Формируя собственное определение, попробуем оттолкнуться от той смысловой нагрузки, которая заключается в самом слове. Итак, слово «конкурентоспособность» является двух коренным, т.е. в нем объединены два слова. Первое слово – «конкуренция», как мы уже отмечали выше, обозначает «соперничество». Второе – «способность», индивидуально выраженная возможность к успешному осуществлению той или иной деятельности. Здесь следует отметить, что понятие «способность», как правило, применяется к одушевленному предмету, в частности к человеку [1, с.1262]. «Способности» существуют только в соответствующей конкретной деятельности человека. Поэтому они могут быть выявлены лишь на основе анализа этой конкретной деятельности. Как ни странно, но определение слова «способность» как нельзя полно раскрывает одну из составляющих частей понятия конкурентоспособности.

В связи с тем, что конкурентоспособность как характеристика продукта возникает только в процессе обмена (купли–продажи), употребление термина «товар» в определении конкурентоспособности продукции будет не только правильным, но и необходимым. Кроме того, в рыночных отношениях товаром может выступать не только материальная вещь – продукт, но и услуга – нематериальные активы [5, с.40], производимые для целей сбыта.

Таким образом, конкурентоспособность продукции – это индивидуально выраженная возможность товара соперничать на рынке с другими товарами, удовлетворяющими ту же группу потребностей.

Література

1. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. – 4-е изд. – М. : Сов. Энц., 1987. – 1600с.
2. Словарь русского языка : в 4–х т. / Под ред. А. П. Евгеньевой. – [4–е изд., стер.]. – М. : Рус. яз., Полиграфресурсы, 1999. – Т. IV. С–Я. – 797 с.
3. Магомедов Ш. Ш. Конкурентоспособность товаров : Учеб. пособие / Ш. Ш. Магомедов. – М. : ДашковиК, 2003.– 294 с.
4. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь.– [5–е изд., перераб. и доп.] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – М. : ИНФРА–М, 2007. – 495 с.
5. Літвінов О. С. Ефективність відтворення нематеріальних ресурсів підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №. 6. – С. 39-46.

Ожелевська Т. С.
к.е.н., доцент
Київський національний торговельно-економічний університет (Україна)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Підписання Україною угоди про асоціацію з ЄС відкрило нові можливості для міжнародної інтеграції вітчизняного аграрного сектору, використання його наявного потужного експортного потенціалу для освоєння глобального економічного простору. Проте, незважаючи на одержання преференційного режиму у взаємній торгівлі для України, за більшістю товарних позицій вітчизняні аграрії не змогли реалізувати жодної тонни сільгосппродукції. Продукція більшості українських аграрних підприємств виявила низьку конкурентоспроможність на європейському ринку. Мова йде про дрібних товаровиробників, які забезпечують 70-80 % виробництва сільгосппродукції в країні, але вони не можуть бути інтегровані у світовий та європейський ринок, бо вироблена ними продукція неконкурентоспроможна ні за стандартами якості та безпеки, ні за ціною. Це зумовлено такими чинниками:

— низькою якістю основних виробничих фондів з надзвичайно високим ступенем фізичної (понад 70 %) та моральної (понад 95 %) зношуваності [1, с.82];

— значною виснаженістю сільгоспугідь через постійне виробництво високорентабельних культур без дотримання науково обґрунтованої сівозміни, ігнорування агроекологічних вимог ведення сільськогосподарського виробництва;

— катастрофічно низьким рівнем трансферу технологій;

— низькою якістю трудових ресурсів через суттєвий відплив за кордон кадрів найвищої кваліфікації;

— зниження інвестиційної привабливості багатьох галузей сільськогосподарського виробництва через деекологізацію виробництва, незадовільний сучасний соціальний, економічний та екологічний стан сільських територій;

— невідповідністю структури українського експорту попиту на продовольство країн-членів ЄС;

— законодавчо неунормованої діяльності агрохолдингів, яка має не тільки великі негативні соціально-екологічні наслідки для країни, а й знижує конкурентоспроможність малих і середніх аграрних підприємств;

— недосконалістю механізмів державного регулювання аграрного сектора, особливо в частині фінансової підтримки сільгоспвиробника. Протягом 2014-2015 рр. аграрний сектор розвивався без створення сприятливого економічного середовища в умовах значного скорочення прямої підтримки за рахунок державного бюджету, поетапної відміни пільгових умов оподаткування і

згортання інвестування, що суттєво обмежило фінансові ресурси господарств. Наразі вітчизняний аграрний сектор повинен працювати в умовах жорсткої конкуренції з європейськими товаровиробниками, що мають в десятки разів більший рівень державної фінансової підтримки, ніж в Україні. Через це в Україні більше як удвічі нижча від країн ЄС продуктивність землі, худоби, низький рівень глибини переробки продукції, великі втрати її при зберіганні [2, с.14]. Через низьку платоспроможність та технологічну відсталість українського сільгоспвиробника український експорт має сировинну спрямованість (у структурі експорту України кінцева продукція займає лише 22 % [3, с.9]);

— зростанням ефективності аграрного сектору ЄС в результаті реформування Спільної аграрної політики (САП) ЄС та лібералізацією взаємовідносин України з ЄС.

Для підвищення конкурентоспроможності українських аграріїв на зовнішніх ринках та підвищення валютних надходжень до країни при розробці аграрної політики українському уряду необхідно використати досвід САП ЄС, пріоритети якої на період до 2020 р. націлені на інтенсивний та інноваційний розвиток експортоорієнтованого сільського господарства при збереженні підтримки фермерів на досягнутому рівні, але за умов дотримання ними вимог Концепції сталого розвитку з посиленням екологічної складової.

Важливе місце у підвищенні конкурентоспроможності дрібних аграріїв займає результативність заходів уряду щодо поширення серед аграріїв кооперативної ідеї, стимулювання створення й фінансової підтримки ефективно функціонуючих обслуговуючих та кредитних кооперативів, доцільність та необхідність яких довів світовий досвід розвитку агросектора розвинених країн світу. Так, аграрними товаровиробниками країн-членів ЄС створено понад 38 тис. сільськогосподарських кооперативів, які об’єднують фермерів для участі у поствиробничій стадії руху продукції по так званих «харчових ланцюгах», матеріально-технічному забезпеченні та іншому сервісному супроводі сільськогосподарської діяльності. У механізмі кредитування фермерів задіяні фінансові установи, які створені та функціонують на кооперативних засадах.

Фінансова адресна державна підтримка українських аграріїв має виключити корупційну складову за допомогою посилення прозорості та відповідальності за цільовим та ефективним використанням отриманих коштів.

Література

1. Тивончук С. В. Типологія Спільної аграрної політики ЄС як передумова адаптації аграрного сектору України до євроінтеграційних процесів / С. В. Тивончук, Я. О. Тивончук, Т. П. Павлоцька // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 77-84.

2. Саблук П. Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 10-17.

3. Лупенко Ю. О. Сучасний стан та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору України : завдання агроекономічної науки / Ю. О. Лупенко // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 6-10.

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

ДИНАМІЧНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Маркетинг відіграє провідну роль у забезпеченні та розвиткові конкурентоспроможності організації в умовах ринкової економіки. Попри майже повсюдне визнання цієї тези, до цього часу практична роль маркетингу у вітчизняних умовах є другорядною і часто зводиться до підтримки зусиль зі збуту. За таких умов маркетинг нездатен реалізувати своє стратегічне призначення. У цьому контексті у академічному середовищі досі активно обговорюються поміж іншими питання про те, який саме практично вимірюваний внесок робить маркетинг у результативність та ефективність підприємства; яким є механізм впливу маркетингу на показники діяльності підприємства, що мають знати та робити фахівці з маркетингу тощо.

У межах ресурсної теорії фірми (RBV) [1-4] маркетинг розглядається як один з ресурсів підприємства. Результативність використання ресурсу залежить не тільки і не стільки від нього самого, скільки від здатності організації комбінувати наявні ресурси та можливості, навчатися, швидко ухвалювати рішення та діяти. Механізмом ефективного використання ресурсів у RBV стають *організаційні компетенції*: мережеві, динамічні, абсорбційні, інформаційні.

Мережеві забезпечують знаходження партнерів, в тому числі посередників та постачальників, утворення альянсів, побудову ланцюгів постачання та визначення місця у них.

Динамічні компетенції відповідають за здатність організації швидко реагувати та *змінюватись* у відповідь на наявні чи передбачувані зміни у зовнішньому середовищі: швидко ухвалювати рішення та діяти.

Інформаційні компетенції відповідають за здатність знаходити релевантну інформацію та забезпечувати її збереження та використання.

Абсорбційні компетенції відповідають за здатність організації знаходити назовні та всередині нове знання, перетворювати інформацію на знання, організовувати його засвоєння та використання у практичній роботі своїми працівниками та їх партнерами.

В умовах зростання невизначеності конкурентного середовища та темпу змін саме динамічні компетенції розглядаються як важливий елемент стратегічного управління підприємством, який відповідає за його швидку адаптацію до зовнішніх конкурентних умов [5].

Динамічні компетенції (як утім і інші організаційні компетенції) є міжфункціональними, вони є поняттям більш широким, ніж маркетинг. Зв’язок маркетингу з динамічними компетенціями підприємства є двостороннім: для того, щоб адекватно змінюватись підприємство мусить правильно розуміти

маркетингову дійсність та перспективи; з іншого боку розвиток динамічних здібностей сприятиме покращенню маркетингової політики та практики.

Традиційно до динамічних компетенцій відносяться а) здатність ефективно та результативно комбінувати ресурси та можливості назовні та всередині підприємства; б) здатність створювати та використовувати універсальні моделі роботи (patterns); та в) здатність керувати, підтримувати та змінювати процеси, що забезпечують функціонування підприємства та його підсистем.

Маркетинговий аспект динамічних компетенцій стосується того, як визначити та ефективно сполучити ринкові можливості та ресурси і компетенції підприємства, як залучити всіх зацікавлених осіб у реалізацію маркетингових ініціатив та забезпечити міжфункціональну координацію маркетингових процесів.

Таким чином, можна виділити як мінімум дві динамічних маркетингових компетенції, а саме:

1) створення та поширення на підприємстві маркетингового знання – знання про ринкову ситуацію та маркетингові інструменти її використання у інтересах підприємства;і

2) міжфункціональна координація процесів реалізації маркетингових заходів та ініціатив.

Для розвитку і реалізації динамічних маркетингових компетенцій потрібно розгортання холістичної маркетингової структури на підприємстві (див. наприклад [6; 7]) і відповідне розширення сфер відповідальності та ресурсної бази маркетингу на підприємстві.

Література

1. Penrose E.T. The Theory of the Growth of the Firm.3rd Ed. Oxford University Press, 1995. – 272 p.

2. Barney J.B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. 1991. Vol. 17, № 1. P. 99–120.

3. Barney J.B. Resource-Based Theories of Competitive Advantage: a Ten-Year Retrospective on the Resource-Based View // Journal of Management. 2001. Vol. 27, № 6. P. 643–650.

4. Barney J.B. Gaining and Sustaining Competitive Advantage. 2nd Ed. Upper Saddle River: Pearson Education, 2002. – 600 p.

5. Murray J.Y., Gao G.Y., Kotabe M. Market orientation and performance of export ventures: the process through marketing capabilities and competitive advantages // Journal of the Academy of Marketing Science. 2010. Vol. 39, № 2. P. 252–269.

6. Morgan N.A., Clark B.H., Gooner R. Marketing productivity, marketing audits, and systems for marketing performance assessment: integrating multiple perspectives // Journal of Business Research, 2002. Vol. 55, № 5. P. 363–375.

7. Daub C.-H., Ergenzinger R. Enabling sustainable management through a new multi-disciplinary concept of customer satisfaction // European Journal of Marketing, 2005. Vol. 39, № 9/10. P. 998–1012.

Панченко О. І.
к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (Україна),
Базілінська О. Я.
к.е.н., доцент
Національний університет «Києво-Могилянська академія» (Україна),
Сергіянський С. Г.
Чернігівський національний технологічний університет (Україна)

ЕФЕКТИВНИЙ СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ЯК ОСНОВА ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Важливою умовою подальшого розвитку залізничної галузі є підвищення ступеня усвідомлення та врахування суб'єктами залізничного бізнесу можливих наслідків прояву ризиків у процесі здійснення пасажирських і вантажних перевезень. Тому формування цивілізованих фінансово-економічних відносин у сфері залізничних перевезень повинно супроводжуватись створенням механізму економічної безпеки, важливою складовою якого повинен стати страховий захист.

Страхування ризиків на залізничному транспорті – це сукупність страхових відносин, спрямованих на зниження ризикованості залізничних перевезень та втрат у результаті їх здійснення для забезпечення ефективної діяльності підприємств залізничного транспорту. Правильно організований механізм залізничного страхування безпосередньо впливає на рівень конкурентоспроможності залізничних підприємств, оскільки їх прибутковість суттєво залежить від якості врегулювання страхових випадків і відшкодування збитків.

На сучасному етапі реформування залізничного транспорту особливої уваги набуває організація страхового захисту залізничних ризиків на основі комплексного підходу, який поєднує убезпечення загальноприйнятних і специфічних ризиків. Для формування ефективного механізму страхового захисту підприємств залізничного транспорту з урахуванням вимог сучасних економічних відносин необхідно враховувати наявність великої кількості об'єктів страхування з підвищеним ризиком. Тому залізничне страхування включає:

1) страхування пасажирів і працівників залізничного транспорту від нещасних випадків на транспорті: пасажирів під час поїздки або перебування на вокзалі, працівників залізничних підприємств, які безпосередньо зайняті на залізнично-транспортних перевезеннях, а саме: машиністів і помічників машиністів поїздів (електровозів, тепловозів, дизель-поїздів); провідників пасажирських вагонів, начальників (бригадирів) поїздів; поїзних електромонтерів; кондукторів; працівників вагонів-ресторанів та інших одиниць рухомого складу; механіків рефрижераторних секцій (поїздів) [1];

2) медичне страхування працівників залізничного транспорту;

3) страхування життя та пенсій працівників залізничного транспорту;
4) страхування вантажів при транспортуванні залізницею;
5) страхування залізничного рухомого складу;
6) страхування нерухомого майна залізничних підприємств;
7) страхування фінансово-кредитних ризиків підприємств залізничного транспорту;
8) страхування відповідальності перевізника (небезпечних вантажів), цивільно-правової відповідальності за нанесення шкоди життю, здоров'ю та майну третіх осіб, страхування відповідальності експедитора та ін.

При убезпечення діяльності підприємств залізничного транспорту необхідно враховувати галузеві особливості формування страхового механізму економічної безпеки на залізниці:

- забезпечення повноти страхового захисту підприємств залізничного транспорту, що передбачає розробку та впровадження комплексного підходу до убезпечення як майнових, так і соціальних інтересів залізничних підприємств;
- диверсифікація страхового портфеля залізничного підприємства;
- гарантованість компенсації збитків страховиком у результаті настання страхового випадку, що є мотиваційним інструментом укладання договорів страхування та активізації відносин між страховою компанією та залізничним підприємством;
- оптимізація страхових відносин залізничних підприємств із страховими компаніями на тривалій та постійній основі для більш повного задоволення інтересів залізничного підприємства;
- використання мінімальної кількості обмежень у процесі страхування;
- підвищення дієвості страхового захисту на залізничному транспорті за рахунок формування партнерських відносин між суб'єктами страхування та збалансування їх інтересів;
- економічна зацікавленість підприємств залізничного транспорту в підвищенні безпеки руху на залізниці за рахунок формування страхових відносин.

Таким чином, використання страхового захисту підприємствами залізничного транспорту суттєво зменшує їх втрати та збільшує можливості активізації їх діяльності. Тому формування механізму страхування є обов'язковою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємств вітчизняного залізничного транспорту та виходу їх на новий рівень ефективного функціонування.

Література

1. Постанова КМУ від 14.08.1996р. N959 «Про затвердження Положення про особисте страхування від нещасних випадків на транспорті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-96-п

2. Розпорядження Нацкомфінпослуг №565 від 09.07.2010 «Про затвердження Характеристики та класифікаційних ознак видів добровільного страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1119-10

Харченко Т. Б.
к.е.н., доцент
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка (Україна)

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досягти та утримати стійкі конкурентні позиції на внутрішньому та міжнародному ринках здатні лише ті країни, які забезпечують високу якість та конкурентоспроможність власної продукції та послуг. Саме тому, у провідних країнах світу, проблема якості завжди знаходиться у центрі уваги економічних та політичних кіл, що дозволяє цим країнам, забезпечуючи високу якість продукції та утримувати стійкі позиції на ринку. Саме якість, зведена до рангу національної ідеї, дозволила ряду країн, які опинились у стані економічної депресії, вийти з кризового стану. Одним із сучасних інструментів, що дозволяє порівняти досягненні власні конкурентні позиції із конкурентами є бенчмаркінг. Бенчмаркінг – це процес порівняння своєї діяльності з кращими компаніями на ринку і в галузі з подальшою реалізацією змін для досягнення і збереження конкурентоспроможності [1].

У практиці діяльності підприємств, бенчмаркінг отримав розповсюдження у 1980-ті роки XX ст. і поступово набув поширення в усьому світі. Після поширення у світі ідей комплексного управління якістю (TQM), принципи бенчмаркінгу, які повністю відповідають зазначеній концепції, можна розглядати як необхідний інструмент для досягнення TQM. У будь-якому випадку саме орієнтованість на високу якість в масштабі всього підприємства, його бізнес-процесів, послуг і продукції лежить в основі як концепції TQM, так і бенчмаркінгу. TQM і бенчмаркінг є частиною корпоративної культури безперервного вдосконалення, залучення співробітників в роботу компанії і орієнтації на клієнта.

Основні етапи проведення бенчмаркінгу полягають в наступному: вибір об’єкту бенчмаркінгу; формування команди спеціалістів, щодо проведення процедури бенчмаркінгу; визначення переліку показників для оцінки та порівняння; вибір еталону для порівняння; збір та аналіз даних; визначення напрямів покращення та формування списку дій; впровадження розробленого плану дій. Серед основних сфер оцінювання при проведенні процедури бенчмаркінгу доречно виділити наступні:

1. Оцінка продукції та послуг – бенчмаркінг продукції дозволяє оцінити ринок та визначити власне місце на ньому. Компаніям, що надають послуги, складніше проводити еталонне зіставлення з пропозицією конкурентів, оскільки ефективність послуг не так-то легко виміряти, як у випадку з матеріальної продукцією. При проведенні бенчмаркінгу продукції та послуг доречно застосовувати метод інтерв'ю, опитувань і польових досліджень.

2. Оцінка фінансових показників діяльності підприємства – оцінка фінансових показників діяльності підприємства не завжди дозволяє визначити

конкурентний статус підприємства. При цьому, бенчмаркінг фінансової ефективності можна провести з відносно невеликими витратами, використовуючи загальнодоступну інформацію.

3. Аналіз бізнес-процесів підприємства – бізнес-процеси підприємства відображають можливості компанії і тим самим дуже близькі до фундаментальних інструментів реалізації конкурентоспроможності. Часто виявляється, що підприємства, що функціонують на одному ринку та мають однакові можливості доступу до ресурсної бази, мають різну конкурентоспроможність. Проте, проблемою при проведенні цього виду бенчмаркінгу є труднощі із отриманням інформації про процеси конкурентів. При проведенні бенчмаркінгу бізнес-процесів конкуренти є очевидним, але не єдиним варіантом еталонного зіставлення.

4. Оцінка стратегічних альтернатив – прийняття ефективних стратегічних рішень вимагає знання стратегії конкурентів. Однак, як і у випадку з процесами, провести аналіз стратегій буває нелегко. З відкритих джерел можна отримати значний обсяг інформації про стратегію компанії, проте багато аспектів стратегії ніколи не розкриваються публічно.

5. Оцінка системи управління підприємства – ефективність роботи підприємства залежить від типу системи управління. При проведенні бенчмаркінгу визначаються «вузькі» місця у власній системі управління у порівнянні із конкурентами. Дані для аналізу, як правило, отримуються шляхом конкурентної розвідки.

6. Бенчмаркінг системи управління персоналом – це огляд показників системи управління персоналом, що дозволяє порівняти показники своєї компанії з аналогічними показниками інших учасників ринку. Бенчмаркінг – це зручний інструмент: планування чисельності та витрат на персонал; отримання вимірної інформації про систему управління персоналом компанії (HR-показники); оцінки ефективності системи управління персоналом; оцінки ефективності діяльності працівників служби управління персоналом тощо.

Отже, в умовах сучасного ринку, в який інтегрується економіка України, для підприємств, які намагаються досягнути стійкого положення на ринку, необхідний менеджмент, який би забезпечував перевагу перед конкурентами у питаннях якості, ціни, строків поставки та інших критеріїв. Тому, виконання вимог стандартів ISO 9000 та принципів TQM дає можливості сформувати систему управління підприємством, яка б відповідала цим вимогам. А застосування на практиці процедури бенчмаркінгу дозволить своєчасно порівнювати власні конкурентні позиції із конкурентами та впроваджувати своєчасні дії щодо покращення конкурентного статусу.

Література

1. Бенчмаркинг : основные понятия и процесс реализации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/management/controlling/benchmarking_meths

Чабаров В. А.
к.э.н., доцент,
Церцеил Л. В.
преподаватель,
Неделков А. В.
преподаватель
Одесская национальная академия пищевых технологий (Украина)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПАО «ОДЕССКИЙ КАРАВАЙ»

Управление качеством, выделившееся в отдельную дисциплину в 20-годы XX века, в настоящее время органически влилось в общий менеджмент организации. Наиболее популярное и методологически сильное направление в управлении качеством – Всеобщее Управление Качеством – Total Quality Management (TQM) предполагает, что в создании качественного продукта участвуют все сотрудники предприятия, весь персонал, а не только инженеры, менеджеры по качеству или специалисты по надёжности.

С целью формирования рекомендаций по совершенствованию менеджмента качества на хлебозаводах, была изучена деятельность передовых хлебопекарных предприятий. В Одесской области признанным лидером по производству хлебобулочных изделий является ПАО «Одесский каравай». Доля «Одесского каравая» на региональном рынке составляет около 50 %. В г. Одессе в объединение «Одесский каравай» входят хлебозаводы 2-й и 4-й, в Одесской области – Белгород-Днестровский и Котовский хлебозаводы.

В результате анализа выявлены причины производственного брака на всех предприятиях объединения, по головному предприятию результаты представлены в табл.

Как видно из табл., производственный брак в основном происходит по вине персонала и после принятых мер в этом году немного сократился. Для обеспечения торговли продукцией стабильного качества специалисты технологического департамента распределены по направлениям. Кроме основных функций они ведут контроль технологического процесса, анализ причин брака с последующей выдачей рекомендаций по его устранению.

Таблица

Анализ причин производственного брака на хлебозаводе № 4

Причины брака	1 кв. 2014 г.		1 кв. 2013 г.		Отклонение	
	т	%	т	%	т	%
По вине персонала	12,68	0,13	18,44	0,18	5,76	0,05
По техническим причинам	4,0	0,04	3,66	0,04	0,34	0
Корректировки заказа и испытания	4,04	0,04	4,26	0,04	0,22	0

Работники департамента технологического обеспечения и развития провели учебу с начальниками смен и заместителями начальников смен по вопросам санитарии и применению «Инструкции по предупреждению попадания посторонних предметов в продукцию».

С целью совершенствования менеджмента качества на хлебопекарных предприятиях необходимо использовать стандарт ISO 9001:2000. Для внедрения требований этого стандарта первоначально необходимо разработать политику качества и реализовать ее в практической деятельности.

Политика качества, это основные направления и цели организации, связанные с качеством, официально сформулированные высшим руководством. Политика качества должна согласовываться с общей политикой и целями предприятия. При разработке политики в области качества следует учитывать следующее:

– потребности заказчика-потребителя;

– непрерывность улучшение качества хлебобулочной продукции и процессов ее создания;

– совершенствование методов и средств измерения и оценивания показателей качества продукции и ключевых процессов;

– поддержание положительного образа предприятия в области качества.

По нашему мнению, в первую очередь, на хлебопекарных предприятиях необходимо применять мониторинг качества. Мониторинг – это совокупность операций, которые предоставляют возможность постоянно следить за параметрами процесса производства и поддерживать их на должном уровне.

Математическая статистика располагает огромным количеством различных методов. Из всего множества японские ученые отобрали семь методов, которые получили название семь инструментов контроля качества. К ним относятся следующие методы: 1) контрольный листок; 2) гистограмма; 3) диаграмма разброса; 4) стратификация; 5) диаграмма Парето; 6) диаграмма Исикавы; 7) контрольная карта.

Основное назначение семи инструментов контроля качества продукции – контроль протекающего процесса и предоставление участнику процесса фактов для своевременной корректировки и улучшения процесса. Последовательность применения семи методов может быть различной в зависимости от цели, которая поставлена перед системой менеджмента качества.

Литература

1. Шаповал М. І. Менеджмент якості : Підручник. – К. : Знання, 2006. – 471 с.

2. Швец В. Е. “Менеджмент качества” в системе современного менеджмента // Стандарты и качество. – 2004. – № 6. – С. 48.

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

ЗАТЯЖНА КРИЗА ВІТЧИЗНЯНОГО АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

Автомобілебудування є однією з найважливіших галузей машинобудування в Україні. Як свідчать результати попередніх досліджень [1], у середньому обсяг реалізованих транспортних засобів становить 12 % обсягу реалізованої продукції вітчизняного машинобудування та 1 % обсягу реалізованої промислової продукції в Україні. Виходячи з такої вагомої частки продукції автомобілебудування в обсязі машинобудівної та промислової продукції в Україні, актуальності набуває дослідження аспектів забезпечення розвитку вітчизняного автомобілебудування.

Нині вітчизняне автомобілебудування (що включає легкове та вантажне автомобілебудування й автобусобудування) знаходиться у стані затяжної кризи.

Так, якщо ще 10 років тому топ-5 вітчизняних автомобілевиробників виглядав таким чином (табл. 1), то нині ці підприємства характеризуються такими показниками виробничої активності (табл. 2).

Таблиця 1

Топ-5 виробників автомобілів в Україні у 2006 р.

Місце	*легкових авто*		*вантажних авто*		*автобусів*	
	виробники	*%*	*виробники*	*%*	*виробники*	*%*
1	«ЗАЗ»	72,6	«ЗАЗ»	43,00	«БОГДАН»	39,00
2	«БОГДАН»	14,3	«АвтоКрАЗ»	30,00	«БАЗ»	23,00
3	«ЄВРОКАР»	7,6	«КрАСЗ»	8,00	«Часівоярські автобуси»	17,00
4	«КрАСЗ»	5,4	«БОГДАН»	6,00	«Чернігівський автозавод»	15,00
5	інші	0,1	інші	13,00	«ЗАЗ»	6,00

складено автором за даними [2]

Приведені дані свідчать про те, що у реаліях сьогодення має місце не лише продовження, а й загострення кризових процесів у функціонуванні вітчизняного автомобілебудування.

Література

1. Шевченко І. Ю. Автомобілебудування як провідна підгалузь машинобудування в Україні / І. Ю. Шевченко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – Х. : ХНАДУ. – 2015. – № 3(10). – Т. 1. – С. 68-74.

2. Статистика Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrautoprom.com.ua/statistika

Таблиця 2

Показники виробничої активності топ-5 виробників автомобілів в Україні у 2016 р.

Виробники	*Обсяги виробництва автомобілів за місяцями, од. (%)*					
	у січні	*у лютому*	*у березні*	*у квітні*	*у травні*	*у червні*
«ЗАЗ»: - легкових автомобілів - вантажних автомобілів - автобусів	0 (0%) 0 (0%) 0 (0%)	2 (1,3%) 0 (0%) 0 (0%)	2 (0,8%) 0 (0%) 0 (0%)	0 (0%) 0 (0%) 0 (0%)	0 (0%) 0 (0%) 0 (0%)	0 (0%) 0 (0%) 0 (0%)
«АвтоКрАЗ» - вантажних автомобілів	64 (100%)	30 (100%)	46 (100%)	110 (100%)	80 (100%)	75 (100%)
«БОГДАН»: - легкових автомобілів - вантажних автомобілів - автобусів	0 (0%) 0 (0%) 5 (100%)	0 (0%) 0 (0%) 0 (0%)	0 (0%) 0 (0%) 5 (100%)	0 (0%) 0 (0%) 0 (0%)	0 (0%) 0 (0%) 0 (0%)	0 (0%) 0 (0%) 0 (0%)
«ЄВРОКАР»: - легкових автомобілів	224 (100%)	147 (98,7%)	252 (99,2%)	188 (100%)	473 (100%)	347 (100%)
«КрАСЗ»: - легкових автомобілів - вантажних автомобілів	н/д н/д	н/д н/д	н/д н/д	н/д н/д	н/д н/д	н/д н/д
«БАЗ»: - автобусів	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
«Чернігівський автозавод»: - автобусів	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
«Часівоярські автобуси»: - автобусів	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
РАЗОМ: - легкових автомобілів - вантажних автомобілів - автобусів	224 64 5	149 30 0	254 46 5	188 110 0	473 80 0	347 75 0

складено автором за даними [2]

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

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна адаптація підприємств до конкурентних умов мінливого і нестабільного середовища повинна проводитися в процесі ґрунтовного і безперервного аналізу діяльності конкурентів, власного стратегічного потенціалу і оцінки ефективності його використання, а також становища підприємства на ринку товарів і послуг відносно конкурентів, тобто оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі безперервного збору та аналізу впорядкованої інформації.

Логічним кроком після проведення оцінки конкурентоспроможності має бути пошук шляхів або підтримання високого рівня конкурентоспроможності, або розробки заходів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Часто впровадження заходів підвищення конкурентоспроможності потребує значних капіталовкладень чи багато часу. У зв'язку з цим розумним кроком для підприємств-аутсайдерів є вибір конкурентної стратегії, заснованої на копіюванні продукту, процесів і технологій, так званої стратегії послідовника. На думку авторитетних вчених, така стратегія не менш ефективна, ніж стратегія інноваційних продуктів. Реалізувати її стає можливим, якщо використовувати як інструмент підвищення конкурентоспроможності конкурентний бенчмаркінг. У теорії бенчмаркінгу існує багато його різновидів.

Р. Боксвелл [1] вважає саме конкурентний бенчмакрінг найбільш важким видом бенчмаркінгу, який полягає у вимірі та покращанні функцій, процесів, діяльності, продукції або послуг підприємства до та вище рівня конкурентів. Пропонуючи методологію конкурентного бенчмаркінгу, одні вчені акцентують увагу на різних управлінських аспектах, включаючи управління якістю та персоналом, інші розглядають лише аналітичні інструменти для вимірювання порівняльних характеристик, треті обмежуються загальними теоретичними викладками і пов'язують його з постійними інноваціями [2].

В Україні вже з'являються фірми, що використовують бенчмаркінг як елемент стратегії підвищення конкурентоспроможності, але поки таких компаній одиниці. Одні вважають його продуктом еволюційного розвитку концепції конкурентоспроможності або програмою з поліпшення якості, інші ж зараховують його до екзотичних продуктів японської бізнес-практики.

Отже, використовуючи результати оцінки та аналізу організаційно-економічних складових конкурентоспроможності підприємства може бути ефективно проведений конкурентний бенчмаркінг, який, на наш погляд, має включати такі етапи:

1. Формування вибірки підприємств для аналізу конкурентоспроможності;
2. Відбір показників діяльності підприємства для проведення аналізу конкурентоспроможності;

3. Визначення підприємств лідерів та аутсайдерів у виборці за допомогою таксономічного методу метрики схожості та відстані;

4. Вибір найбільш конкурентоспроможного підприємства-еталона;

5. Аналіз можливостей для розроблення рішень з ліквідації відставання від підприємства-еталона;

6. Прийняття рішень з удосконалення та підвищення рівня конкурентоспроможності досліджуваних підприємств.

Кожен з наведених етапів включає певний набір операцій. На першому етапі робиться відбір підприємств для порівняння. Як вхідні параметри для проведення бенчмаркінгу нами запропоновано розглядати складові конкурентоспроможності, які можуть бути об'єднані у блок економічних та блок організаційних складових. Як вихідний параметр використовується рівень конкурентоспроможності підприємств.

Ще однією складовою сутності конкурентного бенчмаркінгу є поняття «ринковий лідер», оскільки той є найкращим аналогом для порівняння. Ідентифікація факторів, які зумовлюють відставання досліджуваного підприємства від лідера, дає можливість розробити рекомендації щодо скорочення відставання. Підприємство при розробленні плану дій має прорахувати перспективу розвитку підприємства, взятого за еталон, і в ході реалізації програми періодично порівнювати його діяльність зі своєю. Хоча за умов закритості інформації це далеко не прості завдання, при їх успішному виконанні суб'єкти господарської діяльності зміцнюють свої позиції на ринку та стають членами когорти лідерів, і, навпаки, ті підприємства, які відстають від вимог ринку, руйнуються та зникають [3].

Вибір підприємства-еталона пропонуємо здійснювати використовуючи таксономічний метод, який дозволяє найбільш об'єктивно виявити лідерів та аутсайдерів серед досліджуваних підприємств. Проте, слід відмітити, що еталонним може бути віртуальне підприємство, яке буде поєднувати в собі найкращий рівень тих чи інших складових. Наступні два етапи проведення бенчмаркінгу пов'язані з розробкою та прийняттям рішень щодо з ліквідації відставання від підприємства-еталона та, відповідно, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства-аутсайдера.

Література

1. Boxwell R. J. Benchmarking for Competitive Advantage / R. J. Boxwell. – New York: McGraw-Hill Professional Publishing, 1994. – 224 p.

2. Дубодєлова А. В. Класифікація видів і сфери застосування бенчмаркингу в системі менеджменту підприємства / А. В. Дубодєлова, О. В. Юринець, А. В. Катаєв // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 102-106.

3. Маринович В. В. Конкурентний бенчмаркінг у забезпеченні економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності [Електронний ресурс] / В. В. Маринович. – Режим доступу до журналу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2012_2/part1/22.pdf

Дуранова Т. А.
старший викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ

Основним пріоритетним напрямом сталого розвитку української економіки є успішний розвиток вітчизняних підприємств. Досягнення підприємством довготривалого ринкового успіху в умовах ринкової економіки можливо за рахунок удосконалення і використання дієвих організаційно-економічних важелів управління конкурентоспроможністю та формування конкурентних переваг, що виступає запорукою виживання та сталого його ефективного функціонування.

У сучасних умовах для українських виробників першочерговим завданням стає досягнення конкурентних переваг на міжнародних ринках та утримання цих переваг. Управління конкурентоспроможністю підприємства є запорукою успішної підприємницької діяльності, а перед підприємством має стояти задача підвищення не лише рівня конкурентоспроможності своєї продукції, а й підприємства та його потенціалу.

В ринкових умовах доцільно виділяти конкурентні переваги, які використовуються підприємством і перспективні (потенційні) конкурентні переваги, залучення яких до господарської діяльності може забезпечити випуск конкурентоспроможної продукції і сприяти підвищенню конкуренто-спроможності підприємства загалом [1].

На міжнародному ринку успіх фірми базується або на стійких конкурентних перевагах, що проявляються у здатності фірми зменшувати витрати порівняно з конкурентами, або на унікальній можливості у виробництві додаткової купівельної цінності. При цьому, нові унікальні можливості дають змогу фірмі встановлювати більш високі ціни, що дозволяє отримати більший прибуток та рентабельність.

На сьогодні важливими конкурентними перевагами, окрім традиційних – рентабельності виробництва та продуктивності праці, є інноваційні впровадження, ефективний менеджмент та логістика, адаптивність до швидко змінних вимог ринку тощо.

Загалом можливість завоювання компанією будь-якого ринку залежать не лише від внутрішніх факторів, а й від зовнішніх – обставин на ринку. Серед яких можна виділити такі, які впливають на інтенсивність конкуренції й відповідно на рівень конкурентоспроможності компаній: потенціал, ємкість ринку та легкість доступу до нього; вид товару; вхідні бар’єри, зокрема, розмір інвестицій; конкурентні позиції компанії; економія на масштабі; диверсифікованість компанії тощо.

Позитивним прикладом завоювання міжнародних ринків, вдалого застосування урядової політики та грамотного менеджменту самих компаній є

олійно-жирова галузь України, яка за останні десятиліття стала найбільшим світовим експортером соняшникової олії.

Україна перейшла від експорту насіння соняшника до експорту соняшникової олії, чому сприяло введенню вивізного (експортного) мита на насіння соняшника, що збільшило його переробку в середині країни, внаслідок чого значно зросли інвестиції в олійно-переробну промисловість [2].

Підприємства олійно-жирового комплексу характеризується постійним зростанням рівня завантаженості виробничих потужностей, модернізацією обладнання та впровадженням сучасних ресурсозберігаючих технологій.

Основними конкурентними перевагами підприємств олійно-жирової галузі за думками власників та професійних діячів є: сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування олійних культур; сталий попит на продукцію на зовнішньому та внутрішньому ринку; розвинута інфраструктура та логістика підприємств, зокрема, власні елеватори, автопарк, заготівельні та торговельні підприємства та ін. Також до сильних сторін олійно-жирових підприємств можна віднести високу прибутковість, адже підприємства даної галузі за умов вдалого господарювання можуть мати до 80% рентабельності.

Виробництво в Україні олії соняшникової є експортоорієнтованим видом діяльності (від 84 до 100 % виробленої продукції), що обумовлює високу залежність від зовнішніх факторів, зокрема світової кон'юнктури, цін, високою конкуренцією з боку світових лідерів-виробників та лідерів-експортерів аналогічної продукції, таких, наприклад, як країни Євросоюзу та Митного союзу [3].

Таким чином, для українських виробників набуття конкурентних переваг на міжнародних ринках та їх утримання є пріоритетним завданням. Тому підвищення конкурентоспроможності підприємств олійно-жирового комплексу має базуватись на інноваційних впровадженнях, так як в теперішніх умовах господарювання ефективність роботи олійно-жирових підприємств залежить від ресурсо- й енергозберігаючих технологій. Розвиток олійно-жирової галузі потребує узагальнення існуючих та подальшого пошуку нових підходів щодо удосконалення форм, методів, засобів та інструментів державної підтримки галузі, можливостей їх поєднання та сукупності дії.

Література

1. Збарський В. С. Інноваційна спрямованість підприємства – забезпечення його конкурентних переваг / В. С. Збарський // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – № 1(3). – С. 90-96.

2. Капшук С. Стан та перспектива українського олієпрому / С. Кашук // Пропозиція. – 2011. – № 6 (192). – С. 52-55.

3. Кизим М. О. Можливості і загрози від членства України в СОТ у зовнішній торгівлі продукцією високотехнологічних галузей в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС/ М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, В. Є. Хаустова, О. В. Козирєва, Д. М. Костенко, Ю. М. Моісеєнко, І. Ю. Бунтов // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 6-25.

Коренман Є. М.
старший викладач
Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВ

Головна мета будь-якої фірми – перемога в конкурентній боротьбі. Перемога не разова, не випадкова, а як закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль підприємства. Досягається вона чи ні – залежить від конкурентоспроможності товарів і послуг підприємства і від конкурентоспроможності самого підприємства.

Обслуговування туристів – проблема комплексна. Якісне обслуговування – це сукупність властивостей і ступеню корисності послуг, що обумовлює здатність усе повніше задовольняти потреби туристів.

Важливий елемент в обслуговуванні туристів – послуги готельно-ресторанного господарства. Підприємства готельно-ресторанного господарства обслуговують досить різноманітний контингент відвідувачів-туристів як вітчизняних, так й іноземних, як організованих, так й індивідуальних. У процесі обслуговування туристів ресторанне господарство відіграє особливо важливу роль і набуває специфічних рис, що дозволяє вважати ресторанне господарство в курортно-туристичних центрах складовою індустрії туризму.

Характерною особливістю обслуговування туристів в готелях є надання їм повного комплексу послуг (сніданок, обід, вечеря) та додаткових послуг (блюд на вибір з національним колоритом у спеціальній упаковці, придатній для споживання на лоні природи, купівлі напівфабрикатів максимального ступеню готовності та ін.)

Тенденція розвитку готельної індустрії спрямована на розширення спектру послуг у готелях різного призначення. У теперішній час додаткові послуги набувають все більшого і більшого значення у формуванні ринкової привабливості готельного підприємства. Залишаючись основною, послуга розміщення сприймається гостями як сама собою зрозуміла. Підвищену ж цікавість викликають послуги, які виділяють цей готель із ряду інших. У більшості випадків такими послугами є додаткові. Підтвердженням цього є діяльність багатьох готельних підприємств.

На ринку готельних послуг селище міського типу Сергіївка Одеської області представлено санаторіями ім. Сергія Лазо, "Золота Нива", "Орізонт", "Вікторія", "Патрія", "Сергіївка", "Лиман", пансіонатами Кристал", "Чародійка", "Чайка", "Сонячний Берег", "Орлятко", "Парус", готелі "ПЛАЙ", "Сонячна Долина", базами відпочинку "Кораловий Риф", "Медик-2", кемпінгом "Південний".

Проте підприємства харчування представлені в основному їдальнями закритого типу з обмеженими меню , тому і існує певна проблема пов’язана з різноманітністю харчування.

Неповторних вражень відпочиваючі отримають від клімату, моря, інших природних особливостей регіону, наявності великої кількості свіжих овочів, фруктів, ягід, багатонаціонального колориту краю. Проте зазначалось про доцільність покращання роботи підприємств, що надають послуги з харчування, удосконалення їх меню, включення страв, які можна взяти з собою до моря, на екскурсії, в дорогу тощо, а також організації відпочинку та якості номерного фонду.

Зараз в Україні бурхливий розвиток отримує виробництво виробів з листкового тіста. Багато аналітиків констатують зниження споживання хлібобулочної продукції. Але виробництво листкових виробів за останні роки в нашій країні зросла в рази. Звичайно, до середньоєвропейського рівня споживання слоек і круасанів (в середньому в рік на одного жителя в Європі – 8 кг круасанів, в Україні поки 2 кг) нам ще рости і рости. Однак ринок листкових виробів постійно розширюється, і сьогодні ми можемо спостерігати великий їх асортимент: голландська слойка, датські булочки, листкові східні солодощі, вже звичні круасани і багато другого. Великим гравцем на ринку листкової випічки, є компанія «Форнетті-Україна» – перший великий виробник хлібобулочних виробів глибокої заморозки на території України [1].

Наприклад, розробка нової концепції ресторану при готельно-ресторанному комплексі "ПЛАЙ" КО "Сонячний берег" в селищі міського типу Сергіївка Білгород-Дністровського району Одеської області, впровадження кухні з включенням страв Бессарабського краю, включення в меню великої кількості різноманітних виробів з листкового тіста – плацинд, вертут, пиріжків, як відомих, так і нових.

Впровадження нових виробів з листкового тіста дасть змогу оновити концепцію ресторану, що дасть привілеї над конкурентами. Поява можливості збуту власної продукції, що дасть додаткові прибутки закладу і комплексу в цілому. Впровадження продукту з різними смаковими добавками, дасть можливість врахувати смакові особливості різних груп споживачів

Має сенс створення власного веб сайту комплексу. Це забезпечить, додаткове джерело інформації про комплекс, туристи матимуть можливість ознайомиться з номерами, ціновою політикою закладу, переліком додаткових послуг. Зараз час високих технологій і переважно молодь живить інформацію з Інтернет ресурсів, так що створення веб сайту, забезпечить залучення нових гостей.

Отже,на основі результатів проведеного нами внутрішнього і зовнішнього аудитів, комплексу «ПЛАЙ» реалізація стратегії продуктової диференціації передбачає підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Шубина Г. Рынок замороженных полуфабрикатов / Г. Шубина // Продукты & Ингредиенты. – 2012. – № 8(94). – С.14-17.

Мещеряков В. Є.
викладач
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва (Україна)

ВПЛИВ АУТСОРСИНГУ НА ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарського підприємства напряму залежить від якості управління його витратами. При цьому одним з поширених заходів у цій системі є оцінка виробничих ресурсів з погляду співвідношення ціна/ефект, яку зокрема використовують під час прийняття рішення стосовно придбання або оренди засобів праці, необхідних для забезпечення виробничого процесу. При цьому підприємство може не лише орендувати основні засоби, а й передати виконання частини технологічних операцій підрядним організаціям, що відповідає концепції аутсорсингу, зростання ролі якого у вітчизняному аграрному виробництві констатують численні дослідники.

Застосування аутсорсингу дозволяє вирішити проблему браку інвестиційних ресурсів для придбання повного каталогу машин і обладнання, що вимагає відповідна технологія виробництва конкретного виду продукції, а виконання робіт висококваліфікованими спеціалістами підрядних організацій дозволяє підвищити їх якість та знизити втрати врожаю, за рахунок скорочення строків його збирання за умов використання новітньої збиральної техніки. До негативних наслідків розширення аутсорсингу у аграрній галузі відносять непрозорість встановлення цін і тарифів на послуги, що уможливлює ухиляння від оподаткування з боку продавця, а також скорочення чисельності зайнятих у аграрному виробництві сільських мешканців. Це, у свою чергу, звужує фінансову базу органів місцевого самоврядування, у наслідок зменшення надходжень до місцевого бюджету податку на доходи фізичних осіб. Крім цього звільнення частини працівників сільськогосподарських підприємств зумовлює зростання безробіття на селі та виступає каталізатором міграційних процесів.

Під час проведеного дослідження визначено прогнозні показники витрат та ефективності виробництва зерна пшениці з урахуванням тенденції зростання фізичного обсягу і витрат на оплату послуг та коефіцієнтів регресії, що характеризують відносну величину приросту витрат за іншими статтями у розрахунку на 1 % приросту витрат на оплату послуг. Під час розрахунків на підставі динамічних рядів питомих витрат за окремими статтями та їх індексних аналогів, з використанням апарату кореляційно-регресійного аналізу, було визначено коефіцієнти регресії у рівняннях взаємозалежності індексів окремих видів витрат. Зокрема було визначено, що у розрахунку на 1 % приросту грошових витрат на оплату послуг сторонніх організацій витрат на оплату праці зростали на 0,61 %, мінеральні добрива – 1,70, нафтопродукти – 0,80, амортизацію – 1,31 % тощо.

Отримані результати підтверджують тенденцію зростання питомих величин витрат за усіма статтями, хоча при цьому відносна величина приросту має суттєві розбіжності. Зокрема очікується, що величина витрат на оплату послуг сторонніх організацій на 100 га сільськогосподарських угідь у 2019 р. буде більшою відповідного показника у 2014 р. на 41,5 %. Натомість приріст матеріальних витрат на аналогічну площу у 2019 р. порівняно з 2014 р. становитиме 40,9, у тому числі витрат на насіння на 38,4 %, мінеральні добрива 52,8. Одночасно з цим очікується приріст величини амортизаційних відрахувань і витрат на оплату праці у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 78,8 та 19,9 %. Зазначене зростання питомих витрат віддзеркалює наявну тенденцію зростання інтенсивності виробництва у зерновій галузі. Наслідком цього є тенденція до зростання урожайності цієї культури який обумовлює перетинання нею позначки у 50 ц/га у середньому по Харківській області в 2018 р. та подальшого зростання до 51,7 у/га у 2019 р. [1].

Ці дві тенденції обумовлюють зростання виробничої собівартості 1 ц зерна пшениці до 138,9-155,4 ц/га у 2017-2019 рр., а з урахуванням припущення про незмінність співвідношення виробничої та повної собівартості у 2007-2014 рр., величина повної собівартості 1 ц зерна пшениці у 2019 р. становитиме 185,1 грн. З іншого боку підчас розрахунків було прийнято у якості вихідного положення те, що середня ціна реалізації зерна пшениці сільськогосподарськими підприємствами Харківської області у 2007-2014 рр. щорічно зростала на 15,7 грн./ц у наслідок чого її очікуване значення на кінець планового періоду має досягти 249,2 грн./ц. Наслідком цього має стати зростання прибутку на 100 га зібраної площі посівів пшениці та рівня рентабельності функціонування галузі до 290,8 тис. грн. та 34,6 % відповідно.

За результатами проведеного дослідження встановлено суттєвий вплив аутсорсингу на формування витрат сільськогосподарських підприємств, у першу чергу рослинницької спеціалізації. Зокрема визначено зростання частки витрат на оплату послуг сторонніх організацій у структурі витрат сільськогосподарських підприємств Харківської області протягом 2007-2014 рр. з 16,5 до 21,7 %, обумовленого приростом їх фізичної кількості на 31,9 % щорічно протягом досліджуваного періоду. Оцінка впливу зростання частки витрат на оплату послуг сторонніх організацій на ефективність сільськогосподарських підприємств засвідчила, що найвищою прибутковість виробництва була у підприємствах рослинницької спеціалізації із часткою зазначених витрат понад 24 %. Прогнозування змін у функціонування зернової галузі з урахуванням збереження існуючої тенденції щорічного зростання залучення сторонніх організацій до процесу виробництва засвідчило послідовне нарощування прибутковості виробництва зерна пшениці у 2019 р. до 290,8 тис. грн на 100 га зібраної площі цієї культури.

Література

1. Сільське господарство України у 2014 році : статистичний збірник / відпов. за вип. О. М. Прокопенко; Державна служба статистики України. – К., 2015. – 379 с.

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

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ

Продуктивність праці є одним з найважливіших показників ефективності функціонування господарюючих суб'єктів. Водночас володіючи величезним ресурсним потенціалом, вітчизняні підприємства за рівнем продуктивності праці відстають від розвинених країн в 5 раз, що негативно позначається на рівні їх конкурентоспроможності. Тому підвищення рівня продуктивності праці українських підприємств є одним з найважливіших завдань теорії і практики сучасної економіки України. Адже без досягнення позитивної динаміки продуктивності праці неможливий подальший розвиток підприємства.

Надзвичайно динамічні умови бізнес-середовища підприємств олійно-жирової галузі України вимагають постійного пошуку шляхів зростання рівня їх продуктивності задля подальшого збереження високого рівня конкуренто-здатності продукції цієї галузі як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Одним з стримуючих цей ріст факторів, як зазначається у [1], виступає «диспаритет між наявними переробними потужностями, які станом на 1.01.2015 р. становили 15,232 млн. т переробки насіння олійних культур в рік, і сировинною базою, яка з урожайністю соняшника на рівні 19-20 ц/га, становить 10-11 млн. т в рік». Тобто існуюча нестача сировини майже у 5 млн. т на рік змушує підприємства простоювати, що негативно позначається на економічних показниках їхньої діяльності.

Така ситуація може загостритися в умовах скасування експортного мита на насіння соняшника та відсутності бар'єрів для експорту сої та ріпаку. Це змушує шукати можливості мінімізації впливу дефіциту сировини на результати діяльності підприємств з метою більш повного завантаження виробничих потужностей даних підприємств та зростання рівня продуктивності праці в період міжсезоння.

На нашу думку, частково вирішити цю проблему можливо за рахунок використання підприємствами стратегії диверсифікації. Г. О. Пересадько [2] трактує диверсифікацію як розширення сфери діяльності підприємства, що супроводжується освоєнням нових видів діяльності, виробництв, товарів і ринків з метою адаптації до змін умов господарювання, повного використання потенціалу підприємства, зниження ризику, а в підсумку – забезпечення умов тривалого виживання і розвитку на ринку.

Дискусійним є визначення напрямків диверсифікації. Виділяють наступні напрямки диверсифікації [3, с.169]:

- концентрична – створення нових видів продукції за існуючої технології і на основі тих самих матеріалів, що раніше використовувалися на підприємстві;
- вертикальна – організація виробництва продукції, яку раніше підприємство отримувало від партнерів-постачальників;

- горизонтальна – випуск продукції, для виробництва якої потрібні зміни існуючої технології або розробка нової;

- корпоративна – створення і виробництво принципово нової продукції.

Особливо ефективною стратегія диверсифікації може бути для підприємств, які мають сезонний характер виробництва, та змушені декілька місяців повністю простоювати внаслідок нестачі сировини. Диверсифікація в цьому випадку дозволить збільшити продуктивність праці та прибутковість на підприємстві, знизити рівень сезонності використання трудових ресурсів та виробничих потужностей, що позитивно позначиться на рівні конкурентоспроможності підприємства.

Перевагами диверсифікації вже ефективно користуються найбільші виробники олійножирової продукції. Наприклад, агропромислова група «Креатив», яка входить в ТОП-3 вітчизняних підприємств, що займаються переробкою насіння соняшника і є другим підприємством за обсягами експорту соняшникової олії, окрім цього виду діяльності спеціалізується на переробці сільськогосподарської продукції, виробництві кормової продукції для тваринництва та птахівництва, продуктів харчування та біопаливної продукції, також володіє заводом з виробництва пелет, має земельний банк [4].

ГК «Кернел» – диверсифікована агропромислова компанія, що працює за принципом виробничого ланцюжка від великомасштабного сільськогосподарського виробництва, концентрації зернових та олійних культур на власних елеваторах і мережі регіональних закупівельних підрозділів до виробництва продукції на олійно-екстракційних заводах і міжнародних поставок сільськогосподарської продукції шляхом перевалки зернових, олії і шроту через портові термінали в чорноморських портах [4].

Використання стратегії диверсифікації підприємствами цієї галузі сприятиме підвищенню продуктивності праці, скороченню витрат, перерозподілу грошових потоків на користь більш ефективних напрямків діяльності та зниженню ризиків і залежності від сезонності виробництва.

Література

1. Благодир Л. М., Вигонюк Н. Г. Конкуренція в олійно-жировій галузі України : поведінковий і функціональний аспекти // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2015. – № 6. – С. 35-42.
2. Пересадько Г. О. Управління стратегіями диверсифікації промислових підприємств : дис. к.е.н. / Г.О. Пересадько. – Суми : СумДУ, 2008. – 254 с.
3. Момонт Т. В. Диверсифікація діяльності суб'єктів господарювання : теоретичний аспект // Вісний ЖДТУ. – 2014. – № 4(70). – С. 164-173.
4. Портал пищевой промышленности Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrfood.com.ua/news/everynews.php?whichone=1957

Фомічова К. Б.
викладач
Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

Інтенсифікація сільського господарства, яка відбувається в усьому світі, виснажує природні ресурси, без яких ведення агровиробництва неможливе. Необхідність збереження навколишнього середовища і забезпечення населення якісними продуктами харчування актуалізує пошук та використання нових альтернативних інтенсивних моделей сільськогосподарської діяльності, в основі яких лежить концепція одержання високоякісного врожаю без шкоди довкіллю завдяки вивченню і врахуванню природних процесів. Категорія якості і безпеки харчових продуктів сьогодні в світі є однією із центральних проблем формування продовольчої безпеки будь-якої держави. У кожній державі ринок безпечного продовольства має свою назву відповідно до технології виробництва. На світовому ринку органічну продукції поділяють на чотири типи, залежно від того, як була вирощена продукція, вона може належати до стовідсотково органічної, органічної, зробленої із органічних інгредієнтів, або органічної менш ніж на 70 % [1].

За даними провідних організацій з питань органічної продукції (IFOAM, FiBL, The Datamonitor Group) загальний обіг органічної продукції сягає біля 60 млрд. дол., загальна площа земель, що використовуються для органічного виробництва досягла 37,2 млн. га, а загальна кількість зайнятих – 1,8 млн. виробників з різних країн світу. Лише в країнах ЄС кількість «органічних» господарств за останні 15 років зросла більше, ніж у 20 разів. Світові продажі органічних продуктів становлять понад 55 млрд. дол. на рік. За прогнозами до 2020 р. обсяги цього ринку сягнуть 200-250 млрд. дол.

До регіонів з найбільшими площами сільськогосподарських земель, що обробляються органічно, відносяться Австралія та Океанія (понад 12 млн. га), Європа (понад 8 млн. га) та Латинська Америка (понад 8 млн. га). Найбільші площі земель, зайнятих під органічне виробництво в Європі мають Іспанія (1,1 млн. га), Італія (1 млн. га) та Німеччина (0,9 млн. га).Європейською країною з найбільшою кількістю підприємств, які займаються виробництвом органічної продукції, є Італія (понад 44 тис. виробників). Лідерами органічного виробництва стали США (26,8 млрд. дол.), Німеччина (7,9 млрд. дол.), Франція (4,5 млрд. дол.). Світовий досвід свідчить, що органічна продукція більш поширена й популярна в тих країнах і регіонах, де вищий рівень розвитку. Зокрема, житель Швейцарії витрачає на органічну продукцію в рік 105 євро, Швеції – 47, Німеччини – 38, Франції та Великобританії – 27 євро [2, с.130].

У Східноєвропейському регіоні перше місце за кількістю сертифікованих угідь органічного сільського господарства займає Україна, де організовано переважно виробництво зернових, зернобобових і олійних культур. За офіційними статистичними даними IFOAM на початок 2003 р. в Україні було

зареєстровано 31 господарство, що отримало статус «органічного», в 2011 р. – 155 сертифікованих органічних господарств, загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських угідь складала 270 тис га, в 2014 р. – 182 сертифікованих органічних господарства, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель – 400764 га. Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Житомирській, Київській, Вінницькій, Полтавській, Тернопільській, Львівській, Закарпатській областях [3].

З урахуванням високої природної родючості вітчизняних ґрунтів і відносно невисокий рівень забруднення полів агрохімікатами, потенціал органічного землеробства в Україні вважається одним із найбільших у світі [1]. За даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), агроекологічний потенціал урожайності в Україні становить 6,2 т/га, а фактичний середній збір урожаю – 2,5 т/га. Це є найбільший у світі потенціал, який може бути використаний максимально ефективно при умові застосування органічних технологій землеробства.

Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з початку 2000-х років, склавши: у 2007 році –500 тис. євро, в 2008 році – 600 тис. євро, у 2009 –1,2 млн. євро, у 2010 – 2,4 млн. євро, у 2011 р. цей показник зріс до 5,1 млн. євро, у 2012 р. – до 7,9 млн. євро, у 2013 р. – до 12,2 млн. євро, а у 2014 р. – до 14,5 млн. євро [3].

Органічний рух у світі набирає обертів і для багатьох стає життєвою філософією. За оцінкою Продовольчої і Сільськогосподарської Організації ООН (FAO), майбутнє аграрного розвитку в світі має будуватись саме на засадах органічного виробництва з реалізацією дбайливого ставлення до природи, виробника та споживача. Основними мотивами споживання органічної продукції є екологічна безпека харчування, висока якість продуктів, вищі смакові якості органічної продукції, збереження природного середовища у процесі виробництва, відсутність генетично модифікованих організмів.

Стримуючими факторами розвитку органічного землеробства в Україні є слабо розвинена законодавча база; тривалість переходу до органічного землеробства триває декілька років, протягом яких виробник несе збитки від зниження урожайності та боротьби з бур'янами й шкідниками.

Література

1. Томашевська О. А. Органічне виробництво в світі: реалії та перспективи[Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/User/Downloads/inek_2013_6_40.pdf

2. Ульянченко О. В. Всесвітня мережа Інтернет як канал збуту органічної продукції / О. В. Ульянченко, Р. М. Безус // Економіка АПК. − 2012. − № 4. − С. 128-134.

3. Федерація органічного руху в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29.

Александрова К. І.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СПОЖИВЧОЇ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

Відстеження світових трендів в області споживання продуктів харчування відіграє важливу роль для українських підприємців оскільки своєчасне реагування на запити ринку веде до збільшення продажів і розширення частки ринку. Існують різні підходи до оцінки особливостей виробництва, які обумовлюють рівень якості продукції. Інколи вони пов'язані з екологічними, релігійними і культурними аспектами виробництва продукції.

До 2010 р. в країнах Західної Європи і США сформувалася тенденція підтримки здорового способу життя серед населення. В цих умовах вживання в їжу продукції, відзначеної сертифікатами відповідності певним способам і умовам виробництва, викликає зростаючу довіру серед споживачів. Саме тому все більша кількість покупців в супермаркетах почали віддавати перевагу кошерній продукції не з релігійних причин, а тому, що кошерні продукти здобули репутацію більш безпечних і корисних для здоров'я продуктів.

Найбільш поширені на сьогоднішній день тренди продукції для здорового харчування – це органічні, кошерні та халяльні продукти. Два останні види продукції мають особливі вимоги до організації виробництва на релігійній основі. Так, кошерна продукція – це продукція, яка виготовлена згідно законів кашрут [1]. Аналогічно, халяльна продукція виготовлена згідно законів шаріату. Характеристика халяльної продукції перш за все застосовується для м'ясної промисловості [2].

Процес надання продукції статусу кошерності/халялності складається з деяких етапів. По-перше, необхідно вибрати сертифікаційну організацію та подати заяву з урахуванням вимог до виробництва продукції такого виду. Після цього планується візит КОГО представників аудиторської компанії на підприємство для проведення сертифікаційного аудиту виробництва. Далі сертифікаційна організація аналізує отримані в процесі аудиту дані та приймає рішення про надання статусу кошерності/халялності. У разі виникнення невідповідностей, сертифікаційний орган надає рекомендації для їх усунення. Для усунення виникнених невідповідностей підприємству надають певний час, після чого призначається наступній аудит для перевірки виконаних вимог. Після проходження сертифікації підприємству видають «Лист про сертифікацію» (LOC). Після цього компанія має право використовувати кошерний/халяльний/органічний знак при маркуванні продукції. Цей знак інформує споживача, що на підприємстві складено всі умови для виробництва корисної, екологічної та високоякісної продукції. А така продукція коштує дорожче, ніж звичайна натуральна продукція.

В Україні затвердженням сертифікатів кошерності продовольчих товарів займається Український Комітет з кашруту, який складається з рабинів, що

спеціалізуються в області кашруту. Сертифікат кошерності можливо також отримати за допомогою всесвітніх організацій. Наприклад, в період з 2010 по 2012 рр. понад 60 заводів на території України, країн СНД та Балтії було сертифіковано всесвітньою організацією по сертифікації кошерної продукції «OK Kosher Certification» [3].

Органічна продукція – це продукція сільського господарства та харчової промисловості, яка виготовлена відповідно до затверджених правил (стандартів), які передбачають мінімізацію використання пестицидів, синтетичних мінеральних добрив, регуляторів зростання, штучних харчових добавок, а також забороняють використання ГМО. На неї має бути нанесений відповідний логотип, а також інформація про відповідний орган сертифікації.

У порівнянні с США, де перші закони про органічну продукцію було прийнято кінцем XX століття, в Україні правова нормативна база щодо виробництва розповсюдження органічної продукції майже відсутня. Так, Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» був прийнятий лише у 2015 р. Цей закон визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини і спрямований на забезпечення належного функціонування даного ринку, що гарантує впевненість споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні [4].

Необхідно підкреслити, що перехід до органічного типу виробництва харчової продукції призводить до збільшення витрат на виробництво та збільшення ризиків, пов’язаних з можливою хворобою рослин. Щоб відповідати органічним стандартам, виробник повинен відмовитись від використання синтетичних пестицидів, гормонів росту та антибіотиків і вживати інші заходи для поліпшення якості ґрунту, а це, в деяких випадках, призводить до зниження обсягів виробництва. Але в довгостроковому періоді збільшення витрат на виробництво органічних продуктів повністю покривається за рахунок більш високої ціни продажі органічних продуктів. При переході від традиційного способу виробництва до органічного все ж таки існує можливість отримувати прибуток на високому рівні за рахунок якісного менеджменту ризиків на підприємстві, наприклад, ретельного управління ґрунтами та селекцією сільськогосподарських культур.

Література

1. What does kosher mean [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://koshercertification.org.uk/whatdoe.html

2. Definition of halal [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://halalfoodauthority.com/definition-of-halal/

3. Кошерна їжа [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://tinyurl.com/htzebyp

4. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 014, № 20-21, ст. 721).

Богачик П. П.
аспірант
Уманський національний університет садівництва (Україна)

ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Зростання попиту на продукти харчування з кожним роком вимагає від сільськогосподарських виробників збільшення виробничих потужностей та швидкого реагування на зміну споживчих вподобань покупців. В умовах зростання рівня користування мережею Інтернет, яка останніми роками стала потужною платформою для продажу в усьому світі, перед агровиробниками стоїть пріоритетне завдання – підвищення рівня комунікації та планування і прогнозування обсягів продажу, використовуючи «e-commerce», що дасть змогу скорочувати витрати при реалізації продукції, яка досить швидко псується. Також електронна торгівля дозволить швидко знаходити як покупців, так і продавців і укладати форвардні та ф'ючерсні контракти, формуючи при цьому надійні канали реалізації та стійкий рівень цін. Позитивним компонентом даної торгівлі є те, що виробник отримує можливість торгувати з іншими регіонами країни та світу, не маючи при цьому власних складських приміщень чи торгівельних майданчиків.

Дослідженнями інноваційних методів у збутовій діяльності займались ряд вчених, таких як: А. О. Виноградов, А. В. Войчак, О. Мазур, М. Чечетов та ін.

В сучасних економічних умовах існує декілька видів електронної комерції, де найбільш вагомою є B2B (бізнес для бізнесу). Також вагому роль відіграє B2C (бізнес для споживача) торгівля та C2C (споживач для споживача). Окрім вище сказаного слід відмітити зростання мобільної комерції, яка передбачає купівлю-продаж товарів за допомогою смартфонів. Аналіз поточних статистичних даних щодо електронної комерції свідчить про те, що 40 % користувачів Інтернету купували товари за допомогою стільникових мобільних, планшетів, що становить понад 1 млрд. Інтернет-покупців. Зокрема, лише в першому кварталі 2016 р. середній розмір Інтернет-покупок становив для планшетів та ПК – 98,07 дол. США, а смартфонів – 81,27 дол. США. Дані показники є нижчими в порівнянні з традиційною торгівлею, де даний показник становить 118,59 дол. США, що дозволяє виводити електронну торгівлю на вищий рівень. Прогнозується, що рівень електронної комерції у світі досягне 1,92 трлн. дол. США у 2016 р. та 2,356 трлн. дол. США у 2018 р.

Найбільший товарообіг B2C торгівлі забезпечується завдяки електронній комерції в Азії (39,6 %), Європі (29,2 %) та Північній Америці (26,9 %). Нижчі показники електронної торгівлі в Латинській Америці (1,9 %), Центральній та Північній Африці (1,1 %) та в інших країнах світу (1,3 %).

За період 2009-2015 рр. частка електронної комерції у ВВП зросла більше, ніж у 2 рази з 0,62 % у 2009 р. до 1,25 % у 2015 р. Також передбачається, що рівень електронної комерції у ВВП у 2018 р. досягне

1,91 %. Зокрема, найбільшою компанією на ринку електронної комерції в США є «Amazon», виручка якої у минулому році становила 92,45 млрд. дол. США. Першу п'ятірку найбільших компаній замикає «Staples Inc.» з рівнем виручки 10,7 млрд. дол. США [1].

В Україні у 2015 р. рівень проникнення Інтернету в регіонах підвищився з 46 % до 49 %, за даними EY, тобто теоретично близько 1,5 млн. громадян зможуть здійснювати покупки в Інтернеті [2]. Саме тому, українським сільськогосподарським виробникам потрібно більш активно використовувати методи електронної комерції при реалізації своїх конкурентних стратегій у збутовій діяльності. Це в свою чергу дозволить укладати форвардні та ф'ючерсні контракти і планувати обсяги реалізації наперед, більш активно проводити моніторинг цін та спільно з іншими сільськогосподарськими виробниками брати участь у регуляторних заходах.

Основою активної Інтернет-торгівлі для сільськогосподарських підприємств можуть стати власні Інтернет-магазини, де покупці зможуть купити сільськогосподарські товари наперед (до збору урожаю) або уже при наявності товару. Вказані Інтернет-магазини повинні також бути представлені в усіх існуючих соціальних мережах, Інтернет-форумах, дошках оголошень, що дозволить швидше контактувати з майбутніми клієнтами. Також особливу увагу слід приділити формуванню кур'єрських служб сільськогосподарських підприємств, які здійснюватимуть доставку продукції у невеличких селищах та містах, які знаходяться географічно поблизу сільськогосподарських підприємств. Це дозволить на локальному рівні підвищити обсяги реалізації продукції та підвищити прибутковість підприємств завдяки формуванню нульового каналу реалізації в обхід посередників. Однак, якщо клієнт знаходиться в іншому регіоні країни або закордоном, тоді краще використовувати інші кур'єрські служби, з якими можна укладати довгострокові партнерські угоди, що дозволить, в свою чергу, знижувати витрати на доставку. Слід приділити важливу роль створенню кол-центрів обслуговування клієнтів, які забезпечуватимуть більш активну комунікацію з майбутніми покупцями продукції.

Отже, електронна комерція в умовах розвитку інноваційних технологій набуває нового більш важливого значення, що може забезпечити швидке знаходження майбутніх покупців, скорочення витрат на транспортування та доступ до надійних каналів реалізації, що є важливим завданням у сучасній економічній ситуації в нашій країні.

Література

1. The Statistics Portal «Statista» [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: https://www.statista.com/markets/413/e-commerce.

2. Дубенська О. E-commerce в Україні : розвиток попри кризу [Електронний ресурс] / Ольга Дубенська // Економічна правда. – 2015. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2015/10/27/564857.

2. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Балджи М. Д.
д.е.н., професор
Одеський національний економічний університет (Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки особлива роль надається впровадженню інновацій на підприємствах різних галузей, в т.ч. й виноробної. Введення інновацій ґрунтується на світових стандартах, базою для міжнародного зіставлення показників науки та техніки, аналізу їх організації та фінансування, науково-технічної політики слугують розроблені стандартні показники обстежень і досліджень.

У сучасних наукових джерелах існують багато класифікацій інновацій (технологічні і технічні, виробничі, процесні тощо. Але всі вони базуються на положеннях теорії інноваційного розвитку, запропонованої Й. Шумпетером, який зазначав, що економічний розвиток відбувається завдяки виходам, що здатні призвести до підвищення продуктивності виробництва, формування нових споживчих благ, ринків збуту та методів управління [1].

Для підприємств виноробної виноробної галузі притаманні впровадження двох видів інноваційної діяльності, які тісним чином пов’язані з виробничим процесом – технологічні та виробничі, адже саме вони суттєво позначаються на якості та різноманітті продукції. Та поряд з цим, на підприємствах Одеської області активно впроваджується третій тип інноваційної діяльності – надання специфічних послуг, що характеризуються взаємодією різних стадій виробничого циклу (виробництво, товар, реалізація). В даному випадку, інноваційна діяльність розуміється як розробка та впровадження новацій, цілеспрямована боротьба за споживача, пошук розвитку потенціалу, формування компетенцій підприємства.

Виходячи з вищезазначеного, до складу показників інноваційного рівня на підприємствах доречно включати: 1) перспективну потребу підприємств в науково-технічних розробках; 2) структуру витрат на перспективну орієнтацію науково-дослідної роботи; 3) наявність трудового потенціалу, що відображає кадрові можливості інноваційного розвитку; 4) відповідність інноваційних можливостей і потреб підприємства; 5) перспективи укріплення підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Комплексною характеристикою здатності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» інноваційний потенціал визначається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей, необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [2]. Вітчизняними науковцями розкрито

проблеми комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства з урахуванням мультиплікативного та синергетичного ефектів; розглянуті різновиди ефектів інноваційної діяльності та підходи до їх оцінювання; висвітлені засади комплексної оцінка ефективності інноваційної діяльності [3].

Розглядаючи інноваційний потенціал підприємства в більш широкому значенні як здатність підприємства до інноваційної діяльності в певний проміжок часу і в конкретному конкурентному середовищі, на нашу думку, доцільно окреслити чинники внутрішнього і зовнішнього впливу (рис.).



Рис. Чинники інноваційного потенціалу підприємств виноробної галузі

Таким чином, доречно зазначити, що на підприємствах виноробної галузі Одеської області активно впроваджуються нові інноваційні види діяльності, які пов'язані з зовнішніми і внутрішніми чинниками, боротьбою за споживача й ринок та виходом на новий рівень розвитку.

Література

1. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.

2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності : закон України № 3715-17 від 5.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17

3. Управління інноваційною діяльністю. Інноваційний менеджмент в знаннєорієнтованій економіці : підручник / С. І. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2015. – 728 с.

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

ЕФЕКТ ІННОВАЦІЙ ПРИ ПОДАЛЬШОМУ ВИКОРИСТАННІ ЇХ СПОЖИВЧИХ ЯКОСТЕЙ

При створенні інновацій високої якості мають місце випадки, коли вплив нових засобів і предметів праці на результати виробництва не завершується в сфері (в виді виробництва) їх безпосереднього застосування. Якщо в результаті впровадження нових інноваційних засобів праці або більш досконалих предметів праці змінюються якісні характеристики продукції, що випускається за їх допомогою, це призводить до появи економічного ефекту у наступній сфері використання продукції. Такий підхід відповідає ринковим умовам, націленості на потреби кінцевого споживання, де виявляються реальні наслідки впровадження нововведень.

В цьому зв'язку прийняте нині коло рівнів, за якими розраховується економічний ефект нововведень (сфера їх виробництва та експлуатації), нам здається недостатнім. Як показав відповідний аналіз існуючих методичних матеріалів з напряму визначення економічної ефективності нововведень [1; 2], даний аспект в них практично не розглядається. Має місце його постановка у роботах ряду фахівців, однак вони переважно зосереджуються на визначенні ефективності машин, як систем та портфелю проектів [3; 4]. Відомий зарубіжний фахівець з інноватики Ерік Фон Хиппель, один із фундаторів еволюції моделей інноваційного процесу, відзначає необхідність оцінювати результативність інновацій по їх кінцевому споживанню [5, с. 23-24]. Однак, конкретних рекомендацій по визначенню їх ефективності не наводить. Це утруднює можливість одержати відповідні результати від впровадження інновацій з необхідною ступеню точності і, відповідно, утруднює прийняття найбільш ефективних рішень.

При створенні нових машин та обладнання, які призначені для випуску засобів праці, котрі сприяють підвищенню якості продукції, кінцевий ефект проявляється у третьому за рахунком виді виробництв, включаючи виробництво засобів праці. В цьому випадку, як нам уявляється, розрахунок ефекту може бути виконаний для наступних рівнів – виробництво аналізованих засобів праці, їх застосування, споживання засобів праці, що виготовлюються за допомогою інновацій, які розглядаються. Тобто розрахунок закінчується на другому рівні одержання ефекту.

При оцінці засобів виробництва, призначених для випуску предметів праці, додається ще рівень, який передує заключному, а саме виготовлення за допомогою предметів праці, що вироблені на обладнанні, що аналізується, засобів праці. В даній доповіді розглядається техніка, котра у кінцевому споживанні використовується в якості засобів праці. Таким чином, в даному випадку ефект розраховується вже в чотирьох рівнях або в трьох рівнях одержання ефекту. Наприклад, ефект створення та застосування автоматичного

пристрою для управління виробництвом сталі повинен оцінюватись в сфері виготовлення самого пристрою; його використання для виплавляння сталі; виробництва машини, в котру входить сталь, наприклад, екскаватора; застосування знов виробленої машини (екскаватора та ін.). Наступні сфери споживання, як нам вважається, враховувати не слід, оскільки ефект, що має місце в них, пов'язаний у незначній ступені або зовсім не пов'язаний з використанням аналізованих нововведень.

Можна відмітити наступні види економічного ефекту:

1. Економічний ефект у різних сферах застосування засобів або предметів праці одного рівня визначається як сума ефектів від споживання товарів при їх використанні у кожній сфері даного рівня тобто

$$E = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} E_{ij} , \qquad (1)$$

де i – індекс сфери застосування товару j-го рівня, відносні одиниці; j – індекс рівня застосування інновацій, од; m – число сфер (видів виробництва) застосування інновацій на даному рівні; n – кількість рівнів застосування інновацій; E_{ij} – економічний ефект i-ої сфери j-го рівня застосування, тис. грн.

2. Економічний ефект в i-ій сфері j-го рівня одержання ефекту E_{ij} вбирає ефект по ланцюгу взаємопов’язаних попередніх рівнів.

3. Загальний інтегральний ефект знаходиться як сума ефектів по всім сферам кінцевого (n-го) рівня, де ще виявляється дія застосування інновації першого рівня ефекту.

Запропонований підхід сприятиме підвищенню ступеню точності проведення відповідних розрахунків у порівнянні з існуючими методами і відповідно вибору найбільш ефективних варіантів при створенні та реалізації інновацій.

Література

1. Методика визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво. – К. : Мінекономіки, 2006. – 18 с.

2. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. М. Хавранек. – М. : Инфа-М, 1995. – 528 с.

3. Козаченко С. В. Экономика проектирования систем машин / С. В. Козаченко, А. Ф. Митин. – К. : Техника, 1986. – 199 с.

4. Илларионов А. В. Портфель проектов: инструмент стратегического управления предприятием / А. В. Илларионов, Э. Ю. Клименко. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 312 с.

5. Е. Фон Хиппель. Новый очаг потребительских инноваций // Управление изменениями. – М. : Учредитель и издатель ООО «Юнайтел Пресс», № 3, 2007. – С. 23-24.

Ковальов А. І.
д.е.н., професор
Волчек Р. М.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ КРАНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стійкий розвиток господарюючих суб'єктів досягається завдяки вчасному реагуванню на зміни зовнішнього середовища. Інструментом, який дозволяє стабілізувати фінансовий стан вітчизняних підприємств, зокрема, кранобудівних, є реструктуризація. Проведення процедур реструктуризації підприємств не викликає протидії з боку їхніх власників лише до тих пір, поки не стосується технологій реформування зареєстрованого капіталу та обрання варіантів інвестування структурної перебудови діяльності товариств. Тому актуальним на цей час є дослідження особливостей визначення інвестиційної вартості вітчизняних кранобудівних підприємств, оскільки саме цей вид вартості дозволяє зберегти конкурентоспроможний рівень їхньої діяльності.

Критично-бібліографічний огляд літературних джерел, присвячених оцінюванню інвестиційної вартості підприємств [1, с.3-15; 2, с.3-5], показав, що науковці та практики досліджують методи визначення інвестиційної вартості та прогнозування її величини. Проте, на нашу думку, досі потребують уваги питання визначення інвестиційної вартості машинобудівних підприємств, які проходять процедуру банкрутства. Мета дослідження полягає у спробі виявити критерії, неврахування яких призводить до некоректного розрахунку інвестиційної вартості кранобудівних підприємств та підміни цього виду вартості ринковою, й спотворення результативності їхньої реструктуризації.

Особливості розрахунку інвестиційної вартості вітчизняних кранобудівних підприємств полягають в тому, що, функції, які виконує інвестиційна вартість кардинально відмінні від функцій, притаманних ринковій вартості. Так, ринкова вартість об'єкта оцінки передбачає розрахунок максимально можливої вартості, за яку можливо продати об'єкт оцінки на ринку подібного майна згідно із угодою між покупцем та продавцем. Інвестиційна вартість – це вартість, яка розраховується із урахуванням конкретних умов, вимог та цілей інвестування в об'єкт оцінки. Отже, розрахунок цього виду вартості втілює у собі функцію управління підприємством й не свідчить про "майбутню ціну бізнесу". Зазначені критерії – неможливість обслуговування угоди купівлі-продажу підприємства й підтримка функції управління підприємством, обумовлюють істотні відмінності у підходах до розрахунку інвестиційної вартості кранобудівних підприємств. Оскільки переважна більшість кранобудівних підприємств є державними й перебувають на межі банкрутства або проходять цю процедуру, то їхні чисті активи оцінюються за ринковою вартістю. Цей вид вартості притаманний монетарному підходу в процесі обрання реструктуризаційних стратегій,

немонетарний підхід передбачає розрахунок інвестиційної вартості. Більшість практиків висловлюють думку, що інвестиційну вартість для підприємств, які проходять процедуру банкрутства й відносно яких є наміри щодо повного або часткового перепрофілювання, неможливо визначати дохідним підходом, оскільки немає попередніх розрахунків щодо рентабельності нових видів продукції або видів діяльності, які буде здійснювати перепрофільоване підприємство. Вони пропонують розраховувати інвестиційну вартість таких підприємств тільки за допомогою майнового підходу, тобто отримана інвестиційна вартість буде у абсолютному виразі тотожною ринковій вартості, оскільки буде враховувати у собі "фактичну бездіяльність" підприємства й вартість спеціалізованого обладнання, яке наявне на балансі кранобудівних підприємств, буде розрахована за бухгалтерськими даними, які містять інформацію про нараховане зношення, проте для відповідних розрахунків треба враховувати накопичене зношення.

Вважаємо, що інвестиційну вартість кранобудівного підприємства, яке проходить процедуру банкрутства й відносно якого є наміри щодо часткового перепрофілювання, можна розраховувати дохідним підходом, оскільки під час розрахунку цього виду вартості враховуються дані бізнес-плану й плану санації, який повинен надати інвестор задля обґрунтування заходів фінансового оздоровлення такого підприємства. До того ж, коли мова йде про діяльність державного збанкрутілого підприємства, органам державної влади важливо, щоб після впровадження управлінських дій, дохід, отриманий з кожного квадратного метра земельної ділянки, на якій розташовано це підприємство, був максимальним, й таке підприємство функціонувало як діюче, а яким чином це втілить у життя інвестор, для них є несуттєвим.

Наше дослідження показало, що на цей час існує два варіанти розрахунку інвестиційної вартості кранобудівних підприємств-банкрутів, які гарантують збереження його виробничої активності: згідно із планом санації та згідно із бізнес-планом, який передбачає часткову модернізацію підприємства. Розрахунки свідчать, що інвестиційна вартість товариства, що визначена дохідним підходом, відображає логіку потенційного інвестора, який буде мінімізувати витрати на модернізацію устаткування для отримання максимального грошового потоку в майбутньому. Результат майнового підходу може бути лише орієнтиром визначення вартості для прийняття рішення щодо реалізації майна з метою погашення усіх зобов'язань підприємства-банкрута.

Література

1. Котиш О. М. Оцінка інвестиційної вартості підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. М. Котиш. – Харків, 2011. – 21 с.

2. Назарова О. Г. Вартісний підхід до управління інвестиційним потенціалом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. Г. Назарова. – Краматорськ, 2015. – 21 с.

Колодинський С. Б.
д.е.н., доцент,
Ковальов А. І.
д.е.н., професор
Одеський національний економічний університет (Україна)
Дубницький В. І.
д.е.н., професор
ВДНЗ «Український національний хіміко-технологічний університет»
(Україна)

СУЧАСНІ ФОРМИ ІННОВАЦІЙНИХ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ

Основою інноваційного потенціалу підприємств, який служитиме базою для так званого «інноваційного прориву» будуть нові інноваційні форми господарювання, оснащені новітніми технологіями III-го і IV-го технологічного устроїв, і навіть V-го укладу в найбільш передових галузях господарства. До таких форм господарювання слід віднести в першу чергу інноваційні підприємницькі структури, тому що саме інноваційне підприємництво дозволяє реалізувати накопичені знання в передових проривних сферах науки і техніці. Проте інноваційне підприємництво не виникає саме по собі, його потрібно формувати і створювати умови для його розвитку і функціонування, тобто формувати широку мережу інкубаторів інноваційного підприємництва.

Специфічним типом інкубатора інноваційного підприємництва під кінець дев'яностих років минулого століття з'явився академічний інкубатор підприємництва, який став продовженням технологічного процесу «наука-дослідження-виробництво-ринок», що надає можливість підготовки до практичних дій на ринку і верифікації знань і умінь у власній фірмі. Створені в атмосфері вищих шкіл і університетів інкубатори є пропозицією підтримки студентів і науковців в практичній діяльності на ринках. В установах такого типу, окрім функцій, які реалізуються в традиційних інкубаторах, виконується ряд специфічних дій, направлених на навчання підприємництву і комерціалізацію нових продуктів і технологій. Академічний інноваційний бізнес-інкубатор дає особливі можливості для розвитку шляхом доступу і використовування: 1) учбових лабораторій і досвідченої апаратури; 2) консультацій у сфері технології і патентування; 3) знань науковців і студентів при наданні консультацій і проведенні практичних тренінгів; 4) баз даних про дослідників і винахідників, ідеї, патенти і технології.

Організаційно інкубатори такого рівня є найчастіше структурним підрозділом учбового закладу, який здійснює сервісну, учбову або наукову діяльність, завданням якої є пропаганда і підтримка підприємництва в академічному середовищі учбового закладу, зосереджену на інкубацію нових підприємницьких структур, зокрема, у формі тренінгів по складанню бізнес-планів для підприємців. Відібрані шляхом ретельного відбору проекти, підготовлені науковцями, одержують широку консультаційну і фінансову підтримку ще до моменту ринкової стабілізації [1, с.79-80].

На даний час немає схем і точних організаційних моделей такого типу, а закордонний досвід в цьому напрямі ще дуже різноманітний і погано адаптований. Адаптація установ інкубатора в середовищі вищих шкіл може бути достатньо корисною з погляду мікро-, мезоекономіки. Ефекти мікрорівня включають вигоди для будь-якого учбового закладу: привабливіша освітня пропозиція; поліпшення відносин з навколишнім середовищем і місцевим бізнесом; збільшення доходів від співпраці і трансферу технологій; збільшення замовлень і спонсорська підтримка дослідницької діяльності; поліпшення іміджу учбового закладу; додаткові можливості для доходів студентів, науковців та інженерно-технічних працівників; концентрація різноманітних державних форм підтримки для малих фірм.

Достатньо вдалим на практиці є приклад, коли учбові Центри трансферу технологій (ЦТТ) та їх зв'язки з академічними інкубаторами підприємництва створюють систему просування новітніх технологій і продуктів на ринки товарів і послуг.

Першими учбовими закладами, які відкриті для широкої співпраці з бізнесом стали, центри трансферу технологій, які виникли при західних учбових закладах в сімдесятих роках, консультаційні і інформаційні структурні одиниці, направлені на підтримку і застосування при реалізації трансферу технологій і всіх завдань, які супроводжують цей процес. ЦТТ в співпраці з науковими установами повинні викликати адаптацію сучасних технологій через діючі в регіоні малі і середні інноваційні фірми, і тим самим сприяти динаміці економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності підприємств та економічних структур [2, с.23-25]. Основні цілі діяльності центрів:

1) оцінка науково-інноваційного потенціалу в регіоні, створення баз даних і розвиток мережі контактів між світом науки та економіки;

2) опрацьовування передінвестиційної стадії проектів, яка охоплює: розпізнавання переваг нових продуктів і технологій, а також порівняння їх з субститутами, які вже існують на ринку; оцінку потенційного ринку, оцінку витрат на виготовлення і дистрибуцію; необхідні інвестиційні витрати;

3) ідентифікація інноваційних потреб суб'єктів підприємницької діяльності (технологічний аудит);

4) популяризація, пропаганда і розвиток технологічного підприємництва.

ЦТТ є природним партнером академічного бізнес-інкубатора у справі реалізації поставлених завдань. Ряд завдань, які реалізовуються в центрах, з компонентом підтримки технологічного підприємництва, може відбуватися в інкубаторі.

Література

1. Бажал Ю. М. Знаннєва економіка : теорія і державна політика / Ю. М. Бажал // Економіка і прогнозування. – Київ. – 2013. – № 3. – С. 77-84.

2. Буркинський Б. В., Лазарєва Є. В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б. В. Буркинський, Є. В. Лазарєва. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України. – 2014. – 140 с.

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

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ АСИМЕТРІЇ У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Інноваційний розвиток − процес суперечливий, складний, варіативний і невизначений, тісно пов'язаний з економічними і соціальними змінами.

З методологічної точки зору зміст інноваційного розвитку підприємництва інтерпретується як вдосконалення здібностей генерувати знання і перетворити їх в інновації для забезпечення росту і конкурентоспроможності економіки у цілому і суб'єктів господарювання, позитивних структурних та інституціональних змін. Це охоплює інноваційну діяльність підприємств (організацій, компаній), вдосконалення техніко-технологічної бази промисловості, комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності як результатів наукових досліджень і розробок,сферу освіти.

Для активізації інноваційної діяльності у будь-якому секторі економіки, підвищенні ефективності управління інноваційними процесами у підприємництві потрібний механізм подолання (пом’якшення) асиметрії (диспропорцій) у його розвитку, заснований на оцінці стану і динаміці цих процесів, інформаційній базі, відбору інструментів прийняття відповідних управлінських рішень.

У широкому сенсі, асиметрія − відсутність або порушення симетрії. Зміст симетрії виражається як сорозмірність, гармонійність, пропорційність частин будь-якого об`єкту. Досягнення симетрії є об`єктивно необхідним для нормального функціонування складних систем (підприємств, організацій, компаній), внаслідок того, що симетричні системи є більш стабільними, усталеними і, як наслідок, життєздатними.

У формально-логічному плані, асиметрія – це відхилення (чи відмінність) властивостей і параметрів досліджуємого об'єкта (ів) від деяких «норми», «стандарту «еталону» стану властивостей і параметрів. «Норма», «стандарт» або «еталон» виступають в даному випадку як одиниці шкали виміру асиметрії.

Для інноваційної сфери як «норма» («стандарт», «еталон»)доцільно розглядати затверджені у правових (нормативних, методичних) документах показники (індикатори), середні (або максимальні) значення показників розвитку інноваційної діяльності у підприємництві, які характеризуватимуть його стан для різних рівнів управління (країна, регіон, вид економічної діяльності, структурні сектори підприємництва).

Функціонально визначення асиметрії дозволяє:

1) дослідити ступінь і причини випередження/відставання різних структурних секторів підприємництва, диспропорційність простору інноваційно активного підприємництва;

2) узагальнити напрями і прояви, по яких існують відмінності;

3) сумістити кількісну оцінку і якісний аналіз, визначаючи особливості інноваційного розвитку країни;

4) порівняти ефективність використання ресурсів по країні, регіону, виду економічної діяльності, структурних секторах підприємництва, визначити точки росту в їх межах.

Оцінка асиметрії у розвитку інноваційно активного підприємництва – це сукупність аналітичних заходів, які дозволяють визначити певну величину відхилення від запланованої (еталонної, нормативної) величини показника (ів) (індикаторів), що визначають стан і динаміку інноваційних процесів, ефективності підприємницької діяльності щодо інновацій і втрат від виникнення такої ситуації (ій) і несвоєчасного прийняття заходів зі запобігання втрат. Алгоритм оцінки, аналізу з метою подолання асиметрії у розвитку інноваційної діяльності передбачає такі блоки, рис.:

Предмет, об’єкт, цілі оцінки і подолання асиметрії у розвитку інноваційно активного підприємництва, що безпосередньо впливають на результативність їх діяльності
Формування інформаційного базису Джерела і ймовірність прояви асиметрії. Класифікація видів асиметрії. Концепція економічного механізму подолання асиметрії розвитку інноваційно активного підприємництва. Визначення методів оцінки асиметрії (диспропорцій, нерівностей) Визначення переліку показників-репрезентантів інноваційної активності. щодо внутрішнього і зовнішнього середовища Розробка порядку розрахунку інтегральних показників за видами асиметрії.
Діагностика асиметрії Розрахунок часткових показників асиметрії на основі зіставлення та порівняння їх з оціночним (еталонним, нормативним) за видами асиметрії. Визначення величини відхилень. Розрахунок інтегральних показників за видами асиметрії.
Прийняття рішення щодо подолання асиметрії Проведення типології асиметрії за інтегральними показниками оцінки. Вибір інструментів подолання асиметрії для розвитку інноваційно активного підприємництва. Розробка заходів з нейтралізації і компенсації негативних наслідків від асиметрії у розвитку інноваційно активного підприємництва

Рис. Алгоритм оцінки і подолання асиметрії у розвитку інноваційно активного підприємництва

Значимість вивчення асиметрії у розвитку інноваційно активного підприємництва і подолання наслідків обумовлена її об’єктивним характером (як властивість розвитку), впливом на просторові пропорції економічних параметрів, визначенням можливостей забезпечення прогресу для досягнення поставлених цілей.

Лопатинський Ю. М.
д.е.н., професор
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича (Україна)

МЕТОДОЛОГІЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні економічні системи за своєю сутністю зумовлюють невизначеність умов і перспектив функціонування підприємств, яка формується сукупністю як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Зовнішні фактори відомі рівневою класифікацією: мега, макро, мезо, мікро. Так, значний вплив на діяльність українських підприємств має глобалізація і як явище, і як процес з яскраво вираженими тенденціями посилення. Вагоме місце у формуванні умов підприємницької діяльності належить механізмам, формам і методам державного регулювання. Як об'єктивно доводять прихильники інституціональних теорій, значним для бізнесу є вплив інституційного середовища, що підтверджується і нашими попередніми дослідженнями.

Не варто відкидати дію внутрішньої сфери підприємства, яка також характеризується невизначеністю, адже містить і суб'єктивні фактори, прояв яких усередині окремого підприємства (як, до речі, і на мезо- та макрорівні зовнішнього середовища) може мати значний ступінь впливу на результативність бізнесу.

Звісно, перелік факторів нестабільності та невизначеності цим не обмежується. Можна додати, наприклад вплив чинників природно-кліматичного характеру, що визначально для аграрних підприємств. Як відомо, у сукупності зокрема згадані фактори визначають ризиковість підприємницької діяльності та вимагають докладання зусиль до подолання негативно впливу, серед заходів і засобів чого одну з важливих ролей надаємо проведенню відповідних досліджень на наукових засадах.

В основі будь-яких наукових досліджень перебуває методологія, тож зростання вимог до ефективної підприємницької діяльності у сучасних умовах вимагає якісно нового теоретичного та методичного забезпечення науково-дослідницької діяльності у цій сфері. Методологія, теорії, технології та методи формують засадничі принципи науково-дослідницької діяльності – інтелектуальної праці, спрямованої на отримання знань, умінь і навичок, забезпечення інноваційної свідомості та творчих (креативних) рішень.

Методологічною основою у філософському сенсі має виступати певна концепція: неокласики (мейнстріму), посилення державного регулювання (дирижизму), інституціоналізму, зі зростанням ролі останнього у країнах з транзитивною економікою на фоні формування (імплементації) нових інститутів та інституцій ринкового типу. Об'єктивно обґрунтований міждисциплінарний підхід, який не тільки поєднує різні концептуальні підходи, але й ураховує вплив не суто економічних, а й політичних, соціальних, психологічних та інших факторів, процесів, явищ.

Багатогранність та аспектність досліджуваного предмету, з одного боку,

та безпосередньо науково-дослідницької діяльності з іншого, визначають необхідність домінування методології системного підходу, що перетворює саме дослідження на багатоступеневу систему. В економіці ж йдеться про складні, неоднозначні рішення, коли треба враховувати багато умов і факторів, що призводить до неоднозначності результатів такого управлінського рішення, зумовлює необхідність системного аналізу з використанням загальних і спеціальних (конкретно-наукових) методів.

Концептуально дослідження ускладнюються тим, що використовуються сотні відокремлених показників, які стосуються різних аспектів соціально-економічної проблеми та часто не збалансовані між собою. Нерідко пошук рішення стримується обмеженістю та асиметрією інформації.

Аналізу повинні піддаватись як кількісні, так і якісні ознаки, що забезпечить комплексність і обґрунтованість аналізу, як наслідок – цільову спрямованість рішень. Не менше значення мають і часові межі, адже не варто звужувати дослідження тільки до ретроспективного аналізу. З іншого боку, рішення мають прийматись із урахуванням віддалених наслідків, прогнозування дії майбутніх чинників. Модусами розв'язання проблеми, зокрема, слугують методи економіко-математичного моделювання, що дозволяє визначити контури області допустимих рішень.

Спрямованість на цільові орієнтири має визначальне значення, спираючись при цьому на місію (візію), мету, стратегію розвитку підприємства тощо. У прикладних дослідженнях принциповим є направленість на результат і можливість реалізації його у практиці функціонування конкретного підприємства. Насамперед таким результатом (цільовим орієнтиром функціонування підприємства) визначається максимізація якогось параметру за умов обмеженості ресурсів, здебільшого – максимізація прибутку підприємства. Цей результат однокомпонентний, але з ним важко погодитись як з пріоритетною метою функціонування підприємства. Пріоритетнішим, на нашу думку, виглядає задоволення інтересів власників підприємства, а це вже багатокомпонентний результат. Безумовно не варто відкидати отримання крім економічної, ще і соціальної та іншого типу вигоди, але з урахуванням потенціалу економічної ефективності. Це значно розширює область допустимих рішень та складність пошуку найефективнішого.

Ефективне управлінське рішення пов'язують із впровадженням інновацій, адже сама підприємницька діяльність має інноваційний характер «творчого руйнування», за трактуванням Й. Шумпетера (який у 1909-1911 рр. працював у Чернівецькому університеті). Тобто, потрібно вийти за межі стереотипів та консерватизму старої системи координат.

Також повинні здійснюватись верифікація результатів, визначення пріоритетних заходів реалізації та коригування рішень як вагомих елементів організації наукового дослідження у підприємницькому середовищі, що у підсумку приводить нас до оптимізаційної задачі (локального та глобального оптимуму) з урахуванням фактора стійкості рішень. Інноваційне ж рішення повинно привести до «прориву», а не еволюційного розвитку підприємства.

Никифоренко В. Г.
д.е.н., професор
Одеський національний економічний університет (Україна)

СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Виходячи з головної мети інноваційного менеджменту персоналу і факторів реалізації управлінського впливу на колектив, інноваційний менеджмент персоналу можна визначити як систему взаємодії персоналу з метою забезпечення інноваційної поведінки працівників на основі формування адекватної організаційної культури, розвитку лідерського потенціалу і формування відповідної системи мотивації інноваційної поведінки.

Використовуючи надану трактовку, можна визначити три основних інструменти реалізації управлінського впливу на персонал підприємства в умовах реалізації інноваційних перетворень: організаційна культура, лідерство й мотивація. Їхній розвиток і адаптація до умов реалізації інновацій і вимогам співробітників дозволяє забезпечити максимально ефективний розвиток організації, а також мінімізувати їхні втрати (розмір недоотриманих доходів) у ході інноваційних перетворень.

Дослідження, які були проведені співробітниками кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ на ряді одеських підприємств показали, що на відношення керівників і спеціалістів до інноваційних перетворень найбільш негативно впливають: загроза зниження зарплати, відсутність необхідного клімату в колективі, побоювання втрати частини соціальних пільг, роботи, статусу, положення, невизначеності і відповідальності за реалізацію відповідних заходів, а також минулих повноважень, привілеїв та інші фактори.

Керівникам підприємств і їхніх структурних підрозділів у першу чергу потрібно звернути увагу на розвиток таких якостей, як професійна компетентність, знання науки управління, комплексність мислення, рівень умотивованості на роботу, знання іноземних мов, інформаційна відкритість, конструктивне сприйняття критики, організаторські здібності, уміння мотивувати, вирішувати конфлікти, ініціативність і здатність до навчання.

Результати проведеного дослідження дають підставу стверджувати, що основними компонентами формування інноваційної поведінки персоналу мають бути [1, с.153-154]:

- система матеріальної мотивації;
- політика соціальної підтримки працівників підприємства;
- формування впевненості в успіху;
- чітке надання цілей інновацій;
- формування переконаності в необхідності інновацій;
- політика інформаційної відкритості, що включає обговорення стратегії інновацій і доступ до інформації щодо ходи інноваційних перетворень;
- створення умов для підвищення професійного рівня працівників;

• бачення перспективи розвитку згідно чіткого плану визначеності кар'єрного росту;

• наявність плану інноваційних перетворень й адаптаційний період.

На підставі викладеного можна зробити висновок, що впровадження менеджменту персоналу, що спрямований на формування інноваційної поведінки працівників, вимагає побудови системи управлінського впливу на персонал з метою підвищення ефективності функціонування організації на основі формування адекватної організаційної культури, мотивації інноваційної поведінки, розвитку лідерського потенціалу менеджменту.

Як показує практика деяких вітчизняних підприємств, це дозволяє знизити втрати при впровадженні інновацій, реалізувати інноваційну стратегію розвитку, забезпечити творчу поведінку співробітників і створити умови для креативних методів прийняття рішень, забезпечити оптимізацію трудового процесу в цілому.

Література

1. Никифоренко В. Г. Чинники сприяння інноваційній активності персоналу / В. Г. Никифоренко // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2013. – № 7(196). Ч. 1. – С.152-155.

Пунько Б. М.
д.е.н., професор
(Україна)

ТРИЄДИНА «ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА» МЕРЕЖА ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Триєдина «інноваційно-інформаційно-інвестиційна» мережа це засіб формування Інтернет-середовища для економічної діяльності підприємства. До основних процесів формування «мережевої економіки» або «мережі економіки» («networked economy») відносять: по-перше, розвиток й розповсюдження Інтернет-технологій, оскільки мережа економіки може існувати саме в інформаційно-комунікативному середовищі, створюваним глобальною мережею Інтернет; по-друге, формування критичної маси торгівельних агентів і відповідної інфраструктури їх діяльності; по-третє, реорганізація форм співпраці виробників і споживачів; по-четверте, удосконалення економічної інфраструктури засобами і можливостями Інтернет-технологій.

Такий розвиток неможливий без гармонійного функціонування мереж макроекономіки та мікроекономіки. На рис. 1 приводиться схематичне представлення семи головних ознак інноваційно-інформаційно-інвестиційної мережі макроекономіки.



Рис. 1. Сім головних ознак «триєдиної І-І-І мережі» макроекономіки

Джерело: розроблено автором

Моделювання структури інноваційно-інформаційно-інвестиційної мережі економічної системи через «ІТ-фактор» можна зобразити наступною формулою:

$$IT\ (I,I,IMEC) = Iінт.\ к. \rightarrow + Iін. \rightarrow + Iінф. \rightarrow + Iінв. \rightarrow + Iнет. \geq 1,$$

де IT (I,I,IMEC) – інформаційні технології (Information technology), як основа інноваційно-інформаційно-інвестиційної мережі економічної системи, її структурні складові (Innovation-information-investments network economic system); І інт. к. – інтелектуальний капітал (Intellectual capital); Іін. – інновація (Innovation); І інф. – інформація (Information); І інв. – інвестиція (Investments); І нет. – Інтернет (The Internet).

Позначення у формулі (≥ 1) означає, що будь-яка складова не може бути відсутньою, без будь-якої окремої складової система не функціонуватиме ефективно.

За даними «Internet World Stats» Інтернетом користувалися 58 % населення Європи і 77 % – США і Канади (дані за 2010 р.). В цілому у світі – 28 % Інтернет-користувачів. Інвестиційні Інтернет-проекти досягли 1,5 млрд. $ США з тенденцією до зростання. Інтуїтивний підхід передбачає наявність спільної для всіх практики побудови «мережевого підприємства» [1-2]. Розвиток мережі економічної діяльності підприємства можна представити у виді логічного ланцюга оцінки інноваційно-інформаційно-інвестиційної привабливості підприємства (ІІІ-ПП) в умовах ринкової конкуренції (рис. 2).

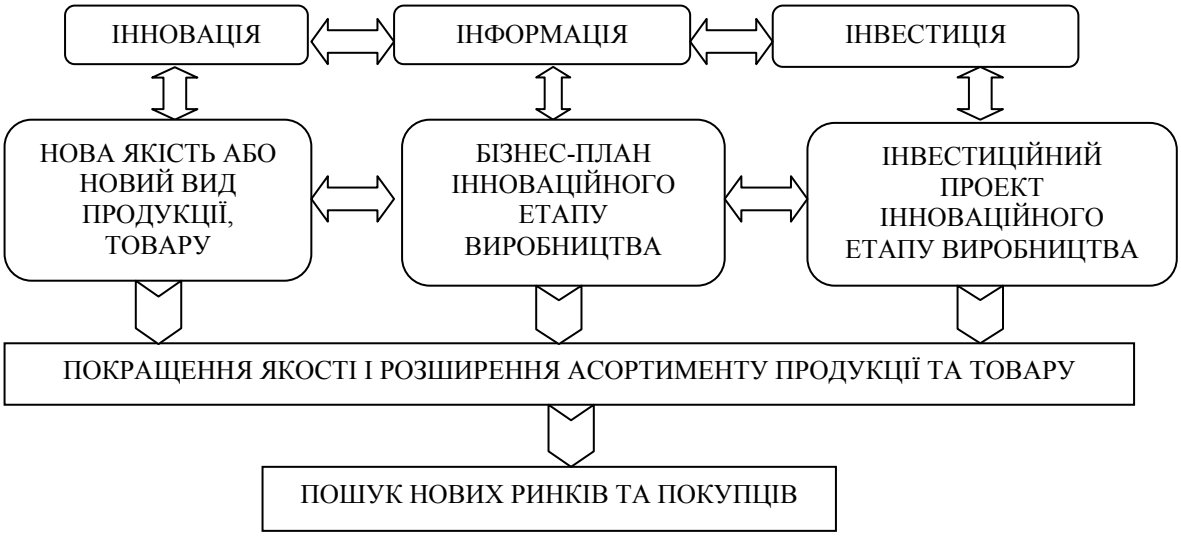


Рис. 2. Логічний ланцюг оцінки «триєдиної І-І-І» привабливості підприємства (І-І-І ПП) в умовах ринкової конкуренції (розвиток мережі економічної діяльності підприємства). Джерело: розроблено автором

Загальну формулу триєдиної «інноваційно-інформаційно-інвестиційної» мережі можна представити, як кругообіг (колообіг): «Інновації → Інформації → Інвестиції», тобто з формули виходить, що цей процес через проміжок часу завершується поверненням до вихідного стану і т.д. При цьому ми отримуємо «триколовий обіг» (три кола): перше (шести-факторне) - «Інновація → Нова якість або новий вид продукції, товару → Інформація → Бізнес-план інноваційного етапу виробництва → Інвестиція → Інвестиційний проект інноваційного етапу виробництва»; друге (чотирьох-факторне) – «Нова якість або новий вид продукції, товару → Бізнес-план інноваційного етапу виробництва → Інвестиційний проект інноваційного етапу виробництва → Покращення якості і розширення асортименту продукції та товару»; третє (двох-факторне) – «Покращення якості і розширення асортименту продукції та товару → Пошук нових ринків та покупців».

Література

1. Статистика користування Інтернетом. Інтернет ресурс : Режим доступу / http://www.internetworldstats.com. /

2. Использование Интернет-технологий в маркетинговой деятельности фирмы. Інтернет ресурс : Режим доступу / http://www.visitus.ru. /

Рєпіна І. М.
д.е.н., професор
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
(Україна)

НАУКА ІННОВАТИКА ЯК ПЕРЕДУМОВА АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Наука інноватика є складовою еволюційної економічної теорії як вчення про інноваційний тип економічного розвитку. Вона була заснована наприкінці 80-х років ХХ століття науковою школою професора В.Г. Колосова з метою визначення напряму наукової діяльності з розробки теорій розвитку інновацій, а також методів її формування та застосування. Міждисциплінарність інноватики забезпечує інтегрування знань, в процесі якого такі науки як: економічне управління, соціологія, психологія, кібернетика, філософія та інші перш за все можуть зберегти свою специфічність, але разом створюють синергійне поле теоретико-методичного та прикладного супроводження інноваційного процесу. Це пов'язане з тим, що нововведення які впроваджуються впливають на всі сфери і види діяльності людини, в тому числі і підприємницької.

Ключовими принципами інноватики є вивчення закономірностей процесів розвитку, механізмів управління змінами, адаптації до них людини, використання та поліпшення інноваційних потоків, їх вплив на сферу конкуренції, на розвиток суспільства в цілому. Узагальнюючи, можна відмітити, що наука інноватика, як складова економічної теорії, містить в собі розкриття інноваційної теорії та методології. Саме вона має завдання, спираючись на економічні закони, визначити сталі причинно-наслідкові зв'язки між різними категоріями, які характеризують явища, пов'язані з інноваціями, інноваційним процесом, інноваційним типом економічного розвитку. З наукою інноватикою пов'язують розвиток системи управління ефективністю в умовах інноваційної діяльності, удосконалення структури та складових економіки знань, дослідження внутрішньої динаміки економічних систем з глобальними світовими економічними і соціальними процесами, посилення процесів міжнародної інтеграції національних економік та швидким темпом модернізації життя на основі інноваційних зрушень.

На думку багатьох вчених, в інноватиці виокремлюють дві взаємодоповнюючі складові: теоретичну інноватику і прикладну. Теоретична інноватика вирішує проблеми створення і розвитку наукової методології інноватики, теоретичні проблеми синтезу інноваційно складних організаційно-технічних систем (нових знань, ідей, нових технологій, винаходів, відкриттів). Під прикладною інноватикою розуміється в різних галузях господарювання напрям інноваційної діяльності з вирішенням проблем планування, організації і реалізації нововведень. Кінцевим результатом інноваційних досліджень є досягнення практичного ефекту для забезпечення.

Наука інноватика сьогодні розвивається в різних напрямках, які пов'язані з інноваціями, інноваційною діяльністю, інноваційним бізнесом, інноваційним менеджментом, глобалізацією знань тощо. В межах її знаходять обґрунтування теорія, методологія і практика становлення нової економіки, а на її основі нового суспільства.

Інноватика доводить, що в XXI ст. вирішальну роль в успішності держав відіграють не території, не колонії, не сировина, а здатність генерувати нові знання й ефективно їх імплементувати. Знання та нова інформація – основа інновацій – нововведень, які переводять виробничу систему на новий, якісний, рівень.

Розглядаючи наведені думки вчених, можна бачити, що наука інноватика має багатовекторне спрямування, як по горизонталі, так і по вертикалі. З позиції вертикалі, інноватика розвивається ієрархічно на макро– та мікрорівнях, досліджуючи на цих рівнях інноваційну діяльність, інноваційні процеси, інноваційну політику держави та її структурних формувань. По горизонталі інноватика розвивається в одній площині, охоплюючи систему інноваційного бізнесу, проникаючи інноваційною складовою в різні сфери науки, господарської діяльності і підприємництва. На цьому підґрунті з'являється ціла низка напрямів інноваційної діяльності, які дозволяють характеризувати рівень інноваційного потенціалу різних видів економічної діяльності.

Інноватика активізує трансформаційні перетворення в економіці України. Але при цьому виникає проблема продуктивності інновацій, інноваційної діяльності з позиції подальшого просування економічного розвитку країн на перспективу. Як доводять дослідження існує кореляція між поняттям «інновація» і «конкурентоспроможність»: чим вищий ступінь розвитку інновацій, тим вища конкурентоспроможність економіки. Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index) для України протягом трьох років залишався відносно стабільним – 63-64 місце [1], а позиція України в рейтингу конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) коливалася в межах 73-84 місць [2]. Інноватика розглядає таку позицію України через призму дестимуляторів та стимуляторів інноваційного розвитку. Серед найсуттєвіших дестимуляторів: низький рівень фінансування фундаментальних і прикладних наукових розробок; недостатня частка нематеріальних активів у собівартості української продукції яка не перевищує 0,5-2 % і у 20 і більше разів нижче, ніж в економічно розвинених країнах; низька частка присутності України на ринку інновацій (0,1 % проти 39 % США, 30 % – Японії, 16 % – Німеччині [3, с.37-39]) та ін. Проте наявність визнаних у світі наукових шкіл та позиціонування України на найрезонансніших напрямках світового науково-технологічного розвитку створює передумови для активізації інтеграції у світовий ринок інновацій та виступає суттєвим стимулятором розвитку інноваційного підприємництва. Отже, успіх країни у сфері інновацій визначається ступенем розвитку екосистеми, основні компоненти якої: наявність інноваторів та фундаментальних і прикладних досліджень; сучасна система технічної, економічної та правової освіти; інноваційна культура та

культура підприємництва; бізнес- та інноваційна інфраструктура; фонди фінансування інновацій та ін.

Зазначене вище дослідження та напрями розвитку подані в розрізі логіки та діалектики пізнання науки інноватики, розкриття економічної сутності та змісту висунутих проблем, які потребують подальшого дослідження з позиції методології інноватики так інтелектуальної економіки, а також з позиції узгодженості з динамікою економічних процесів в Україні. Кожний напрям цього дослідження має перелік завдань, що потребують розгляду та подальшого вивчення.

Література

1. Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.globalinnovationindex.org/

2. Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/

3. Кривоус В. Б. Інтеграція у світовий ринок інновацій в контексті транснаціональних корпорацій / В. Б. Кривоус // Інтеграція України у світовий економічний простір : міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 січ. 2008 р. : тези доп. – Тернопіль. – 2008. – С. 37-39.

Левитская А. П.
д.э.н., доцент
Комратский государственный университет (Республика Молдова)

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Региональный инновационно-образовательный кластер (ИОК) может быть определен как географически сконцентрированные организации инновационной и образовательной направленности, которые посредством активного взаимодействия выступают в качестве движущих сил развития инновационной специализации региона. Такого рода взаимодействие субъектов экономической активности в системе социально-экономического развития территориальной экономики будет стимулировать и укреплять инновационную культуру всей экосистемы региона. Эмпирические исследования показывают, что расположение фирмы рядом источников знаний способствуют росту инновационной активности (Boschma, 2005).

ИОК действует в качестве «канала передачи» и «фильтра» для внешних знаний и информационных потоков в качестве важных источников инновационного развития. Выбор релевантной информации для членов кластера, кодирование и адаптация к уровню базовых знаний реципиентов ИОК способствует увеличению уровня мощности абсорбции, ускорения процессов трансферта и ассимиляции. Основная функция кластера сводится к определению ценности информации, ее кодировки, обучению будущих получателей и ускорению процессов диффузии знаний.

Любая система, в том числе и ИОК может характеризоваться высоким уровнем инновационного потенциала, если совокупность субъектов, входящих в ее состав, степень их взаимодействия посредством разработанных механизмов и процедур, способствуют реализации ряда условий. Первым условием наличия потенциала выступает взаимодействие двух составляющих инновационного потенциала – это наличие внутренней восприимчивости к инновациям и инновационных результатов деятельности системы.

$$P_i^S = f(P_r^S, P_p^S), \quad (1)$$

где P_i^S – величина инновационного потенциала системы;

P_r^S – показатель внутренней восприимчивость системы к инновациям;

P_p^S – показатель инновационности результатов деятельности системы.

Коэффициент внутренней восприимчивости системы к инновациям, выражается в удельном весе инноваций, используемых в повседневной работе для нормального функционирования системы в общих размерах ее ресурсного обеспечения:

$$P_r^S = R_i \Big/ R_g \ , \quad (2)$$

где R_i – количество (стоимость) ресурсов, используемых системой, которые можно считать нововведениями;

R_g – общее количество (стоимость) ресурсов, которыми располагает система для обеспечения своего функционирования.

Коэффициент инновационной результативности системы, выражающихся в удельном весе инновационных продуктов к общему произведенному системой количеству продукции (работ, услуг). Данный показатель подразделяется на: оценку удельного веса произведенной инновационной продукции, оценку объемов реализованной инновационной продукции, а также объемов ее экспорта.

$$P_p^S = f(I_n, I_s, E_i) \quad (3)$$

где I_n – показатель новизны продукции (работ, услуг), производимой системой;

I_s – показатель спроса на инновационную продукцию (работ, услуг), произведенных в системе;

где E_i – показатель уровня экспорта инновационной продукции (работ, услуг).

В случае оценки эффективности деятельности предлагаемого нами ИОК, объем экспортируемых работ (оказанных членам кластера услуг) отражается привлеченным объемом средств зарубежных грантов. Произведение вышеуказанных коэффициентов, позволяет рассчитать потенциал инновационной системы, который представлен в итоге произведением двух коэффициентов: *внутренней восприимчивости системы* и *уровня экспорта инновационной продукции (оказанных членам кластера услуг):*

$$P_i^s = {R_i}/{R_g} \times {N_i}/{N_g} \times {N_{i_r}}/{N_i} \times {N_{i_e}}/{N_{i_r}} = {R_i}/{R_g} \times {N_{i_e}}/{N_g} \quad . \qquad (4)$$

Так как данный показатель будет изменяться в пределах от 0 до 1, то возможно сформулировать требование к его параметрам:

$$P_i^s = \lim {R_i}/{R_g} \times {N_{i_e}}/{N_g} = 1 . \qquad (5)$$

Таким образом, можно оценить инновационный потенциал любой производственно-экономической системы.

Литература

1. Sorenson, O. (2003), “Social networks and industrial geography”, Journal of Evolutionary Economics 13, 513-527.

2. Rodríguez-Pose A. & Crescenzi R. (2008) Research and development, spillovers, innovation systems, and the genesis of regional growth in Europe. Regional Studies, 42(1), p.51-67.

Грішнова О. А.
д.е.н., професор,
Козловський А. Т.
аспірант
КНУ ім. Тараса Шевченка (Україна)

СОЦІАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРИНЦИПИ КОНТРОЛІНГУ

Активізація інвестиційної діяльності суб'єктами господарювання підвищує зацікавленість керівництва підприємств у побудові якісної організаційної структури управління інвестиційним процесом. У даному аспекті важливою є саме роль інвестиційного контролера, як не тільки того, хто забезпечує розрахунок рентабельності інвестиційних проектів, але й як лідера, який шляхом узгодження дій колег з різних департаментів здатний забезпечити очікуваний результат шляхом успішної реалізації інвестиційних проектів. Саме тому у ході здійснення соціальних інвестицій важливо дотримуватися чітких

принципів контролінгу, що в кінцевому результаті дозволить не тільки чітко планувати та витрачати бюджет на соціальні інвестиції, але й досягати цільових соціальних та економічних показників [1; 2].

На рівні підприємства соціальні інвестиції – це матеріальні, нематеріальні (технологічні, управлінські та ін.) види ресурсів, а також фінансові кошти, що спрямовуються за рішенням керівництва на реалізацію стратегії соціальної відповідальності, соціальних програм та суспільно значущих інвестиційних проектів. При розробленні інвестиційної стратегії підприємства найбільш успішні компанії додержуються принципів соціальної відповідальності бізнесу. Паралельно з фінансово-економічним аналізом проектів інвестиційний контролер повинен оцінювати їх екологічний та соціальний вплив, що досить часто має вирішальний характер при виборі з кількох альтернативних проектів [3, с.398-399].

Соціальне інвестування дає низку переваг для компанії, а саме:

- інтеграція цілей основної діяльності та завдань соціальних програм;
- стратегічний підхід до розробки програми інвестицій;
- урахування інтересів стейкхолдерів для досягнення цілей компанії;
- довгостроковий характер результатів такого інвестування.

Складність реалізації контролінгу соціальних інвестицій на вітчизняних підприємствах перш за все пов'язана з тим, що оцінити термін окупності або рівень рентабельності для проектів, пов'язаних з соціальним інвестуванням,дуже складно або й неможливо, оскільки точно невідомо,як здійснені інвестиції трансформуються у кінцеву додаткову економічну вигоду для підприємства в цілому. Тим не менш, зважаючи на існуючі тенденції, варто зауважити, що в процесі контролінгу соціальних інвестицій необхідно дотримуватися таких принципів:

- бюджетування соціальних інвестицій варто розраховувати на основі відносних показників – наприклад, як відсоток від загальних очікуваних чи фактичних продажів компанії, або ж як частку від загального обсягу капітальних затрат, адже таким чином забезпечується гарантованість бюджету на здійснення соціальних інвестицій в межах існуючих фінансових можливостей підприємства;
- пріоритезацією напрямків соціального інвестування, а також фактичною реалізацією більшості соціальних проектів зазвичай займається відділ по роботі з персоналом, відповідно роль інвестиційного контролера на даному етапі полягає не тільки в тому, щоб контролювати виконання проектів в межах затверджених бюджетів, але й спільно з іншими департаментами та керівництвом підприємства ідентифікувати пріоритетні проекти для реалізації;
- реалізація інвестиційних проектів загалом передбачає взаємодію багатьох підрозділів підприємства, саме тому роль інвестиційного контролера полягає також у тому, щоб забезпечити активізацію соціальних інвестицій, спрямованих на розвиток лідерських якостей у багатьох працівників, що в свою чергу буде сприяти кращому виконанню інвестиційних проектів;
- соціальне інвестування, на відміну від капітальних інвестицій, не обмежується лише активами підприємства – адже зовнішні соціальні інвестиції

(інвестиції в розвиток місцевих громад) та охорона навколишнього середовища є ключовими для формування позитивного іміджу підприємства та його корпоративної соціальної відповідальності – тому спільно з відділом маркетингу та зв'язків з громадськістю інвестиційний контролер розробляє чітку стратегію здійснення зовнішніх соціальних інвестицій;

- незважаючи на складність оцінки економічного ефекту від здійснення соціальних інвестицій, спільно з керівництвом підприємства інвестиційний контролер повинен ідентифікувати ті ключові показники (KPI), за допомогою яких можна буде кількісно оцінити результат від соціальних інвестицій (як приклад – зменшення рівня плинності кадрів на підприємстві).

Отже, зважаючи на зростання рівня соціальних інвестицій вітчизняними підприємствами важливим для досягнення максимального соціального та водночас економічного ефекту є здійснення контролю за даним напрямком затрат, що в свою чергу передбачає активну залученість відповідального за інвестиційний контролінг та дотримання низки принципів, які дозволяють систематизувати контроль та оцінити результат від соціального інвестування.

Література

1. Бутко М. П. Організація системи контролінгу на підприємствах України / М. П. Бутко // Науковий вісник Херсонського державного університету : Зб. наук. праць. – 2014. – Вип. 6. Частина 2. – С. 116-118

2. Зоріна О. А. Організація контролінгу в Україні : питання теорії та практики / О. А. Зоріна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_647/61.pdf

3. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. та ін.]; за заг. ред. А. М. Колота; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана».– К. : КНЕУ, 2015. – 519 с.

Яшкіна О. І.
д.е.н., доцент
Одеський національний політехнічний університет (Україна)

ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ

При бажанні здійснювати інноваційну діяльність підприємству спочатку необхідно зібрати інформацію про ринкове середовище: кон’юнктуру ринку, стан конкуренції, динаміку зміни попиту та пропозиції, поведінку споживачів, макроекономічні фактори, які можуть вплинути на зміну ринкових тенденцій. Також підприємству слід зібрати інформацію про перспективні наукові розробки, які призведуть до появи нових технологій виробництва та можуть бути впроваджені у його діяльності, про наявні технологічні новинки, які підприємство може придбати за трансфером, про інноваційні товари, які виробляють лідери галузі. Тобто, перш за все, підприємство має визначитися з

ризиками і можливостями зовнішнього середовища (за Войчаком А. В. [1]), визначити проблему (за Малхотрою Н. К. [2]), провести фундаментальні дослідження (за Старостіною А. О. [3], Зозульовим А. В., Солнцевим С. О. [4, 5]), дослідити ринки збуту (за Белером Г. [6]). Пропонуємо вищеназвані маркетингові дослідження називати *дослідженнями перспектив інноваційної діяльності*.

У тому разі, коли маркетингове дослідження перспектив інноваційної діяльності надало підприємству інформацію щодо доцільності впровадження інновацій, логічно переходити до наступного за метою дослідження – дослідження внутрішнього бізнес-середовища (за Войчаком А. В. [1]), дослідження для розв'язання проблеми (за Малхотрою Н. К. [2]), прикладного дослідження (за Старостіною А. О. [3], Зозульовим А. В., Солнцевим С. О. [4, 5]), дослідження стану справ в організації (за Белером Г. [6]). Такі дослідження пропонуємо називати *дослідженнями маркетингового потенціалу інновацій*.

Дослідження маркетингового потенціалу інновацій – це визначення оптимальних параметрів комплексу маркетингу інноваційної продукції підприємства. Дослідження маркетингового потенціалу інновацій – це дослідження концепції нових товарів та послуг, які може реалізовувати підприємство, визначення оптимальних характеристик товару та його споживчої цінності, визначення оптимальних каналів збуту продукції та найкращих методів його просування, дослідження конкурентного середовища інноваційної продукції.

Дослідження маркетингового потенціалу інновацій, на наш погляд, є дослідженням характеристик, маркетингових складових, цільових сегментів ринку інноваційної продукції.

Дослідження маркетингового потенціалу інноваційної продукції у першому пункті – «дослідження комплексу маркетингу» – це дослідження товару, дослідження ціни, дослідження збуту та дослідження просування:

дослідження товару – це маркетингові дослідження, які спрямовані на визначення концепції товару, його характеристик, найменування, упаковки, сервісу;

– дослідження ціни – це визначення оптимальної ціни на товар, яка враховує потенційний попит, ціни конкурентів, споживчу цінність товару;

– дослідження збуту – це визначення оптимального методу збуту товару-новинки, дослідження каналів розподілу інноваційної продукції;

– дослідження просування – це вибір оптимального комплексу просування інноваційної продукції, визначення бюджету та календарного плану просування.

Дослідження маркетингового потенціалу інноваційної продукції у другому пункті – дослідження для сегментування ринку – це сегментування ринку потенційних споживачів інноваційної продукції, визначення цільових сегментів та прогнозованих обсягів збуту на кожному з сегментів.

Дослідження маркетингового потенціалу інноваційної продукції у третьому пункті – дослідження внутрішнього бізнес-середовища – це

дослідження технологічного, інвестиційного, трудового, управлінського потенціалу підприємства щодо випуску інноваційної продукції.

І, в останнє, прикладні дослідження – це дослідження для задоволення потреб підприємства в інформації, яка необхідна для прийняття управлінських рішень.

Література

1. Войчак А. В. Маркетингові дослідження : Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2001. – 119 с.
2. Малхотра Нэреш К. Маркетинговое исследование. Практическое руководство, 3-е издание : Пер. с англ. / Нэреш К. Малхотра. – М. : ИД «Вильямс», 2002. – 960 с.
3. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків : Підручник / А. О. Старостіна / К. : ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.
4. Зозулев А. В. Маркетинговые исследования : теория, методология, статистика : Учебное пособие / А.В. Зозулев, С.А. Солнцев. – М. : Рыбари; К. : Знання, 2008. – 643 с.
5. Зозульов О. В. Типи та методи маркетингових досліджень інноваційного продукту / О. В. Зозульов, М. О. Базь // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2007. – С.236-244.
6. Белер Х. Методы исследования рынка / Пер. с нем. / Х. Белер. – Х. : Изд-во Гуманитарный центр, 2013. – 296 с.

Маслак О. І.
д.е.н., професор,
Глазунова О. О.
к.е.н., викладач
Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського (Україна),
Маслак М. В.
аспірант
НТУ «Харківський політехнічний інститут» (Україна)

ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Найбільш активно трансфер технологій розвивається в країнах, де забезпечені сприятливі умови для концентрації науково-технічного потенціалу, активізації функціонування венчурних фірм, підтримки технічно складних, інноваційних видів економічної діяльності через систему кластерів, бізнес-інкубаторів, кластерів, технопарків і технополісів.

На сьогодні формування інноваційної домінанти у загальній моделі розвитку вітчизняної економіки ускладнене системою факторів: низькою

наукоємністю ВВП, нестабільністю суспільно-політичних умов в країні, недостатністю фінансового потенціалу підприємств, недостатньою компетентністю управлінського персоналу, низьким рівнем співпраці між бізнесом і наукою.

В інноваційно спрямованій економіці підвищується роль нематеріальних ресурсів і враховується людський потенціал як носій знань і навичок. Утворення інтелектуального і інформаційного продукту потребує законодавчого захисту і нормування, які в Україні ще не набули системного характеру. Розроблена концепція інноваційного розвитку закладає основу системного підходу до економічних трансформацій в державі, але інструменти їх реалізації визначені нечітко в теорії і не сформовані на практиці. Зокрема, прийнята в Україні програма розвитку інноваційної системи не набула інфраструктурного та інструментального наповнення [2].

У 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості України займалися 824 вітчизняних підприємства, або 17,3 %. На інновації було витрачено 13,8 млрд. грн., у т.ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн. та 0,6 млрд. грн. – на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (рис.).

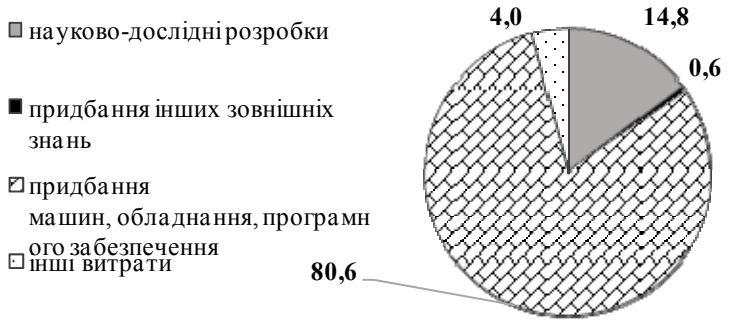


Рис. Розподіл обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності, % [1]

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн. грн. (або 97,2 % загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримало 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн. грн. (0,7 %); кошти вітчизняних інвесторів отримали 9 підприємств, іноземних – 6, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн. грн. (1,9 %); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг яких становив 113,7 млн. грн. (0,8 %).

У 2015 р. промислові підприємства впровадили 3136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо.

Високорозвинутими зарубіжними країнами відпрацьовані ефективні адміністративні і економічні механізми стимулювання інноваційної діяльності, які засновані на наступних принципах:визначення видів досягнення науково-технічного, соціального і технологічного прогресу, які слід розглядати в якості ключових, пріоритетних на даний момент часу;законодавчо закріплена економічна і політична підтримка інновацій;використання спеціальних заходів підтримки національної інноваційної системи [3].

Отже, ефективність розвитку системи трансферу технологій суттєво залежить від загального стану ринкової кон'юнктури, інноваційної розвиненості країни, науково-технічного потенціалу, фінансової стабільності, наявності інвестиційно-інноваційної інфраструктури та рівня державної підтримки.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Жаліло Б. А. Вплив консалтингу на розвиток національної інноваційної системи : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : спец. 08.00.03 / Б. А. Жаліло. – К., 2010. – 21 с.

3. Князевич А. Формирование и функционирование инновационной инфраструктуры Украины : монография / А. Князевич ; под. научн. ред. д.э.н., проф. И. Бритченко. – Ровно, 2016. – 272 с.

Кравченко В. О.
к.е.н., професор
Одеський національний економічний університет (Україна)

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ – ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Активна інноваційна діяльність обумовлює формування конкурентних переваг підприємства, що дозволяє йому успішно функціонувати на ринку. Інновації виступають першоджерелом інноваційного процесу, що об'єднує науку, техніку, економіку у контексті поступової заміни старої техніки.

За оцінками Battelle, в 2014 р. валові видатки на наукові дослідження й розробки в розмірі 465 млрд. дол. забезпечать функціонування в США 2,7 млн. робочих місць в R&D секторі економіки й додатково підтримають функціонування в інших секторах понад шести мільйонів робочих місць [1].

У сучасних умовах процес успішного функціонування й економічного розвитку українських підприємств багато в чому залежить від удосконалювання їх діяльності в області забезпечення економічної безпеки.

У якості основних чинників, що гальмують інноваційну активність, а отже негативно впливають на безпеку підприємницької діяльності в Україні можна виділити наступні:

- активна участь представників влади в управлінні комерційною діяльністю підприємства;
- використання кримінальних структур для впливу на конкурентів;
- відсутність законодавчої бази, щодо несумлінної конкуренції;
- відсутність у країні відповідного фінансування та сприятливих умов для проведення науково-технічних досліджень;
- відсутність об'єктивної інформації щодо фінансового стану суб'єктів господарювання та низька культури ведення справ у підприємницькім середовищі.

Досвід розвинених країн доводить, що саме технологічна революція є одним з тих чинників, які забезпечили цим країнам стабільний розвиток. В умовах глобальної конкуренції інноваційний фактор визначає парадигму економічного розвитку й сутність поняття економічної безпеки. Тому економічну безпеку підприємства не можна визначати лише як «стан захищеності» без урахування можливостей довгострокового розвитку на інноваційній основі.

Активізація інноваційної діяльності забезпечує кількісне і якісне зростання підприємств. Однак потенціал інновації далеко не всі підприємства можуть використати повною мірою, запізнюючись із виведенням інновацій та їх комерціалізації, що знижує ефективність та зростання економічної безпеки підприємства. Від того, наскільки активними є суб'єкти господарювання у створенні та комерціалізації інновацій залежить їх конкурентоспроможність та економічна безпеки.

Підвищення економічної безпеки на засадах активізації інноваційного розвитку знаходиться в прямій залежності від інвестиційних можливостей підприємства. Відсутність вільного доступу до кредитних та інвестиційних ресурсів для більшості вітчизняних підприємств значно зменшила їх фінансові можливості, що ускладнило й до цього незначне фінансування інноваційних процесів, характерною рисою яких є великі загрози, пов'язані із неприйняттям інновацій ринком.

Основними бар'єрами на шляху активізації інноваційної діяльності в нашій державі є відсутність стійких інформаційних зв'язків між наукою і підприємницьким сектором, між різними сферами науки і технологій, галузями економіки, а також відсутність фінансової підтримки наукових і дослідних установ з боку держави і приватного сектору ще більше ускладнюють ситуацію.

Література

1. Global R&D funding forecast, 2014. http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf

Бутенко В. М.
к.е.н., доцент
Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ
(Україна)

СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Інноваційний розвиток сучасних підприємств є однією із важливих умов досягнення сталості розвитку економіки країни, забезпечення конкурентних переваг підприємств та виходу на світовий ринок. Тому питання аналізу та оцінки інноваційної діяльності підприємств України є надзвичайно важливим.

У технологічному розвитку української економіки переважають застарілі технології. Поточна технологічна база неспроможна підтримувати інноваційний розвиток сучасної економіки в Україні. Нажаль, державна інноваційна політика в Україні не орієнтована на підприємства і тому підприємства майже не займаються власними науково-дослідними роботами. Високотехнологічна продукція складає лише 2,8 % від усього обсягу експортованої з України промислової продукції. Протягом останніх восьми років понад 40 % нових технологій було придбано за кордоном. Зокрема, можна зазначити, що за 2015 р. кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки скоротилася на 27,2 % порівняно із 1991 р. і становила лише 97 закладів та організацій. При цьому, майже 20 % науковців в Україні працюють на іноземне замовлення [1].

Підприємства сьогодні мають низькі стимули для перетворення результатів досліджень і розробок у нові продукти та послуги і проведення власних науково-дослідних робіт та досліджень. Це приводить до того, що рівень інновацій в економіці України незначний. Питома вага виконаних наукових та науково-технічних робіт в обсязі ВВП знизилась із 1,36 % у 1996 р. до 0,64 % у 2015 р. Найбільшу питому вагу у загальному обсязі виконаних наукових та науково-технічних робіт у 2015 р. займають розробки (51,7 %), фундаментальні та прикладні дослідження становлять відповідно 19,6 % та 18,0 %, а частка науково-технічних послуг складає лише 10,7 відсотків. Така ситуація склалася через відсутність дієвої державної інноваційної політики та низький рівень інноваційного співробітництва між підприємствами та установами, що займаються науковими дослідженнями [2]. Це не сприяє посиленню конкурентоспроможності України, отже необхідно постійно вдосконалювати механізми трансферу технологій, діяльності інститутів, механізми стимулювання та інформаційну інфраструктуру з метою підтримки наукоємної економіки.

Аналізуючи інноваційну активність підприємств, необхідно сказати, що питома вага підприємств, що займаються інноваціями у 2015 р. дещо зменшилася порівняно із 2000 р, і склала лише 17,3%. Проте загальна сума витрат за період із 2000 – 2015 рр. збільшилася у 7,8 рази і у 2015 р. складала 13813,7 млн. грн. Частково таке зростання витрат пов’язано із інфляційними процесами. Найбільше коштів підприємства у 2015 р. витрачали на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення - 80,7% загальної суми витрат,

на дослідження і розробки витрачалося лише 14,7% всіх витрат. Спостерігається нестача ефективних економічних стимулів для проведення підприємствами технологічної модернізації на основі нових знань, оскільки на придбання зовнішніх знань витрачено у 2015 р. лише 0,6 % загальної суми витрат [1]. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що інноваційна діяльність підприємств в основному полягає у використанні придбаних нових технологій та програмного забезпечення.

Проблемним питанням також залишається фінансування інноваційних розробок підприємств. Через кризу банківської системи корпоративне та споживче кредитування інноваційних підприємств банками було вкрай обмеженим. Переважна більшість інноваційних проектів у 2015 р. фінансувалася за рахунок власних джерел (97,2 % від загальних витрат). Рівень фактичного фінансування діяльності у сфері досліджень і розробок, що переважно підтримується шляхом надання прямих грантів та за рахунок іноземних інвестицій, є набагато нижчим необхідного. Також слід відмітити недостатню увагу держави до реалізації інноваційних проектів. Так, фінансування інновацій з державного бюджету складає лише 0,4 % від загальної суми витрат на них. Законодавчі акти щодо підтримки інновацій, у багатьох випадках, мають більш низький пріоритет в порівнянні з деякими іншими нормативними актами держави. Це призводить до блокування інноваційних ініціатив і розриву між наукою, освітою і економікою (бізнесом) [2]. Результатом неефективної інноваційної політики є те, що обсяги виробництва не відповідають великому обсягу сектора фундаментальних досліджень, тому частка інновацій в обсязі національного виробництва є незначною.

Для розширення інноваційної діяльності необхідно внести зміни до формування державного бюджету. Один із заходів є перспективне багаторічне планування відрахувань з бюджету на різні програми та заходи, що стосуються інновацій. Такі відрахування повинні офіційно затверджуватись урядом. Стосовно кредитної підтримки підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, можна запровадити повну або часткову компенсацію відсотку по кредитах, що сплачуються підприємствами банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів. Важливим механізмом, який здатен сприяти формуванню інноваційного потенціалу в Україні є соціальне партнерство. Тому слід розробити окремі галузеві або технологічні програми надання на конкурсній основі малим та середнім підприємствам (особливо у сільськогосподарській галузі) державного фінансування за механізмом державно-приватного партнерства.

Література

1. Державна служба статистики України Наукова та інноваційна діяльність (1990-201) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

2. Інноваційна політика : європейський досвід і рекомендації для України / Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kneu.edu.ua/userfiles/our_partners/gudrun/3_UA.pdf.

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

СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФОРМА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Внаслідок процесів інтеграції до світового господарства набуває актуальності питання щодо залучення прямих іноземних інвестицій до економіки держави. Розвиток міжнародного співробітництва призводить до виникнення різних форм підприємництва. Створення спільних підприємств в Україні передбачає значні джерела фінансових ресурсів для подальшого інвестування, обмін технологіями, досвідом, тим самим стимулюючи процес виробництва і створюючи конкурентоспроможну продукцію, яка б користувалася попитом на міжнародних ринках.

На сьогодні спільними вважаються ті підприємства, які засновані на участі іноземного капіталу у його статутному фонді. В 2014 р. іноземні інвестори уповільнили інвестування в економіку України у зв'язку з воєнними діями на Сході України, анексією Криму, посиленням ризику розбалансування платіжного балансу, втратою ринків збуту, зниженням міжнародними рейтинговими агентствами кредитних рейтингів України. Обсяг іноземних інвестицій в економіку України у 2015 р. склав понад 3,7 млрд. доларів прямих інвестицій проти 2 млрд. 451,7 млн. дол. у 2014 р. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів) за весь час інвестування на 31 грудня 2015 р. становив 51 млрд. 195,6.млн. дол., з них - 43 млрд. 371,4 млн. дол. акціонерного капіталу [1].

Великим недоліком для України є відсутність припливу іноземного капіталу в стратегічно важливі галузі господарства. Іноземний капітал заходить переважно в ті галузі, які майже не регулюються державою, де достатньо відкрите конкурентне середовище: фінансовий сектор, роздрібна торгівля, нерухомість. Аналіз структури іноземних інвестицій в Україну показує, що на українську промисловість припадає лише 14,817 млрд. дол., або 32,3 % прямих інвестицій, а на установи фінансової і страхової діяльності – 11,537 млрд. дол., або 25,1 %, підприємства оптової і роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6,019 млрд. дол., або 13,1 %, організації з роботи з нерухомістю – 3,804 млрд. дол., або 8,3 %, наукові і технічні організації – 2,837 млрд. дол., або 6,2 %. При цьому в структурі інвестування в промисловість частка машинобудування (крім ремонту і монтажу) складає лише 6,77 %, в той час як у металургійне виробництво – 36,5

%, харчові продукти, напої та тютюнові вироби - 18,4 %, гумові і пластмасові вироби – 8,2 % [2].

Спрямування значної частки ресурсів у межах України до фінансового сектора та сфери послуг свідчить про недостатню привабливість об'єктів інвестування реального сектора економіки. Пріоритетними галузями інвестування в перспективі мають стати інформаційні та телекомунікаційні технології, машинобудування, наукомісткі підприємства, будівництво та житлово-комунальне господарство, паливно-енергетичний комплекс.

Диференціація обсягів інвестицій між регіонами, поділ регіонів на сприятливі та депресивні свідчить про нерівномірність виробництва й характеризується тенденцією збільшення розриву в їхньому економічному розвитку. З-поміж регіонів найбільшими реципієнтами іноземних вкладень станом на 01.01.2015 р. були Київ (22733 млн. дол. США), Київська (1653,8 млн. дол. США), Дніпропетровська (7758,7 млн. дол. США), Донецька (2550,4 млн. дол. США), Харківська (1726 млн. дол. США), Одеська (1432,5 млн. дол. США) області та Львівщина (1374,9 млн. дол. США) [3].

Інвестиції надійшли зі 134 країн світу. Зокрема, з країн ЄС із початку інвестування внесено 33 млрд. 042,3 млн. дол. інвестицій (76,2 % загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу - 10 млрд. 329,1 млн. дол. (23,8 %). Найбільше інвестицій надійшло з Кіпру - 11 млрд. 744,9 млн. дол., Нідерландів - 5 млрд. 610,7 млн. дол. та Німеччини - 5 млрд. 414,3 млн. дол. [1].

Найбільшими компаніями-інвесторами є: Mittal Steel, Siemens, Volkswagen, .Jabil Circuit and Electronics, Sony, Panasonic, TNK-BP, Coca-Cola, Cargill, Carlsberg, Sun Interbrew, Kraft Foods, Nestle, Philip Morris, Reemtsma, Raiffeisen Bank, Erste Bank, HVB, ING Bank, BNP Paribas, EFG Group, McDonalds, Metro Cash & Carry, Billa та ін. [4].

В Україні зареєстровано більше 43 тисяч суб'єктів господарювання з іноземними інвестиціями. Проте у міжнародні рейтинги інвестиційної привабливості в сучасних умовах потрапляють тільки одиничні українські компанії, що пов'язано з недостатнім рівнем розвитку фінансового ринку, відсутністю прозорості угод, високим ризиком, недосконалістю законодавства, високим рівнем корупції, зниженням курсу національної валюти. Тому необхідно формувати українські міжнародні корпорації, які можуть стати одними із стратегічних пріоритетів української державної політики. За рахунок інвестиційних ресурсів транснаціональні корпорації зможуть забезпечити розвиток вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках.

Щоб покращити інвестиційний клімат в Україні, тим самим активізувати притік іноземних інвестицій в економіку країни, на нашу думку, необхідно здійснити низку заходів, основними з яких є: підвищення ефективності законодавства та прозорості системи регулювання підприємницької діяльності; створення дієвого механізму протидії корупції; розробка регіональних програм стимулювання приватних вітчизняних та іноземних інвестицій на базі виявлених у регіонах потреб і можливостей; створення українських міжнародних корпорацій.

Література

1. http://fru.org.ua/ua/media-center/archive/obsiah-inozemnykh-investytsii-v-ekonomiku-ukrainy-u-2015-r-sklav-ponad-3-7-mlrd-dolariv
2. http://economics.unian.ua/finance/1045184-devalvatsiya-grivni-prizvela-do-padinnya-pryamih-inozemnih-investitsiy-v-ukrajinu-mayje-na-20.html
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. Дропа Я. Б., Петрів Н. Д. Підприємства з іноземними інвестиціями як форма залучення іноземного капіталу в Україну / Я. Б. Дропа, Н. Д. Петрів // Молодий вчений. – 2015. – № 8 (23). – С.48-52.

Карпінська Г. В.
к.е.н., старший науковий співробітник
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України (Україна)

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У сучасних умовах інноваційна діяльність визнається у світовій економічній науці та практиці як основний фактор економічного розвитку підприємств та країни. На даний час в Україні прийнято низку нормативних актів, що регламентують заходи з підвищення рівня ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності. Однак, нажаль, помітних позитивних зрушень у промисловому секторі економіки не відбувається. Зокрема, залишається досить низьким рівень інноваційної активності промислових підприємств України, про що свідчить частка інноваційної продукції у загальному обсягу реалізованої продукції (2,5 % – 2014 р.).

Про обмеженість платоспроможного попиту на інновації з боку підприємств свідчать тенденції скорочення обсягів витрат за напрямами інноваційної діяльності (9,6 млрд. грн. у 2013 р., 7,7 млрд. грн. у 2014 р.). Лише 2,8 % інноваційно активних підприємств витрачали кошти на здійснення науково-дослідних робіт. Залишається недосконалою структура загальних інноваційних витрат: понад дві третини витрат спрямовувалось на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, лише 15,9 % – на здійснення науково-дослідних розробок власними силами, 6,9 % – на придбання науково-дослідних розробок у інших підприємств. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн. грн. (85,0 %), стрімко скоротилися іноземні інвестиції в інноваційну діяльність вітчизняних підприємств (30 % у 2010 р., 1,8 % у 2014 р.), мізерними залишаються обсяги фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів (0,1 % загального обсягу) [1, с.152-162, 173].

Державна підтримка надається переважно галузям нижчих технологічних укладів: у 2014 р. понад 51 % держаних коштів спрямованих на виконання

наукових та науково-технічних робіт у переробній промисловості надійшло до підприємств металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування. Зменшується фінансування наукової і науково-технічної діяльності на недостатність якого в Україні вказує показник витрат у розрахунку на одного зайнятого у науковій сфері (враховуючи витрати на заробітну плату та матеріально-технічне забезпечення), зокрема у 2014 р. загальний обсяг цих витрат становив приблизно $ 6 тис. на рік, тоді як, наприклад, у США – близько $ 200 тис. Скорочується кількість аспірантів та докторантів (36214 осіб у 2010 р., 29381 осіб у 2014 р.), стрімко зменшується чисельність прийнятих на початковий цикл навчання за інженерними галузями знань (з 309010 осіб – 2010/11 р. до 72837 осіб – 2014/15 р.) [2, с.13].

Основними джерелами фінансування витрат на дослідження і розробки в Україні залишаються державні кошти (43,8 %) та кошти підприємницького сектору (35,2 %). У країнах ЄС більше половини (55 %) загальних витрат країн фінансується підприємницьким сектором, третина (32,8 %) – державним. Питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,66 %, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,26 % при тому, що відповідно до законодавства, щонайменше 1,7 % ВВП має щорічно спрямовуватися на виконання досліджень і розробок.

За даними Євростату, частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС у ВВП становила 2,01 % [1, с.152-153, 161]. В Україні науковим установам та вищим навчальним закладам практично неможливо залучати кошти підприємств для спільної реалізації інноваційних проектів. Це пов’язано з обмеженням права бюджетних установ укладати договори про спільну діяльність. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2012 р. № 296, укладання таких договорів потребує погодження з Мінекономрозвитку, Мінфіном, Фондом державного майна та Мінюстом та прийняття рішення Кабінету Міністрів України. Вказане призвело до їх фактичної відсутності. Проте, застосування таких договорів є одним з найбільш розповсюджених механізмів залучення коштів підприємств до інноваційної діяльності в світі (в країнах ЄС на 1 євро бюджетних витрат залучається від 2 до 3 євро коштів приватних підприємств).

Фінансування інноваційних проектів повинно відбуватися з якомога більшої кількості джерел. Це потребує створення дієвого механізму консолідації фінансових ресурсів державного і приватного секторів та системи контролю за цільовим використанням, перш за все, коштів державного бюджету. Використання суб’єктами господарювання нетрадиційних способів фінансування інноваційних проектів таких, як франчайзинг, факторинг, форфейтинг, проектне та венчурне інвестування дозволить залучати до інноваційного проекту більше учасників, розподіляти ризики та сприятиме переміщенню фінансів з низько технологічних галузей у високотехнологічні. Законодавчі зміни щодо запровадження системи пільг та стимулів у галузі інноваційної діяльності (пільговий режим оподаткування, амортизаційних відрахувань та інвестиційного кредиту) стимулюватимуть інноваційну активність підприємств.

Мотивація, а не «демотивація» з боку держави освіти та науки сприятиме поповненню та оновлюванню кадрового корпусу науковців та інженерів. Інноваційний розвиток української економіки та промисловості, зокрема, має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних інституціональних та економічних важелів при тісній співпраці держави, науки і бізнесу.

Література

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / Державна служба статистики України. - К. : ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2015. – 255 с.
2. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015/16 навчального року : Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. - К. : ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2015. – 171 с.

Квасницька Р. С.
к.е.н., доцент
Хмельницького національного університету (Україна)

ПОЗИЦІЮВАННЯ ІНСТИТУТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЗА РІВНЕМ ЯКОСТІ ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Головною характеристикою процесу формування та використання інвестиційного потенціалу виступає сукупність наявних фінансових ресурсів та можливостей, які вже використовуються або можуть бути використані для досягнення бажаного результату, тобто рівень трансформації фінансових ресурсів у інвестиційні ресурси та подальшого їх інвестування. За цих умов, необхідним є оцінювання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, яке базується на системі обґрунтованих показників, критеріїв та індикаторів, параметрів розвитку потенціалу, а також враховує оцінку ефективності процесів його формування та використання. На наше переконання, показники оцінки якості формування та використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку доцільно розглядати в межах таких їх груп індикаторів:

- індикаторів, які характеризують засоби формування інвестиційного потенціалу (фінансові ресурси) інституту-інвестора;
- індикаторів, які характеризують величину, структуру, мобільність (сформованість) інвестиційних ресурсів інституту-інвестора;
- індикаторів, які характеризують засоби використання інвестиційного потенціалу (засоби трансформації інвестиційних ресурсів у інвестиції) різних інституту-інвестора.

За результатами розрахунку даних груп індикаторів, що характеризують якість формування ресурсної компоненти інвестиційного потенціалу різних за статусом на фінансовому ринку інститутів-інвесторів та якість її трансформації

в інвестиції, уможливлюється виділення певних тенденцій окремо за кожною групою характеристик формування та використання ресурсної компоненти інвестиційного потенціалу. Однак, обґрунтування загальних тенденцій формування та використання інвестиційного потенціалу різних груп інститутів-інвесторів на фінансовому ринку, на наш погляд, потребує додатково відокремленого визначення рівня якості формування інвестиційного потенціалу та рівня якості його використання. Приймаючи до уваги, що показники першої та другої груп, які відповідно характеризують засоби формування інвестиційного потенціалу та величину, структуру, мобільність (сформованість) інвестиційних ресурсів, констатуємо, що ці показники виступають індикаторами саме якості формування інвестиційного потенціалу. Відповідно, показники третьої групи, які характеризують засоби трансформації інвестиційних ресурсів в інвестиції, нами, логічно, віднесено до індикаторів якості використання інвестиційного потенціалу інститутів-інвесторів на фінансовому ринку. Тому, з метою конкретизації рівнів якості як формування, так і використання інвестиційного потенціалу, пропонуємо їх зональне ранжирування за динамікою позитивних чи негативних тенденцій відповідних груп показників-індикаторів. Доцільність такого ранжирування базується на твердженні, що якість формування та використання інвестиційного потенціалу, за своєю суттю знаходиться в системному зв’язку із основними індикаторами розвитку складових самого інвестиційного потенціалу різних груп за статусом на фінансовому ринку інститутів-інвесторів.

Приймаючи до уваги, що серед сукупності показників виокремлюються показники-стимулятори та показники-дестимулятори, то динаміка значень кожного показника-стимулятора розглядається як позитивна, якщо спостерігається тенденція їх зростання. Тенденція ж зростання значень показників-дестимуляторів за певний аналізований період буде визначатись як негативна. Так, залежно від того чи є позитивною, чи негативною тенденцією динаміки значень показників-індикаторів, нами виділено такі зони рівнів якості формування та використання інвестиційного потенціалу:

1) зона максимальної якості, яка характеризується стабільними та/або зростаючими позитивними тенденціями динаміки за всіма показниками-індикаторами оцінки якості формування (використання) інвестиційного потенціалу (значення всіх показників у групі оцінки є на 100 % позитивними із стабільною та/або зростаючою фактичною тенденцією їх динаміки);
2) зона високої якості, яка характеризується наявністю в загальній сукупності показників-індикаторів оцінки якості формування (використання) інвестиційного потенціалу менше ніж 50 % індикаторів із негативними тенденціями динаміки їх значень;
3) зона задовільної якості, яка характеризується однаковою за кількісною наявністю показників-індикаторів оцінки якості формування (використання) інвестиційного потенціалу із позитивними та із негативними тенденціями динаміки їх значень (показники групи містять 50 % індикаторів, за якими

тенденції динаміки є позитивними, а також 50 % індикаторів із тенденціями динаміки їх значень);

4) зона незадовільної якості, яка характеризується наявністю серед сукупності показників-індикаторів оцінки якості формування (використання) інвестиційного потенціалу переважної більшості (більше 50 % кількості всіх показників) індикаторів із негативними тенденціями динаміки їх значень;

5) зона низької якості, яка характеризується стабільними та/або зростаючими негативними тенденціями динаміки за всіма показниками-індикаторами оцінки якості формування (використання) інвестиційного потенціалу (значення показників на 100 % характеризуються стабільно негативними та/ або негативно зростаючими тенденціями динаміки їх значень).

Отже, запропоноване нами зональне ранжирування рівня якості формування та використання інвестиційного потенціалу різних за статусом інститутів-інвесторів на фінансовому ринку, в узагальненому вигляді, позиціонує як ступінь потенційних можливостей того чи іншого інституту щодо здійснення ним інвестиційної діяльності, так і ступінь реалізації цих можливостей.

Кіжаєв С.О.
к.т.н., доцент
ДВНЗ Український державний хіміко-технологічний університет (Україна)

ІННОВАЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ ЯК ОСНОВА ДЛЯ СПІВРОБІТНИЦТВА ВУЗУ ТА ПІДПРИЄМСТВА

Стан інноваційної діяльності в Україні за оцінками експертів визначається як кризовий та такий, що не відповідає сучасним вимогам інноваційного розвитку. Обсяг високотехнологічної продукції в структурі українського експорту складає всього 5 % (Росія – 13 %, США – 32 %), а доля в світовому обсязі торгівлі наукоємною продукцією – лише 0,1 % [1].

Однією з головних причин такого стану речей є те, що більшість підприємств, які раніше належали до державної форми власності, потрапивши в умови ринкової економіки, за інерцією продовжують боротися з проблемами та продукувати нові ідеї розвитку опираючись лише на власні кадрові та інтелектуальні ресурси традиційно дотримуючись моделі «закритих інновацій».

В той же час за період після розпаду СРСР в Україні вдвічі скоротилась кількість проектних та дослідницьких організацій, а питомий внесок асигнувань у розвиток науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт понизився до критичного рівня 0,33 % ВВП. Майже в п’ять разів скоротилась загальна кількість науковців, в результаті чого, дослідження за багатьма напрямками втратили свою значимість в Україні, а наша держава перетворилася в стабільного донора інтелектуальних ресурсів для більш розвинених країн [2].

Існуюча раніше в СРСР система фінансування вузів шляхом укладання договорів на освоєння нової техніки стала недієвою в зв’язку з пониженням попиту на наукові результати та зменшенням фінансових можливостей підприємств в умовах руйнівних процесів в економіці.

Не додали впевненості вузам і експерименти з реформою вищої освіти. Перехід до кредитно-модульної системи не покращив якість освіти, а втрата фінансування науково-дослідницького сектора за рахунок коштів підприємств-партнерів на фоні скорочення фінансової підтримки держави, катастрофічно обмежила можливості обновлення матеріальної бази для науково-дослідної роботи. Це звісно вплинуло на можливості вузів щодо підготовки висококваліфікованих спеціалістів та послабило їх конкурентоздатність на міжнародному рівні. Крім того непевність майбутнього випускника щодо вдалого працевлаштування за фахом обраної спеціальності на вітчизняному підприємстві створює умови щодо слабкої мотивації отримання якісних і глибоких знань та професійних навичок.

Як наслідок спостерігається посилення тенденції відтоку активних студентів до іноземних вузів, а промисловість України втрачає можливості оновлення кадрового складу талановитими менеджерами та ефективного накопичення людського капіталу, який можна було б згодом перетворити в прибуток. Але ж здатність до інноваційності тобто удосконалення та пошуку нових можливостей в роботі підприємства напряму залежить від якісного та кількісного складу людського капіталу, який є складовою інтелектуального капіталу і направлений на створення інтелектуального продукту.

Шлях від зародження ідеї до її втілення в продукт споживання, тобто трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт займає навіть при сприятливих умовах декілька років. Та відомо, що науковці в своїй переважній більшості не мають комерційної жилки і не пристосовані до підприємництва, а виробничники обтяжені поточними проблемами далеко не завжди можуть оцінити далеку перспективу наукових ідей і вкладати кошти в перспективу їх розвитку. Крім того в наші часи науковці в Україні, не вірячи в можливість реалізації в життя своїх інтелектуальних продуктів зосереджені на патентуванні незначних удосконалень, достатніх для захисту дисертацій. Навіть ті, хто раніше активно займався винахідницькою роботою, втратили до неї практичний інтерес. Аналіз патентної активності одного з вузів, проведений автором, вказує на те, що результати діяльності явно нижчі можливостей і не відповідають інтелектуальному потенціалу колективу.

В сучасності світова економіка орієнтується на модель «відкритих інновацій», яка передбачає широке використання не лише власних інтелектуальних можливостей підприємства, але і корисних ідей від зовнішніх джерел.

Інтеграція вузу саме на рівні випускаючої кафедри з профільним підприємством своєї галузі може забезпечити співробітництво, яке надасть більше шансів використання не лише інтелектуальних ресурсів кожного з партнерів, але й їх сумісних потенціальних можливостей.

Неформальне створення філіалу кафедри на підприємстві забезпечить наближення науковців до вирішення конкретних технічних задач, посилить мотивацію студентів до отримання знань, а підприємство матиме додаткові конкурентні переваги за рахунок збільшення спільного інтелектуального потенціалу та більш ефективного його використання.

Серед першочергових задач такого співробітництва слід розглянути:

- зовнішній аудит учбових програм спеціалістами підприємства, що надасть можливість кафедрі критично оцінити та підвищити якість навчання;

- аналіз виробничого процесу за участю науковців, аудит тематики проблем технічного й організаційного характеру на підприємстві та підготовка пропозицій щодо розвитку прогресивних технологій або інших нововведень;

- можливості спільного використання матеріально-технічної бази партнерів з метою наближення учбового процесу до умов виробництва та залучення спеціалістів підприємства до участі в науковому дослідженні.

Співробітництво вузу та підприємства засноване на взаємному пошуку інновацій може стати суттєвим фактором розвитку кожного з них.

Література

1. Инновации в Украине и мире **[**Электрон. ресурс] / Научный центр «Veritas» – Режим доступа : http://angio-veritas.com/ru/ynnovatsyy/ynnovatsyy-v-ukrayne-y-myre/

2. Мосов С. Инновационный путь развития экономики Украины : Барьеры и инструменты [Электронный ресурс] – 28.12.2015. – Режим доступа : http://ru.golos.ua/ekonomika/innovatsionnyiy_put_razvitiya_ekonomiki_ukrainyi_bareryi_i_instrumentyi_1521

Дубина М. В.
к.е.н., доцент,
Тарасенко А. В.
викладач,
Галенко Т. В.
магистр
Чернігівський національний технологічний університет (Україна)

РОЛЬ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ У РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах фінансової кризи та відсутності власних джерел для фінансування діяльності, перед підприємствами постає питання пошуку альтернативних джерел ресурсів, перспективним інструментом залучення яких є випуск корпоративних облігацій. Саме емісія цих цінних паперів є тим джерелом залучення фінансування для підприємств, що може слугувати альтернативою банківському кредитуванню. Це і обумовлює важливість розвитку ринку корпоративних облігацій для реалізації виробничого потенціалу підприємств, їх економічного зростання та розвитку ринку фінансових послуг загалом. Облігації як інструмент залучення фінансових ресурсів дозволяють підприємствам додатково залучати кошти і не лише у межах вітчизняного ринку цінних паперів, але і на міжнародних ринках капіталу. При цьому власники таких економічних суб'єктів не ризикують втратити можливість управління ним, що є безумовною перевагою випуску облігацій у порівнянні з емісією акцій.

До 2008 р. після періоду становлення інформаційного, організаційного та законодавчого забезпечення для реалізації випусків облігацій, ринок цих цінних паперів розвивався в Україні досить динамічно, що дозволило сформувати потужний додатковий канал надходження фінансових ресурсів до національної економічної системи для модернізації, насамперед, виробничих вітчизняних підприємств. Проте, після настання фінансової кризи на міжнародних ринках ситуація на вітчизняному ринку корпоративних облігацій досить швидко погіршилася, почали виникати дефолти неплатежів за цими цінними паперами, підвищилися вимоги фінансових установ до кредитоспроможності надійності емітентів, що загалом загальмувало розвиток ринку корпоративних облігацій в Україні.

На сьогодні питання випуску означених цінних паперів регламентується Законом України „Про цінні папери і фондовий ринок", Податковим кодексом України та Положенням „Про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу". Облігації підприємств розміщуються юридичними особами тільки після повної сплати свого статутного капіталу. Не допускається розміщення облігацій підприємств для формування і поповнення статутного капіталу емітента, а також покриття збитків від господарської діяльності шляхом зарахування доходу від продажу облігацій як результату поточної господарської діяльності [1].

Випуск корпоративних облігацій як інструмент залучення додаткових фінансових ресурсів має свої переваги та недоліки для емітента, а прийняття рішень щодо його використання у господарській діяльності економічного суб'єкта обумовлено низкою чинників екзогенного та ендогенного характеру. Найважливішими факторами, які визначають розвиток ринку корпоративних облігацій, можна вважати такі [2]: рівень розвитку кредитних відносин у країні; роль банківських установ у функціонуванні фінансової системи країни; наявність небанківських фінансових інститутів та рівень їх розвитку; наявність розвинутого ринку державних цінних паперів; рівень розвитку ринку акцій та інфраструктури фінансового ринку.

Протягом 2014 р. НКЦПФР зареєструвала 265 випусків облігацій підприємств на суму близько 38 млрд. грн. (304 випуски на суму 45 млрд. грн. у 2013 р.). Середній обсяг облігаційного випуску за підсумками січня-грудня 2014 року становив 145 млн. грн. У 2011–2012 рр. однією із головних тенденцій українського ринку корпоративних облігацій є стрімке збільшення обсягів емісій облігацій підприємств. Так, протягом 2012 року Національною комісією цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) було зареєстровано 332 випуски облігацій на загальну суму 51,39 млрд. грн. Це є найбільшим обсягом випуску облігацій за всю історію функціонування ринку корпоративних облігацій.

У першій половині 2013 р., коли Україна на могла залучити гроші на зовнішніх ринках, різні види зобов'язань на себе взяли „Укрлендфармінг" ($150 млн. і $275 млн.), „Укрзалізниця" ($500 млн.), ДТЕК ($600 млн.), агрохолдинг „Мрія" ($400 млн.), Укрексімбанк ($600 млн., 2 випуски $100+$500 млн.), МХП ($750 млн.), Ощадбанк ($500 млн.) і ПриватБанк ($175 млн.). Оскільки гроші залучалися різними способами – є як непублічні

варіанти, так і публічні розміщення у вигляді Loan Participation Notes (єврооблігації через SPV) – можливості їх реструктуризації теж відрізняються [3].

Враховуючи проведений ґрунтовний аналіз сучасного розвитку ринку корпоративних облігацій, відмітимо, що для його активізації, на наше переконання необхідно реалізувати такі заходи: підвищити державний контроль за процедурою випуску цих цінних паперів; переглянути систему кредитних рейтингів, що присуджуються емітованим випускам; підвищити державний нагляд за функціонуванням кредитних рейтингових агентств в Україні, розробити правила їх діяльності та прийняти закон, що регулював їх функціонування і формував умови для реалізації даного виду бізнесу; підвищити відповідальність топ-менеджерів підприємств за допущення дефолтних станів невиплат за емітованими облігаціями.

Література

1. Закон України „Про цінні папери та фондовий ринок” [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15

2. Ринок цінних паперів України. Український інститут розвитку фондового ринку: науковий, виробничо-практичний журнал. – 2002. – № 1-2.

3. Офіційний сайт газети „Бізнес Вісті” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business.vesti-ukr.com/102019-chto-pri-defolte-mogut-sdelat-s-ukrainskojj-kompaniej

Клюс Ю. І.
к.е.н., доцент,
Чернодубова Е. В.
к.е.н., доцент
Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля
(Україна)

ЕТАПИ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ ЇХ НА ІННОВАЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ

Ефективний розвиток промислових підприємств потребує доопрацювання, оскільки не відображає ряд питань, що виникають в ході реалізації стратегії інноваційного розвитку на підприємстві, зокрема, необхідність поділу наявних ресурсів для поточної та інноваційної діяльності, вибір напрямку інвестування в залежності від конкретних умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, механізм управління підприємством в умовах освоєння інновацій [1].

Основна проблема, що виникає на підприємстві при плануванні інноваційної діяльності, полягає в тому, що впровадження інновацій

відбувається в умовах поточної виробничої діяльності і треба якось розподіляти ресурси для поточної та інноваційної діяльності, яких завжди не вистачає.

Відповідно, підприємству необхідно розділити ресурси для традиційної діяльності (виробництво існуючої продукції) та переорієнтації на інноваційний шлях розвитку [2]. На даному етапі, поряд з визначенням джерел фінансування інноваційної діяльності, важливо оцінити інноваційний потенціал підприємства для вибору напрямку його розвитку. Якщо підприємство володіє слаборозвиненим інноваційним потенціалом, необхідно впровадження інновацій, що підвищують адаптивність підприємства до змін зовнішнього середовища, а підприємствам з розвиненим або високим рівнем інноваційного потенціалу необхідно впровадження інновацій, спрямованих на стабільність і зростання.

Управління ефективним розвитком промислового підприємства рекомендується проводити за наступними напрямками: облік галузевого аспекту інвестування; визначення розміру інвестицій на основі виявлених закономірностей розвитку інвестиційних та інноваційних процесів; напрямів інвестування в залежності від розміру інвестицій; стадії інноваційного процесу; співвідношення час-витрати в процесі створення інновацій; формування корпоративної системи управління інноваціями; оцінка результатів реалізації проекту; оцінка ефективності інвестиційних проектів.

Облік перерахованих напрямків оцінки дозволить підприємству вибрати проект, здатний забезпечити прибутковість і ефективний розвиток підприємства в умовах інноваційного шляху розвитку [3].

З метою ефективного управління розвитком підприємства в умовах освоєння інновацій можливе застосування «карти корпоративного управління інноваціями» як особливої форми планування, що сприяє знаходженню ефективних рішень щодо змін конкурентного середовищ [4].

Формування інвестиційного портфеля підприємства та використання «карти корпоративного управління інноваціями» дозволить забезпечити стійкість системи управління при впровадженні інноваційного проекту, оскільки сталий розвиток є логічним продовженням і результатом інноваційного розвитку.

Таким чином, реалізація запропонованої концепції стратегічного управління ефективним розвитком промислових підприємств дозволить підприємству досягти ефективного розвитку в умовах переорієнтації на інноваційний шлях розвитку.

Література

1. Инновационный менеджмент : Учеб. пособие / Под ред. Л. Н. Оголевой. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 238 с.

2. Альтшулер І., Фіяксель Є. Куб інновацій / І. Альтшулер, Є. Фіяксель [Електронний ресурс] // Інновації і інноватори. – 2014. – Випуск № 25. – Режим доступу : http://www.umpro.ru

3. Кокорин Д. И. Инновационная деятельность / И. Д. Кокорин. – М. : Экзамен, 2011. – 576 с.

4. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества : Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М. : Наука, 2008. – 475 с.

Таушанжи К. П.
доктор экономики,
Дели В. З.
мастерант
Государственный университет г. Комрата (Республика Молдова)

МЕТОДИКА ОТБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: НОВАЯ ПАРАДИГМА

“Нельзя решать проблему, находясь на том же
уровне сознания, на котором мы её создали”
Альберт Эйнштейн.

Развитие предпринимательства, успехи и поражения инвесторов в современных условиях требуют более глубокого анализа не только экономических, но и неэкономических факторов, которые трудно поддаются измерению [1-4].

На наш взгляд, важное место отводится подготовке будущих экономических агентов, будущих инвесторов в студенческих аудиториях экономических факультетов. Инструменты формирования Сознания будущего инвестора – это материалистическое мировоззрение, начиная с первого курса по дисциплине «Микроэкономика», где целевой функцией является максимизация прибыли (любой ценой), которая возводится в ранг «Золотого правила», где MR = MC (предельные издержки равны предельному доходу). В поисках максимальной прибыли часто на практике деловые люди становятся жертвами – теряют здоровье, друзей, теряют общее благосостояние.

В учебниках по курсу «Финансирование и эффективность инвестиций» студентам зачастую внушается старая идея, что цель инвестора – только максимизация прибыли. Другими словами, методика оценки инвестиционных проектов в настоящее время сводится к максимизации ожидаемой прибыли и минимизации риска, разумеется, риска потерять доход.

При этом используется общепринятая формула математического ожидания прибыли

$$E(R) = \sum_{k=1}^{n} Rk \cdot Pk \Rightarrow \max, \qquad (1)$$

где E(R) – математическое ожидание прибыли; Rk – возможный исход (доход, прибыль); Pk – соответствующая вероятность.

Очевидно, инвестор выберет тот проект, который принесет наибольший доход. В современных условиях теория максимизации прибыли без учета других ценностей дорого обходится инвесторам. Исследования, проведенные в

АТО Гагаузия, показывают, что предприниматели, занятые малым и средним бизнесом, болеют в 1,7 раза чаще, чем среднестатистическая активная часть населения. При чтении экономических дисциплин целесообразно уделять особое внимание понятиям «успех» и «благо». Успех в широком смысле – это не только материальный успех, но нечто большее. Успех, на наш взгляд, содержит следующую триаду: здоровье, счастье и финансовая независимость.

Предложенный нами условный показатель «благо» действует в пространстве и во времени и имеет свою отправную точку. Эта точка принимается за единицу (W = 1) и рассматривается как тенденция роста и развития.

Таким образом, расширенная модель принятия управленческих решений, ориентированная на гармонизацию личности, примет вид:

$$E(W) = \sum_{k=1}^{n} Rk \cdot Pk \cdot Wk \Rightarrow \max, \qquad (2)$$

где E (W) – экономическое ожидание благосостояния; Wk – коэффициент блага.

По предложенной нами методике [5; 6] инвестор отдаст предпочтение тому проекту, где выше/больше общее благосостояние, при этом коэффициент физического и духовного состояния инвестора должен быть больше единицы: Wk > 1. Если Wk < 1, то проект считается ущербным и не принимается к рассмотрению.

Вызывает сомнение, как измерить неэкономические факторы (здоровье, счастье…). Через относительный показатель, используя порядковый анализ полезности, инвестор может ранжировать в порядке предпочтительности инвестиций в проекты в соответствии с субъективной оценкой, довольствуясь оценками «лучше – хуже», «больше – меньше».

Возросшее Сознание в обществе требует поиска новых равновесий за пределы трехмерного измерения на высших порядках – приведения в равновесие материальных и духовных ценностей (MV = SV).

Мы предлагаем оценивать инвестиционные проекты (выбор оптимальных решений) с учетом физического и духовного состояния инвестора, где вводится показатель «благо» (Well).

Литература

1. IDIS Viitorul Финансирование малых и средних предприятий Республики Молдова : Проблемы, тенденции и перспективы. – Кишинев, 2012.

2. Богомолов О. Т. Неэкономические грани экономики : непознанное взаимовлияние. Научные и публицистические заметки обществоведов. М. : Институт экономических стратегий, 2010.

3. Деминг Э. Новая экономика. – М., 2010.

4. Соловьев В. С. Оправдание добра. – М., 2016.

5. Таушанжи К. П., Карабет М. Многомерная экономика в образовании : проблемы и суждения // Dialogul civilizatiilor: etica, educatie, libertate si responsabilitate intr-o lume in schimbare. Chisinau : S.n., 2015. – 567 p.

6. Таушанжи К. П., Яниогло А. И. Конкуренция или сотрудничество. ULUSLARARASI Bakanlarda soial bilimler kongresi, № 6, март 2014, Комрат.

Кухарець В. В.
к.е.н., старший викладач,
Кухарець С. М.
д.т.н., доцент
Житомирський національний агроекологічний університет (Україна)

ВИРОБНИЦТВО БІОПАЛИВА ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку суспільства результативність аграрного виробництва значною мірою визначається обмеженістю природних запасів традиційних джерел енергоресурсів, а також необхідністю здійснення заходів щодо захисту навколишнього середовища. На сьогодні, саме сільське господарство здатне стати джерелом значних енергоресурсів – біосировини. Проте, біосировину необхідно не лише виростити, тобто отримати первинне джерело енергії, але й конвертувати в паливо. У процесі конверсії органічної сировини відбувається її перетворення в певний вид енергоресурсу.

Для оцінки ефективності процесу конверсії органічної сировини та використання біопалива в аграрному секторі раціональним буде порівняння вартості ресурсів і необхідних зусиль для їх отримання із цінністю передбачуваних результатів. На початковому етапі аналізу необхідно дати загальну картину й продемонструвати економічні проблеми, пов'язані зі здійсненням процесу конверсії за допомогою математичних моделей [2].

Сільськогосподарські підприємства для забезпечення ефективності господарської діяльності нераціонально та не повністю використовують вироблену побічну продукцію як галузі рослинництва так і галузі тваринництва. Це, зокрема, зумовлено низьким рівнем впровадження інноваційних технологічних процесів та технологій у виробництво [3]. Усвідомлення того, що впровадження певних інноваційних заходів може призвести до зростання ефективності виробництва сільськогосподарської продукції і, як наслідок, до ефективної господарської діяльності, стане важливим кроком до збільшення обсягів залучення побічної продукції сільськогосподарського виробництва як джерела отримання грошових надходжень шляхом адекватної організації виробництва та використання відповідної сільськогосподарської продукції.

На сьогодні, для виробника сільськогосподарської продукції важливим є не лише отримання найбільшого прибутку, а й збереження якості основного засобу виробництва – землі та встановлення енергетичної безпеки

підприємства. Для більш ефективного використання вищезгаданого ресурсу необхідно звернути увагу на можливість раціонального використання усієї виробленої сільськогосподарської продукції. Використання біопалива, отриманого безпосередньо у ході сільськогосподарської діяльності, дає змогу частково замінити покупні енергоресурси.

Але, для підвищення енергетичної ефективності сільськогосподарського виробництва необхідна оптимізація технологічних процесів та обґрунтування і вибір раціональних параметрів машин та обладнання, що використовуються у ході виробництва та споживання біопалива [4-7]. Для цього необхідне застосування сучасних технологій для конверсії біомаси сільськогосподарського походження в сучасні та зручні для споживання види енергоносіїв (такі як електроенергія, рідке та газоподібне паливо), а також ефективне використання твердого палива.

До можливих напрямів підвищення енергетичної автономності агроекосистем можна віднести: в рослинництві – вирощування біомаси та її подальша конверсія (рідке, тверде біопаливо); в тваринництві – удосконалення біогазових комплексів та отримання теплової, електричної енергії та органічних добрив. При визначені ефективності виробництва за умов конверсії органічної сировини слід враховувати як економічні, так і екологічні аспекти. Поєднання зазначених аспектів дає можливість одночасно розглядати складові ефективності виробничої діяльності аграрних підприємств, що в кінцевому результаті дозволяє забезпечити отримання додаткового доходу від конверсії органічної сировини в енергетичний ресурс та підвищити ефективність господарської діяльності підприємств.

З огляду на особливості функціонування аграрного виробництва, зважаючи на необхідність залучення частини потужностей такого виробництва для отримання біопалива і органічних добрив (компостів), необхідно розв’язати наукову проблему удосконалення відповідних технічних засобів органічного виробництва при одночасному підтриманні рівня виробництва якісних продуктів харчування, підвищенні енергетичної автономності виробництва та збереженні родючості ґрунтів. Причому,необхідно одночасно розглядати складові ефективності виробничої діяльності аграрних підприємств, що в кінцевому результаті дозволяє забезпечити отримання додаткового доходу від конверсії органічної сировини в енергетичний ресурс та підвищити ефективність господарської діяльності підприємств.

Література

1. Перспективи розвитку альтернативної енергетики на Поліссі України / В. О. Дубровін, Л. Д. Романчук, С. М. Кухарець та ін.; відп. ред. Скидан О. В. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 335 с.

2. Рекомендації щодо створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу для надання послуг у виробництві та реалізації біопалива у Житомирській області [Дубровін В. О., Зіновчук В. В., Зіновчук Н. В. та ін.] – Житомир : «Рута», 2011. – 96 с.

3. Голуб Г. А. Ефективність функціонування багатопрофільного сільськогосподарського підприємства / Г. А. Голуб, С. М. Кухарець // Наук. вісн. НУБіП України. Сер. Техніка та енергетика АПК. – 2015. – Вип. 212, ч. 2. – С. 35-44.

4. Технічні та технологічні пропозиції отримання енергії із сировини сільськогосподарського походження / С. М. Кухарець, Г. А. Голуб, О. В. Скидан, О. Ю. Осипчук // Вісник ЖНАЕУ. – 2015. – № 2(50), т. 1. – С. 369-385.

5. Кухарець С. М. Підвищення енергетичної автономності агроекосистем. Механіко-технологічні основи : монографія / С. М. Кухарець – Житомир : ЖНАЕУ, 2016. – 192 с.

6. Кухарець В. В. Формування стратегії управління конверсії біосировини у сільськогосподарських підприємствах / В. В. Кухарець, С. М. Кухарець // Збірник наук. пр. Вінницького нац. аграр. ун-ту. Сер. Екон. науки. – 2012. – Вип. 1, т. 1. – С. 87–90.

7. Кухарець В. В. Визначення основних факторів, що впливають на кількість доступної соломи для переробки / В. В. Кухарець, В. В. Сарана // Наук. вісн. НУБіП України. – 2010. – Вип. 144, ч. 3. – С. 227–231.

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

РЕАЛЬНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ: ЗВІТНІСТЬ ПРО РУХ КОШТІВ

Будь-який проект реальних інвестицій на промисловому підприємстві генерує певний грошовий потік, складовими якого є вкладення (відтоки) і надходження (притоки) коштів, які характеризуються відповідною абсолютною величиною та знаком. Протягом всього терміну існування інвестиційного проекту наприкінці кожного періоду (наприклад, року) підраховується сальдо грошових потоків. Важливим параметром грошового потоку інвестиційного проекту є послідовність знаків його сальдо.

Грошовий потік вважається ординарним, якщо періоди з негативним сальдо (загальним відтоком) передують періодам з позитивним сальдо (загальним притоком). Грошовий потік вважається неординарним, якщо схема послідовності періодів з негативним і позитивним сальдо порушена

Основою для аналізу руху грошових коштів, що відбувається в результаті здійснення проектів реальних інвестицій, є інформація відкритої фінансової звітності промислового підприємства, зокрема статті таких розділів балансу, як «Необоротні активи», форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів» (статті підрозділу II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності).

До типових прикладів руху коштів у результаті інвестиційної діяльності можна віднести такі: придбання необоротних активів; придбання майнових комплексів; інші платежі; інші надходження.

У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» [1] надається розшифровка відповідних статей даної форми

звітності. Так, у статті «Реалізація необоротних активів» відображається надходження грошових коштів від продажу інвестиційної нерухомості, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття, а також інших довгострокових необоротних активів (крім фінансових інвестицій).

Стаття «Реалізація майнових комплексів» характеризує надходження грошових коштів від продажу дочірніх підприємств та інших господарських одиниць (за вирахуванням грошових коштів, які були реалізовані у складі майнового комплексу).

У статті «Інші надходження» показуються надходження грошових коштів від повернення авансів (крім авансів, пов'язаних з операційною діяльністю) та позик, наданих іншим сторонам (інші надходження, ніж аванси та позики фінансової установи), надходження грошових коштів від ф'ючерсних контрактів, форвардних контрактів, опціонів тощо (за винятком тих контрактів, які укладаються для основної діяльності підприємства, або коли надходження класифікуються як фінансова діяльність), та інші надходження, які не передбачені у вищезазначених статтях.

Стаття «Придбання необоротних активів» показуються виплати грошових коштів для придбання (створення) основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів (крім фінансових інвестицій). У цій статті також відображаються суми сплачених відсотків, якщо вони включені до вартості будівництва (створення, вирощування тощо) необоротних активів.

У статті «Придбання майнових комплексів» відображаються грошові кошти, сплачені за придбані дочірні підприємства та інші господарські одиниці (за вирахуванням грошових коштів, придбаних у складі майнового комплексу).

Стаття «Інші платежі» містить інформацію про аванси (крім пов'язаних з операційною діяльністю) і позики грошовими коштами, надані іншим сторонам (крім авансів і позик фінансових установ); виплати грошових коштів за ф'ючерсними контрактами, форвардними контрактами, опціонами тощо (за виключенням випадків, коли такі контракти укладаються для операційної діяльності підприємства або виплати класифікуються як фінансова діяльність); інші платежі, що не передбачені у вищезазначених статтях.

У примітках до фінансової звітності розкривається інформація про:

а) склад грошових коштів;

б) склад статей «Інші надходження», «Інші платежі» та інших статей, які об'єднують декілька видів грошових потоків;

в) негрошові операції інвестиційної та фінансової діяльності;

г) наявність значного сальдо грошових коштів, які є в наявності у підприємства і які недоступні для використання групою, до якої належить підприємство.

У випадку придбання або продажу майнових комплексів протягом звітного періоду наводиться інформація про:

а) загальну вартість придбання або реалізації майнового комплексу;

б) частину загальної вартості майнового комплексу, яка, відповідно, була сплачена або отримана у формі грошових коштів;

в) суму грошових коштів у складі активів майнових комплексів, що були придбані чи реалізовані;

г) суму активів (крім грошових коштів) і зобов'язань придбаного або реалізованого майнового комплексу в розрізі окремих статей.

Вказана інформація відкритої фінансової звітності промислового підприємства дозволяє проаналізувати рух коштів у результаті здійснення реального інвестиційного проекту та визначити ординарність чи неординарність його грошового потоку.

Література

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.balance.ua/ua/sai/sprav_info/psbu/

Парубець О. М.
к.е.н., доцент,
Сугоняко Д. О.
к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (Україна)

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Економічне зростання України неможливе без розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств малого бізнесу. Загальновідомим є той факт, що саме малий бізнес є основою розвитку економіки будь-якої держави, який в умовах глобальної конкуренції та впровадження інформаційно-комунікаційних технологій швидко перестроюється на зміни в попиті споживачів. За підсумками 2015 р. кількість малих підприємств складала 327815 од. або 95,5 % від загальної кількості підприємств України, з них 284240 од. або 82,8 % приходилось на мікропідприємства [1].

Показники інноваційно-інвестиційної діяльності зазначених підприємств позначаються і на позиціях нашої держави в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 рр., в якому Україна посіла 79 місце серед 140 країн світу. При розрахунку значення такого індексу показники об’єднуються в групи. Проведемо аналіз окремих значень таких показників відповідно до тематики наведеного дослідження. В групі «Підсилювачі продуктивності» за субіндексом «технологічна готовність» Україна посіла 86 місце, при цьому за наявністю новітніх технологій, освоєнням технологій на рівні фірм, прямими зовнішніми інвестиціями та передачею технологій 96, 100, 117 місця відповідно. У групі «Інновації та фактори вдосконалення» за субіндексом «інновації» Україна зайняла 54 місце, за показниками здатності до інновацій та витрат компаній на дослідження і розробки 52 і 54 місця відповідно [2].

Головним джерелом вкладання в розвиток інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств є чистий прибуток.

У 2015 р. чистий прибуток отримали 73,5 % малих підприємств, чистий збиток відповідно 23,5 %. Практично такі ж відсотки мали і мікропідприємства, 73,3 % яких працювали прибутково і 26,7 % збитково. Частка прибуткових підприємств малого бізнесу зросла в порівнянні з 2014 р., де цей показник складав 65,7 %. Не дивлячись на збільшення частки чистого прибутку малих підприємств, його розміру, як і коштів державного та місцевих бюджетів, а також внутрішніх і зовнішніх інвесторів, не вистачає для їхнього інноваційного оновлення.

В оприлюдненому Міністерством економічного розвитку і торгівлі України проекту постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» зазначається, що сектор малого і середнього підприємництва (МСП) посідає ключове місце в економіці за кількістю, зайнятістю та обсягом реалізації і потребує оновлення стратегічних підходів до реалізації державної політики в сфері розвитку МСП. З цією метою в Стратегії передбачено створення [3]:

– офісу новітніх технологій для впровадження інновацій та стимулювання фінансово-кредитних установ для його фінансування;

– мережі інфраструктури ведення підприємницької діяльності, а саме індустріальних парків для малих та середніх підприємств і підприємницьких лабораторій;

– єдиного інформаційного інтернет-ресурсу для підприємців.

Також в Стратегії вказується на необхідність підтримки інноваційної діяльності МСП шляхом – участі в міжнародних програмах розвитку інновацій, в тому числі HORIZON 2020; розширення інструментів гарантування кредитів через створення незалежного та надійного фонду гарантування кредитів, зокрема, за програмою EU SURE; використання лізингових послуг та розвитку механізму сублізингу; стимулювання кредитування експортоорієнтованих МСП та розвитку небанківських форм фінансування суб'єктів МСП; сприяння інтернаціоналізації компаній через визначення інвестиційних можливостей на нових ринках, навчання з питань готовності до інвестицій; впровадження екологічних стандартів та принципів екологічного менеджменту [3] тощо.

В результаті прийняття Стратегії планується до 2020 р. досягнення наступних основних критеріїв, а саме входження України до 30 кращих країн рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу»; збільшення кількості експортерів серед МСП на 30 %; зростання частки інноваційних підприємств до позначки 20 % і більше та частки МСП в загальному обсязі реалізованої продукції на 5 % [3].

Затвердження та реалізація зазначеної Стратегії позитивно вплине на покращення результатів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств малого бізнесу та підвищення їх конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

2. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Electronic resource] / World Ekonomik Forum. - Access mode : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/

3. Про затвердження Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Проект постанови Кабінету Міністрів України. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e9a60a30-a6e1-4eaf-b740-088145e1bd94&title=PovidomlenniaProOpriliudnenniaProektuPostanovi KabinetuMinistrivUkrainiproZatverdzhenniaStrategiiRozvitkuMalogoISerednogoPidprimnitstvaVUkrainiNaPeriodDo2020-Roku

Продиус О. И.
к.э.н., доцент,
Продиус Ю. И.
к.э.н, доцент,
Постовая Т. И.
магистр
Одесский национальный политехнический университет (Украина)

ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

На сегодняшний день мировая экономика стремительно развивается, и предприниматели стремятся «идти в ногу со временем», внедряя в управление своих организаций различного рода инновации. Одним из инновационных методов эффективной адаптации предприятия к изменениям внешней и внутренней среды можно обозначить управленческое консультирование, которое в современном бизнесе стремительно развивается и пользуется большой популярностью как в зарубежных странах, так и на Украине.

Теоретические основы управленческого консультирования изучались такими отечественными и зарубежными учеными как: В. И. Алешникова, М. Кубра, А. Е. Лузина, В. И. Маршева, А. П. Посадский, А. И. Пригожин, М. Я. Хабакук, Б. С. Хазин, Ф. И. Хмиль, С. В. Хайниш, Р. Стэнфилд, Х. Дж. Харрингтон, М. Эддоус, К. С. Эсселинг.

Одной из особенностей отечественного рынка консалтингового управления является рост числа специализированных фирм, которые оказывают клиентам комплекс услуг в области управленческого консалтинга: реинжиниринг бизнес-процессов; выбор и внедрение корпоративной информационной системы, управление организационными изменениями. Этот комплекс услуг помогает клиентам усовершенствовать внутренние процессы, повышая тем самым эффективность деятельности компании. Управленческое консультирование представляет собой совместную работу консультанта и клиента по развитию предприятия, результатом которой является реальное улучшение работы фирмы.

Управленческое консультирование – это собой особый вид профессиональной деятельности, направленной на оказание услуг

руководителям организаций в области экономики и управления в форме независимой помощи и советов. В основе деятельности подобного рода лежит особый вид труда, обладающий специфическими элементами и характеристиками – интеллектуальный [1].

Информация в XXI веке занимает особое положение в системе управления организацией. «Кто владеет информацией, тот владеет миром», – заметил Уинстон Черчилль в начале 20 века. Однако невозможно быть специалистом во всех областях сразу, именно поэтому приглашается сторонняя фирма или отдельный специалист для проведения консультаций. Цель консалтинга – помочь менеджменту компании в достижении заявленных целей, осуществления или поддержки изменений, приводящих к улучшению результатов деятельности предприятий. Существует множество разнообразных методов и подходов в управлении консультированием, но, в принципе, они все схожи между собой, поэтому консультанты пытаются выделиться в своей сфере и предлагать своим клиентам новейшие аспекты и способы в управлении консультированием. Рассмотрим несколько инновационных аспектов в консалтинге: «Дженералистский подход»; «Six sigma»; «Бизнес-паттерны» [2; 3].

Дженералистский подход ориентирован на консультирование общего профиля в управлении организации. Дженералист – это консультант универсального типа, разбирающийся в общих проблемах управления, которые не зависят от того, что является объектом управления. В русскоязычных переводах для обозначения консультанта такого рода иногда применяется термин "универсал". Методологическими основаниями деятельности профессиональных консультантов являются владение знаниями о процессах управления в целом и навыки взаимодействия с клиентом (процессное консультирование), а экономическая или управленческая специальность выражает ту область конкретных знаний, которые предлагаются клиенту и внедряются в его организации.

Из этого следует, что такие консультанты, как дженералисты, способны определить проблему в целом, и притом заниматься частными вопросами, не потеряв при этом конечную цель из виду, учитывая, что эту цель можно достичь путем исполнения разного набора частных задач. Также дженералисты (универсалы) ориентированы на решение проблем в нескольких областях управления, но, в основном, концентрируются на их взаимодействии и координации. Универсалы осуществляют проблемное консультирование процесса либо проекта. Они обычно занимаются предварительной организационной диагностикой, переговорами с клиентами, планированием и координацией выполнения заданий, выработкой заключений, представлением окончательных предложений клиентам. В управленческом консультировании универсал создает ситуацию для персонала организации, который сам выявляет свое состояние, а, осознав его, находит пути решения своей проблемы, трудности, идеи.

Шесть Сигм «Six Sigma» – это методология организации проекта, направленного на повышение качества производимой продукции или оказываемых услуг. Метод основан на научном подходе, в основе которого

лежит статистическое изучение процесса. Консультанты, использующие эту методологию, также разрабатывают обучающие треннинги в игровой форме, потому что, именно эта форма, по их мнению, наиболее интересная и познавательная, с одной стороны, и наиболее результативная с точки зрения коучинга. И лучшим способом донести идею внедрения новых инструментов и методов управления производственными процессами – заставить его прожить в течение нескольких часов весь процесс трансформации.

«Бизнес-паттерны» – это своего система, которая может выделить и сгенерировать одинаковые бизнес-задачи из множества проектов. Таким образом возникнет набор бизнес-паттернов. Паттерны автоматизации позволяют определить, какова должна быть структура приложений и информационной системы в целом, чтобы наилучшим образом решать задачи определенного типа. Весь анализ базируется на реальных проектах. Поэтому, проведя такую систематизацию можно оценить, причем довольно точно, время, которое потребуется на реализацию бизнес-паттерна определенного вида, необходимые ресурсы, включая требования к аппаратным средствам, количеству и уровню подготовки исполнителей. По сути, идея проста: в результате можно будет, используя накопленный опыт, быстрее и с меньшим риском выполнять каждый следующий проект.

Этот подход можно развить и применить к проблемам бизнеса. Чтобы получить значимые результаты такой генерализации, желательно располагать очень широким спектром данных о бизнес-задачах и способах их решения. Однако, очень редко, подобные ноу-хау становятся достоянием всех желающих. Так, например, несколько подразделений всемирно-известной компании «IBM», включая консультантов и разработчиков программного обеспечения, совместно развивают идею паттернов уже несколько лет. Каждому паттерну консультанты «IBM» подобрали оптимальное решение на основе программного обеспечения. Выполненные наработки находятся в открытом онлайн-доступе на сайте компании.

Литература

1. Гончарова М. Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку / М. Л. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2 (164) . – С. 136-141.
2. Хміль Ф. І. Основи управлінського консультування : навчальний посібник / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2008. – 240 с.
3. Князь С. В. Основи управлінського консультування: навчальний посібник / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, О. В. Князь. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2006. – 156 с.

Семенова В. Г.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

НАПРЯМКИ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Ефективний розвиток вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання залежить від впливу багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників, серед яких важливе місце належить інноваційній активності підприємства.

У сучасних умовах переходу економіки України до ринкових відносин особливий вплив на розвиток підприємств та формування кінцевих результатів має орієнтація виробництва на підвищення конкурентоспроможності продукції, відповідність матеріальної бази та технічного рівня світовим стандартам і умовам виробництва.

Сучасний рівень розвитку науки і техніки вимагає від підприємств постійного впровадження досягнень науково-технічного прогресу та здійснення якісного оновлення засобів праці, розробку та впровадження високоефективних технологій.

Відкритість економіки України обумовлює появу різноманітної кількості продукції і товарів, що ставить нові завдання перед вітчизняними виробниками. Удосконалення технічного рівня виробництва, оновлення та покращання продукції є однією з основних умов підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Разом з тим, кризові тенденції в економіці України негативно впливають на розвиток і функціонування підприємств. Це виявляється у зниженні рентабельності виробництва, зменшенні обсягів виробництва продукції, зниженні її якості. Перед вітчизняними підприємствами постає складне завдання відродження виробництва, створення ефективного організаційно-економічного механізму націленого на вирішення економічних проблем.

Враховуючи практику технічно розвинених країн та особливості економіки України постає необхідність удосконалювати управління інноваційними процесами, змінювати методи здійснення науково-технічної політики держави. Метою таких перетворень є розвиток комплексу організаційних та економічних заходів, що забезпечують усесторонню та дійову інтеграцію науки і виробництва.

Розвиток такого комплексу заходів націлений на підвищення сприйняття економіки до науково-технічного прогресу, перетворення його в головний чинник економічного росту.

Вітчизняні підприємства знаходяться сьогодні у складних економічних умовах і мають низькі прибутки, що стає перепоною для активної інноваційної діяльності. В табл. наведені показники інноваційної активності вітчизняних підприємств та джерела її фінансування.

Таблиця

Показники інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні

Показники	2014	2015	Відхилення у 2015 до 2014 рр.; (+; -)
Питома вага інноваційно активних промислових підприємств, %	16,1	17,3	+1,2
Загальна сума витрат на інновації, млрд. грн., у т. ч.:	7,7	13,8	+6,1
- на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, млрд. грн.	5,1	11,1	+6,0
- на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки, млрд. грн.	1,7	2,0	+0,3
- на придбання нових технологій, млрд. грн.	0,47	0,1	-0,37
- інші витрати, млрд. грн.	0,43	0,6	+0,17
Фінансування інноваційних витрат: - за рахунок власних коштів підприємств, млн. грн.	6540,3	13427,0	+6886,7
- за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, млн. грн.	349,8	93,5	-256,3
- за рахунок вітчизняних та іноземних інвесторів, млн. грн.	146,9	132,9	-14,0
- за рахунок кредитів, млн. грн.	561,1	113,7	-447,4

Джерело: сформовано за [1]

Аналіз таблиці свідчить про деяке збільшення інноваційної активності вітчизняних підприємств у 2015 р. відносно показника 2014 р. на 1,2 %. Однак питома вага інноваційно активних підприємств залишається дуже незначною і становить у 2015 р. усього 17,3 % від загальної кількості промислових підприємств в Україні.

Зростає і загальна сума витрат на інновації – на 6,1 млрд. грн., що є позитивною тенденцією. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності протягом досліджуваного періоду залишаються власні кошти підприємства. Проте зменшуються обсяги фінансування за рахунок усіх інших джерел (за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів; вітчизняних та іноземних інвесторів; за рахунок кредитів). Такі тенденції свідчать про відсутність мотивації до активізації інноваційної діяльності промислових підприємств.

Таким чином можна зробити висновки, що необхідна державна підтримка інноваційної активності вітчизняних підприємств, спрямована на пряме державне (регіональне) фінансування інноваційних проектів, створення привабливого інвестиційного клімату та удосконалення кредитної політики.

Література

1. Державна служба статистики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua /.

Самотоєнкова О. В.
к.е.н., доцент,
Ольвінська Ю. О.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств суттєво впливає на економічне зростання будь-якої держави. Для України, в умовах скорочення іноземних інвестицій, падіння валового внутрішнього продукту і промислового виробництва, особливо актуальним є впровадження інноваційних технологій, розробка і виробництво нових, конкурентоздатних видів продукції.

Стан і розвиток інноваційної діяльності в промисловості України характеризується такими показниками як: кількість інноваційно активних підприємств; кількість підприємств, які впроваджують інновації та реалізують інноваційну продукцію; загальний обсяг інноваційних витрат, у тому числі за джерелами фінансування; загальна вартість реалізованої інноваційної продукції, а також вартість реалізованої інноваційної продукції в розрахунку на одну гривню інноваційних витрат; кількість впроваджених принципово нових або вдосконалених технологічних процесів; кількість найменувань виробленої інноваційної продукції, у тому числі нової для ринку і нової для підприємств.

За даними статистичних збірників України [5-7] проаналізовано динаміку показників інноваційної діяльності промислових підприємств за 2012-2015 рр. (табл.).

Дані табл. показують, що за період з 2012 р. кількість підприємств, які впроваджували інновації, постійно зменшувалась. Особливо різке зменшення спостерігається у 2015 р.: кількість таких підприємств у порівнянні з 2014 р. зменшилась на 486 одиниць або на 40,1 %. Таке скорочення пояснюється як тим, що дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АРК і частини зони проведення антитерористичної операції, так і загальною економічною кризою в країні.

Така ж тенденція характерна для показників загального обсягу реалізованої інноваційної продукції та обсягу реалізованої інноваційної продукції в середньому на одну гривню інноваційних витрат – щорічне зменшення, при цьому за 2015 р. відповідно на 11,2 % і на 50,0 %.

У той же час ми бачимо у 2015 р. значне зростання обсягу витрат на інновації. Якщо у 2013 р. обсяг інноваційних витрат зменшився у порівнянні з попереднім роком на 16,7 %, а в 2014 р. порівняно з 2013 р. – на 19,5 %, то в 2015 р. витрати на інновації зросли на 61178 млн. грн. або на 79,5 %.

Аналіз загального обсягу інноваційних витрат за джерелами фінансування показав, що 13427,0 млн. грн. або 97,2 % є власними коштами підприємств. Кошти держбюджету становлять всього 0,1 %, кошти вітчизняних та іноземних інвесторів – 1,9 %, банківські кредити – 0,8 %.

Таблиця

Динаміка показників інноваційної діяльності промислових підприємств України

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1. Кількість промислових підприємств, які впроваджують інновації, всього	1371	1312	1209	723
Індекс динаміки (до попереднього року), %	…	99,3	92,1	59,9
2. Загальний обсяг інноваційних витрат (у фактичних цінах, млн. грн.)	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7
Індекс динаміки, %	…	83,3	80,5	179,5
3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції (у факт. цінах, млн. грн.)	36157,7	35891,6	25669,0	23050,1
Індекс динаміки, %	…	99,3	71,5	89,8
4. Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	3403	3138	3661	3136
Індекс динаміки, %	…	92,2	116,7	85,7
5. Впроваджено нових технологічних процесів	2188	1576	1743	1217
Індекс динаміки, %	…	114,5	124,0	69,8
6. Обсяг реалізованої інноваційної продукції в середньому на 1 грн. витрат на інновації, грн. (р. 3 / р. 2)	3,15	3,75	3,34	1,67
Індекс динаміки, %	…	119,0	89,1	50,0

Таким чином, промислові підприємства України з метою розвитку інноваційної діяльності почали розраховувати тільки на власні кошти і шукають ефективні шляхи виходу з кризової ситуації.

Література

1. Самотоєнкова О. В. Статистика ринків : навчальний посібник / А. З. Підгорний, О. В. Самотоєнкова. – Одеса : Атлант, 2015. – 408 с.
2. Самотоєнкова О. В. Економічна статистика : навчальний посібник / О. В. Самотоєнкова, Ю. О. Ольвінська. – Одеса : ОДЕУ, 2010. – 182 с.
3. Корольова Т. С. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону : монографія / [А. З. Підгорний, К. В. Вітковська, О. Г. Милашко, Т. В. Погорєлова, Т. С. Корольова та ін.]. – Одеса : АТЛАНТ, 2012. – 303 с.
4. Уманець Т. В. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу : мезо- і макрорівень : Монографія / Т. В. Уманець, Ю. О. Ольвінська, О. В. Лучакова. – Донецьк : «ВІК», 2010. – 250 с.
5. Статистичний щорічник України за 2014 рік. Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – 585 с.
6. Соціально-економічний розвиток України за 2015 рік. Довідник державної служби статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник державної служби статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Стрельников Р. Н.
к.э.н., доцент
Донецкий национальный технический университет (Украина)

ВНУТРЕННИЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Обновление средств производства является неотъемлемой частью деятельности любого промышленного предприятия, поскольку устаревшие основные фонды являются менее производительными, требуют больше затрат на поддержание их в надлежащем техническом состоянии, что приводит к повышению себестоимости производимой продукции (работ, услуг), и, тем самым, к снижению конкурентоспособности данного предприятия.

Обновление (покупка, создание) основных фондов всегда связано со значительными финансовыми расходами, который имеют характер капитальных инвестиций. Вопросы классификации источников капитальных инвестиций и их роль в инвестиционных потоках производственных предприятий отражены в большом количестве отечественных и зарубежных научных трудов, таких исследователей как А. И. Амоша, Г. В. Козаченко, Г. Александер, У. Шарп, Г. Бирман, ф. Фишер, Дж. Бейли, С. Бригхем и др.

В то же время следует отметить недостаточную проработку вопросов приоритета при выборе реальных источников финансирования в условиях сложного экономического состояния. Соответственно, анализ основных источников капитальных инвестиций, которые присущи украинским промышленным предприятиям и определение оптимальных направлений обеспечения финансирования инвестиционных проектов является актуальным объектом научных исследований.

Как отмечает украинский ученый Е. В. Талавира, «объем привлеченных инвестиций является одной из основных характеристик экономической деятельности как отдельных хозяйствующих субъектов, так и государства в целом, с учетом того, что инвестиционный климат определяется прежде всего политической и экономической ситуацией в стране» [1]. В свою очередь, Т. П. Блажкевич подчеркивает, что «эффективность инвестирования тесно связана с процессом капитализации средств производства, поэтому в расчетах необходимо принимать во внимание изменения стоимости вложенных капиталов и дисконтирование денежных эквивалентов» [2]. Одновременно с этим, экономисты отмечают, что в отечественной экономике существуют проблемы с привлечением финансовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов. Так, среди собственных источников наиболее реальными является прибыль, часть оборотных активов и доходы от реализации части основных фондов [3]. Согласно данным статистики, существенную роль в формировании положительных денежных потоков играет амортизация. Так, доля амортизационных отчислений в структуре собственных источников финансирования капитальных инвестиций составляла 17,2 % в 2011 г., 14,7 % в 2012 г., 16,2 % в 2013 г., 16,7 % в 2014 г. и 18,4 % в 2015 г. [4].

С практической точки зрения для промышленных предприятий необходимо формирование финансовых ресурсов именно в те периоды, когда возникает необходимость в покупке нового оборудования (взамен физически или морально изношенного старого), необходимость роста расходов на ремонт и модернизацию и т.п. Соответственно, именно в эти временные рамки и необходимо увеличивать себестоимость продукции за счет дополнительных амортизационных отчислений [5]. Таким образом, размер начисленной амортизации должен обеспечивать больший приток ресурсов с каждым последующим годом эксплуатации основных фондов, для чего необходимо применять новые прогрессивные методы амортизации. В данном контексте предлагается методика расчета амортизационных отчислений, который условно можно назвать «нарастающий». Суть его сводится к тому, что в формуле по кумулятивному методу в числителе показывается не количество лет, оставшихся до конца срока полезного использования объекта основных средств, а год эксплуатации объекта необоротных активов. Так, годовая сумма амортизации определяется как произведение амортизируемой стоимости и обратно-кумулятивного коэффициента.

Обратно-кумулятивный коэффициент рассчитывается делением года эксплуатации объекта ОС, на сумму числа лет его полезного использования. Преимущества применения данного метода, с точки зрения формирования реальных внутренних инвестиционных ресурсов, следующие: амортизируется полная стоимость объекта основных средств (не требуется определять ликвидационную стоимость активов); в последние годы, когда расходы на содержание и эксплуатацию объекта ОС максимальные, амортизируется большая часть его стоимости/

Литература

1. Талавіра Є. В. Інвестиційне забезпечення реалізації інноваційних проектів в умовах обмеженості фінансових ресурсів / Є. В. Талавіра // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 387-393.

2. Блажкевич Т. П. Вплив чинника часу на інвестиційні проекти у водному господарстві аграрного сектору / Т. П. Блажкевич. – Львів : Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК, 2014 – № 21(1). – С. 245-252.

3. Резнік Н. П. Фінансування інвестиційних проектів / Н. П. Резнік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 8. – С. 48-51.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/

5. Стрельников Р. Н. Формирование реальных инвестиционных ресурсов на предприятиях промышленной группы / Р. Н. Стрельников // Mechanism of Sustainable Development of Economic Systems Formation - Collective monograph - Vol. 2. Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – С. 346-353.

Мартинюк О. М.
к.е.н.
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ (Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОВАЙДИНГУ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

Сьогодні основою економічного розвитку країни є інновації, їх впровадження в нові технології та продукти. Однак позиції України в цій сфері є досить невтішними. Так, частка нашої країни на світовому ринку інноваційної продукції який оцінюється в 2,5-3 трлн. дол., становить близько 0,05-0,1 %. Цей відсоток досягається переважно продукцією оборонно-промислового комплексу та авіаційної промисловості. Для порівняння частка США становить 36 %, Південної Кореї – 38 %, Японії – 32 %, Німеччини – 17 %, Росії – 0,3-0,5 % [1, с.16].

Протягом останнього періоду часу в Україні спостерігається відтік кваліфікованих наукових та технічних кадрів, занепад багатьох наукових шкіл, стрімка деградація матеріально-технічної бази і науково-технологічних досліджень. Існує великий розрив між отриманням результатів НДДКР і їх комерціалізацією. Згідно з офіційними даними в Україні менше 5 % результатів НДДКР використовуються в промисловому виробництві, тоді як в США і Великобританії – 70 %. В умовах глобалізації досвід розвинених країн показує, що запорукою успіху є наявність розвиненої інноваційної інфраструктури та ефективного провайдингу інновацій.

Метою дослідження є визначення передумов та перспектив розвитку провайдингу інновацій в Україні.

Вітчизняні економісти розглядають провайдинг інновацій як систему перетворення наукових знань на ринковий продукт з урахуванням інтересів всіх учасників інноваційного процесу [2]. Суб'єкт підприємницької діяльності, що виступає інноваційним провайдером, здійснює апробацію та впровадження інноваційних проектів, аналіз інформаційних потоків і потреб в інноваціях, реалізацію цих процесів.

На думку автора, провайдинг інновацій – це комплексне забезпечення процесу створення і виведення на ринок інноваційних товарів, що охоплює всі стадії інноваційного циклу товару та включає різні функціональні види забезпечення в їх сукупності, а саме: психологічне, нормативно-правове (законодавче), маркетингове, фінансове (інвестиційне), інформаційне, кадрове.

Однією з найпотужніших систем інноваційного провайдингу в світі є система Сполучених Штатів Америки. У загальному обсязі витрат на науку 30 країн – членів Організації економічного співтовариства і розвитку (ОЕСР) 44 % належить США. У країнах ЄС лідерами за видатками на інновації є Швеція, Данія, Фінляндія, Німеччина, Франція і Нідерланди, де рівень цих витрат становить 3,8-7 % від загального обсягу виробництва і продажу продукції.

При розгляді питань впровадження провайдингу інновацій в господарську діяльність в першу чергу його пов'язують з трансфером технологій. Процес трансферу технологій неможливий без створення трансферних мереж. Саме завдяки трансферним мережам відбувається покупка / продаж інноваційних

технологій, тому вони грають важливу роль в життєвому циклі інновацій. Основними характерними рисами іноземних трансферних мереж є те, що вони мають прямий вихід на інформаційні інтернет-платформи та можуть безпосередньо співпрацювати з різними країнами світу. Також можна відзначити, що світові мережі є інтегрованими між собою. Вітчизняні мережі працюють паралельно, що створює перешкоди на шляху вільного і швидкого доступу до всіх наявних профілів для потенційного покупця і продавця.

Проаналізувавши міжнародний досвід, автором запропоновані наступні інструменти розвитку провайдингу інновацій в Україні: перегляд підходів до програмно-цільового планування і фінансування інноваційного процесу, створення механізмів державного стимулювання інноваційної активності підприємств, а також здійснення інноваційного тиску на суб'єкти господарювання через запровадження санкцій на випуск застарілої продукції і використання неефективних ресурсних, енергоємних і екологічно небезпечних технологій. Отже, зарубіжний досвід свідчить, що ключовим елементом успіху діяльності по провайдингу інноваційних технологій є сильна державна політика.

На підґрунті аналізу зарубіжного досвіду у дослідженні визначено напрямки розвитку провайдингу інновацій в Україні, а саме: вдосконалення нормативно-правової бази захисту інтелектуальної власності; поліпшення фінансування інноваційного розвитку; проведення цілеспрямованої підготовки кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей, а також менеджерів інноваційної діяльності; впорядкування роботи технопарків, створення сучасних наукових лабораторій при корпораціях, новітньої інфраструктури і інформаційних банків технологій, спеціальних інноваційних фондів з залученням інституціональних інвесторів, комерційних банків; удосконалення системи управління інноваційними проектами та програмами; поліпшення організаційно-фінансової інфраструктури інноваційної діяльності; підвищення інноваційної культури суспільства; широке застосування у всіх галузях економіки і сферах суспільного життя інформаційно-комунікаційних технологій; формування загальнодержавної системи автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичного оброблення, систематизації, інформації в галузі науково-технологічного та інноваційного розвитку, єдиної системи обліку інформаційних ресурсів держави.

Література

1. Інновації в маркетингу промислового підприємства : монографія / О. С. Тєлєтов, Н. В. Івашова, Є. І. Нагорний ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. С. Тєлєтова. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – 282 с.

2. Концепція інноваційного провайдингу на наукоємному ринку АПК. / Володін С. А. – К. : ІІП, 2005. – 70 с.

Никилева Н. А.
к.э.н., доцент
ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»
(Украина)

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В кризисный для экономики Украины период наблюдается диспропорция между наличием инновационных возможностей и их реальным воплощением на практике. Сегодня немногие предприятия Украины имеют сильный инновационный потенциал, но еще меньше могут эффективно его использовать.

Известно, что инновации – фактор производства и его результат. Инновационные процессы в экономике вызываются конкуренцией на рынке товаров и услуг. В то же время рынок, являясь генератором инноваций, не способен запускать эти процессы в нужных направлениях и масштабах вследствие неустойчивости и изменчивости. Для их запуска одной конкуренции недостаточно. Необходимы условия, факторы, стимулы, способствующие внедрению инноваций и объединению в инновационном процессе новых знаний и ресурсов, составляющих содержание инновационного потенциала и механизма его функционирования.

Инновационную активность предприятия определяет механизм формирования инновационного потенциала, который включает формы, принципы, методы, пути, способы, стимулы, позволяющие реализовать восприимчивость предприятия к инновациям [1].

Инновационный потенциал предприятия представляет собой совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, которые способны обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. инноваций [2]. Он отражает способность предприятия к усовершенствованию при полном задействовании имеющихся инновационных ресурсов (финансовых, интеллектуальных и материальных средств предприятия). Эта система включает капитал, собственные и заемные инновации и проекты, взаимодействие которых направлено на эффективное развитие техники и технологий.

Если инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние, то инновационный потенциал предприятия характеризует его возможности получать собственный инновационный продукт, наделенный новыми, уникальными, не встречавшимися ранее свойствами [3].

К структурным элементам инновационного потенциала предприятия относятся следующие ресурсы: материально-технические (достигнутый технико-технологический уровень); финансовые (финансовое обеспечение инновационной деятельности); организационные; кадровые (персонал);

эффективная коммуникационная инфраструктура; интеллектуальная собственность в форме нематериальных активов; социально-психологические факторы [4].

Для реализации инноваций предприятие должно располагать: капиталом, достаточным для финансирования разработок; материально-технической базой для производства инновационного продукта; инженерно-техническими кадрами, способными генерировать неординарные решения.

Для формирования действенного механизма реализации инновационного потенциала должны активно применяться эффективные методы и формы управления инновационными ресурсами в стратегических целях развития, задействованы конкурентные стимулы инновационной восприимчивости хозяйствующих субъектов [5].

Выбор направления инновационного развития должен базироваться, прежде всего, на анализе финансового состояния и выявлении типа инновационного потенциала предприятия, которые общеизвестны.

Различают типы инновационного потенциала предприятия:

- с высокими инновационными возможностями (инновационное развитие осуществляется без внешних заимствований, а результатом является освоение новых технологий);
- со средними инновационными возможностями (необходимо использование некоторого объема заемных средств);
- с низкими инновационными возможностями (для реализации стратегии инновационного развития требуется привлечение значительных финансовых средств из внешних источников);
- с нулевыми инновационными возможностями (при дефиците или отсутствии источников формирования затрат).

Таким образом, механизм формирования и эффективного использования инновационного потенциала предприятия должен обеспечивать активизацию инновационного процесса на основе комплексной оценки собственных инновационных возможностей и стимулировании заинтересованности во внедрении инноваций для повышения конкурентоспособности своей продукции.

Литература

1. Близнюк Т. П. Проблемы формирования инновационного потенциала украинского предприятия / Т. П Близнюк // Бизнес Информ. – 2011. – № 1. – С. 21-26.

2. Баженов Г. Е. Инновационный потенциал предприятия : экономический аспект / Г. Е. Баженов, О. А. Кислицына // Вестник Томского ГУ. – 2009. – № 323. – С. 222-228.

3. Медведева С. А. Инновационный потенциал предприятия: сложность определения и основные особенности / С. А. Медведева // Креативная экономика. – 2010. – № 10 (46). – С. 35-39.

4. Евенко В. В. Интеллектуальный потенциал промышленного предприятия и способ его измерения [Электронный ресурс] / В. В. Евенко, Д. В. Ерохин, Я. В. Зайцева. – Режим доступа :

http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006/evenko_intllekt.htm

5. Собченко Н. В. Оценка инновационного потенциала как неотъемлемой части инновационного процесса предприятия / Н. В. Собченко // Наука и образование. Научн. изд. МГТУ им. Н.Э. Баумана. – 2011. – Вып. № 04. – С. 1-7.

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

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку економіки. Вивчення світового та вітчизняного досвіду переконливо свідчить, що вирішення проблем інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств полягає у першу чергу в обґрунтуванні теоретико-методичних підходів для збільшення обсягів притоку інвестицій.

Відповідно до чинного законодавства, інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Вона спрямована на створення необхідних інноваційних технологій або послуг і здійснюється в тісному взаємозв’язку із середовищем. Інноваційна діяльність об'єктивно обумовлюється потребою ринку, відкриває нові сфери застосування, а отже, і нових споживачів створюваного продукту, технології або послуги [1].

Одним з найважливіших чинників, що характеризує інновації на промислових підприємствах України є інноваційна активність. Під інноваційною активністю розуміють цілеспрямовану діяльність промислових підприємств щодо конструювання, створення, освоєння і виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій та ін.), технологій, а також впровадження досконаліших форм організації праці й управління виробництвом. В України рівень інноваційної активності промислових підприємств в порівнянні з іншими країнами досі залишається низьким. Кризові явища в економіці негативно позначилися на рівні інноваційної активності підприємств України.

Як свідчить статистико-економічний аналіз (див. табл.), питома вага інноваційно орієнтованих вітчизняних підприємств за період 2007-2014 рр. збільшилася на 1,9 відсоткових пунктів, а 2015 р. вона склала 17,3 %. Однак, починаючи з 2015 р. звіт подають юридичні особи видів економічної діяльності промисловості з чисельністю 50 осіб та більше, що спричинило збільшення цього показника на 1,2 відсоткових пунктів у 2015 р., порівняно із 2014 р.

Як видно з табл., інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств за період з 2007 по 2015 роки збільшилася з 14,2 % до 17,3 %, поряд з тим загальна сума витрат на інноваційну діяльність збільшилася на

2992,7 млн. грн., сума витрат на дослідження і розробки збільшилася на 1053,1 млн. грн., витрати на придбання обладнання збільшилися на 3700 млн. грн.

Таблиця

Інноваційна активність промислових підприємств України за 2007-2015 рр. [2]

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за напрямами					
			Дослідження і розробки	у тому числі		Придбання нових технологій	Придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій	Інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР			
2007	14,2	10821,0	986,4	793,5	192,9	328,4	7441,3	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	5546,3	2290,9
2014[1]	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	5115,3	778,8
2015[1]	17,3[2]	13813,7	2039,5	1834,1	205,4	84,9	11141,3	548,0

[1] дані без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополь та частини зони проведення АТО;

[2] починаючи з 2015 р. звіт подають юридичні особи видів економічної діяльності промисловості з чисельністю 50 осіб та більше.

Дослідивши динаміку активності промислових підприємств за період 2007-2015 рр. можна з впевненістю констатувати, що в 2012 (17,4 %), 2013 (16,8 %) та 2015 (17,3 %) роках простежується найбільший відсоток інноваційної активності промислових підприємств. Найменший же відсоток інноваційної активності промислових підприємств припадає на 2008 (13,0 %) та 2009 (12,8 %) роки.

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційних промислових підприємств була в Херсонській, Запорізькій, Івано-Франківській, Харківській, Миколаївській, Сумській, Кіровоградській, Одеській, Львівській областях, а також у м. Києві [2].

Підприємства, що впроваджують інновації, мають більш високий рівень обсягів виробництва та доходів, а їх інноваційна діяльність пов'язана з трансформацією результатів науково-технічної діяльності в новий чи вдосконалений продукт.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

Чуркіна І. Є.
к.е.н., доцент
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ (Україна)

ОСНОВИ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Стан інноваційної діяльності в Україні не відповідає рівню високорозвинутих країн. Як свідчать статистичні данні, інновації України відстають від країн ЄС. Подолати проблеми економічного розвитку нашої країни за рахунок інноваційних підходів намагається кожний уряд, пропонуючи різні програми. Причини такого становища слід шукати в механізмах та джерелах забезпечення інноваційного розвитку в Україні.

Треба зазначити, що для української економіки спроби здійснення «технологічного стрибка» нерідко оберталися втратами для інших секторів. Це пов'язано з тим, що інноваційний розвиток передбачає застосування стимулів для виробників, які використовувалися нецільовим чином або поглиналися витратністю всієї економіки. В умовах недосконалості відповідних ринкових важелів такі спроби прискорити інноваційний розвиток призводили до перерозподілу коштів у тіньові обороти.

Сьогодні важливість завдань інноваційного розвитку та жорстка конкуренція змушують нас всебічно його стимулювати. В Україні необхідно посилити механізм відповідальності, прозорості, контролю за ефективністю інноваційних осередків. Держава повинна виступити активним гравцем у створенні загальнонаціонального попиту на інновації. Є широкий набір інструментів, які фінансового нічого не вартують державі, але за рахунок розбудови мотиваційного поля здатні багаторазово посилити інноваційну складову курсу економічних перетворень.

Інноваційний розвиток України – це комплексна системна проблема, яка виходить за рамки суто інноваційно-промислової політики і повинна вирішуватися у промисловій, фінансовій, соціальній, зовнішньоекономічній сферах. З огляду на це пріоритетними напрямками забезпечення стратегії інноваційного розвитку національної економіки є такі:

По-перше, подолання низької продуктивності національного виробництва. Метою цього є стимулювання ефективної роботи національних підприємств, забезпечення конкурентоспроможності національних виробників, вивільнення ресурсів на користь інноваційних секторів. Це передбачає здійснення наступних кроків:

1) удосконалення діючої моделі ціноутворення, антимонопольного регулювання для забезпечення реструктуризації ціни на національних підприємствах усіх форм власності. Реструктуризація ціни має здійснюватися у напрямі збільшення прибутку, зменшення витрат, підвищення частки заробітної плати в ціні національної продукції. Це може бути досягнуто засобами податкової політики;

2) впровадження механізмів мотивації до зниження ресурсовитрачання на основі прямих і непрямих форм стимулювання з метою підвищення

інноваційної складової українських товарів. Цього можна досягти за допомогою стимулювання енергозбереження, розроблення програми альтернативних джерел енергопостачання, створення національної системи інтенсифікації і впровадження перспективних науково-технічних розробок, спрямованих на заощадження ресурсів;

3) послідовне вдосконалення організаційних методів регулювання ринкової кон'юнктури для забезпечення паритету між секторами економіки і самодостатнього відтворення суб'єктами ринку. Для цього мають бути передбачені межі рентабельності для підприємств електроенергетичного сектора та інших природних монополістів з вилучення надлишків прибутків до бюджету, а також недопущення перевищення прибутковості посередницьких структур порівняно з доходами виробників (особливо попередження суттєвого впливу посередників на ціну);

4) урівноваження умов ведення бізнесу в економіці України з умовами країн – торговельних партнерів. Для цього треба посилити контроль демпінгових потоків в Україну та посилити боротьбу з контрабандою.

По-друге, політика доходів. Ключовою проблемою є збільшення доходів населення та підвищення рівня життя для забезпечення стабільного платоспроможного попиту на внутрішньому ринку на продукцію інноваційних секторів. Цього можна досягти введенням мінімального рівня оплати праці, що реально враховує рівень життя в країні і параметри соціального забезпечення та своєчасним коригуванням заробітної плати з урахуванням показників інфляції і темпів зростання виробництва.

По-третє, заходи промислової політики. Має бути вдосконалена система підтримки та стимулювання державою суб'єктів вітчизняної економіки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також забезпечене збільшення питомої ваги високотехнологічної інноваційної продукції:

1) головне – стимулювання попиту державою;

2) забезпечення внутрішньої потреби підприємств у висококваліфікованих кадрах;

3) забезпечення внутрішнього виробництва потужним науковим потенціалом;

4) національна економіка має бути забезпечена сучасною інформаційною інфраструктурою з метою мінімізації витрат виробничого процесу;

5) необхідно спрямовувати зусилля на покращення умов роботи резидентів за кордоном (укладання міждержавних двосторонніх довгострокових угод про економічне співробітництво з ЄС та домовленостей для захисту прав українських суб'єктів на міжнародному рівні).

Слід зазначити, що лише комплексне , цілеспрямоване та послідовне застосування перелічених заходів дасть можливість очікувати посилення конкурентоспроможності національних виробників на світових ринках.

Література

1. Власюк О. С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О. С. Власюк. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління», 2011. – 474 с.
2. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки : [монографія у 2 т.]. – Дніпропетровськ : «ФОП Дробязко С. І.», 2014. – Т. 2. – 349 с.

Черненко С. М.
к.е.н., старший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (Україна)

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ТА ЇХ РОЛЬ В РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Соціальні інновації мають широку сферу застосування, щільно насичують собою життя суспільства, служать інтересам великих груп. Визначення соціальної інновації вказує на її підпорядкованість більш високим абстракціям – «соціальним змінам» і «соціальним процесам», а багатовимірність ознак – на складність управління. Здійснення соціальних інновацій неможливе без наукового обґрунтування у зв'язку з високою «ціною» їх упровадження і наслідків [1, с.25].

Українське суспільство переживає вже двадцять три роки поспіль трансформаційні перетворення, пов'язаних з формуванням базових підвалин господарювання з ринковим механізмом забезпечення активізації економічної діяльності і зростанням на їх основі матеріального добробуту громадян.

Проте, здійснювані реформаційні заходи не призвели не тільки до покращення життєвого рівня населення, а, навпаки, у більшій мірі пов'язуються з соціальними втратами. Необхідність посилення соціальної орієнтації змушує шукати нові інструменти забезпечення цивілізаційного розвитку. У такому контексті особливу значимість набуває переорієнтація вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку.

Ми стоїмо на позиціях того, що наукова категорія «соціальні інновації» відтворює відносини між суб'єктами економіки з приводу проектування і впровадження інновацій у різні сфери національної економіки, які потенційно спроможні змінити на краще відповідно цивілізаційним стандартам соціальність у суспільстві.

Соціальні інновації як джерельне ядро інноваційної економіки утверджуються на національних теренах в перехідний період у відповідності з тим, що суб'єктом соціальних змін в процесі їх альтернативного конструювання приймаються за його матеріальну мету. У цьому ракурсі соціальні інновації слід розглядати як драйвер нового формату інноваційної економіки і перспективною науковою течією здатною змінити канонічні уявлення про інноваційні процеси в трансформаційній економіці.

Завдання системи управління за такого їх сприйняття полягає в максимально можливому задіяні потенціалу усіх відомих детермінант забезпечення соціальності. Процес упорядкування та організації процесу соціального інновування за певними правилами та нормами сприятиме, на наш погляд, породженню відносно самостійних і до того ж незалежних від індивідів форм суспільної інтеграції і регулювання відносин між індивідами та їх колективними поєднаннями. І на цьому шляху модернізації механізму конструювання соціальних інновацій можна передбачити гаму суперечностей з приводу усунення розходження бажаних і реальних умов суспільного життя, які потрібно встановити, ідентифікувати та виокремити ядра і сфери впливу [2].

Соціальні інновації посилюють процеси соціальної мобільності, на що не здатні деякі традиційні форми і методи забезпеченні соціальних гарантій. Процес розвитку суспільства вимагає створення передумов для формування нових нетрадиційних компонентів у соціальній сфері, інноваційних засобів соціальної діяльності, а нововведення є формою цього суспільного розвитку. Під інноваційним прогресом розуміють процес народження нової ідеї, її експериментальну апробацію, поширення та використання.

Стійке економічне зростання і підвищення добробуту всіх верств населення неможливі без широкого використання новітніх досягнень науки й освіти, сучасних технологій на основі активізації інноваційної діяльності. Яка має спиратися на міцний фундамент знань. Перехід країни на інноваційний шлях розвитку передбачає широке використання нових наукових досягнень, причому не тільки в реальному секторі економіки, але і в інших сферах, наприклад, у гуманітарній сфері, до якої можна віднести інновації в освіті й соціальні інноваційні проекти [1, с.45].

Література

1. Соціальні інновації : концептуальні підходи, можливості розвитку та запровадження : наукова доповідь / В. П. Антонюк, О. Ф. Новікова, О. В. Воловодова та ін. / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2010. – 102 с.

2. Більська О. В. Соціальні інновації і їх роль в реалізації інноваційної моделі розвитку України [Електронний ресурс] / О. В. Більська. – Режим доступу : http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom6/8_Bylska.htm

Мороз Е. Г.
к.е.н., старший викладач
Національний університет водного господарства та природокористування
(Україна)

ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Прогресивні тенденції у розвитку як національної економіки, та й суспільства загалом, ґрунтуються на впровадженні ефективних інновацій. Сьогодні конкурентоспроможне функціонування підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ) ототожнюється з їх інноваційним розвитком (ІР). Особлива увага приділяється не тільки зростанню інноваційної активності суб'єктів господарювання, а й розробці нових концепцій, підходів та систем управління інноваційною діяльністю на досліджуваних підприємствах. Нині тема оцінювання ІР посідає чи не найперше місце в економічній полеміці. Якими показниками його виміряти? Яким є прийнятний рівень ІР? Чи на даний час взагалі відбувається ІР?

Провівши систематизацію теоретичних підходів до оцінювання ІР [1; 2] варто зробити висновок, що комплексно оцінити рівень ІР підприємств ЖКГ неможливо, використовуючи лише дані статистичних спостережень. Необхідність оцінювання рівня ІР значно актуалізує наукові дослідження з цієї багатовекторної проблематики. Теоретичним і прикладним аспектам застосування існуючих методик оцінювання ІР присвячено багато наукових праць учених. Світовий досвід нагромадив значну кількість методів та прийомів інноваційного аналізу, але їх застосування у вітчизняних умовах є проблемним, бо самі вони потребують подальшого вдосконалення. Українські дослідники справедливо вважають, що стан ІР визначається багатьма показниками, але відсутній єдиний, уніфікований підхід до оцінювання його рівня.

Функціонування та розвиток підприємств ЖКГ має свої специфічні властивості, що відрізняють їх від діяльності підприємств інших галузей економіки. Головною особливістю підприємств ЖКГ є їх соціальна значимість та екологічна відповідальність, адже вони надають населенню життєво необхідні послуги. Доведено, що від якості надання комунальних послуг залежить життя, стан здоров'я та й з рештою і добробут громадян. Також, здійснюючи основну виробничу діяльність із надання комунальних послуг, підприємства ЖКГ залучені до розв'язання низки соціальних проблем для всього суспільства. Не менш важливим аспектом діяльності підприємств ЖКГ, який також проявляється на рівні всього суспільства, є її екологічна складова, спрямована на захист навколишнього природного середовища. Наприклад, захисті водних об'єктів від негативного впливу неочищених та недостатньо очищених стічних вод. Діяльність підприємств ЖКГ у великій мірі впливає на розвиток продуктивних сил держави та її регіонів.

Тому оцінювання рівня ІР потребує застосування таких методів оцінки, які дозволять комплексно, точно, всебічно і водночас, порівняно легко визначити його поточний стан та тенденції розвитку.

При оцінюванні ІР підприємств ЖКГ необхідно проводити аналіз різних напрямків їх діяльності (ресурсного, техніко-технологічного, кадрового, інституційного, соціального, екологічного тощо), так як кожен з них безпосередньо впливає на результативність господарювання і, тим самим, значною мірою визначає рівень та ефективність ІР. Це повинно відображатись в інтегральному показнику, який дозволить врахувати всі можливі аспекти діяльності підприємств та оцінити ефективність впроваджуваних інновацій. Формування інтегрального показника ІР може ґрунтуватися на так званій "теорії адитивної цінності", згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових, а отже, можливістю кількісної оцінки властивостей складних соціально-економічних явищ та процесів за допомогою одного числа [3, с.75].

Таким чином, при оцінюванні рівня ІР підприємств ЖКГ можна забезпечити комплексність проведення дослідження всіх аспектів функціонування підприємства, як багатовимірного об'єкту, а ефективність ІР слід розглядати як результат синергетичної взаємодії всіх її компонентів.

Побудова інтегральних показників на основі комбінації багатьох ознак дозволяє оцінювати одночасно як загальний стан ІР об'єкту дослідження, так і рівень розвитку його окремих складових. Крім того, можливість проведення порівняльного аналізу стану ІР окремих підприємств сфери комунального господарства України є надзвичайно цінною для здійснення оцінки ефективності галузевого управління інноваційною діяльністю.

Автором запропоновано здійснювати оцінювання ІР підприємств ЖКГ здійснювати за семи складовими: 1) ресурсною; 2) техніко-технологічною; 3) кадровою; 4) результативною; 5) інституційною; 6) соціальною; 7) екологічною.

Література

1. Інновації у маркетингу і менеджменті [Електронний ресурс] : монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ "Друкарський дім "Папірус", 2013. – 616 с. – Режим доступу : http://km.fem.sumdu.edu.ua /images /stories/nauka/imm_2013.pdf

2. Карюк В. І. Методичний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств / В. І. Карюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5 (131). – С. 176-182.

3. Єріна А. М. Статистичні аспекти визначення рейтингів // Статистика України. – 2000 – № 4. – С. 74-79.

Харіна О. О.
к.е.н, науковий співробітник
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка (Україна)

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ НАУКОВИХ РОЗРОБОК ТА БАР'ЄРИ, ЩО ВИНИКАЮТЬ НА ЇЇ ШЛЯХУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток інноваційної діяльності в умовах модернізації економіки України є ключовим завданням державної політики, адже високий рівень конкурентоспроможності вітчизняної економіки вирішальною мірою залежить від темпів її інноваційного розвитку, зокрема впровадження сучасних науково-технічних досягнень, залучення інтелектуального потенціалу молодих вчених, створення та реалізації на світовому та національному ринках наукоємних технологій тощо. Світовий досвід свідчить, що нині найбільш ефективним способом розвитку науково-дослідної галузі та просування результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт на ринки збуту є взаємовигідна комерційна співпраця всіх учасників перетворення наукового результату в певний ринковий товар (послугу).

Дослідженню інноваційних аспектів розвитку підприємств, а також вивченню різнобічних питань комерціалізації науково-технічної діяльності присвятили чимало наукових праць такі вітчизняніта зарубіжні вчені: В. Базилевич, М. Бутко, О. Бутнік-Сіверський, В. Геєць, А. Ігнатюк, В. Зомбарт, Дж. Гелбрейт, К. Ковтуненко, І. Мазур, П. Цибульов, Ф. Хайєк, К. Хайтер, А. Чухно та ін. Не зважаючи на неабияку зацікавленість науковців і кількість наукових праць із даних питань, ступінь розробленості питання організації процесу комерціалізації наукових розробок та бар'єри, що виникають на її шляху залишається все ще недостатньо дослідженим як з теоретико-методологічної, так і з практичної сторони.

Нині в Україні прослідковується негативна тенденція щодо скорочення підтримки науки. Так, незважаючи на світову тенденцію до збільшення витрат на науку (з 2007 по 2013 р. – на 30,7 %), в Україні відбулося систематичне скорочення її фінансування (0,62 % ВВП у 2015 р.). Для порівняння: за даними 2014 р. в середньому частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП країн ЄС становила 2,03 %. Також, на противагу світовим тенденціям щодо стрімкого зростання кількості дослідників (у 2014 р. – 7,8 млн. вчених, а це на 20 % більше, ніж у 2008 р.), в Україні чітко прослідковується зменшення їх кількості майже на 16 % (у 2010 р. – 21490 осіб, які мали ступінь докторів та кандидатів наук, то у 2015 р. лише – 18053 осіб). Станом на 20.04.2016 р. в Україні «виробництвом знань» (наукової та науково-технічної продукції) на підприємствах та в організаціях, які здійснювали ННТР працювало 101,6 тис. осіб, у тому числі 4124 доктори та 13929 кандидатів наук. Також, спостерігаємо досить низьку ефективність комерціалізації результатів науково-технічних досліджень, отриманих в Україні: лише 17,3 % промислових підприємств (824) займалися інноваційною діяльністю, а обсяг реалізованої інноваційної продукції склав усього 2,8 % [1].

Наведені вище цифри яскраво відображають той факт, що попри високий науковий потенціал, у вітчизняній економіці існують великі перепони та бар'єри між виробництвом та наукою на шляху комерціалізації наукових досліджень, про що засвідчує низька інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств. Але, незважаючи на всі ці негативні тенденції, Україна все ще посідає високе місце в світових рейтингах країн: 1) за індексом розвитку людського капіталу – 83 серед 187 країн у 2015 р. та 2) за рівнем глобальної конкурентоспроможності – 79 місце із 140 країн у 2015 р.

Зазначимо, що в сучасних умовах існує чимало бар'єрів, які гальмують процес комерціалізації вітчизняних наукових розробок, й всі вони мають різну природу походження (економічну, юридичну, організаційну тощо). Проте, усі існуючі бар'єри можна об'єднати в декілька груп, які показують: недоліки нормативно-правової бази інноваційної діяльності; неефективність інноваційного менеджменту; відсутність інноваційної інфраструктури; недостатню компетентність суб'єктів комерціалізації; погане фінансування інноваційної діяльності тощо. Однією з основних причин виникнення більшості таких бар'єрів, на нашу думку, є відсутність системного підходу до управління інноваційною діяльністю на макро-, мезо- та мікрорівнях країни.

Таким чином, стан науки в Україні наразі є незадовільним, фінансування вкрай низьке, інституційні основи функціонування неефективні, однак враховуючи те, що держава має значний науково-технологічний потенціал, українська наукова спільнота, має можливість повноправно інтегруватись в систему європейського трансферу знань. Задля цього потрібно: 1) забезпечити фінансування науки на економічно-доцільному рівні фінансування всього циклу інноваційного процесу, від фундаментальних досліджень до реалізації інновацій у виробництві; 2) інтегрувати вітчизняну науку у загальноєвропейський простір на засадах рівноправного науково-технічного співробітництва; 3) створити привабливі умови для прояву національного інтелекту та розвитку людського капіталу з метою його збереження та збільшення в майбутньому; 4) сформувати більш повну нормативно-методичну базу; 5) безперервно здійснювати інформаційне забезпечення та популяризацію винахідницької діяльності серед молоді.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України : www.ukrstat.gov.ua

2. Шадура В. Чи потрібен Україні Академічний університет? / В. Шадура, А. Загородній, О. Кордюк // Дзеркало тижня. Україна. – № 21. – 11 червня. – 2016.

3. Цибульов П. М., Корсун В. Ф. Бар'єри на шляху комерціалізації результатів наукових досліджень в Україні // Наука та інновації. – № 6. – 2009.– С.87–96.

Череватський Д. Ю.
к.т.н., старший науковий співробітник,
Фокіна І. В.
к.е.н., старший науковий співробітник
Інститут економіки промисловості НАН України (Україна)

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВУГЛЕДОБУВНИХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ

У державному секторі вугільної промисловості України, шахти якого є непривабливим для приватизації через свою збитковість, наприкінці 1990-х років виникла форма співпраці державного підприємства зі спеціалізованою на очисних роботах приватною фірмою, яка за допомогою власного обладнання оперує на одержаній у володіння за ліцензією дільниці шахтного поля. За схемою, яка получила назву корпоративної розробки шахтного поля, приватний капітал бере на себе вирішення інвестиційних проблем оснащення очисного вибою і його експлуатацію, а державне підприємство (шахта) надає приватній фірмі, яка стає власником видобутого вугілля, платні послуги з підйому, підземного транспортування, вентиляції, водовідливу, енергозабезпечення, обслуговування персоналу тощо. Корпоративна розробка шахтного поля (КРШП) була визнана раціональною інвестиційною формою на збиткових шахтах і знайшла поширення. Дискусійним виявилося питання щодо класифікації такого способу співпраці приватного і державного капіталу як державно-приватного партнерства, зокрема, можливості віднесення до партнерства адміністративно-правової, тобто ліцензійної форми участі держави у співпраці з бізнес-структурою.

Принципова відмінність у формах полягає в тому, що надання державної ліцензії – це вольове рішення, яке наділяє суб'єкта певним правом, але таким самим одностороннім вольовим рішенням у будь-який момент це право може бути й відкликане. Угода про спільну розробку вугільних родовищ є актом згоди обох сторін і не може бути розірвана в односторонньому порядку.

В українських нормативно-правових актах державно-приватне партнерство визначається як співробітництво між державними органами (державними партнерами) і юридичними особами (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору. Однак державні підприємства вугледобувного сектора не є суб'єктом державно-приватного партнерства.

Згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство» до ознак державно-приватного партнерства належать: забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством. Ці особливості дають змогу виокремити

партнерство в самостійну економічну категорію, що утворюється як деяка кооперація державних і приватних структур.

Якщо класичною метою суб'єкта господарювання є отримання прибутку та прав власності, то жодна з них не відповідає положенням державно-приватного партнерства: суб'єкти з боку держави не є суб'єктами господарювання, придбання прав власності для приватного партнера – суб'єкта господарської діяльності є неправомірним, оскільки така співпраця не розглядається як спосіб роздержавлення. Будь-яка зміна форми власності в рамках договору про державно-приватне партнерство суперечить положенням про незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності, переданих приватному партнеру.

Жоден досвід корпоративної розробки шахтного поля не відповідає розглянутим вимогам. Класична КРШП є формою господарської діяльності, що здійснюється агентами (партнерами) спільно без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить закону. Очевидно й те, що рафіновану практику КРШП неможливо підвести під форму концесії або оренди, які є узаконеною й визнаною формою державно-приватного партнерства. Головна особливість КРШП – розвиток недиверсифікованих фірм, а не шахт як цілісних майнових комплексів. Тож великим бізнес-структурам зазвичай не під силу вивести всю шахту на рентабельну роботу, вони впроваджують у підприємство свою фірму з розвитку конкретного проекту або певного виду бізнесу, зокрема з очисних робіт.

Держава нездатна модернізувати шахтний фонд без залучення приватних капіталів. І бізнес може делегувати свої компанії на переоснащення комплексу шахтної поверхні, щоб потім з вигодою для себе експлуатувати підйомні, водовідливні, вентиляційні установки, системи підземного транспорту тощо. Комплекси стаціонарних пристроїв можуть бути отримані підприємцями в оренду або в концесію, і це вже буде за формою безсумнівним проявом державно-приватного партнерства, а по суті – спільною діяльністю приватних і державних підприємств, що зайняті розробкою вугільних родовищ. Така постановка завдання цілком відповідає концесії інфраструктурного типу за формулою: віднови-експлуатуй-поверни з передачею в приватні руки об'єкта державної власності на умовах здійснення його модернізації, експлуатації протягом обумовленого терміну й повернення державі.

Таким чином, спільну діяльність з розробки родовищ за формулою КРШП – приватна фірма своїм обладнанням на своєму гірничому відводі, що міститься в межах поля державної шахти, видобуває вугілля, а державне підприємство надає їй (фірмі) платні послуги з підйому, водовідливу, транспорту, вентиляції, енергозабезпечення тощо – не можна вважати державно-приватним партнерством. Водночас спільна діяльність у вигляді, коли приватна фірма бере на себе модернізацію та експлуатацію технологічних комплексів державної шахти або групи державних шахт, за договором їх оренди або концесії, є справжнім державно-приватним партнерством.

Галасюк К. А.
к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Сьогодні становище на ринку готельних послуг пострадянського простору є унікально-специфічним. Якщо порівнювати ці готелі із західними, то вітчизняні підприємства досі перебувають на стадії розвитку з яскраво вираженим нахилом у сторону люксового сегмента. Необхідно зрозуміти, що український ринок потребує готелів економ класу з високоякісним сервісом та стандартизованим виробництвом. Натомість ринок перенасичено надто дорогими дизайнерськими та п'ятизірковими мережевими готелями, кількість яких із кожним роком все збільшується.

Отже, особливу увагу сьогодні необхідно приділити розвитку сегмента одно- і тризіркових готелів. Щоб упроваджувати будь-які інновації, такі готельні підприємства повинні налагодити матеріально-технічну базу та зробити внутрішню й зовнішню модернізацію відповідно до національних стандартів.

Планування інноваційної діяльності підприємств готельного господарства та прогнозування їх розвитку в межах загальної стратегії охоплює такі етапи: аналіз вимог та закономірностей зовнішнього та внутрішнього середовища, з'ясування загальної стратегії функціонування підприємств, визначення інноваційних можливостей, формування стратегічних інноваційних завдань, розробка концепції інноваційної стратегії, реалізація програм інноваційної діяльності, інноваційних проектів та бізнес-планів.

Серед існуючих інноваційних стратегій для дослідження було обрано такі чотири [1, с.60-62]:

- *захисна* – упровадження новацій здійснюється тільки якщо організація впевнилася в їхній ефективності. У новий продукт, як правило, вносяться істотні покращення. Захисна стратегія спрямована на те, щоб утримувати конкурентні позиції підприємства на вже наявних ринках;
- *імітаційна* – використовується підприємствами, що мають сильні ринкові й технологічні позиції, що не є піонерами у випуску на ринок тих чи тих нововведень. Підприємства-імітатори шляхом придбання ліцензії у підприємства-піонера, підключаються до виробництва товару випущеного ним;
- *наступальна* – характерна для підприємств, які орієнтують свою діяльність на досягнення технологічного й ринкового лідерства шляхом створення й поширення нових продуктів і послуг. Ця стратегія передбачає постійну орієнтацію на досягнення науки й технологій, наявність наукових розробок, швидке реагування на потреби зовнішнього середовища. Особливістю наступальної стратегії є активна участь співробітників у створенні й просуванні інновацій;

- *традиційна* – використовується у випадку, якщо керівництво підприємства впевнене у стабільності ринкової ситуації і перевагах своєї продукції. Ця стратегія передбачає вдосконалення форм надання й обслуговування традиційної продукції.

Отже, автором пропонується матриця вибору інноваційної стратегії, представлена у табл.

Таблиця

Матриця вибору стратегії інноваційного розвитку залежно від рівня інноваційного потенціалу підприємства (*Джерело: розроблено автором*)

Напрями інновацій	Рівні інноваційного потенціалу			
	Низький рівень (0 – 0,25 балів)	**Середній рівень** (0,25 – 0,50 балів)	**Високий рівень** (0,50 – 0,75 балів)	**Дуже високий рівень** (0,75 – 1 балу)
	Інноваційні стратегії			
	Захисна	**Імітаційна**	**Наступальна**	**Традиційна**
Продуктові	Створення широкого асортименту послуг	Удосконалення якості послуг, поліпшення сервісу, розширення асортименту послуг	Підтримання сервісу на дуже високому рівні, постійне удосконалення асортименту послуг, впровадження вишуканих сервісних методів	
Маркетингові	Активізація маркетингової політики	Збільшити бюджет на маркетингову політику, використовувати досвід готелів-лідерів, пошук нових джерел залучення клієнтів, розгорнута рекламна кампанія	Створення власних інноваційних ідей маркетингової політики; реклама у пресі, на телебаченні, в Інтернет-мережі та на радіо	
Організаційно-управлінські	Налагодження роботи з персоналом, мотивація та стимулювання, пошук партнерів	Постійна співпраця з ВНЗ, інформаційними центрами, вступ до асоціацій, готельних мереж, створення гідних умов праці, мотивація та симулювання персоналу	Створення відділу з розвитку інноваційної діяльності, розвиток партнерських відношень з авіакомпаніями, участь в екологічних проектах, співпраця з ВНЗ	
Процесні	Модернізація матеріально-технічної бази, реконструкція	Впровадження новітніх готельних технологій	Постійна підтримка належного технологічного рівня, спостереження за розвитком технологій, власні замовлення на створення процесних інновацій	

Література

1. Кравченко В. О. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навч. посіб. / В. О. Кравченко. – Одеса : Атлант, 2010. – 270 с.

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

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Для ефективного функціонування підприємства та поступового підвищення його інноваційно-інвестиційного розвитку необхідно комплексно розглядати усі його складові. Для цього доцільно буде сформувати механізм (алгоритм) підвищення рівня інноваційно-інвестиційного розвитку.

Поняття «механізм» у загальному розумінні може мати декілька значень. Це внутрішній устрій (система ланок) машини, приладу, апарату, що приводить їх в дію. Або це послідовність станів, процесів, що визначають собою якусь дію, явище [1]. Ми у своєму дослідженні притримуємось процесного підходу щодо сутності поняття «механізм».

Алгоритм підвищення рівня інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства доцільно зобразити за допомогою схеми, яку можна умовно поділити на два великі блоки. Перший блок розкриває алгоритм здійснення аналізу стану інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства, а другий – алгоритм розробки рекомендацій покращення кожної складової інноваційно-інвестиційного розвитку. Проте, складання алгоритму – це теоретичне завдання. Далі необхідно та важливо прослідкувати розглянутий алгоритм в дії. У нашому дослідженні це було зроблено на прикладі підприємств машинобудівної галузі промисловості.

Для подолання проблем та вдосконалення стану інноваційно-інвестиційного розвитку запропоновані рекомендації, що спрямовані на покращення кожної окремої складової.

Запропоновані рекомендації можна було б впроваджувати найбільш ефективно, якщо би на підприємствах існував окремий інноваційний відділ (або відділ інноваційно-інвестиційного розвитку). Даний підрозділ міг би формувати план реалізації інноваційних заходів, розподіляти обов’язки, забезпечувати системний підхід щодо впровадження рекомендацій. За умови відсутності на заводах інноваційних підрозділів, відповідальним за процес удосконалення рівня інноваційно-інвестиційного розвитку може бути, наприклад, заступник головного інженера за технічної політики розвитку, який буде делегувати повноваження та давати завдання працівникам інших відділів (інженерному, конструкторському, збутовому, відділу кадрів тощо). Не слід забувати й про системне впровадження запропонованих рекомендацій. На нашу думку, план підвищення рівня інноваційно-інвестиційного розвитку необхідно складати на один календарний рік. Після цього необхідно здійснити аналіз кількісних та якісних складових запропонованими методами та порівняти результати з попередніми. Це надасть змогу формувати календарний план на подальший період з урахуванням допущених раніше помилок.

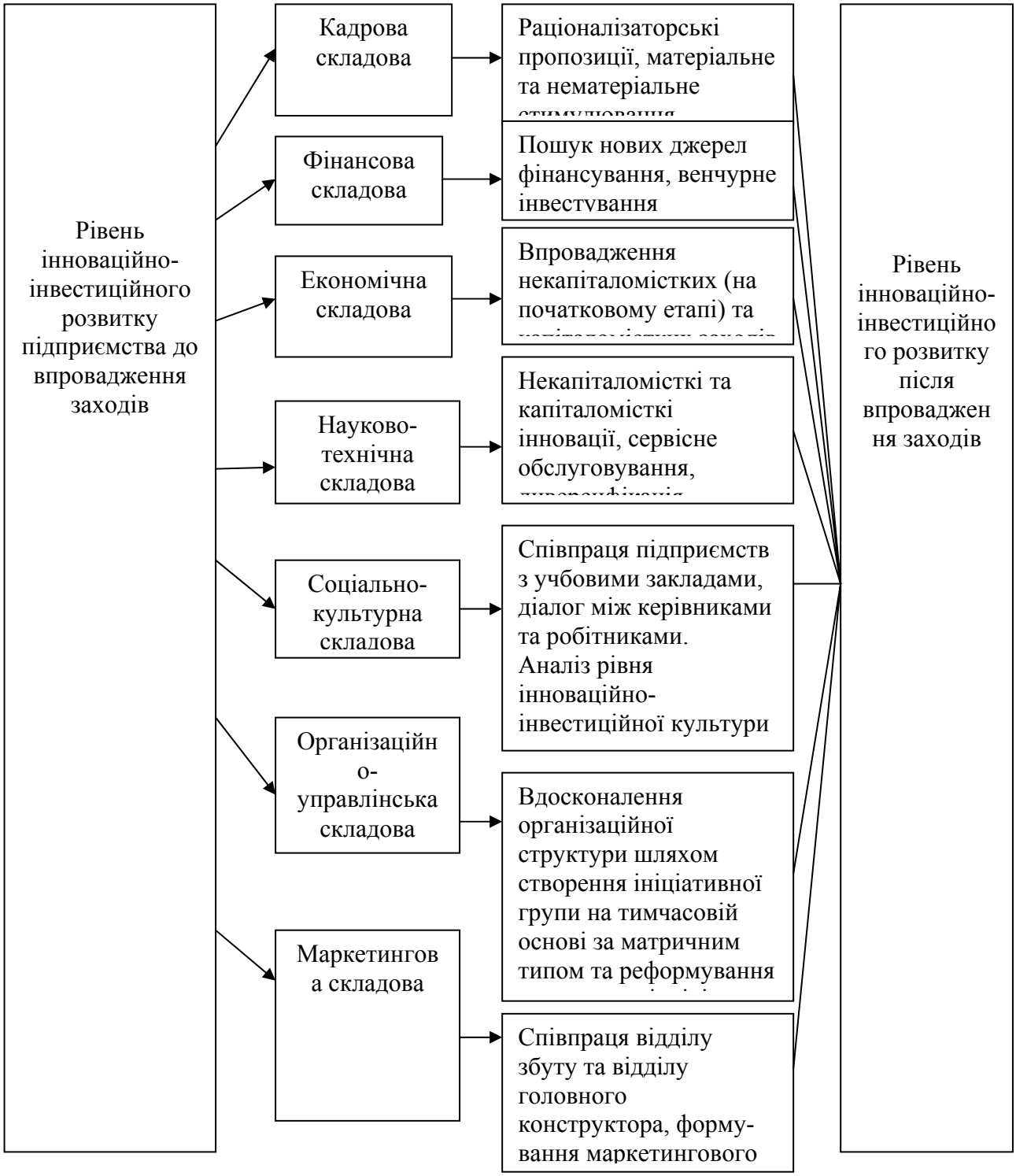


Рис. Рекомендації, спрямовані на підвищення рівня інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства (авторська розробка)

Література

1. Slovarozhegova. Толковый словарь Ожегова. Механизм [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=14364

Тарасова Ю. А.
к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІРО УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

Розвиток будь-якої економічної системи значною мірою залежить від інвестиційної політики. Навіть для простого відтворення необхідно підтримувати функціонуючий виробничий капітал в певному стані, а отже, потрібні вкладення, інвестиції у виробництво.

В 2015 р. на відміну від 2010 р. величина капітальних інвестицій в Україні збільшилась на 51,2 %, в тому числі за рахунок власних на 65,5 %, за рахунок коштів іноземних інвесторів майже вдвічі. Фінансування за рахунок кредитів банків та інших позик скоротилось на 9,4 % [1]. Але збільшення величини відбулося, по-перше, за рахунок падіння курсу національної валюти. Отже, ми спостерігаємо жваве фінансування з боку іноземних інвесторів.

В останній час досить часто в економічній літературі як форма фінансування зустрічається поняття IPO (Initial Public Offering – первинне публічне розміщення акцій). Адже однією з переваг IPO є «можливість уникнути зовнішнього боргового тягаря при залученні додаткового фінансування, так як акціонерне фінансування не створює зовнішньої заборгованості і позбавляє від необхідності виплачувати відсотки» [2, с.165].

Вихід на IPO – складне завдання, особливо в умовах кризи, тому необхідно заздалегідь ретельно продумати та спланувати цей процес. Підготовка займає від 1-го до 3-х років і частенько вимагає повної перебудови роботи компанії, переходу на принципи прозорості ведення бізнесу, а також перекладу фінансових операцій на нові стандарти звітності. Як підтвердження слова керівника відділу корпоративних фінансів В. Остапенко M&A компанії EY в Україні: "В силу високих ризиків України IPO для українських компаній залишається перспективою досить віддаленою. За його словами, можна удосконалювати корпоративну структуру, проводити аудит за міжнародними стандартами і робити інші підготовчі заходи, проте "точно передбачити, коли для компаній відкриється IPO вікно – на жаль, поки не можна" [3].

За результатами обзору IPO українських компаній на 2013 р. з 26 компаній, які розмістили свої акції на міжнародних біржах, найбільша частка – 11 сільськогосподарських підприємств, 4 – підприємств з продажу нерухомості, 4 – металургійних та гірничодобувних підприємств. Після «буму» розміщень на європейських біржах, активність українських сільськогосподарських компаній знизилася до нуля. Доступніша Варшавська біржа, судячи з усього, переситилася українським агросектором, а розміщення в Лондоні та Франкфурті може дозволити собі далеко не кожна компанія. З 19 українських компаній, які вийшли на IPO на Лондонській, Нью-йоркській і Варшавській майданчиках за період з 2006 по 2012 р., велика частина (12 компаній) показали падіння котирувань. При цьому 10 компаній впали більш ніж удвічі, з них 7 – більш ніж втричі, говорить експерт [3].

За переконанням експертів на даний час IPO можуть сьогодні розглядати тільки агрокомпанії (наприклад, рослинницькі), що мають унікальні особливості або працюючі в ще не представленому сегменті. Великі холдинги можуть бути цікаві за рахунок свого розміру. На даний час акції ПАТ «Укргаздобыча» будуть виведені на відкритий ринок (IPO), повідомив заступник голови правління В. Шленчак. Також він повідомив, що на будівництво, розвідку та модернізацію потужностей підприємств «Укргаздобычи» слід притягнути близько 15 млрд. гривен. Механізм залучення, на думку заступника голови, тільки один – публічне розміщення акцій і вихід на міжнародні ринки капіталу.

Навіть найперспективнішим компаніям не завжди варто бути публічними. Business Insider оцінив успіхи на біржі у 11 фірм цього року. У червні 2015 р., компанія Pure Storage, яка надає послугу зберігання даних для підприємств, вийшла на IPO з ціною 17 $ за акцію. За півроку вартість цінних паперів знизилася 16,82 $. Apigee, яка допомагає розробникам покращувати їх застосування, стала публічною в квітні цього ж року. Її акції оцінювали в 17 $ за штуку. У попередньому раунді інвестування, інвестори платили за кожен цінний папір по 22, 16 $. Зараз справи у Apigee йдуть ще гірше – акції коштують 8,61 $.

На фоні відсутності активності по IPO в 2013 р. на ринку спостерігалось активне залучення коштів за рахунок боргових інструментів. Так, агрохолдинг Ю. Косюка «Миронівський хлібопродукт» у кінці березня розмістив нові семирічні євробонди на 750 млн. $ з купоном 8,25 % річних. Також у березні розмістив п'ятирічні єврооблігації на 250 млн. $ з доходністю 10,875 % річних агрохолдинг «Укрлэндфарминг» [3].

Зниження активності IPO угод є наслідок зниження інтересу з боку компаній, високих розцінок, відсутності гарантованого успіху. Вихід українських компаній на ринок первинних розміщень є дуже складним і тривалим процесом, пов'язаним з певними витратами та вкладеннями. До того ж "ціна", яку треба заплатити компанії, за деякими даними просто колосальна. Однак, Україна має високий економічний і виробничий потенціал, тому є можливість на залучення іноземного капіталу.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

2. Бабій О. М. Залучення інвестиційних ресурсів підприємствами шляхом виходу на фондові ринки / Бабій О. М. // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Звєряков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2009. – Вип. 37. – С. 164-168.

3. Обзор IPO украинских компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.epravda.com.ua/rus/news/2015/11/16/567599/.

Шкурупская И. А.
к.э.н., преподаватель
Одесский национальный экономический университет (Украина)

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК

Проблема конкурентоспособности экономики, пока еще не вполне четко поставленная и осознанная в Украине, уже давно стала проблемой номер один в макроэкономической политике развитых стран. Отмечено, что тормозящим фактором модернизации экономики может стать недостаточная емкость отечественного рынка наукоемкой продукции. В связи с этим государство должно помогать отечественным производителям с помощью протекционистской политики и системы государственного заказа.

При появлении инновационного продукта появляется проблема его реализации, порой не менее сложная, чем его создание. Она появляется как в варианте догоняющего развития, так и прорывного. В первом случае речь идет о завоевании уже существующего рынка технологических товаров, который в нашей стране практически не регулируется и на котором доминирует импортная продукция.

С появлением аналогичных отечественных товаров возникает вопрос об импортозамещении. Естественным образом на основе открытой конкуренции он решается крайне редко, поскольку, по крайней мере, на первых порах отечественная продукция уступает по качественным характеристикам зарубежным аналогам. В связи с этим, потенциальные украинские производители заранее обеспокоены созданием рынка сбыта для своей продукции.

К идеям государственного регулирования рынка отношение специалистов неоднозначное. Разумное использование конкуренции заставляет производителей постоянно находиться в тонусе, искать на мировом рынке ниши, в которых можно конкурировать с компаниями сопоставимого масштаба. Поддерживая производителя на внутреннем рынке, государство должно четко представлять себе, что по-настоящему войти в элиту инновационного процесса можно только вписавшись в мировое разделение труда. Современные технологии эффективны при таких объемах производства продукции, которые даже самый емкий национальный рынок поглотить не в состоянии.

Необходимо понимать, что проблема формирования рынка научных разработок уже существует и касается многих инновационных проектов. В этом направлении нужно работать с опережением, поскольку для созданной продукции нужен потребитель. Как показывает мировая практика, если частный сектор не обеспечит необходимый спрос, нужно будет задействовать государственные рычаги воздействия на рынок в виде протекционистской политики и государственного заказа.

Внедрение нововведений в виде научных разработок стало в настоящее время основным условием для устойчивой работы предприятий, особенно в обстановке глобализации экономики. Фирмы добиваются сверхприбылей за

счет эксплуатации интеллектуальной собственности, позволяющей при ее монопольном использовании диктовать на рынке свою политику ценообразования на уникальные продукты и технологии.

В Украине большинство производств машиностроительной промышленности практически свернуто. Наблюдается спад производства и других видов продукции. Но в стране еще до сих пор имеется высокий научный потенциал, который необходимо реализовывать, что будет способствовать не только успешному развитию промышленных предприятий, но и всей экономики в целом. Формирование механизмов продвижения украинских товаров и услуг, уникальных разработок на мировые рынки должно стать важнейшим шагом в экономическом развитии страны.

Для успешного продвижения научных разработок на рынок необходимы специальные организационные структуры на государственном и региональном уровнях, нужны профессиональные организации, решающие задачи продвижения инноваций. Предприятиям после реализации научного проекта и получения уникальных результатов, приобретения патента, необходимо ставить задачу продвижения такой разработки на внешний рынок. Специалистам, создающим новые разработки, необходимо работать совместно со специалистами в сфере управления инновациями, маркетинга, логистики.

В высокоразвитых странах использование ценных знаний и продуктов интеллектуального труда составляет в постиндустриальных экономиках до 70% ВНП. В Украине создание наукоемкой продукции и вывод ее на рынок является важнейшим направлением подъема экономики страны.

Продвижением инновационных проектов должны заниматься специальные эксперты-аналитики и маркетологи инноваций. В Европе таких специалистов именуют «драйверами» инновационных проектов, которые имеют соответствующие знания и опыт. В Украине также необходимо подготавливать таких специалистов. Требуется и создание рабочей группы по международному сотрудничеству в сфере инновационных технологий из числа представителей государственных органов исполнительной власти.

Следовательно, для успешного вывода высокотехнологичных разработок на мировой рынок необходимо проведение государственной политики, направленной на повышение инвестиционной привлекательности отраслей промышленности, поддержку украинских производителей уникальной продукции.

Литература

1. Колмыков А. Г. Формирование рынка инновационной продукции // Креативная экономика. – 2 011. – № 2 (50). – С. 79-83.

2. Устинова Л. Н. Технология продвижения новых разработок // Креативная экономика. – 2009. – № 10 (34). – С. 56-60. –

3. Глазьев С. Ю. Развитие Российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов : доклад. – М., 2007.

4. Дж. О. Шонесси. Конкурентный маркетинг : стратегический подход. – СПб. : Питер, 2002. – 864 с.

Степанова І. В.
старший викладач
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ (Україна)

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Однією із найбільш гострих проблем сучасної України є досягнення стабільного економічного росту. Серед чинників, які можуть допомогти сприяти розвитку економіки України, виділяють інвестиційний аспект. Діяльність іноземних інвесторів, як правило, носить спекулятивний характер та сприяє різким змінам ситуації на фондовому ринку. Тому, важливим постає питання використання саме вітчизняного інвестиційного капіталу.

Сьогодні Україна поки що характеризується повільним розвитком інститутів спільного інвестування (ІСІ), хоча правова база для розвитку цих інститутів у країні створена і постійно вдосконалюється.

Інститут спільного інвестування – це інвестиційний фонд, який проводить діяльність зі спільного інвестування – об'єднання (залучення) грошових коштів інвесторів із метою отримання прибутку від укладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [1, с.177].

Підняти рівень довіри інвесторів до ринку з управління активами можливо лише за умов забезпечення більшої прозорості компаній з управління активами (на теперішній час компанії з управління активами розкривають тільки інформацію згідно з вимогами законодавства – за різними оцінками, до 20-40 %, що звичайно ж замало для прийняття потенційним інвестором рішення про інвестування коштів в ІСІ).

Керівництво інститутів спільного інвестування покладено на Компанію з управління активами (КУА), яка є професійним учасником ринку цінних паперів. Її винятковим видом діяльності є управління активами Фондів ІСІ та недержавних пенсійних фондів.

Отже, можна стверджувати, що інститути спільного інвестування нерозривно співпрацюють з КУА, яка допомагає полегшити діяльність ІСІ на фінансовому ринку [2].

Серед основних новацій важливе місце займає удосконалення системи розкриття інформації про діяльність інститутів спільного інвестування, зокрема, оприлюднення інформації про КУА та її фонди на власному веб-сайті компанії. Офіційну інформацію про зареєстровані ІСІ можна буде отримати на Інтернет-сторінці НКЦПФР, де буде оприлюднюватися Реєстр ІСІ. Це сприятиме підвищенню надійності функціонування суб'єктів спільного інвестування, ефективності інвестиційної діяльності інститутів спільного інвестування, захищеності коштів, вкладених у цінні папери інститутів спільного інвестування [3].

Стосовно корпоративної реформи, то, якщо вдасться запровадити корпоративні стандарти, навіть ціною зменшення кількості акціонерних товариств (АТ), це буде добре. Нині у реєстрі – 25,5 тисяч АТ, з них лише 15

тис. зареєстрували випуски цінних паперів. З цих 15 тис. лише 8,2 тис. подають звітність і намагаються проводити свою діяльність у відповідності із законом. По 1,5 тис. АТ прийнято рішення про зупинку обігу цінних паперів. Ця проблема також стосується й ІСІ, оскільки папери «сплячих» АТ є і у портфелях ІСІ [4].

До основних заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування інститутів спільного інвестування, можна віднести такі [5]:

– удосконалення чинного законодавства щодо регулювання діяльності інститутів спільного інвестування до вимог європейського законодавства, зокрема щодо диверсифікації вкладень і розширення інструментів для інвестування, доступних інститутам спільного інвестування;

– удосконалення стандартів розкриття інформації компаніями з управління активами;

– проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо популяризації здійснення інвестицій у ринок спільного інвестування серед населення України;

– спрямованість діяльності небанківських фінансово-кредитних установ на вирішення соціально-економічних завдань держави тощо.

Виходячи з вищевикладеного можна зазначити, що інститути спільного інвестування – це досить нова для українського інвестора можливість вкладання своїх заощаджень із метою їх збільшення.

На сучасному етапі розвитку суспільства ІСІ в Україні залишаються одним з перспективних напрямків інвестування. Для модернізації ІСІ як складової фінансової системи може бути використано загальне підвищення зацікавленості у фінансових інвестиціях і зниження їх ризикованості.

Література

1. Резніченко К. Г. Сучасний стан та перспективи розвитку інститутів спільного інвестування в Україні / Резніченко К. Г., Баранюк Р. Ю. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 176-186.
2. Інститути спільного інвестування (ІСІ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_isi/6117.html
3. Новації Закону «Про ІСІ» і перспективи розвитку спільного інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/news/167811.html
4. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uaib.com.ua.
5. Біловус Т. В. Особливості діяльності інститутів спільного інвестування на ринку цінних паперів / Т. В. Біловус // Науковий вісник МНУ ім. В. О. Сухомлинського. Економічні науки – 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://yandex.ua/search/?text=3.%09

Колотова Н. Б.
викладач
Одеський національний політехнічний університет (Україна)

ДОСЛІДЖЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЕКТ» ТА «СТАРТАП»

Інноваційні проекти є двигуном сучасного бізнесу, допомагають йому розвиватися. Поняття "проект" визначається з різних позицій. Наприклад, в процесної моделі (ISO 9000, 10006) "проект – це унікальний процес, який складається із сукупності скоординованих та контрольованих видів робіт, з початковою і кінцевою датами, розроблений для досягнення мети, що відповідає конкретним вимогам, а також включає обмеження щодо строку, вартості та ресурсів" [1]. А у рамках управлінській моделі (ICB IPMA Competence Baseline. Version 2.0. IPMA Editorial Committee. – Bremen: Eigenverlag, 1999.) "проект", як поняття визначається через "підприємство", "зусилля", і "діяльність" [2, с.24].

Дж. Харрингтон, Т. Макнеллис [3] трактують проект як "тимчасове підприємство, що організовано в цілях створення нових, унікальних товарів або послуг або отримання інших результатів".

Незважаючи на різноманітність в усіх наведених визначеннях поняття проекту можна виділити основні три характеристики: наявність унікальної мети, обмеженість за часом, наявність обмежень по ресурсах.

У сучасній практиці планування інновацій значного поширення набули комплексні науково-технічні програми і проекти. Поняття «інноваційний проект» вживається у двох значеннях:

- як діяльність, що передбачає здійснення комплексу будь-яких дій, які забезпечують досягнення мети;
- як система організаційно-правових і розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення певних дій [4, с.192].

На думку автора, інноваційний проект – значний набор інтелектуальних, економічних ресурсів (науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших, які є належним чином оформлені, тобто підкріплені комплектом проектної документації) та комплекс заходів необхідних для реалізації конкретної інноваційної ідеї (або інноваційної технології), яка знаходиться на фазі розробки та виходу на ринок.

Проте, у сучасній практиці інноваційного підприємництва не рідко інноваційний проект ототожнюється із стартапом.

Однією з актуальних методологічних проблем дослідження стартапів є відсутність єдиного підходу у визначенні основних характеристик цього економічного феномена. Дійсно, в господарської практиці різних країн світового господарства стартапи ідентифікують по ряду аспектів з позицій, що суттєво розрізняються.

Отже, наведемо характерні риси стартапу, які найбільш часто зустрічаються у дослідженнях науковців різних країн:

1. Недавній проект команди однодумців з непохитною вірою в реалізацію задуманого.

2. Принципова новизна та оригінальність проекту.

3. Проект спрямований на швидке вирішення актуальних проблем у науковій, технологічній, екологічній, культурній та інших сферах, а тому, потенційно охоплює велику аудиторію фінансово спроможних, зацікавлених споживачів продукту чи послуги.

4. Ретельно підготовлений економічний проект для презентації з метою отримання інвестицій [5, с.282].

Вказані риси стартапов, дослідження визначення стартапа і інноваційного проекту дає можливість зробити висновок, що в основі стартапа знаходиться інноваційний проект, що розглядається в таких аспектах:

- форма цільового управління інноваційною діяльністю;
- процес здійснення інновацій;
- комплект документів [6, с. 388].

Отже на думку автора, стартап – новостворена організація, (можливо, не зареєстрована юридично), яка знаходиться на стадії розвитку і будує свою діяльність на основі інноваційного проекту. Для сучасної форми стартапа характерні: інтернаціональність, незалежність, відкритість, вихід за рамки однієї структури.

Література

1. ДСТУ ISO 10006:2005 (ISO 10006:2003, IDT) Національний стандарт України. Системи управління якістю. Настанови щодо управління якістю в проектах – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://metrology.com.ua/download/iso-iec-ohsas-i-dr/61-iso/281-dstu-iso-10006-2005

2. Товб А. С., Ципес Г. Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт / А. С. Товб, Г. Л. Ципес. – 2-е изд., стер. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 240 с.

3. Харрингтон Д. Х. Совершенство управления проектами: искусство совершенствования упр. проектами: пер. с англ. / Дж. Харрингтон, Т. Макнеллис; с предисл. С. Хатченса-мл. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 229 с.

4. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент. Теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.

5. Кравець І. В. Стартап : теоретичний, практичний та правовий аспект / І. В. Кравець // Інтелектуальна економіка : глобальні тенденції та національні перспективи : Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Житомир : ЖНАЕУ, 2016. – С. 274-284.

6. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. Учебник для вузов, 6-е изд. — СПб. : Питер, 2008. – 448 с.

Литинская А. В.
магистр,
Katarzyna Czech
PhD.
Экономический университет в Катовице (Польша)

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ XXI ВЕКА

В современном мире инновация ассоциируется с источником конкурентного преимущества, высокой эффективностью и долговечностью организации. Однако, сама инновация или придумка, основанная на новой, стоящей и практичной идеи, не имеет существенной стоимости. Временами наоборот, подготовка к реализации задумки требует огромных финансовых потоков и человеческих ресурсов. Влияние на эффективность может иметь только коммерциализация инновации. Отсеивание идей, тщательная оценка и выбор тех самых, обещающих успех, имеющих возможность реализоваться на рыночной практике, то беж процессы в современном предпринимательстве дают размах инновациям.

Проведенное исследование ясно показывает, что процесс коммерциализации инноваций, заключается в предоставлении новых продуктов или услуг, а также в знании того, как сделать это, и в сочетании с постоянным потоком тайной информации о конкурентах является источником выживания для организации [1, с.54].

Чем более инновационный продукт, тем более вероятно выживание, инновационная стратегия положительно коррелирует с увеличением продаж. Недавно проведенного исследования указывают на то, что процессы инноваций не являются отдельной, изолированной конструкцией. Факторный анализ, осуществленный на основе данные от 606 организаций доказывает, что инновации могут создать одно измерение наряду с предпринимательством [2, с.18].

С точки зрения объема коммерциализации идей, есть два существенных вида инноваций: постепенное и радикальные. Новаторское или радикальное нововведение – совершенно новая идея, продукт или услугу на рынке, и может представлять опасность (отказ от целевой группы клиентов) и, как следствие, потери финансовой ликвидности. Инновации постепенные касаются существующих продуктов и услуг, и являются относительно менее рискованными.

В предыдущих исследованиях было предложено типологию с описанием четырех типов инноваций: (а) архитектурные инновации (разработка новых продуктов и реализация их на совершенно новых рынках), (б) инновации, основанные на создание нишу, (в) регулярные нововведения (изменения, реализованные на основе технических разработок), (d) революционное инновации (внедрение прорывных продуктов на существующих рынках) [3, с.51-55].

С точки зрения воздействия инноваций на эффективность организации, инновации подразделяются на три группы: технологические инновации, в результате использования последние доступные технологии, технические – связанные с основным организационными функциями и административные – характерны для систем общественных организаций.

Вышеупомянутое рассмотрение инноваций в сочетании с предпринимательством имеет свои причины – инновация является одним из важнейших факторов принятия решения о риске. Фактор наиболее сильно связанный с развитием инновационного предприятия может включать в себя специализацию, трансформация в руководстве, сотрудничество с другими организациями, генерирующего знания и реализацию инноваций. В свою очередь, обстоятельства, отрицательно влияющие на уровень инновации: пассивный стиль управления, формализация и давление администрации.

Инновации могут вытекать из эксперимента и могут быть связаны с исчерпанием технологий и поиском новых [4, с.513-535]. Потенциально в малых фирмах по сравнению с крупными предприятиями, более высокий уровень инноваций и эффективность реализованных инноваций выше. Стратегическая ориентация направлена на развитие инноваций и тщательно разработанную структуру, как следствие, развитие инновационной культуры. Поэтому стоит присмотреться к понятию стратегической инновации.

Литература

1. Shane S. (2003), A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus, Edward Elgar Publishing, Northampton.
2. Simon M., Zahra S. (1994), The Strategy and Performance of Independent and Corporate-Sponsored New Ventures [w:] Frontiers of Entrepreneurship Research, ed. by W. Bygrave, S. Birley, N. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R. Keely, W. Wetzel, Babson College, Babson Park.
3. Dyduch W. (2013), Twórcza strategia organizacji, WUE, Katowice.
4. Camelo-Ordaz C., Fernandez-Alles M., Ruiz-Navarro J. (2012), Came the Intrapreneur and Innovation in Creative Firms, “International Small Business Journal” August, Vol. 30, No.

Веко Р. В.
аспирант
УО «Белорусский государственный экономический университет»
(Республика Беларусь)

ПЕРЕХОД ПРЕДПРИЯТИЙ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕГРАЦИИ С НАУЧНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

В условиях усиливающейся конкуренции среди производителей крупные промышленные организации должны научиться быть инновационными. Иначе они просто не выживут. Для многих компаний это означает перерождение. Кроме того, в современном мире конкурируют уже не организации, а различные объединения предприятий.

Инновационные альянсы как одна из разновидностей объединений чрезвычайно актуальны в современных условиях поскольку даже крупные предприятия не всегда способны в одиночку нести затраты по ведению научно-технических исследований и внедрению инноваций. В спектре организационных форм альянсы занимают промежуточную ступень между неформальной кооперацией и полным слиянием. При этом государство поддерживает научно-технический сектор и систему образования, обеспечивает свободный доступ к результатам научных исследований в государственном секторе, создает условия для их коммерческого использования. Бизнес берет на себя коммерческий риск работы на рынке инновационной продукции [1, с.53].

Инновационные альянсы являются устойчивыми объединениями предприятий с научно-исследовательскими и образовательными учреждениями на основе соглашения о совместном финансировании НИОКР, разработке или усовершенствовании выпускаемой продукции. Альянсы направлены на решение долгосрочных коммерческих задач, связанных с распространением новых технологий, и преследуют цель разделения расходов и уменьшения рисков. Каждый из участников вносит свой вклад в виде материальных или интеллектуальных ресурсов и получает право на свою долю интеллектуальной собственности, обусловленную договором.

Преимущество такого альянса заключается в сохранении юридического лица и распределении рисков между участниками. Создание альянса является одним из наиболее быстрых и эффективных путей реализации инновационной стратегии и рассматривается как основной метод при формировании корпоративной стратегии [2, с.58].

Анализ литературы, посвященной стратегическим альянсам, позволяет выделить следующие мотивы создания подобных объединений:

- ведение совместных научно-исследовательских работ помогает снизить финансовые барьеры, с постоянно растущей стоимостью разработок;
- создав альянс, партнёры получают возможность обмениваться уже накопленными знаниями;
- более эффективное совместное освоение нового сегмента рынка, если товар или услуга являются принципиально новыми;

- синергетический эффект.

При подготовке создания инновационных альянсов необходимо определить роль организаций в корпоративной стратегии, постановка целей, определение методов и критериев для выбора партнеров по альянсу, распределение ролей в процессах принятия управленческих решений и в распределении полученного дохода.

Особенно это важно сегодня, когда конкуренция перешла на новый уровень, т.е. когда конкурируют уже не отдельные предприятия, а объединения организаций. Оценка внутренних способностей и ресурсов предприятия, планирующего создание альянса, предполагает анализ: опыта, финансовых и трудовых ресурсов, технологий, процессов передачи знаний, скорости обработки информации и т.д.

Для эффективной реализации стратегии предприятия необходимо, чтобы функционирование альянса было направлено на достижение тех целей, которые предприятие считает приоритетными. С этой целью требуется проанализировать бизнес-модель предприятия и определить, на каких этапах альянс мог бы быть создан для увеличения конкурентных преимуществ, усиления позиции в отрасли и поиска новых рынков сбыта [2, с.103].

В целях создания инновационных альянсов предлагается на региональном уровне применять такую форму стимулирования как инновационные гранты. В качестве источника финансирования инновационных грантов возможно рассмотреть вопрос выделения части ресурсов из средств региональных инновационных фондов.

Таким образом, эффективное управление взаимодействием предприятий в инновационном процессе на основе формирования инновационных альянсов позволит повысить конкурентоспособность самих предприятий, и, как следствие, конкурентоспособность регионов, в которых расположены данные предприятия.

Литература

1. Гунин В. Н. и др. 17-Модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». – М. : «ИНФРА-М»,1999. – 328 с.

2. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 332 с.

3. Дорина, Е. Б. Инструменты и механизмы государственного регулирования институциональных преобразований как основы инновационного развития национальной экономики // Россия : тенденции и перспективы развития. – 2013. – №8. – С. 24-27.

4. Гончаров В. В. Наука в инновационной системе Беларуси : функциональный аспект / В. В. Гончаров // Наука и инновации. – 2007. – № 6. – С. 57-62.

5. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 г. – Минск : Юнипак, 2004. – 200 с.

Григор'єва С. В.
аспірант
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
(Україна)

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ КОНСОЛІДАЦІЇ КАПІТАЛУ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИМИ КОМПАНІЯМИ В УКРАЇНІ

Консолідація капіталів, потреба, яка настільки гостро відчувається сьогодні в Україні, передбачає вироблення загальної стратегії розвитку виробництва й збуту між компаніями, що вже співробітничають. Зрозуміло, розв'язання цього питання являє собою певний вибір між різними варіантами збереження виробничої й комерційної самостійності компаній, що розглядають можливості поглиблення кооперації в цих ключових сферах своєї діяльності.

У цьому зв'язку особливої уваги заслуговують ті можливості консолідації, які відкриваються при переході таких компаній до вертикально-інтегрованих форм взаємодії між собою. У самому загальному вигляді ці можливості можуть бути згруповані по трьом основним напрямкам:

1) у контексті зміцнення такими компаніями свого місця на ринку, що неминуче виникає в результаті узгодження їх планів і координації діяльності;

2) розширення ресурсної бази, поштовхом для чого можуть служити об'єднання зусиль добувних і переробних виробництв, що узгоджують власну цінову й збутову політику;

3) скорочення невизначеності, що неминуче супроводжує неузгоджені дії технологічно зв'язаних між собою виробництв.

З погляду вертикальної інтеграції як організаційної форми, що знімає цілий комплекс протиріч між взаємодіючими сторонами, найважливішу роль тут відіграє зниження витрат, обумовлених організаційними й управлінськими відмінностями структур, що інтегруються. Ці витрати можуть розглядатися в контексті вихідного стимулу при ухваленні стратегічних рішень менеджментом компаній-партнерів. Однак цей стимул не може розглядатися не тільки як єдиний, але, часто, і основний.

Більше того, у ряді випадків, зняття адміністративних бар'єрів у результаті утворення вертикально-інтегрованих структур «компенсувалося» виникненням специфічної бюрократичної управлінської ланки у вертикально-інтегрованих компаніях (ВІК), саме існування якої не може оцінюватися поза контекстом трансакційних витрат.

Разом із тим, принципово важливою для формування організаційної структури ВІК є опора на ті переваги компаній, що утворюють ВІК, які вони мають. У такому разі розвиток цих переваг виступає фактором навіть більш значущим для стратегії ВІК, ніж простий облік вигід і витрат, з якими вона стикається при інтеграції.

Такий підхід звичайно пов'язують із ресурсною теорією й представляють її як концепцію, що пропонує розглядати підприємство у вигляді своєрідного портфеля ресурсів і можливостей. Уміло оперуючи цими можливостями

підприємство виявляється здатним гарантувати власне розширене відтворення на ринку.

Незважаючи на відсутність у цій теорії «твердого організаційного ядра», вона відкриває значні перспективи для формування дослідницьких програм, орієнтованих на розв'язання конкретних проблем, що виникають перед вертикально-інтегрованими структурами. Особливо у тих випадках, коли проблема подальшого зростання таких компаній стикається з необхідністю вибору між альтернативними підходами при формуванні їх корпоративних стратегій.

У даному разі варто зважати на ту обставину, що вертикальна інтеграція виступає як інституціональне середовище, що дозволяє реалізуватися ресурсним перевагам компаній, які утворюють ВІК, за рахунок одержання додаткової вигоди від такої форми співробітництва між ними. Аналіз цих переваг дозволяє деяким авторам виявляти синергетичний ефект у вертикальній інтеграції [1, с.166-167] і конкретизувати його дію в такому вигляді:

- розширення виробничо-технологічних зв'язків між структурами ВІК;
- спільне використання ресурсів, минаючи механізми ринкового обміну;
- об'єднання капіталів для досягнення взаємно значимих цілей і зниження витрат;
- зняття взаємних адміністративних і організаційних бар'єрів, що безпосередньо впливають на формування трансакційних витрат;
- мінімізація негативного впливу з боку економічного оточення.

Уважається, що ці позитивні сторони інтеграції визначають і конкурентні переваги ВІК, у тому числі й на зовнішньому ринку [2, с.149].

Особливо варто зазначити, що в такому разі ВІК дозволяє досягати позитивного результату не за рахунок підпорядкування інтересів одного підприємства іншому, а через узгоджену реалізацію їх переваг. При цьому самі ці переваги реалізуються на організаційній основі зміцненої інтеграції між підприємствами, які володіють певними конкурентними перевагами.

Література

1. Нечаєва І. А. Оцінка синергетичного ефекту від створення вертикально-інтегрованих структур / І. А. Нечаєва // Вісник ДДМА. – 2012. – № 1. – С. 166-171.

2. Молдован О. О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України / О. О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2. – С. 145-151.

Камаран Али Хассан
аспирант
Одесский национальный экономический университет
(Иракский Курдистан)

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

В условиях экономической самостоятельности перед Украиной особенно остро стоит проблема нехватки первичных энергоресурсов. Она связана с ограниченностью их разведанных запасов, а также с низкой эффективностью работы объектов нефтегазового комплекса, использования его производственного потенциала и внедрения в хозяйственную практику энергосберегающих технологий, что делает Украину зависимой от стран-поставщиков нефти и газа, таких, как Россия, Туркменистан, Азербайджан и др.

Основные отличия нефтегазового комплекса Украины и Иракского Курдистана заключаются в том, что предприятия Украины работают на давальческом сырье, в то время как Курдистан имеет собственные месторождения нефти.

Кроме того, в Украине в наличии производственные мощности, в разы превышающие объемы, как перерабатываемого сырья, так и необходимой готовой продукции, в то время, как производственных мощностей нефтеперерабатывающих предприятий Иракского Курдистана недостаточно для добываемого объема нефти. Общим для предприятий нефтегазового комплекса Украины и Иракского Курдистана выступает необходимость привлечения инвестиций. Можно сформулировать следующие особенности инвестирования в нефтегазовый комплекс:

а) высокий уровень процента за кредит делает кредитование невыгодным для отрасли;

б) в связи с изменениями в организационных формах нефтегазо-добывающие предприятия имеют возможность перераспределять финансовые ресурсы внутри компании;

в) помимо традиционных методов инвестирования предприятия отрасли используют для привлечения не только ресурсы населения и коммерческих структур, но и капитальные вложения со стороны иностранных инвесторов;

г) получила развитие конкурсная система размещения государственных инвестиционных ресурсов;

д) программа стимулирования отечественных и иностранных инвесторов в экономику Украины под государственные гарантии и страхование позволяет увеличить объемы будущих инвестиций;

е) расширяется практика привлечения иностранных инвесторов через аукционы;

ж) одним из направлений сотрудничества с Украиной является совместное освоение новых месторождений иностранными компаниями – победителями конкурсов (тендеров) на право их разработки;

з) финансовый лизинг, как одна из форм ресурсосбережения, представляет интерес для предприятий отрасли;

и) процесс акционирования и приватизации как один из методов инвестирования имеет важное значение для повышения эффективности нефтегазового комплекса Украины [1, с.100].

В будущем нефтегазовый комплекс должен стать одним из комплексов с чрезвычайно высокой степенью концентрации капитала и производства. Необходимым условием стратегического инновационного прорыва в ТЭК Украины является построение соответствующего механизма его реализации, который формируется на долгосрочных прогнозах социально-экономического и инновационно-технического развития, долгосрочной инновационной политике и энергетической стратегии.

В случае создания благоприятствующего инвестиционного климата в стране, Украина до 2030 г. за счет энергосбережения и увеличения добычи традиционных и нетрадиционных ресурсов способна достичь уровня полного самообеспечения собственным газом. Одностороннее использование рыночного механизма в нефтедобывающей отрасли проявляется в стремлении современных пользователей недр получать максимально возможную выгоду от использования природных ресурсов, игнорируя при этом интересы населения территорий, на которых расположены нефтедобывающие предприятия.

Литература

1. Краснюк М. Т. Досвід та проблеми іноземного інвестування у нафтогазовий комплекс України / М. Т. Краснюк // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції „Теорія управління : стан та перспективи". – К. : КНЕУ, НТУУ „КПІ". – 2000. – С. 100.

Меглей В. І.
аспірант
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича (Україна)

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аграрні підприємства займають особливе місце в національній економіці, виконуючи багато функцій: гарантування продовольчої безпеки країни, формування експортних надходжень валюти, забезпечення сировиною суміжних секторів тощо. З іншого боку, аграрне виробництво перебуває під впливом природно-кліматичних факторів і безпосередньо задіяне у екологічній системі. Тож, на перший погляд, може здатися дивним, що аграрний сектор, будучи майже елементом природи, здійснює в Україні третину усіх забруднюючих викидів. Це визначає високу актуальність питань екологізації аграрного виробництва та функціонування аграрних підприємств. Дослідження цієї проблеми не нове (див., наприклад, [1-4], проте вона залишається остаточно невирішеною і нині.

Серед причин значного рівня екологічних ризиків в аграрному секторі варто зазначити: 1) значну частку господарств населення у виробництві валової продукції сільського господарства (44,9 % за даними 2015 р. [5]), які не акцентують достатньо уваги на питаннях екології, а концентровані на підсобному виробництві як формі виживання; 2) недостатні фінансові можливості аграрних підприємств для підвищення рівня екологічної безпеки виробництва (за даними 2015 р. 11,1 % аграрних підприємств залишалися збитковими [5], хоча це й один із найнижчих показників збитковості за роки незалежності). Також, крім економічних, варто зазначити соціально-психологічні причини, зокрема зневажливого ставлення до природи як психологічний спадок радянського періоду розвитку виробництва без врахування антропогенного навантаження.

Щодо форм екологічно-небезпечного впливу, то крім викидів в атмосферу чи водні басейни, надлишкового використання хімічних засобів, забруднення ґрунту, ерозії, ущільнення ґрунту важкою технікою, засолення, заболочування та ін., які можна вважати «видимими» (як оку людини, так і спеціальним засобам), потенційну загрозу становлять інші фактори, інколи навіть невидимі або вплив яких на сьогодні непередбачуваний. Так, відомий негативний вплив відсутності сівозмін, зростання у структурі посівних площ частки рослин, які виснажують ґрунт тощо, водночас вплив генетично модифікованих рослин (серед яких переважають соя та кукурудза) на сьогодні вивчений недостатньо, тож може створити проблеми у майбутньому.

Звісно, на цьому етапі розвитку суспільства використання тільки природного типу родючості нездатне забезпечити населення продуктами харчування та суміжні сектори сировиною у необхідному обсязі. Але простий природоохоронний тип сільськогосподарського виробництва повинен перейти у розширене відтворення природної родючості, тобто природополіпшуючий тип на засадах концепції сталого розвитку, яка передбачає збалансоване врахування

як економічної, так і соціальної й екологічної складової, включаючи екологізацію функціонування аграрних підприємств.

Екологізація аграрного виробництва може бути визначена як система загальнодержавних, галузевих та регіональних заходів, спрямованих на впровадження у практику сільськогосподарського виробництва принципово нових, екологічно безпечних видів техніки, технологій та організації виробництва, способів і методів функціонування аграрних та агропромислових комплексів з метою раціонального використання природних ресурсів, їх збереження, відтворення і підтримання динамічної екологічної рівноваги в навколишньому середовищі, виробництва безпечних для здоров'я людини харчових продуктів та гармонізації взаємовідносин у системі «агробізнес-суспільство-природа» [3].

Основним принципом екологізації функціонування аграрних підприємств є системний підхід, який ґрунтується на збалансуванні техніко-технологічних, господарських, управлінських, фінансових підсистем. Тож необхідно створити (активізувати) відповідну систему контролю за дотриманням екологічних вимог в аграрному виробництві, організації екологічного моніторингу стану аграрних природних ресурсів, проведення екологічної паспортизації аграрних підприємств, з одного боку, та ринкових регуляторів зміни пріоритетів у розподілі ресурсів і напрямів вкладень в аграрне виробництво (пільг, кредитної підтримки тощо), з іншого боку. Так, природоохоронну функцію витрат можна побачити на прикладі органічного виробництва. Іншими напрямами вважаємо доцільність стимулювання збалансованого розвитку рослинництва й тваринництва в українських аграрних підприємствах. Також значна територіально-просторова протяжність України змушує говорити про необхідність урахування регіональних особливостей агроекосистем (з специфікою вимог районування, рельєфу, клімату тощо).

Література

1. Лопатинський Ю. М. Екологічні аспекти аграрного підприємництва / Ю. М. Лопатинський, Т. Л. Шкабара, О. М. Заремська // Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2001. – Випуск 2. – С. 197-201.
2. Зінчук Т. О. Екологізація аграрного виробництва в Україні : сучасний стан та перспективи розвитку в умовах європейського вибору / Т. О. Зінчук // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка та менеджмент. – 2008. – Випуск 4(28). – С. 135-143.
3. Ходаківська О. В. Екологізація аграрного виробництва : монографія / О.В. Ходаківська. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 350 с.
4. Купинец Л. Е. Экологизация продовольственного комплекса : теория, методология, механизмы : монография / Л. Е. Купинец. – Одесса : ИПРЭЭИ НАН Украины, 2010. – 712 с.
5. Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

Оксенюк С. Г.
аспірант
Університет економіки та права «КРОК» (Україна)

ВДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК УМОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

На сучасному етапі державотворення Україна не може залишатися осторонь світових інтеграційних процесів, оскільки це створює умови розвитку національної економіки через підвищення конкуренції виробництва, отримання досвіду нових технологій, доступ до нових ринків. А проте є й певні негативні наслідки таких процесів, які повинні враховуватися. Зниження конкурентоздатності національної економіки та її відносна відкритість може призвести до монополізації ринків іноземним капіталом та виробником, коли держава буде розглядатися виключно в контексті постачальника дешевої сировини та робочої сили. Через це пріоритетним завданням державної політики, яке обумовлено сьогоденням, повинен бути комплекс заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної інноваційної системи, підтримки кластерних ініціатив, заохочення та стимулювання розвитку кластерів, стимулювання виробництва високотехнологічної інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості. Кластерна політика, яка є частиною державної економічної політики, являє собою систему державних та громадських заходів та механізмів підтримки кластерів та кластерних ініціатив, що покликані забезпечити підвищення конкурентоспроможності регіонів, підприємств кластеру, розвиток інституцій, що стимулюють формування кластерів та впровадження інновацій.

Вивчення показників застосування інновацій в промисловості України свідчить про вкрай низьку динаміку зростання кількості підприємств, які є інноваційно активними. Теж саме можна сказати й про фінансування інноваційної діяльності, зокрема, якщо у 2011 р. загальний обсяг фінансування склав 14,3 млрд. гривень [1, с.174], то в 2015 р. підприємства витратили 13,8 млрд., що, з урахуванням темпів інфляції та девальвації національної валюти, не дозволяє говорити про розвиток та перспективи. При цьому основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн. грн. (або 97,2 % загального обсягу витрат на інновації). В той же час . Кошти державного бюджету отримало 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн. грн (0,7 %); кошти вітчизняних інвесторів отримали 9 підприємств, іноземних – 6, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн. грн. (1,9 %) [2].

Характерною особливістю розвитку кластерів в Україні є орієнтація більшості перспективних кластерів на традиційні галузі промисловості – легку промисловість, будівництво, АПК, металургію, а для європейських країн притаманні високотехнологічні інноваційні кластери у галузях машино-будування, біофармацевтики, електроніки. Так, основою розвитку інноваційних кластерів виступає пряме державне фінансування технопарків, індустріальних

парків та бізнес-інкубаторів, але визнаємо, що наразі в Україні забезпечити частку бюджетних асигнувань в таке фінансування на рівні таких країн як Франція, Німеччина, Нідерланди, неможливо [3]. Між тим, кластерна політика держави не зводиться лише до фінансування, а полягає, у тому числі, у законодавчому та нормативному регулюванні; сприянні розвитку інноваційної інфраструктури; формуванні або призначенні інституцій, відповідальних за реалізацію кластерної політики держави; визначенні системи оцінювання результатів функціонування кластерів, та здійсненні досліджень перспектив розвитку кластерів; розробці та реалізації кластерних програм; впровадженні ефективних механізмів взаємодії промислових підприємств, науково-дослідних, освітніх організацій та органів державної влади, у тому числі через систему електронного урядування та створення онлайн-послуг.

Варто відзначити, що ключовими принципами ефективності державної політики розвитку кластерів є:

- створення кластерних ініціатив у пріоритетних для держави напрямах, які мають найбільший інноваційний та виробничий потенціал;
- забезпечення високої гнучкості кластерної програми та можливість її адаптації до змін, зокрема, соціально-економічних, технологічних, тощо;
- підтримка має надаватись обмеженій кількості інноваційних кластерів, на основі вивчення та аналізу показників, які вони демонструють;
- зосередження уваги на залученні до кластерів малих та середніх інноваційних підприємств, які в усьому світі є найважливішими генераторами інновацій у промисловості;
- забезпечення науково-дослідною базою для досліджень у рамках кластерів та впровадження інновацій, участь держави у здійсненні досліджень щодо економічної доцільності розробки того чи іншого інноваційного продукту та перспектив його комерціалізації;
- визначення чітких критеріїв вимірювання поточних та кінцевих результатів діяльності кластерів, встановлення індикаторів виконання запланованих показників як на рівні окремих кластерів, так і на рівні програми в цілому [4].

Література

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2011 р. : Статистичний збірник. – Київ : ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305 с.

2. Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2015 році: Доповідь / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u /publnauka_u.htm

3. Мазур О. А. Технологічні парки. Світовий та український досвід / О. А. Мазур, В. С. Шовкалюк. – К. : Вид-во "Прок-бизнес", 2009. – 70 с.

4. "Щодо державної політики підтримки розвитку інноваційних кластерів у промисловості України" : Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1069/

Паньков О. Б.
аспірант
Національний політехнічний університет «Київський політехнічний інститут»
(Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день Україна знаходиться у стрімкому розвитку ринкових відносин. Сформованими є ринкові умови господарювання, де ключову роль відведено інвестиційним.

Однак в світлі розвитку останніх подій в Україні інвестиційна активність скорочується, що свідчить про неефективність механізму інвестиційної діяльності як на рівні підприємства так і на рівні національного господарства в цілому.

Наприклад, згідно даних Державної служби статистики прямі інвестиції в Україну станом на 01.01.2014 р. становили 57 056, 4 млн. доларів США, станом на 01.01.2015 р. – 45744,8 млн. доларів США, станом на 31.12.2015 р. – 43 371,4 млн. доларів США [1]. Тобто чітко прослідковується тенденція зменшення інвестиційної активності, що є недопустимою та такою, що потребує вжиття рішучих змін та удосконалення механізму інвестиційної діяльності

Найважливішим питанням для інвесторів є те , що вкладання коштів в якості інвестиції є відповідальне економічне рішення, оскільки результат, який очікується в кінцевому випадку може бути не досягнутий, а саме від нього залежить подальший розвиток підприємства, перш за все його операційний прибуток.

Для уникнення негативних наслідків та досягнення бажаного результату для підприємства необхідним є забезпечення належного функціонування механізму інвестиційної діяльності підприємства.

На нашу думку, доцільно було б охарактеризувати поняття механізму інвестиційної діяльності підприємства як сукупність та взаємозв’язок таких складових як організаційне забезпечення, правова захищеність, мотивація (що має економічну та інституціональну складову) , що при паралельному і правильному застосуванні є запорукою розробки і реалізації інвестиційних рішень.

Однією із вагомих складових забезпечення функціонування механізму інвестиційної діяльності підприємства є його організаційне забезпечення. Організаційне забезпечення функціонування механізму інвестиційної діяльності полягає в забезпеченні взаємодії, розподілу ролей і відповідальності, визначення відповідальності за прийняття рішень, забезпечення ефективного розподілу інформації, забезпечення гнучкості використання інвестиційних ресурсів.

Щодо мотиваційного блоку як однієї із складових механізму забезпечення інвестиційної діяльності підприємство, то умовно він подільний на дві складові:
- економічна (мотивація накопичення власних інвестиційних ресурсів і

використання їх в інвестиційному процесі, мотивація альтернативного здійснення реального чи фінансового інвестування, мотивація здійснення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, мотивація здійснення інвестицій на вітчизняному і закордонних ринках [2, с.35]).

Інституціональна (неекономічна), характерним для даної мотивації прийняття інвестиційних рішень є те, що кожне підприємство вправі самостійно приймати рішення з приводу формування та здійснення політики управління персоналом, формування загальної мети та стратегії підприємства.

Дуже часто даний вид мотивації є недооціненим, однак саме він є найбільш дієвим наприклад у соціальному розвитку персоналу підприємства. Певну роль в складі цієї групи інвестиційної мотивації відіграють також екологічні, інноваційні, етичні і політичні мотиви, які пов'язані із здійсненням господарської діяльності підприємств.

Із стрімким розвитком інвестиційної діяльності в Україні широко постає питання правового регулювання інвестиційних відносин. На сьогодні діючий Господарський кодекс України врегульовує лише деякі аспекти діяльності підприємств, однак інститут інвестиційного права існує лише на примітивному рівні, що є істотним недоліком та негативною особливістю функціонування механізму забезпечення інвестиційної діяльності підприємства. Іноземний інвестор на 100 % повинен бути впевнений, що вкладені кошти в розвиток українського підприємства у вигляді інвестиції принесе бажаний результат, а Україна як правова держава надасть йому правові гарантії, які чітко будуть передбачені та врегульовані законодавством України.

Вважаємо, що подальше удосконалення, розвиток та застосування вище зазначених особливостей функціонування механізму забезпечення інвестиційної діяльності підприємства стане практичною моделлю застосування для суб'єктів інвестиційної діяльності і дасть їм можливість врахувати всі аспекти при розробці інвестиційних проектів та встановити порозуміння між ними.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані – [Держстат України, 1998-2016]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 24.07.2016)

2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 448 с.

Репушевская Ю. О.
аспирант
Одесский национальный экономический университет (Украина)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕКАПИТАЛИЗАЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время отечественные предприятия подъёмно-транспортного машиностроения находятся в тяжёлом финансово-экономическом состоянии. Причины существенного снижения конкурентоспособности выпускаемой ими продукции заключаются, на наш взгляд, в неумении корректно организовать логистику и отсутствии налаженной системы кооперации. Актуальным в этой связи является прогнозирование инвестиционных возможностей, на которые могут рассчитывать предприятия тяжёлого машиностроения для проведения процедур реструктуризации.

Целью исследования является характеристика особенностей использования финансово-кредитных инструментов в процессе проведения процедур реструктуризации машиностроительных предприятий Украины.

На наш взгляд, процесс рекапитализации представляет собой размыкание круга неплатёжеспособности и возобновление самовозрастания стоимости собственного капитала предприятия. Для активизации указанного процесса на финансово неблагонадёжном предприятии, в бизнес-плане необходимо осуществить прогноз инвестиционных возможностей, на которые может рассчитывать управленческий персонал машиностроительного предприятия. Рассмотрим особенности привлечения заёмного капитала для финансирования обновления производственной базы краностроительного предприятия, которое в соответствии с планом санации будет перепрофилировано в дистрибьютерский центр.

Предположительный размер инвестиций при использовании зарубежных технологий составит порядка 21 млн. дол. США. Учитывая существенный размер необходимых инвестиций, и практически полное отсутствие возможностей привлечения инвестиционных кредитов в Украине в силу нежелания банков предоставлять такие кредиты в связи с кризисным развитием отечественной экономики, рассмотрим несколько вариантов привлечения долгосрочного финансирования на приобретения оборудования за границей:

1. привлечение долгосрочного целевого финансирования с участием экспортно-кредитных агентств (ЭКА);
2. привлечение долгосрочного целевого финансирования с участием экспортно-кредитных агентств с применением финансового лизинга;
3. классический инвестиционный кредит на покупку оборудования за рубежом.

Охарактеризуем особенности привлечения долгосрочного целевого финансирования с участием экспортно-кредитных агентств (ЭКА). Принцип работы ЭКА заключается в страховании (покрытии) риска экспортера и одновременно в снижении стоимости привлечения долгосрочного

финансирования для импортера. Иными словами, путем хеджирования нерыночных рисков уменьшается премия за риск в структуре процентной ставки по кредиту, тем самым, импортер получает возможность привлекать более выгодное финансирование за рубежом.

Преимущества варианта финансирования посредством ЭКА состоит в следующем: 1.возможность реализовать инвестиционный проект, привлекая финансирование по более низким процентным ставкам по сравнению с классическим кредитом; 2. возможность избежать нарушения валютного законодательства, в частности, п. 3 Постановления НБУ № 136 от 24.03.1999 (в редакции от 16.06.2016) "Инструкция о порядке проведения контроля за экспортными, импортными операциями". Указанная норма касается необходимости 100% оплаты за импортную продукцию в течении 180 дней от даты аванса, в случае если поставка осуществляется на условиях отсрочки платежа. В данном случае нарушение не происходит, так как оплата за продукцию осуществляется иностранным банком, фактически деньги не пересекают границу.

Преимущества варианта финансирования посредством такого финансово-кредитного инструмента, как финансовый лизинг, состоит в следующем:1. лизингополучатель, приобретая, по сути, в долгосрочную аренду оборудование, получает возможность оптимизировать систему налогообложения, так как лизинговые платежи увеличивают сумму расходов предприятия, уменьшая финансовый результат до налогообложения; 2. в случае наступления неблагоприятных условий для предприятия, законом о «Финансовом лизинге» предмет лизинга защищен от возможных претензий на него со стороны третьих лиц (в т.ч. кредиторов).

Исходя из заданных параметров, эффективная процентная ставка при привлечении долгосрочного целевого финансирования с участием экспортно-кредитных агентств составит 7,65 %. При участии лизинговой компании (аффилированной с банком, предоставляющим финансирование) процентная маржа соответственно увеличивается на размер премии лизинговой компании. Для расчета используется средняя маржа в 2 % годовых. Таким образом, реальная (эффективная) стоимость финансового лизинга составит порядка 10,33 %. В случае акцепта привлечения заемных средств в форме инвестиционного кредита в Украине эффективная ставка составит 13,18 %.

Анализ показал, что стоимость инвестиционного проекта с применением финансового лизинга составляет порядка 25,3 млн. долл. США, что почти на 1,3 млн. долл. США выше стоимости проекта при прямом привлечения долгосрочного финансирования с участием ЭКА. При этом классический инвестиционный кредит без привлечения "третьих компаний" в результате имеет наивысшую стоимость (27 млн. долл. США).

В условиях наличия высоких политических рисков в Украине, наиболее перспективным вариантом для финансирования перепрофилирования деятельности машиностроительных предприятий является долгосрочное целевое финансирование с участием ЭКА. Однако, при выборе проекта, также стоит учесть особенности и преимущества каждой из схем в отдельности.

Салавеліс Д. Є.
здобувач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ВЕКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ GROUP BUZZI UNICEM

Розглянуто вектор сталого розвитку компанії в стратегічному управлінні. Ідеї трансформаційного вектору сталого розвитку компанії Group Buzzi Unicem, їх втілення та поліпшення конкурентоспроможності потенціалу визначені в звітах про сталий розвиток транснаціональної Групи [1]. Отже, в Україні стратегічна мета розвитку визначається в стратегії сталого розвитку: «Вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою і з передовими інноваціями [2]. В контексті сталого розвитку країни компанія Group Buzzi Unicem розвиває виробництво будівельних матеріалів на підприємствах України.

Сталий розвиток Group Buzzi Unicem є процесом корпоративної стратегії за умовами трансформації потенціалу в бік підвищення ефективності функціонування компанії. Компанія Group Buzzi Unicem має статутний капітал 123 636 658,80 EUR и котирується на італійській фондовій біржі Borsa Italiana S.p. A., ISE. До складу компанії Group Buzzi Unicem входить Dyckerhoff GmbH, разом вони створюють могутній конгломерат з виробництва цементу, товарного бетону та інертних компонентів. Види діяльності Group Buzzi Unicem ведуться довкола основної діяльності підприємств у Італії, Німеччині, США, Люксембурзі, Чехії, Польщі, Росії та Україні.

Економічне зростання світового виробництва цементу, товарного бетону, інертних компонентів протягом 2013-2015 рр. носило різнобічний характер. В країнах світу з розвиненою економікою було збільшення обсягів виробництва, поліпшення ринкового потенціалу, прискорення темпів річних оборотів коштів, незважаючи на деякі ознаки уповільнення в США (за сучасних умов ринкової економіки слабкий результат спостерігався у другій половині 2015 р.).

Розглядаючи світові тенденції ринку цементу, товарного бетону, інертних компонентів, відзначимо таке: зросли інвестиції в будівництво, в якому є попит на цемент й бетон, технології виробництва яких тісно пов'язані між собою. Так, зростання інвестицій спостерігалось у США в 2015 р. в секторі будівництва житлової нерухомості. У Німеччині в 2015 р. інвестиції стабілізувалися в 2014 р. В Італії в 2015 р. інвестиції були скороченні у секторі будівництва житлової нерухомості за винятком робіт з перепланування житлових об'єктів.

Світові тенденції ринку цементу, товарного бетону, інертних компонентів в країнах Східної Європи несхожі. Отже, в 2014-2015 рр. у Росії спостерігався економічний спад, який привів до уповільнення розвитку будівельної галузі. У Польщі зростання економіки визначило рівень інвестицій в будівництві, що був досягнутим в 2015 р. В Чехії відновлення економіки призвело до підвищення ефективності будівельної галузі. В 2014-2015 рр. в контексті кризи і скорочення

інвестицій в Україні зменшився обсяг виробництва цементу, товарного бетону і інертних компонентів. На українських заводах Group Buzzi Unicem у 2014-2015 рр. продовжується діяльність на регулярній основі, незважаючи на зменшення інвестицій.

Трансформаційний вектор сталого розвитку Group Buzzi Unicem в Україні означає не лише подання щорічної звітності про діяльність, хоча звітність стає все більш важливою та допомагає займати активну позицію в ринкових умовах. Такий вектор означає, що компанія Group Buzzi Unicem здійснює економічний аналіз і пошук шляхів поліпшення і оптимізації бізнесу.

Основу виробничих трансформацій складають технологічні інновації. Саме інновації створюють передумови для зниження потреби в певному ресурсі чи для заміщення одного ресурсу іншим, що є більш ефективним з економічної чи екологічної точки зору [3, с.75]. Технологічні інновації цілком визначають трансформаційний вектор сталого розвитку компанії Group Buzzi Unicem. На їх основі виконуються всі зобов'язання Group Buzzi Unicem щодо рекультивації кар'єрів, використаних для видобутку. Зокрема, рекультивовані кар'єри ВАТ «Волинь-цемент» та ВАТ «ЮГцемент» є унікальними куточками з лісами та річками в Україні. В рамках «Кіотського протоколу» в Україні буде здійснена, так звана, «спільна реалізація проектів». Group Buzzi Unicem почала вивчення можливостей проектів з метою реалізації на заводах спільно з консультантами Міністерства навколишнього середовища України. Один з проектів передбачає використання гранульованого шлаку не тільки в технології помелу цементу, а й як замінника сировини в процесі випалу клінкеру. Це дозволяє зберегти CO2 і отримати ефект. Другий перспективний проект передбачає перехід, так званого, «мокрого» способу виробництва цементу на ВАТ «Волинь-цемент» на «сухий», що забезпечить економію приблизно 40 % палива, що використовується [1].

Трансформаційний вектор сталого розвитку компанії Group Buzzi Unicem націлює на виробництво цементу, товарного бетону і інертних компонентів, що виступають в якості основних продуктів в стратегії ресурсозбереження Групи. Group Buzzi Unicem забезпечує охорону природних копалин, які є вичерпаними і повинні використовуватися економно. Компанія Group Buzzi Unicem визначає трансформаційний вектор сталого розвитку в корпоративній стратегії і здійснює заходи щодо прискорення трансформаційних процесів інноваційної економіки.

Література

1. Звіт про сталий розвиток 2015 компанії Group Buzzi Unicem [Електронний ресурс] // Видання SDWWG Милан Buzzi Unicem С.п.А. – 2015. – Режим доступу до ресурсу : http://www.buzziunicem.it/online/it/Home/Sostenibilita/artCatPubblicazioni.19.1.50.6.html

2. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] // Законодавство України. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

3. Мельник М. Г. Социально-экономический потенциал устойчивого развития / М. Г. Мельник, Л. Хенс. – Сумы : ИТД Университетская книга, 2001. – 1120 с.

Сугак Т. О.
здобувач
Університет економіки та права «КРОК» (Україна)

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Для підвищення ефективності управління суб’єктом господарювання та системою економічної безпеки зокрема, керівництву приходиться впроваджувати нові технології в процес управління на всіх його етапах.

Оскільки бухгалтерський облік є складовою системи управління, а облікова політика є одним з елементів системи обліку, то в такому випадку її необхідно розглядати у взаємозв’язку з управлінням [1]. 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.

Серед значної кількості видів інновацій в останній час все більшу актуальність здобувають управлінські інновації, які стають необхідними для удосконалення ведення бізнесу в нових складних умовах. Під управлінськими інноваціями розуміють вдосконалення організаційної структури, стилю й методів прийняття рішень, використання нових способів обробки інформації і документації тощо. Управлінські інновації розкривають нові форми та методи планування, організації, регламентування праці та виробництва, а також у сферах ціноутворення, мотивації і оцінки результатів діяльності. Підставою для впровадження управлінських інновацій є зміна завдань, які розв’язує підприємство, що викликано об'єктивними причинами, які відбуваються в зовнішньому середовищі [2, с.629].

Бухгалтерський облік, будучи інформаційною підсистемою системи економічної безпеки в управлінні суб’єкта господарювання покликаний здійснювати виробництво інформації для користувачів, генеруючи зворотній зв'язок між суб'єктами і об'єктами управління, формуючи процеси планування виробництва та реалізації, координації та регулювання виробничих і фінансових потоків, здійснюючи контроль та проведення оцінки витрат, фінансових результатів, що сприяє безперервному процесу забезпечення безпеки.

Як зазначає С. Ф. Легенчук, для здійснення ефективного управління необхідним є забезпечення користувачів інформацією про зовнішнє середовище системи підприємства. Виходячи з цього, можливими є такі шляхи подальшого розвитку системи бухгалтерського обліку: 1) формування управлінської

інформаційної системи вищого порядку, у складі якої буде міститись традиційна система бухгалтерського обліку; 2) формування спеціальних методологій, заснованих на маркетингових інформаційних системах, які забезпечуватимуть надання необхідної інформації користувачам про зовнішнє середовище системи підприємства; 3) трансформація системи бухгалтерського обліку шляхом розширення його предмету через включення до його складу активу зовнішнього середовища і капіталу зовнішнього середовища [3, с.20].

На думку автора, застосування інструментарію облікової політики в системі інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки з врахуванням вимог законодавчих актів і нормативних документів як для внутрішніх, так і зовнішніх користувачів для прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень, запровадить управлінські інновації в системі обліку, що вплине на підвищення ефективності управлінських рішень. Запровадження облікової політики, яка базується на концептуальному забезпеченні, в процес управління економічною безпекою надасть політиці у сфері безпеки певний рівень нормативного регулювання її інформаційно-аналітичної складової.

Література

1. Пушкар М. С., Щирба М. Т. Теорія і практика формування облікової політики : монографія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.

2. Прокопишин Л. П. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах / Л. П. Прокопишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 628-633.

3. Легенчук С. Ф. Розвиток теорії і методології бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / С. Ф. Легенчук. – Житомир, ЖДТУ, 2011. – 37 с.

3. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

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

ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Актуальність екологічних проблем у світі не піддається сумніву. Але поряд з посиленням їх значимості набирає силу проблема їх вирішення як у світовому масштабі, так і на національному рівні. Незважаючи на можливі протиріччя одна з глобальних цілей сталого розвитку на період з 2016 до 2030 року передбачає сприяння всезагальному та сталому економічному розвитку. Її важливою складовою є підвищення загальної ефективності споживання та виробництва ресурсів з метою протидії погіршення екологічної ситуації, а також сприяння економічному зростанню, взявши за приклад досвід розвинутих країн [1, с.5]. Найбільш активною бізнес-одиницею у вирішенні цієї проблеми є виробниче підприємство. Будь яка господарча одиниця намагається підтримати, розвинути і зміцнити позиції обраного бізнесу, вистояти у конкурентній боротьбі, подолати внутрішні та зовнішні перепони, але найчастіше вирішення екологічних проблем не є пріоритетом в існуючих стратегіях розвитку підприємств не дивлячись на сплату екологічних зборів, платежів і штрафів.

Між тим перехід до нової моделі економіки неминучий в силу сформованої екологічної ситуації, яка змушує підприємства її враховувати. З іншого боку найкращим підходом до пом'якшення впливу діяльності підприємств на довкілля є економічна мотивація суб’єктів господарювання до реалізації екологічних інновацій, яка посилюється зміною споживчої поведінки, прагненням споживачів отримати якісну безпечну продукцію та зберегти здоров’я. Безумовно, впровадження та використання екологічних інновацій супроводжується цілком конкретними труднощами. Вони стосуються розвитку самого інноваційного процесу екологічної спрямованості, що передбачає визначення реального попиту та пропозиції інновацій, які розробляються та виробляються, розвиток відповідного конкурентного ринку, дослідження динаміки та сфер споживання. Низка підприємств, не чекаючи можливих пропозицій, самостійно ініціює впровадження екологоорієнтованих проектів у своєму підприємстві і такий досвід застосування активних екологічних стратегій існує. Така мотивація цілком виправдана в силу того, що потенційним результатом є розширення існуючих і завоювання нових ринків збуту; підвищення прибутку; забезпечення екологічної безпеки, підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх екологічного іміджу на внутрішньому та зовнішньому ринках. І це далеко неповний перелік позитивних змін.

З огляду на ситуацію, що склалася виробничі підприємства змушені формувати нову або коректувати існуючу стратегію свого розвитку, посилюючи акценти своєї господарської діяльності саме на вирішені проблем взаємодії підприємства з оточуючим середовищем. Також зазначимо, що екологоорієнтовані стратегії стосуються не тільки безпосередньо виробничих підприємств. Вкрай важлива культура споживання, зокрема населенням. Адже постійна орієнтація на краще у споживанні веде до наростання протиріччя між темпами споживання та можливостями середовища щодо використання ресурсів та утилізації відходів. Тобто розробка екологоорієнтованих стратегій для підприємств – важлива, але не єдина проблемна зона в конфлікті між економічним зростанням і збереженням природного середовища.

Змістовне наповнення екологоорієнтованої стратегії та відношення різних підприємств до її розробки суттєво відрізняється в силу відсутності або недостатності фінансування, слабкої матеріальної бази, низької кваліфікації персоналу застарілої системи управління тощо. Але і в таких умовах можливо рекомендувати наступну типологію екологоорієнтованих дій в межах обраних стратегій для підприємств, які відрізняються за ступенем активності в означеному напрямку:

1. для активних діючих підприємств – визначення стадій виробництва, процесів і видів діяльності, де можливо запровадження екологічних інновацій; сертифікація виробництва на відповідність системі екологічного менеджменту; розробка системи контролю в критичних точках можливого впливу на навколишнє середовище; поширення екологічної інформації про підприємство.

2. для пасивних діючих підприємств – проведення екологічного аудиту для оцінки екологічної ефективності діяльності підприємства; розробка програми екологічного менеджменту; пошук ефективного інвестора.

3. для новостворених підприємств – визначення екологічних нормативних вимог, що пред'являються до діяльності підприємства; визначення сфер діяльності підприємства, пов’язаних з екологією та оцінка ступеня впливу підприємства на навколишнє середовище; розробка екологічних цілей і завдань підприємства; визначення розподілу обов'язків і відповідальності в системі екологічного менеджменту.

Означені підприємства в контексті реалізації екологічної політики отримають позитивні ефекти, а саме, підприємства першої групи – підвищення ефективності виробництва, освоєння ринків «зеленої» продукції, підвищення експортного потенціалу в системі міжнародної торгівлі; другої групи – зниження витрат за рахунок оптимізації споживання сировини, посилення дієвості екологічної поведінки, екологоорієнтована реструктуризація підприємств; третьої групи – підтягування до лідерів, скорочення термінів переходу на екологічно ефективні технології виробництва та полегшення їх вибору.

Література

1. Цілі сталого розвитку 2016-2030. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku

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

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови функціонування підприємств, що характеризуються посиленням конкуренції, підвищенням динамічності зовнішнього середовища, збільшенням кількості підприємств, відносно яких ініціюється процедура банкрутства, зростанням ризиків та іншими викликами обумовлюють необхідність підвищеної уваги до управління фінансовою стійкістю підприємства і в першу чергу до її коректної діагностики.

Під фінансовою стійкістю підприємства ми розуміємо його здатність в повному обсязі забезпечувати своєчасне виконання фінансових зобов'язань, поточну діяльність, розвиток та рахунок власних та залучених джерел при збереженні раціональної структури капіталу.

З огляду на таке розуміння та на основі аналізу існуючих методичних підходів обґрунтовано наступні основні напрями оцінки фінансової стійкості підприємств: платоспроможність; фінансова незалежність; прибутковість та рентабельність; раціональність грошових потоків.

Для оцінки платоспроможності підприємства рекомендується використовувати наступні показники: коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної платоспроможності, коефіцієнт Бівера, коефіцієнт втрати платоспроможності.

Серед цих показників особливу увагу необхідно приділити коефіцієнту втрати платоспроможності [1], який, на наш погляд, є дуже інформативним, оскільки, на відміну від попередніх індикаторів, дозволяє оцінити динаміку і виявити ознаки погіршення платоспроможності, і тим самим прогнозувати перспективний рівень фінансової стійкості.

В якості індикаторів фінансової незалежності доцільно використовувати: коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел; коефіцієнт маневреності та забезпеченості власними обіговими коштами.

У цій групі про перші ознаки виникнення проблем свідчать показники, що характеризують стан власних обігових коштів (коефіцієнт маневреності власного капіталу і коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами).

До показників прибутковості і рентабельності, які доцільно використати в процесі діагностики відносяться: рентабельність активів, рентабельність реалізації та операційної діяльності, діловий ризик і операційний важіль [1].

Якщо перші три показника цієї групи використовуються достатньо широко, то останні два мають набагато менше застосування. У той же час саме вони дають можливість виявити перші симптоми фінансових проблем та погіршення фінансової стійкості підприємства.

До показників, які характеризують грошові потоки, відносяться:

коефіцієнт достатності чистого грошового потоку, коефіцієнт ліквідності грошового потоку. Окрім цих показників ми вважаємо необхідним використання також показників «ризикованості грошових потоків» (відношення середньоквадратичного відхилення чистого грошового потоку до середнього чистого грошового потоку за даний період) і «грошового важеля» (співвідношення темпу зростання чистого грошового потоку і виручки від реалізації продукції) [1].

На наш погляд саме ці, рідко вживані показники, дозволяють оцінити достатність грошових коштів, що є у розпорядженні підприємства для забезпечення його поточної діяльності, можливості виконання фінансових зобов'язань в повному обсязі, а також підтримки фінансової стійкості на необхідному рівні. Причому якщо перші два показники (коефіцієнти достатності і ліквідності грошового потоку) дозволяють охарактеризувати поточну ситуацію, то наступні два показники (показник «ризикованості грошових потоків» і показник «грошового важеля») є індикаторами можливих майбутніх проблем.

Рівень фінансової стійкості по кожному напряму визначається як середньозважена величина міри відповідності фактичних значень приведених вище локальних оцінних показників їх рекомендованим (критеріальним) значенням за наступною формулою:

$$\text{ФС}j = \sum_{i=1}^{n} aij\left(\frac{\text{К}ij}{\text{КР}ij}\right), \quad j = \overline{1,m}, \tag{1}$$

де ФСj – рівень фінансового стану по j-му оцінному напряму;

αij – коефіцієнт значущості і-го показника j-го оцінного напряму;

Кij, КРij – відповідно, фактичне і рекомендоване значення і-го показника j-го оцінного напряму.

Загальний рівень фінансового стану (ФС) визначається як середня величина (проста середня, середньозважена, середня геометрична) рівнів фінансового стану по кожному оціночному напряму.

Запропонований комплексний підхід до діагностики фінансової стійкості дозволяє коректно діагностувати платоспроможність, фінансову незалежність, рентабельність діяльності, а також достатність і ефективність грошових потоків, тобто усі основні фінансові аспекти підприємства. Тим самим забезпечується коректна діагностика поточного та прогнозного рівня фінансової стійкості підприємства та своєчасне впровадження заходів по зміцненню фінансового стану і нейтралізації фінансових ризиків.

Література

1. Довбня С. Б. Комплексний підхід до діагностики фінансово-економічної безпеки підприємства / Довбня С. Б. // Системи обробки інформації. – Вип. 4(102), том. 2. – С. 93-94.

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

ОБГРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДЕКОМПОЗИЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснюючи послідовний перехід від застарілої системи менеджменту до сучасної, прогресивні вітчизняні підприємства все більшу увагу приділяють стратегічному управлінню, зокрема формуванню стратегії. На великому промисловому підприємстві стратегії розробляються на чотирьох різних ієрархічних рівнях: корпоративному, бізнесовому, функціональному та операційному [1, с.72-85]. Сучасні дослідники найбільшу увагу приділяють формуванню корпоративної та ділової стратегій, меншу – функціональним. Що до операційній стратегії, яка визначає спрямованість виробничої діяльності і є дуже важливою для промислових підприємств, то методологічні аспекти та методичний інструментарій її формування в теперішній час практично відсутні.

В якості дієвого інструменту декомпозиції операційної стратегії запропоновано систему ключових показників ефективності яку представлено у вигляді трьох наступних блоків: «Сировина і матеріали», «Основні фонди», «Організація операційного процесу».

Блок "Сировина і матеріали" характеризує якість сировини і матеріалів, ціни їх придбання, швидкість доставки, оборотність сировинних ресурсів, а також рівень матеріаломісткості продукції.

У блок "Організація операційного процесу" включені показники, що характеризують організацію і ефективність операційної діяльності, а саме терміни здіснення окремих виробничих процесів та їх складових, витрати (наприклад, витрати на 1 грн. товарної продукції), результати операційних процесів (в тому числі, продуктивність агрегатів).

Особливу увагу приділено формуванню блоку "Основні фонди". З метою забезпечення збалансованості показників цього блоку в його складі передбачено групи показників, що характеризують: стан основних фондів підприємства, їх оновлення, витрати, що пов'язані з експлуатацією основних фондів, а також ефективність їх використання. Перелік показників по визначених групах наведено в таблиці.

Таким чином, запропоновано систему ключових показників, за допомогою якої здійснюється декомпозиція операційної стратегії підприємства, що забезпечує різнобічну характеристику цього приоритетного виду діяльності промислового підприємства, дозволяє коректно планувати та об’єктивно оцінювати реалізацію стратегії (табл.).

Таблиця

Склад ключових показників ефективності блоку «Основні фонди»

Характеристика блоку	Склад показників по групах
1	2
Стан основних фондів	Коефіцієнт зносу основних фондів Коефіцієнт вибуття основних фондів Доля основних фондів, термін служби яких перевищує нормативний Доля основних фондів, що відповідають світовому рівню (перевищують світовий рівень) Показники технічного рівня основних фондів
Оновлення основних фондів	Коефіцієнт оновлення основних фондів Сума інвестицій на оновлення основних фондів Частка інвестицій, що спрямовані на оновлення основних фондів в загальному об'ємі інвестицій Темпи зростання інвестицій в основні фонди Співвідношення інвестицій в основні фонди на підприємстві, що аналізується, та підприємстві-лідері (в середньому по галузі) Сума інвестицій на 1 грн. товарної продукції Співвідношення запланованих і виконаних заходів по оновленню основних фондів Частка інвестицій в інноваційні заходи
Експлуатаційні витрати основних фондів:	Енергомісткість 1 години роботи обладнання Витрати, що обумовлені недостатністю основних фондів Витрати, що обумовлені надлишком основних фондів Витрати на ремонт основних фондів Темпи зростання витрат на ремонт основних фондів Доля витрат на ремонт основних фондів в загальних поточних витратах підприємства Темп зростання долі витрат на ремонт основних фондів в загальних поточних витратах підприємства
Ефективність використання	Фондовіддача Темп зростання фондовіддачі Коефіцієнт завантаження основних фондів Темп зростання завантаження основних фондів Рентабельність основних фондів Темп зростання рентабельності основних фондів

Література

1. Томпсон А. А. Искусство разработки и реализации стратегии / Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж // Пер. с англ.под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

Кузнецова І. О.
д.е.н., професор,
Кюне О. О.
викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ

Вірогідність поєднання станів погроз та потенціалу економічної безпеки дає змогу виокремити такі можливі стратегії економічної безпеки: активна, зміцнення, відновлення, виживання.

Вибір стратегії економічної безпеки підприємства пропонується здійснювати з використанням матриці «потенціал – економічна безпека», яка надає можливість співставити отримані значення з інтегрального оцінювання рівня потенціалу підприємства за його складовими та відповідно інтегрального показника безпеки.

На підставі обраного напряму розвитку та встановленого рівня складових потенціалу й економічної безпеки формують сценарії. Останні представляють картину майбутнього шляхом знаходження взаємозв'язків між подіями, що з певною вірогідністю ведуть до прогнозованого кінцевого стану. Зазвичай сценарії є якісним описом майбутнього з окремими кількісними оцінками та опис шляхів, що призведуть до нього. Відповідно послідовність формування сценаріїв складається з певних кроків від окреслення факторів впливу на майбутнє розвитку підприємства до безпосереднього їх формування, які в загальному виді можна описати наступним чином:

- визначення основних рушійних сил галузі, в якій працює підприємство;
- ранжирування сценарних факторів за значимістю та ступеню невизначеності;
- виокремлення базових сценарних умов;
- розробка альтернативних сценаріїв майбутнього.

Процес формування стратегії економічної безпеки підприємства, сценарії доцільно використати як перевірку можливості реалізації обраного напряму розвитку. При цьому фактори, що впливають на стан економічної безпеки підприємства вже визначені на етапі оцінювання її загроз. У даному разі слід врахувати їх вплив один на інший та взаємний. Отже, постає завдання встановлення перехресного впливу факторів загроз, визначення домінантних з них та їх взаємного впливу на визначений напрям розвитку.

Визначити перехресний вплив факторів загроз, виявити домінантні з них та встановити їх взаємний вплив на обраний напрям розвитку допоможе метод крос-факторного аналізу, що надає можливість проаналізувати взаємозв'язки змінних у системі, зосередити увагу на фактичних і потенційних зв'язках між прогнозованими подіями.

З метою найбільшого врахування перехресного впливу сценаріїв використаємо підхід, що передбачає формування двох матриць.

Для остаточного зважування кожного зі сценарію доцільно використати імовірність їх настання у вигляді вектору. Цей вектор можна сформувати з використанням дерева сценаріїв.

Дерево сценаріїв будується з використанням оцінок експертів щодо імовірності сценаріїв та подій, що впливають на них.

Остаточне зважування кожного сценарію і у такий спосіб оцінку обраного стратегічного напряму можна провести за вектором , що розраховують як добуток матриці перехресного впливу на вектор ймовірностей сценаріїв.

З метою формалізації процесу формування та оцінювання стратегії економічної безпеки підприємства вважаємо за доцільне запропонувати інформаційну модель, яка узагальнює попередньо наведені обґрунтування щодо вирішення даного завдання та містить процедури, що наведені в логічній послідовності та містить інформацію стосовно перетворень на кожному етапі та джерел необхідних вихідних даних

Література

1. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С. Н. Ильяшенко // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – 2002. – № 47. – С. 18-22.

2. Кузнецова І. О., Кюне О. О. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства / І. О. Кузнецова, О. О. Кюне // Вісник соціально-економічних досліджень, випуск 3(58), Одеса : ОНЕУ, 2015.

3. Кузнецова І. О. Моніторинг як складова процесу управління підприємством хлібопродуктів : теорія та методологія (Монографія) / І. О. Кузнецова. – Одеса : ВПП „Друкарський дім“, 2009 – 228 с. Бібліогр. : С.197-223.

4. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

5. Пономаренко О. Е. Формування інтегральних показників оцінки рівня зовнішньої фінансової безпеки суб’єктів господарювання промисловості / О. Е. Пономаренко // Управління розвитком. – 2011. – № 22 (119). – С. 62-66.

Россоха В. В.
д.е.н., професор
Національний університет «Києво-Могилянська академія»,
Шарапа О. М.
к.е.н., старший викладач
Київський національний торговельно-економічний університет (Україна)

РОЛЬ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ

Новітня маркетингова система формується на основі використання інтерактивних технологій, зокрема продажу сільськогосподарської продукції через мережу Internet. Швидке охоплення інноваціями сфери доступу до інформації та її поширення вимагає модернізації діяльності підприємств і створює умови для розвитку нового явища у вітчизняному сільському господарстві – електронної або Internet-комерції, застосування якої підвищує ефективність збутової діяльності, а, отже, і ведення агробізнесу загалом. Проте темпи впровадження прогресивних Internet-технологій в сільському господарстві нижчі, ніж в інших галузях, а підприємства мають недостатній рівень інформаційного забезпечення та комп'ютеризації процесів господарювання.

Спостерігається прямий зв'язок між розміром аграрних підприємств та ступенем застосування в них прогресивних комп'ютерних технологій. Так, агрохолдинги і великі підприємства в основному застосовують електронний документообіг, що заощаджує час і працю на збір та обробку інформації й підвищує загальну ефективність діяльності. Малі й середні підприємства, фермерські та особисті селянські господарства переважно не використовують сучасні методи збуту, більшою мірою покладаючись на «перевірені часом» традиційні засоби.

Новизна Internet-маркетингу в Україні стала причиною недосконалості розвитку цієї сфери бізнесу, нестачі спеціалістів, а також невеликої кількості послуг Internet-маркетингових компаній на ринку. Ефективність Internet-маркетингу залежить від ринку, рівня конкуренції на ньому та особливостей продукції, для якої він застосовується. Основу управління аграрним маркетингом становить інформаційне забезпечення, тому застосування інноваційних технологій і впровадження новітніх методів збору ринкової інформації для просування продукції від товаровиробника до споживача набуває надто важливого значення.

В Україні загальний потенціал збуту продукції через мережу Internet не використовується повною мірою через недостатнє розуміння керівниками аграрних підприємств переваг віртуального простору порівняно із традиційними засобами товаропросування. Існуючі веб-сайти підприємств не сприймаються як повноцінні маркетингові інструменти. Віртуальні аграрні ринки формують Internet-майданчики, які щодня дають можливість виробникам, покупцям, переробникам, постачальникам та іншим зацікавленим особам укладати взаємовигідні угоди купівлі-продажу агропродовольчої

продукції та супутніх товарів (табл.).

Таблиця

Основні аграрні Internet-майданчики України

Назва	Internet-адреса	Тип ресурсу
Аграрна українська Internet-біржа	agub.com.ua	каталог + дошка оголошень
Агропортал «Агробізнес»	agrobiznes.com.ua	каталог + дошка оголошень
Дошка оголошень «AGRO Ukraine»	agro-ukraine.com	дошка оголошень
Дошка оголошень «APKUA»	apkua.com	дошка оголошень
Інформаційно-аналітичний портал «Агроринок Херсонщини»	agrorynok.com.ua/	дошка оголошень
Портал «АПК України»	ukrapk.com	каталог + дошка оголошень
Торговий портал «Агроторг»	agrotorg.net	каталог + дошка оголошень

Важливого значення набувають онлайн-ринки сільськогосподарської продукції. Так, широкий асортимент плодоовочевої продукції, морепродуктів та інших продуктів харчування запропоновано на львівському Internet-ринку «Шувар», який виконує функції посередника і стягує комісійну винагороду за послуги в розмірі 5 % вартості товару [1].

Переваги використання Internet-технологій при організації збуту продукції для аграрних підприємств полягають в оптимізації каналів розподілу продукції, зниженні витрат на збут, підвищенні ефективності збутової діяльності й рівня прибутку. Покупці сільськогосподарської продукції також мають вигоди від онлайн-купівель, що передбачають заощадження часу на ухвалення рішення про покупку, цілодобовий доступ до інформації про товари, можливість придбання товарів за нижчою ціною, ніж у роздрібній мережі.

Найактивнішими користувачами Internet-маркетингу стають нині експортоорієнтовані великі сільськогосподарські підприємства й агрохолдинги, які добре обізнані з потребами іноземних споживачів та усвідомлюють переваги впровадження сучасних інформаційних технологій і передбачають кошти на розвиток Internet-маркетингу в своїх бюджетах. Використання безкоштовного або недорогого програмного забезпечення дає можливість малим і середнім підприємствам створити власний веб-ресурс, розмістити на ньому інформацію про пропоновані продукцію та послуги.

На ступінь використання Internet-маркетингу в збутовій діяльності підприємства впливає низка чинників: географічне розташування і напрям діяльності товаровиробника; територіальне поширення Internet на ринках збуту продукції; прийнятність конкретного виду продукції для віртуального продажу; можливість захисту електронних платежів. Стримувальним чинником була відсутність правового регулювання ринку електронної комерції, який «офіційно» запроваджується з вересня 2015 р. з прийняттям Закону України «Про електронну комерцію» [2].

Література

1. Офіційний сайт Інтернет-ринку «Шувар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vip.shuvar.com.

2. Громов О. Купівля через Інтернет дочекалася легалізації / О. Громов // Урядовий кур’єр. – 2015. – 9 верес.

Баранник Л. Б.
д.э.н, профессор,
Костенко Е. А.
аспирант
Университет таможенного дела и финансов (Украина)

СОЦИАЛЬНЫЙ ПАКЕТ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кадры решают все. Это выражение является не только политическим лозунгом, но и аксиоматичной истиной, проверенной многовековой историей социально-трудовых отношений. Сегодня все аспекты работы любого предприятия замыкаются на кадровой составляющей. Развитие украинского бизнеса, интеграция Украины в мировое экономическое пространство ставит перед украинскими предпринимателями новые вопросы. Одним из них является участие в социальной защите персонала. Многие компании осознают, что их ответственность перед собственными работниками должна стать нормой жизни. Поэтому все большее распространение в отечественной производственной сфере приобретает обеспечение социального пакета. В последнее время словосочетание «социальный пакет» (далее в тексте – соцпакет) прочно вошло в современный научный лексикон и деловой язык.

Соцпакет является проявлением социальной ответственности бизнеса. Но на практике не всегда это так. Сегодня каждый третий украинец имеет соцпакет на работе. Казалось бы, не плохой показатель. Но это означает, что только 38 % украинских работников имеют социальный пакет на месте своей работы. Таковы результаты опроса «Какой социальный пакет идеально подходит украинцам?», проведенного международным кадровым порталом «Head Hunter ua». При этом 16 % опрошенных признались, что в их компаниях социальные преимущества доступны лишь отдельным сотрудникам.

Как правило, речь идет о топ-менеджерах. По словам респондентов, чаще всего компании включают в свои социальные пакеты такие опции: 1) оплата мобильной связи (44 % респондентов сообщили об этом); 2) медицинское страхование (32 %); 3) оплата транспортных услуг (17 %); 4) оплата обеда (15 %); 5) оплата отдыха (15 %); 6) страхование от несчастного случая (11 %); 7) оплата профессионального обучения (10 %); 8) программы льготного кредитования в банках (7 %) [1].

Следует отметить, что по результатам данного исследования наполнения соцпакетов на полтора года отстает от актуальных ожиданий украинских работников. Первые три места по популярности в 2010 г. заняли медицинская страховка, страхование жизни и оплата профессионального обучения. Показательно, что в этом опросе приняли участие 1500 чел. из всех регионов страны (52 % опрошенных – женщины, 48 % – мужчины) [2]. Но это данные 2010 г. Если же в целом оценивать ситуацию с социальной защитой работников в нашей стране, то можно говорить о том, что до цивилизованных трудовых отношений между работодателями и их работниками еще очень далеко.

Приходится констатировать, что в условиях затяжного экономического кризиса, сопровождающегося падением объемов производства, ростом безработицы, качество трудовой жизни отошло на задний план.

Основная составляющая соцпакета – корпоративное страхование. Оно постепенно начинает развиваться и в Украине. Больше всех в улучшении своего имиджа заинтересованы крупные отечественные компании, которые стремительно развиваются и хотят выйти на международные рынки капитала, а там от них требуют соблюдения цивилизованных принципов ведения бизнеса. Кроме того, появление в отечественной индустрии совместных с иностранным капиталом предприятий также дало толчок к развитию корпоративного страхования. Многие страховые компании, в свою очередь, разрабатывают и предлагают все больше программ корпоративного страхования. Заметим, что за рубежом корпоративное страхование не приносит страховщикам большой прибыли. Львиную долю страховых платежей они получают от физических лиц. В Украине ситуация несколько иная – рядовые граждане не особо заботятся о личной страховой защите. В условиях роста заинтересованности в лояльности и квалифицированности сотрудников, бизнесмены все чаще в качестве дополнительного мотивационного фактора прибегают к услугам страховых компаний. Однако расходы на страхование персонала гораздо меньше, чем те, которые идут на увеличение окладов и оплату премий.

Рыночная система хозяйствования меняет не только экономическую политику управления хозяйством, но и требования к рабочей силе, формирует новые принципы трудовой мотивации. Конечно, когда компания собирается решать ту или иную социальную проблему, она руководствуется, прежде всего, своими возможностями и приоритетами. Однако предпочтение нужно отдавать системному решению. Например, можно найти средства и отправить за границу на лечение одного больного ребенка, но в Украине тысячи таких детей. Поэтому целесообразнее вложить средства в то, чтобы это лечение можно было получать в Украине. Помощь в решении этих и многих других проблем работает на перспективу стабильности и процветания как самой компании, которая это делает, так и нации.

Сегодня крайне необходимы и новые государственные программы, направленные на формирование новой концепции социально-трудовых отношений. В их основе должна быть социальная ответственность бизнеса и государства перед народом, направленная на создание рабочих мест и защиту интересов людей труда.

Литература

1. Каждый третий Украинец имеет соцпакет на работе. Интернет-портал «Труд» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.trud.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=753EAFFD1E7D345251CE5DC5A9CAA2E3?art_id=234402&cat_id=52953

Войтко С. В.
д.е.н., професор,
Воронкова І. Ю.
аспірант
НТУ України «Київський політехнічний інститут» (Україна)

ІНТЕГРОВАНІ ОБ'ЄДНАННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Вирішення управлінських завдань з підвищення рівня стійкості підприємств до економічних проблем тісно пов'язані з формуванням оптимальної організаційної структури. Інтеграційні процеси у світі викликали появу організаційних форм мережевих міжфірмових взаємодій, на принципах яких створюються та функціонують такі об'єднання підприємств, як кластери. Ріст кількості успішно функціонуючих кластерів у світі обумовив інтерес до концепції кластероутворення як до перспективної у питаннях розвитку підприємств.

Термін «інтеграція» (від лат. Integer – повний, цілий) визначається як «…об'єднання в ціле, в єдність будь-яких елементів, відновлення якої-небудь єдності…» [1, с.206]. Фахівці інтерпретують дане поняття як філософію розвитку бізнесу, рівень співробітництва, процес поглиблення співпраці, встановлення зв'язків, зближення, взаємовідносин, об'єднання та координації дій економічних суб'єктів, організації транзакцій або як прояв ступеня розвитку системи. Таким чином, інтеграція – це процес об'єднання та координації дій економічних суб'єктів на основі встановлення та розвитку взаємозв'язків, який забезпечує сформованій системі отримання конкурентних переваг для досягнення стратегічних цілей.

Формування будь-якого інтегрованого об'єднання ґрунтується на принципах кооперації, концентрації та централізації. Такі об'єднання юридичних осіб існують у різноманітних формах. Нині у світі виділяють конгломерати, консорціуми, картелі, корнери, синдикати, трести, концерни, союзи, асоціації, пули, франчайзингові підприємства, холдингові компанії, стратегічні альянси, промислово-фінансові групи, комплекси, транснаціональні корпорації, контрактні групи, технополіси, кластери, підприємницькі мережі, спілки, торгові палати, галузеві об'єднання.

Альтернативою класичній (ієрархічній) інтеграції М. Ю. Шерешева та інші науковці вважають квазіінтеграцію – об'єднання економічних суб'єктів, що передбачає розвиток стійких довготривалих зв'язків між ними та делегування контролю над управлінням спільною діяльністю при відсутності юридично оформленого трансфера прав власності [2].

Переважна більшість дослідників розуміє міжфірмову мережу як спосіб координації діяльності організацій не пов'язаних між собою адміністративними відносинами, з метою отримання переваг у зниженні витрат управління. Спільним для існуючих теорій інтеграційних процесів є сприйняття міжфірмових мереж як засобу регулювання взаємозв'язків між фірмами. Він є

оптимальною гібридною формою внутрішньо фірмового регулювання та ринкової координації як відповідної реакції на умови ринку.

Кластер являє собою одну із форм міжфірмових мереж. Успішний досвід застосування кластерних моделей провідними країнами світу, підтверджує доцільність її використання для підвищення економічної стійкості та конкурентоспроможності підприємств, що надає підстави для її виокремлення серед існуючих мережевих форм об'єднань підприємств.

Нині світова економіка знаходиться в активній фазі переходу до 6-го технологічного укладу, в рамках якого розвиваються технології, спрямовані на створення продуктів (товарів і послуг) з такими характеристиками:мобільність і безперервна «присутність онлайн» (мобільний інтернет, «інтернет речей»); самокерованість і саморегуляція (автономний транспорт, 3D-друк, «розумні» протези); енергоефективність (відновлювані джерела енергії тощо);новітні матеріали [3].

Перехід до нового технологічного укладу обумовлює стрімкий розвиток підприємств у країнах, які приділяють значну увагу як традиційним, так інноваційним технологіям. Реалізація такого підходу дає позитивний результат за умов кластероутворення, що застосовується у країнах-лідерах 6-го технологічного укладу – Фінляндії, Данії, Німеччині, США, Швеції. Зокрема, у Фінляндії ключова роль належить кластерним ініціативам в пріоритетних напрямах науки та технологій, розповсюджених у рамках програми Стратегічних центрів науки, технологій та інновацій, іменованих SHOK-центрами. Діяльність центрів спрямована на пошук та акумулювання наукових ідей, координацію спільної діяльності виробничих компаній, науково-дослідних інститутів, університетів, інститутів розвитку країни, а також зацікавлених зарубіжних партнерів з метою проведення прикладних досліджень і розробки інноваційних рішень, що можуть бути комерціалізовані протягом найближчих 5-10 років [4]. Галузі економіки Фінляндії складають:біотехнології, цифровий бізнес, енергетика, охорона здоров'я, інтелектуальні технології, нанотехнології, комп'ютеринг, еко-технології, продовольча безпека, лісопереробка (включає поліграфічну діяльність), будівельні технології, туризм і «менеджмент вражень», суднобудування.

Отже, досвід провідних країн свідчить, що підвищення економічної стійкості підприємств як у традиційних, так і в наукомістких секторах полягає у випереджаючому розвитку високотехнологічних виробництв і перетворенні інноваційних факторів в основне джерело економічного зростання. Досягненню таких цілей сприятиме створення системи взаємодії держави, бізнесу, науки та освіти на основі використання ефективних інструментів інноваційного розвитку, серед яких ключову роль відіграє кластерний підхід.

Література

1. Кондаков Н. И. Логический словарь-справочник [Текст] / Н. И. Кондаков. – [2-е изд. пер. и доп.]. – М. : Наука, 1975. – 576 с.

2. Шерешева М.Ю. Сетевые межфирменные взаимодействия в деятельновсти ТНК на российском рынке / М.Ю. Шерешева, Е.В. Бузулукова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент. – 2012. – №1. – с.52-75.

3. Соколенко С. І. Звіт про діяльність секції розвитку конкуренто-спроможності економіки на основі кластерної моделі за 2013 рік [Електронний ресурс] / С. І. Соколенко – Режим доступу до ресурсу : http://ucluster.org/blog/2014/04/zvit-pro-diyalnist-sekcii-rozvitku-konkurentospromozhnosti-ekonomiki-na-osnovi-klasternoi-modeli-za-2013-rik/.

4. Обзор состояния экономики и основных направлений внешне-экономической деятельности Финляндии в 2015 году [Електронний ресурс] // Хельсинки. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : http://www.rusfintrade.ru/site/economy/.

Павлов О. І.
д.е.н., професор
Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

АДАПТАЦІЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Термін «адаптація» (від лат. adaptatio – пристосування) прийшов в економічну науку з біології, де адаптація розумілася як пристосування будови та функцій організмів до умов існування. У. Р. Ешбі застосував у кібернетиці поняття «адаптивна система» як системи, яка зберігає працездатність при непередбачених змінах властивостей об'єкта управління, цілей управління або навколишнього середовища шляхом зміни алгоритму функціонування або пошуку оптимальних станів [1, с.132].

На нашу думку, наведене кібернетичне визначення адаптації є класичним й таким, що відповідає природі та умовам функціонування підприємства як суб'єкта господарювання. Підприємство в сучасних умовах функціонує і розвивається в мінливих умовах зовнішнього середовища та постійних змін внутрішнього стану. Тому адаптивність як процес та здатність реагування на зміну зовнішнього середовища та внутрішнього стану є органічною функціональною характеристикою підприємства. В цьому сенсі будь яке діюче підприємство є адаптивним, хоча ступінь адаптивності суб'єктів господарювання є різною: високою, середньою, низькою. За законами ринку, підприємство, що не здатне постійно адаптуватися є не тільки не конкуренто-спроможним, а рано чи пізно втрачає свою самостійність або стає банкрутом.

Не зважаючи на ключову роль адаптації в процесі розвитку підприємства, в економічній літературі поки що відсутнє стале наукове уявлення про сутність процесу адаптації та його місце в системі стратегії розвитку підприємства.

По-перше, деякі з дослідників при оцінці адаптаційних властивостей підприємства обмежуються аналізом зовнішнього середовища. По-друге, спрацьовує ефект дії авторитету науковця. Зокрема йдеться про необдумане використання класифікації дій підприємства, що адаптується, на активні та пасивні, запропоновану відомим американським вченим Р. Акоффом [2, с.24].

Взагалі важко уявити дії підприємства як пасивні в мінливих умовах, які стрімко змінюються й створюють ситуацію підвищених ризиків. Крім того, дії підприємства не завжди ведуть до зміни зовнішнього середовища. В такому разі маємо справу не з адаптацією, а з певною стратегією поведінки суб'єкта господарювання, що домінує на ринку. Проте й йому не під силу здолати умови зовнішнього середовища, що пов'язані з глобальною соціально-економічною кризою, діями урядових структур, нормами законодавства, форс-мажорними обставинами. З огляду на зазначене, слід диференційовано підходити до аналізу факторів зовнішнього середовища прямого та непрямого впливу тощо.

Іншим, не менш важливим питанням методологічного характеру, є питання про правомірність вживання терміну «адаптивна стратегія» з його наступною імплементацією у науковий дискурс. Його актуалізація є наслідком активізації наукових досліджень з антикризового управління й адаптивного управління як його складової. Самі ж витоки адаптивного управління, деякі автори [3], вбачають в ситуаційній теорії адаптації, що нарівні з ситуативними теоріями глобальної стратегії і управління за результатами, у 1980-х роках розроблялися в школі соціальних систем та людських відносин американського соціолога і політолога Е. Мейо. Теорія адаптації в термінах цієї школи класифікується як стратегія пристосування організації, яка маневрує у розподілі виробництва товарів і послуг між своїми структурними підрозділами і підрозділами в регіоні, а також створює комбінації найбільш вигідних напрямів дій з урахуванням ситуативних чинників зовнішнього середовища.

Адаптивне управління підприємством здійснюється за рахунок застосування адаптивної стратегії, під якою розуміється план дій, які забезпечують відповідність цільових орієнтирів розвитку та стратегічних змін вимогам зацікавлених осіб в діяльності підприємства, представників бізнес-середовище, а також умовам функціонування цього середовища [4, с.45].

Стратегія розвитку підприємства складається з урахуванням комплексу взаємодіючих процесів виробництва, інвестування, інноваційних розробок, руху фінансових потоків, маркетингу, бухгалтерського та управлінського обліку, інформаційного забезпечення, стратегічного менеджменту. З кожного з перелічених процесів та аспектів діяльності підприємства в стратегії розвитку підприємства мають знайти відбиток елементи адаптації (адаптивні стратегії). Адаптивна стратегія у складі стратегії розвитку підприємства реалізується з застосуванням адаптивної системи планування та адаптивної системи регулювання, які в структурному відношенні є ідентичними й складаються з наступних елементів: модель планування (регулювання); імітаційна модель формування процесів; внутрішній (імітаційний) адаптер; зовнішній (об'єктний) адаптер [5, с.25-26].

Таким чином в сучасних умовах господарювання питання адаптації підприємства набуває значної ваги у забезпеченні його конкурентоспроможності. Адаптація як функціональна характеристика будь якого суб'єкта господарювання є обов'язковою складовою стратегії розвитку підприємства й проявляється як стратегія пристосування підприємства.

Література

1. Эшби У. Р. Введение в кибернетику / У. Р. Эшби; [пер. с англ.] – М. : Наука, 1981. – 384 с.
2. Акофф. Р. Л. Планирование в больших экономических системах / Р. Л. Акофф; [пер. с англ.] – М. : Советское радио, 1972. – 224 с.
3. Єльникова Г. В. Основи адаптивного управління : курс лекцій / Г. В. Єльникова. – Харків : Основа, 2004. – 128 с.
4. Янченко Н. В. Стратегічні аспекти адаптивного управління на підприємствах залізничного транспорту / Н. В. Янченко // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. – Серія. «Економічні науки». – 2011. – № 6, т. 1. – С. 44-46.
5. Глаголев С. Н. Развитие организационно-экономического механизма управления адаптацией промышленного предприятия: теория, оценка, практика : автореф. дис….д-ра экон. наук; спец. : 08.00.05 – «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)» / Глаголев С. Н.; Саратов. государ. соц.-экон. ун-т. – Саратов, 2009. – 37 с.

Шалімова Н. С.
д.е.н., професор
Кіровоградський національний технічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ РЕЗУЛЬТАТАМИ АУДИТУ

Аудит є комунікаційним процесом, а одна з ключових проблем комунікації – проблема адекватного сприйняття інформації, що передається, та відповідно результативності комунікації. Факторами, які обмежують результативність аудиту та, відповідно, його якість, є середовище комунікації, засоби комунікації (процес передачі інформації) та самі користувачі, як діючі особи комунікаційного процесу.

При аналізі необхідності аудиту використовують різні терміни, зокрема «інтерес», «ціль», «потреба», «очікування», «вимога» тощо. Цілі підготовки фінансової звітності та її аудиторської перевірки в явній чи неявній формі визначаються потребами користувачів, які відрізняються за своїми запитами та перевагами, ступенем прямого чи непрямого впливу на зміст і форму представлення результативних даних, а рівень довіри з боку користувачів до професійної думки аудитора залежить від рівня задоволення їх інтересів.

Потреби є основою для виникнення інтересу, але тільки тоді, коли серед шляхів їх усунення обирають шлях їх задоволення (інші шляхи можуть включати пригнічення, заглушення потреби та не реагування на неї). Потреби виникають лише в тому разі, якщо є певна ціль, проте бракує чогось для її досягнення. Інформаційна потреба виникає в тому випадку, якщо для досягнення цілі не вистачає певної інформації, тому саме цей термін доцільно використовувати для характеристики користувачів результатами аудиту.

Очікування можна розглядати як оцінку певною особою ймовірності настання якоїсь події або сподівання на те, що обраний тип поведінки або засіб

приведе до задоволення потреби. Відносно аудиту очікування користувачів проявляються у формуванні певної моделі процесу аудиту та представлення його результатів. Про необхідність урахування потреб користувачів йдеться також у міжнародних стандартах: в Міжнародній концептуальній основи завдань з надання впевненості зазначено, що користувачі, їхні представники можуть разом з аудитором та відповідальною стороною (і замовником, якщо він відрізняється від відповідальної сторони) брати участь у визначенні вимог до завдання, що не звільняє аудитора від відповідальності за визначення природи, обсягу процедур, необхідності розгляду додаткової інформації [1, с.11; 2, с.84].

Необхідно виділити один із основних критеріїв, яким має відповідати цільова аудиторія, в інтересах якої готується аудиторський звіт: вона повинна розуміти діяльність підприємства та прагнути вивчати інформацію, яка міститься у фінансовій звітності та аудиторському звіті з достатньою старанністю. Цей критерій є надзвичайно важливим, оскільки неправильні рішення користувачами можуть бути прийняті й через відсутність знань про правила, за якими цей документ був підготовлений та поданий.

Залежно від змісту та характеру інформаційних потреб можна виділити такі групи користувачів. Існують користувачі, яким потрібен лише аудиторський звіт, але і такі, які розглядають аудиторський звіт лише як певну ланку в системі інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень. Залежно від інформаційних потреб щодо процесу та результатів аудиту можна виділити користувачів, яким достатньо інформації про результат аудиту, і користувачів, яким необхідна інформація також і про процес аудиту, причому вона повинна включати не тільки думку аудитора, а й, інформацію про етапи аудиту, застосовані аудиторські процедури, об’єкти, які підлягали дослідженню в процесі аудиту, висновки, зроблені на їх підставі.

Відповідно можна визначити користувачів, інформаційні потреби яких задовольнити найважче та найлегше. Основні характеристики першого користувача такі: має пряму фінансову заінтересованість в діяльності підприємства і бажає мати різнопланову інформацію ретроспективного, поточного та прогнозного характерів про його діяльність (зокрема, фінансово-майновий стан підприємства, ефективність системи його управління, особливості середовища, в якому воно функціонує); використовує аудиторський звіт лише як певну ланку в системі інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень; формулює свої інформаційні потреби, не ув’язуючи їх з метою та можливостями аудиту, передбаченими Міжнародними стандартами аудиту; вимагає задоволення не тільки основної, а й специфічних інформаційних потреб, частина з яких має відношення до процесу аудиту, а частина не може бути задоволена в процесі виконання аудиторських процедур, передбачених Міжнародними стандартами аудиту; хоче отримати інформацію про результат аудиту, етапи аудиту, застосовані аудиторські процедури, об’єкти, які підлягали дослідженню в процесі аудиту, інформацію про висновки, зроблені на їх основі. Основними характеристиками другого користувача є такі: він використовує аудиторський звіт як самостійне джерело задоволення своїх інформаційних потреб, які полягають лише в отриманні

думки аудитора про рівень достовірності фінансової звітності, і його цікавить лише інформація про результат аудиту.

У цілому більшість інформаційних потреб можна задовольнити в рамках виконання аудиту фінансової звітності, оскільки відповідні аудиторські процедури передбачені як обов'язкові для виконання, але за умови інформування користувачів про їх проведення і результати.

Література

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, частина 2, видання 2014 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_2_all.pdf

2. Додаток до Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, частина 3, видання 2014 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_3_all.pdf

Басюркіна Н. Й.
д.е.н., доцент
Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розвиток туризму в Україні на протязі довготривалого часу розглядався як другорядний, дії влади щодо його організаційно-економічної підтримки були безсистемними, а в регіонах розвивався переважно виїзний туризм, що сприяло розвитку іноземних туристичних компаній і готельно-ресторанних комплексів. Дані Світового економічного форуму свідчать, що Україна нині використовує менше третини наявного туристичного і рекреаційного потенціалу, але при його повноцінному використанні щорічні надходження до бюджету можуть становити до 10 млрд. дол. США [1, с.26]. Але існують системні проблеми розвитку туризму і готельно-ресторанного бізнесу в Україні, а саме:

- недооцінювання ролі туристичного та готельно-ресторанного бізнесу в наповненні місцевого і державного бюджету;
- відсутність чинної Концепції Державної цільової програми розвитку туризму з виокремленням розвитку готельно-ресторанного бізнесу;
- недосконалість вітчизняного законодавства щодо туристичного бізнесу;
- зменшення по регіонах на 30-60 % кількості іноземних туристів через загальну нестабільну ситуацію в країні, викликану проведенням АТО [2];
- нераціональне використання історико-культурної спадщини і довкілля, недостатня охорона історико-культурних пам'яток;
- проблеми з дієвою управлінською вертикаллю у туризмі та готельно-ресторанному бізнесі;
- недостатня представленість туристичного та готельно-рекреаційного

бізнесу на сайтах місцевих органів влади;

- недостатня кількість добре прорекламованих та підготованих масових заходів, на зразок Євро-2012, з якими безпосередньо пов'язаний розвиток туризму і готельно-ресторанного бізнесу;

- відсутність ефективної державної підтримки малому та середньому туристичному і готельно-ресторанному бізнесу;

- недостатня реклама вітчизняного туристичного продукту і готельно-ресторанних послуг всередині країни і за кордоном;

- відсутність соціального туризму,соціальних готелів і ресторанів, що при низькому рівні доходів значної частини населення унеможливлює для них такий спосіб відпочинку.

Для Одеського регіону туризм має потенціал стати однією з найбільш прибуткових галузей економічного зростання, що нерозривно пов'язано з розвитком готельно-ресторанного бізнесу.

Прогнози світових туристичних статистичних джерел, таких як TourMIS, IPK International, ATLAS та EUROBAROMETER, досліджені у City Tourism and Culture, The European Experience, ETC Research Group report, зазначають, що кількість туристів до європейських міст буде зростати, особливого розвитку набуде «культурний міський туризм до нових малих міст Центральної та Східної Європи». Якщо місто прагне увійти до переліку туристичних маршрутів, воно зобов'язане запропонувати низку послуг. Існуючі можливості для «релігійного туризму», «ностальгічного туризму», а особливо «ділового» туризму, дозволяють приваблювати вітчизняних та іноземних туристів, які шукають нові місця для відвідування, проведення конференцій, виставок, симпозіумів тощо [3]. Пошук нових підходів до перетворення Одеського регіону на популярне місце для «культурного» та «ділового» туризму для чітко визначених груп споживачів на ринку таких послуг вимагає спільних зусиль місцевої влади та представників сфери туризму і готельно-ресторанного бізнесу. Так, Стратегією соціально-економічного розвитку Одеської області до 2020 р. передбачається розвиток туристичної інфраструктури, для чого є необхідним сформувати мережу готельно-ресторанних комплексів та інших закладів тимчасового розміщення в м. Одесі і Одеському регіоні.

У 2016 р. кількість готельних місць в м. Одесі майже повністю задовольняє попит навіть у «високий сезон». Середньорічна заповнюваність номерів у готелях Одеси коливається від 19 до 80 % (залежно від класу, місця розташування та сезону). Однак, для відвідувачів прилеглих населених пунктів та транзитних пасажирів ситуація є значно складнішою. Готелі за межами м. Одеси не конкурентоспроможні у порівнянні з одеськими, вони розраховані на іншу категорію відвідувачів. Наявність готелів і ресторанів у прилеглих до м. Одеси населених пунктах можливо розглядати як місця для відпочинку одеситів, зокрема в святкові та вихідні дні. Але такі заклади мають бути розраховані на різну категорію відвідувачів, а тому мати різну цінову категорію.

Враховуючи те, що Одеська область знаходиться переважно в степовій зоні, доцільним для регіону було б створення заміського лісопарку з розміщенням там рекреаційних закладів, готелів і ресторанів. Перспективним

також є освоєння прибережної зони в межах Одеського регіону для здійснення на цій території туристичної діяльності. Необхідними є розробка і впровадження саме таких комплексних проектів розвитку туристично-рекреаційної сфери і готельно-ресторанного бізнесу, які сприяють формуванню національної екологічної мережі та інвестиційній привабливості регіону.

Література

1. Економіка регіонів у 2015 році : нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ – К.: НІСД, 2015. – 92 с.

2. Бурнашов І. Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні на сучасному етапі / І. Бурнашов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/183853; jsessionid =CBACCE6697D400A116E060E E2C513F8C.

3. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oda.odessa.gov.ua/socalno-ekonomchnij-rozvitok/.

Меліх О. О.
д.е.н., доцент,
Меліх Т. Г.
здобувач
Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

СІМЕЙНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Сучасна українська сім’я характеризується значними структурними та якісними трансформаціями, що спричиняють зміну її функціонування як системи. Актуальність досліджень української ділової сімейної проблематики зумовлена загальною кризою сім’ї, яку відзначають психологи, соціологи, демографи, економісти.

Сьогодні в Україні окрім відсутності врегульованих правових норм щодо існування сімейного бізнесу і сімейних підприємств спостерігається значний занепад інституту сім’ї. Це підкреслюється наступним [1]:

– середній розмір домогосподарства України у динаміці знизився з 2,77 у 1999 році до 2,59 осіб у 2015 році осіб, тобто у більшості регіонів України домогосподарства мають у своєму складі двох осіб;

– у Чернігівській, Миколаївській, Луганській, Чернівецькій, Дніпропетровській областях, Київській, Житомирській, Харківській та Хмельницькій областях від 16 % до 12 % домогосподарств з дітьми мають у своєму складі лише одну дорослу особу;

– серед усіх домогосподарств 62 % складаються лише з дорослих осіб.

На відміну від цієї ситуації, приклади започаткування сімейного бізнесу в країнах Європейського Союзу (ЄС) більш 200 років тому чітко виокремлюють

позитивні і негативні риси сімейних підприємств з переважанням перших. Сталість в показниках якості і терміновості логістики спостерігається в сімейному агропромисловому бізнесі. Тому характерною особливістю розвитку фермерства, торгівлі і переробки продовольства в цих країнах є формування і підтримка сімейної ферми, сімейних переробних і виробничих підприємств: сім'я Марса і Mars, Snickers, M&M's, Milky Way; сімья Філіпіни де Ротшільд і Chateau Mouton Rothschild; сім'я Бернара Арно і Hennessy, Moet et Chandon, Dom Perignon; сім'я Мюльє и Auchan та багато інших прикладів успішного бізнесу [2].

Якість праці, висока соціальна відповідальність, зацікавленість у результаті спільної праці – це майбутнє для сімейних фермерських та переробних підприємств. Тому, на нашу думку, саме сімейні підприємства для харчового бізнесу в цілому – це сучасний стратегічний інструмент.

Відомо, що найтісніший зв'язок у харчовій промисловості є з сільським господарством. У країнах ЄС основними виробниками сільськогосподарської продукції є фермерські господарства. Важливим джерелом підтримки і стимулювання цієї галузі являються субсидії ЄС. Більш аграрно привабливою є та чи інша місцевість, де розвиненішою є система зв'язку з містом переробки чи значного споживання. Тому більшою частиною країн особлива увага приділяється розвитку інфраструктури віддалених міст та сіл. В наслідок цього переробники чи харчовий бізнес, а також підприємства громадського харчування схильні підтримувати фермерів з постійними показниками якості продовольства і оптимальними строками поставки сировини і враховують це в цінової політиці підприємств.

Підвищенню економічних успіхів в агропромисловій сфері Україні сприяє внесення змін до Закону України "Про фермерське господарство" щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств у 2016 р. [3-4]. Але це перший крок до врятування сільськогосподарського бізнесу. Далі саме сімейний бізнес у харчовій промисловості має стати впливовим чинником конкурентоспроможності українських харчових підприємств, підвищення якості продуктів харчування, зниження безробіття на селі та у промисловості, підвищення ділової активності малого бізнесу [5].

Ефективність саме сімейного бізнесу співпадає з терміновістю стратегічного управління. В сімейній компанії реалізуються стратегії строком на покоління, інші підприємства сьогодні мають намір впроваджувати плани строком на рік-два. Сімейні підприємства мають намір підвищити кваліфікацію усіх членів сім'ї, що підвищує якість праці. Навчання та зайнятість на таких підприємствах підпорядковані загальній управлінській стратегії, ще не повсюдно є на інших підприємствах.

Тому проблема впровадження названого стратегічного інструменту у харчовій промисловості лежить в площині загальнолюдських цінностей у веденні бізнесу, пов'язане з ідеологією у країні, спрямоване на позитивний економічний результат в сім'ях як найважливіших структурних частинах суспільства.

Література

1. Державна служба статистики України. Характеристика домогосподарств – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Colli, Andrea; Rose, Mary. Family Business. The Oxford Handbook of Business History – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.oxfordhandbooks.com
3. Закон України "Про фермерське господарство". – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon3.rada.gov.ua
4. Про внесення змін до Закону України "Про фермерське господарство" щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon3.rada.gov.ua
5. Господарський Кодекс України. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon3.rada.gov.ua

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

ПУБЛІЧНЕ РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ (IPO) ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Проведення IPO не є обов'язковим моментом у житті кожної компанії. Актуальність проведення первинної публічної пропозиції визначається менеджментом кожної окремої компанії з урахуванням стратегії її розвитку. У світлі теорії життєвого циклу кожне підприємство проходить декілька стадій: народження, зростання, зрілість і банкрутство [1].

На будь-якій стадії життєвого циклу компанія повинна володіти фінансовою гнучкістю, тобто здатністю залучати грошові кошти з різних джерел, регулювати рівень платоспроможності та напрямки діяльності відповідно до змінених умов.

Саме на стадії зрілості корпорації найбільше потребують IPO для їх подальшого зростання і розвитку. Первинна публічна пропозиція стає своєрідним мультиплікатором фінансових та інших можливостей корпорації в умовах сукупного постійного науково-технічного та економічного розвитку середовища, в якій знаходиться підприємство, з одного боку, і його досить стійкого і конкурентоспроможного становища, з іншого боку. Перебування в статусі публічної вже само по собі може створювати додаткову додану вартість. Крім того, це також підвищує рівень довіри до компанії з боку інших інвесторів, клієнтів, кредиторів і постачальників.

Вихід на публічний ринок пов'язаний з витратами по організації IPO і оплаті послуг консультантів, андеррайтерів, юристів і т.д., а також з витратами

щодо розкриття інформації, цінність якої при цьому знижується. Тому в компанії воліють приймати рішення про IPO в той момент, коли потенційні вигоди (такі, як підвищення вартості компанії, ліквідності акцій, збільшення суб'єктивної оцінки акцій) перевищують ці витрати, що зазвичай відбувається на досить зрілому етапі їх функціонування (життєвого циклу).

Прихильники теорій «життєвого циклу» виділяють, додатково до названих, також інші важливі спонукальні причини рішення про перетворення компанії в публічну:

• для потенційного інвестора значно легше виділити перспективну, на його погляд, компанію, якщо вона є публічною;

• акції публічної компанії продаються за ціною вищою, ніж ціна, пропонована в ході прямого продажу;

• висока ціна на акції компаній на публічному ринку може приводити до зростання конкурентоспроможності продукції цієї компанії [2].

Враховуючи, що мета діяльності будь-якої комерційної організації полягає в максимальному збільшенні ринкової вартості, проведення IPO доцільно на заключному етапі такої стратегії розвитку, при якій послідовно підвищується вартість бізнесу.

Перший і другий етапи розуміють під собою створення стійкого бізнесу, який задовольняє певним вимогам інвесторів та міжнародним стандартам.

Третій етап формує кредитний імідж позичальника. Випуски, що розміщуються в даний час, суттєво різняться між собою за цілями запозичення і ефектом, що надається на кредитну історію і репутацію емітента [3].

Вихід на нові ринки запозичень не завжди веде до зміцнення репутації позичальника. Реальне просування вперед завжди пов'язано не стільки з обсягами позики, зусиллями андеррайтера або масштабами рекламної кампанії, скільки з наявністю чіткої і ясної інвестиційної програми. Найбільшу перевагу мають позичальники, які нададуть інвесторам інформацію про те, на що саме будуть витрачатися їх кошти. В цьому випадку і репутаційний ефект буде максимальним.

Проведені подібним чином облігаційні позики стають першим кроком для підготовки до IPO. Починаючи з невеликих обсягів позикових коштів, що спрямовуються на реалізацію конкретних інвестиційних проектів, компанії повинні поступово створювати свою кредитну історію, ім'я, репутацію.

Надалі це дозволить звернутися не тільки до боргового, але і пайового фінансування на набагато більш вигідних умовах. Представлений варіант розвитку компанії не є універсальним для всіх корпорацій. Деякі складові етапів можуть бути не використані. Іноді емітенти вдаються до досить складних форм залучення капіталу, які, по суті, є першими кроками, спрямованими на підвищення капіталізації підприємства.

У цілому, реалізація даної довгострокової стратегії розвитку дозволяє послідовно і максимально збільшити вартість бізнесу.

Реалізація подібної стратегії на практиці означає, що в той період часу, коли закрита або приватна компанія потребує довгострокових фінансових коштів, а всі можливості використання позикових коштів вичерпані і їх подальше залучення призведе до критичного співвідношення власних і

позикових коштів у структурі капіталу, компанія емітує і продає акції на організованому ринку.

Література

1. Бабій О. М., Клішейко А. В. Аналіз потенційних можливостей виходу вітчизняних підприємств на фондові ринки / Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень : Монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2010. – С. 313-330.
2. Бабій О. М. Управління вартістю підприємства : Навчальний посібник / Бабій О. М., Малишко В. С., Пудичева Г. О. – Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2016. – 207 с.
3. Бочаров В. В. Управление стоимостью бизнеса : учебное пособие / В. В. Бочаров, И. Н. Самонова и др. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.

Гребешкова О. М.
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана» (Україна)

СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Згідно сучасної парадигми підприємницька діяльність виконує три функції: ресурсну (мобілізація капіталу, трудових, матеріальних і інформаційних ресурсів); організаційну (організація виробництва, збуту, маркетингу); творчу (новаторство, генерація і використання ініціативи, вміння ризикувати). Але необхідно додати, що за умов постіндустріальної економіки підприємництво має набути стратегічної функції, особливо для країн з нестабільною економікою.

В Україні підприємництво має декілька особливостей:

— поєднуючи доходність та ризикованість як невід'ємні ознаки підприємницької діяльності (згідно класичної моделі підприємництва), маємо визнати, що ризики є більш високими, ніж в країнах з розвинутою економікою;

— розглядаючи підприємництво двояко – як бізнес (діяльність, що спрямована на отримання доходу) та/або як спосіб реалізації креативних ідей (діяльність, що має в своїй основі інноваційний характер – згідно інноваційної моделі підприємництва), можемо констатувати, що переважаючою характеристикою вітчизняного підприємництва залишається бізнесова, тоді як інноваційне підприємництво лише набирає обертів;

— ураховуючи, що в економіці та суспільстві підприємництво виконує інтегруючу роль, поєднуючи різноманітні ресурси для задоволення запитів різних зацікавлених осіб (стейкхолдерів), необхідно враховувати, що до

недавнього часу вітчизняне підприємництво спрямовувало свої зусилля переважно на безпосередніх споживачів, тоді як інтереси місцевих громад, …, залишалися другорядними. Отже соціальна модель підприємництва тільки починає поширюватись в Україні, у т.ч. набуваючи доволі специфічних форм (наприклад, волонтерство).

Сутність стратегічної функції підприємництва, на наше переконання, полягає у наступному.

— формування нової парадигми підприємництва як невід'ємного ринкового інституту, що призваний реалізувати стратегічні завдання розвитку економіки країни (стратегічна візія);

— чітко визначена та підтримувана на практиці спрямованість підприємницької діяльності на забезпечення конкурентних переваг країни на світових ринках (стратегічна цілеспрямованість);

— розгортання на комплексної програми підтримки підприємництва та, як наслідок, формування альтернативних сфер та способів його здійснення (стратегічний вибір);

— виховання нового покоління підприємців, здатних мислити та діяти стратегічно (реалізація стратегії).

Якщо перші три пункти можна визнати класичними для чинної підприємницької парадигми, то виховання нового покоління підприємців – якісно нове завдання для нашого суспільства.

Підприємництво як явище характеризується сукупністю відносин (економічних, соціальних, організаційних, особистісних і ін.) між підприємцями та іншими зацікавленими особами (стейкхолдерами) під час здійснення своєї справи. Отже наряду з економічною, інноваційною, соціальною та екологічною функціями підприємництво у стратегічному аспекті має ґрунтуватися також на так званій реляційній моделі [1], згідно якої суб'єкт підприємницької діяльності є учасником цілої мережі зв'язків, свідоме формування якої утворює своєрідну «зону комфорту» для всіх її членів. Тому невід'ємною характеристикою стратегічно налаштованого підприємця має стати здатність до ефективної командної роботи та партнерства [2].

Підприємництво може стати потужним фактором модернізації та вирішення гострих проблем у соціальній сфері (розвиток соціального підприємництва), зокрема, працевлаштування та професійного навчання (перенавчання) внутрішньо переміщених осіб, постраждалих внаслідок подій в Донбасі та Криму [3].

Надзвичайно перспективним та стратегічно значущим для розгортання в Україні парадигми стратегічного підприємництва може стати *e*-освіта (англ. *e-leaning*) у різних її формах та моделях («змішане навчання», масові відкриті онлайн-курси або МООС, дистанційне навчання тощо). Можливості підприємницької діяльності в цій сфері надзвичайно широкі – від розробки спеціального програмного забезпечення та системи інформаційної підтримки

до продукування новітніх бізнес-моделей освітньої діяльності різних рівнів (від дошкільної до вищої освіти).

Література

1. Гребешкова О. М. Реляційні моделі поведінки підприємства у конкурентному середовищі / О. М. Гребешкова // Формування ринкової економіки. Спец. вип. Економіка підприємства : теорія і практика : у 2-х ч. – Ч. І. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 31-39.

2. Гребешкова О. М. Практика партнерських відносин українських підприємств : оцінка стану та характеристика тенденцій / О. М. Гребешкова // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 35. – С. 11-18.

3. «Про затвердження Основних напрямів розв'язання проблем зайнятості внутрішньо переміщених осіб на 2015-2016 роки» № 505 – редакція від 08.07.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248359035

Гуторов А. О.
к.е.н., старший науковий співробітник
ННЦ «Інститут аграрної економіки» (Україна)

СТРАТЕГІЧНІ МОДЕЛІ КОНТРАКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Однією зі стратегій досягнення конкурентних переваг товаровиробників в аграрному секторі економіки є розвиток інтеграційних відносин. Залежно від глибини і форми інтеграційної взаємодії підприємства можуть обмежуватися як координацією спільних дій, так і втрачати юридичну самостійність, зливаючись в цілісний майновий комплекс.

Стратегія вертикальної координації реалізується через механізм контрактної взаємодії, що імплементується у п’ять основних моделей виробничої контрактації в аграрному секторі економіки.

Централізована модель виробничої контрактації сільськогосподарської продукції є найбільш класичною моделлю, за якою виробник сільськогосподарської продукції зобов’язується виробити визначену договором сільськогосподарську продукцію у строки, кількості, асортименті та відповідної якості, що передбачені договором, і передати її у власність заготівельникові або визначеному ним одержувачеві, а контрактант зобов’язується сприяти контрактору у виробництві зазначеної продукції, прийняти цю продукцію та оплатити її за встановленими цінами відповідно до умов договору. Вертикальна координація при цьому є найбільш сильною, контрактант повністю контролює виробничий процес, в окремих випадках надаючи технічний персонал. Така модель є наближеною до схеми простого договірного співробітництва між замовником і товаровиробником з приводу виробництва сільгосппродукції на засадах аутсорсингу, вимагаючи мінімальних професійних знань та навичок від

останнього. Вона може застосовуватися при взаєминах як із одним контрактором, в тому числі фізичною особою, так і з кооперативними організаціями контракторів, які діють як генеральні контрактори.

Кластерно-централізована модель виробничої контрактації є різновидом централізованої моделі. Ядром кластеризації виступає переробне, збутове чи транспортне підприємство контрактанта. Контрактант при цьому має власне сільськогосподарське виробництво, але його обсягів не вистачає для повного завантаження потужностей основного підприємства. У разі наявності вільних земельних ресурсів у контрактанта, вони також передаються контрактору для виконання ним своїх зобов'язань за укладеним договором.

Залучення транснаціональних корпорацій та держави до процесу виробничої контрактації можливе лише шляхом багатосторонньої взаємодії. Це пов'язано з тим, що структура власності держави та ТНК є консолідованою згори та розпорошеною за видами економічної діяльності знизу. Для виконання ними договірних зобов'язань перед контрактором необхідно розробити генеральний проект (договір), за яким будуть взаємодіяти усі дочірні підприємства.

Неформальна модель виробничої контрактації основується на усній домовленості між контрактантом і контрактором щодо збуту готової продукції лише визначеному заготівельнику на певних взаємовигідних умовах. За такою моделлю очікується дія ідеології класичних контрактів, виникнення спорів імовірне, але залучення третіх осіб, в тому числі, суду, неможливе через неформальний характер відносин. На практиці ж опортуністична поведінка присутня з боку обох сторін виробничої контрактації через невизначеність ключових ознак трансакцій із готовою продукцією. Контрактори за неформальної моделі одержують ресурсне забезпечення вкрай рідко, отримуючи лише вигоду від стабільного каналу збуту продукції, часто фіксованої ціни, наданих контрактантом транспортних послуг та інколи сервісного обслуговування.

Яскравим прикладом неформальної контрактної взаємодії в Україні є закупівля молока, м'яса, худоби та інших видів сільгосппродукції у сільського населення за істотно заниженими цінами, в той час коли якість продукції свідомо знижується населенням на користь її обсягу. На нашу думку, неформальна модель виробничої контрактації за своїм змістом не відповідає нормативному визначенню виробничої контрактації, оскільки відсутні чітко встановлені договірні зобов'язання, ресурсне забезпечення контрактора практично не здійснюється. Проте в широкому смислі вона є формою квазі-інтеграційних відносин, реалізує концепцію виробництва та збуту на замовлення, провадиться з високим рівнем ризику для обох сторін, що, у свою чергу, знижує її ефективність порівняно з іншими моделями, але дає змогу уникати оподаткування доходів, приховує структуру контролю компаній тощо.

Посередницька модель виробничої контрактації є гібридною між централізованою та багатосторонньою моделями. За нею підприємство-замовник, яке відчуває гостру потребу у виробництві сільськогосподарської продукції на замовлення, але не бажає чи не може за певних обставин

(наприклад, за браком ресурсів, коштів тощо) виступати у якості контрактанта, укладає з підприємством-посередником угоду, за якою посередник виступає контрактантом на оплатній основі. Подальша виробнича контрактація здійснюється від імені посередника за стандартними процедурами. Істотним недоліком цієї моделі є її надмірний бюрократизм та низький рівень вертикальної координації, у результаті чого реальний замовник втрачає контроль над виробництвом сільськогосподарської продукції, не бере участі (або його участь вкрай обмежена) у процесі управління виробничою контрактацією, перебуває під загрозою опортуністичної поведінки підприємства-посередника, що в кінцевому підсумку призводить до зростання трансакційних витрат та відносного зниження ефективності контрактації.

Таким чином, більш прийнятними є централізована, кластерно-централізована та багатостороння моделі виробничої контрактації, які дозволяють залучати до квазі-інтеграційних відносин на взаємовигідних засадах як юридичних, так і фізичних осіб, провадити державно-приватне партнерство для гарантування державою продовольчої безпеки та виконання нею соціальних гарантій на селі.

Ільєнко Н. О.
к.е.н., старший науковий співробітник
НДІ праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України та НАН України (Україна)

РЕФОРМУВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ШЛЯХОМ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЇЇ ФОРМ І СИСТЕМ

На нинішньому етапі економічного розвитку України, коли, крім державної, існують різні форми власності і господарювання, застосування сучасних форм і систем оплати праці вимагає проведення певних змін в організації виробництва, праці та її оплати. Цей процес повинен зберегти традиції та застосовувати нові ідеї, які впливають на дієвість систем оплати праці, на базі врахування дії ринкових законів.

В країнах з розвиненою економікою широке застосування отримала тарифна система оплати праці в різноманітних її модифікаціях, яка є інструментом диференціації заробітної плати залежно від складності, умов та пріоритетності роботи. Наприклад, єдині тарифні сітки, що модифікуються на рівні фірм. Так, на італійській фірмі „Оліветті” використовується 20-ти розрядна тарифна сітка, яка розроблена в межах 9-ти розрядної галузевої, в американській корпорації „Форд моторз” – 23-х розрядна, на вугільних підприємствах (крім директора) – 22-х розрядна, на японських фірмах – синтезована система (традиційна ставка разом з трудовою ставкою) визначення заробітної плати [1].

Широко використовується система „відкладених премій”. Так, на фірмі „Фіат” за створення нової продукції нараховується премія, виплата якої відкладається на фіксований термін (1-2 роки), а на багатьох підприємствах Франції за досягнення певного рівня якості та ефективності праці щорічно нараховується премія, яка виплачується лише через 5 років. Існує система

заохочень за впровадження різноманітних нововведень: формуються преміальні фонди для спеціальної винагороди за створення, освоєння та випуск нової продукції, при цьому розмір їх залежить від приросту обсягів продажів нової продукції, її частки в обсягах виробництва.

Розповсюджена і така система як залучення працівників до управління виробництвом. В США майже 25 % корпорацій з кількістю працівників понад 500 осіб мають в організаційній структурі управління ради працівників або загальні комітети працівників та адміністрації; в Німеччині – це спільна участь в наглядових радах фірм роботодавців та працівників: наявність „працівника-директора"; створення на підприємствах виробничих рад працівників.

Застосовуються різні колективні (групові) форми організації праці, включаючи сумісне виконання окремих завдань (навчання, контроль якості, обслуговування виробництва). Прикладом можуть бути „гуртки якості", які є неформальною організацією управління виробництвом. Так, в США – це 90 % найбільших фірм, в Японії – мільйони працівників [2].

В системах оплати праці зарубіжних країн чітко виокремлюються основна і додаткова частини заробітної плати, кожна з яких має свої тенденції: зростання масштабів погодинної та бригадної форм заробітної плати, систем оплати за знання та компетенцію, гнучких систем пільг працівникам підприємств. Важливе місце в ринковій економіці надається посиленню ролі тарифної частини заробітної плати, що будується на концепції гнучкого тарифу.

В нашій країні більшістю промислових підприємств використовується тарифна система оплати праці. Лише на окремих підприємствах України – прогресивні системи. Зокрема, системи грейдів використовували у довоєнний період (до 2014 р.) ВАТ „Концерн Стирол", ВАТ „Металургійний комбінат „Азовсталь", ПАТ „Харцизський трубний завод", ВАТ „Єнакіївський металургійний завод", ПАТ „Докучаєвський флюсо-доломітний комбінат", Центральний збагачувальний комбінат у Кривому Розі, ВАТ ДТЕК „Павлоградвугілля" Донбаської паливно-енергетичної компанії, а сільськогосподарські підприємства Білоцерківського, Миронівського, Тетіївського районів, ДПДГ „Степне" Полтавського району та інші – і сьогодні.

В Україні також існують підприємства, які застосовують окремі елементи прогресивних систем оплати праці, що зафіксовані в колективних договорах: НАК „Укрaгролізинг" (система грейдів) [3], ЗАТ „ВІПОЛ" (участь у розподілі акцій) [4], ДП „Завод 410 ЦА" (прогресивне преміальне забезпечення) [5].

Існує широке коло систем оплати праці, зокрема: змішані, пропорційні, диспропорційні тощо, які могли б знайти своє використання на українських підприємствах. Актуальними для країни можуть бути: гнучкі тарифи; тарифні сітки, які у межах одного розряду можуть мати декілька рівнів; участь у прибутках; розподіли акціонерного капіталу, оскільки на даний час існує велика кількість підприємств з різними формами власності, яка потребує відповідного економічного супроводу своєї діяльності (стосовно систем оплати праці також).

Сучасний етап економічного розвитку України, мета якого, зокрема, полягає у забезпеченні гідного рівня заробітної плати, вимагає реформування організації оплати праці шляхом впровадження її сучасних форм і систем. Це

можливе за умови комплексного відновлення та модернізації виробництва, підвищення рівня продуктивності праці, зміни відповідної законодавчої бази.

Література

1. Е. Жулина, Н. Иванова. Европейские системы оплаты труда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lib.rus.ec/b/204761/read.

2. Гончаров В. В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала. Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы / В. В. Гончаров. – М., 1993. – 488 с.

3. Колективний договір АТ „Національна акціонерна компанія „Украгролізинг". – Управління праці та соціального захисту населення КМДА.

4. Колективний договір ЗАТ „ВІПОЛ". – Управління праці та соціального захисту населення КМДА.

5. Колективний договір ДП „Завод 410 ЦА". – Управління праці та соціального захисту населення КМДА.

Ляшенко Г. П.
к.е.н., доцент
Університет державної фіскальної служби України (Україна)

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ – СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ДЛЯ ОЦІНКИ БІЗНЕСУ

У нинішній час виникла нова парадигма оцінки нематеріальних активів (НМА). Дана парадигма пов'язана із відносно новим поняттям «інтелектуальний капітал» (ІК). Слід зазначити, що дане поняття розглядалося і раніше, наприклад, у працях Г. Сміта і Р. Парра, але уваги, на той час, йому приділялося не достатньо. Сьогодні, очевидним стає те, що конкурентні переваги підприємства (компанії) залежать не тільки від матеріальних ресурсів, але і від нематеріальних ресурсів, тобто від інтелектуальних активів (унікальних ресурсів – знання, кваліфікація, вміння, навички) і ця категорія потребує особливо ретельного дослідження. Все більше, зараз, поняття ІК використовують у своїй діяльності менеджери, маркетологи, консультанти по бізнесу, оцінщики при оцінці бізнесу, що заснований на знаннях. Поняття ІК дозволяє розглядати проблеми із різних сторін і побачити їх як цілісний образ, а не як формальну правову конструкцію, що історично склалася і має в своєму складі багато необгрунтованностей. На основі концепції ІК побудований бізнес деяких консультаційних фірм, наприклад у північній Європі.

Говорити про ІК як головний ресурс сучасних підприємств розпочали зовсім недавно, в основному, після опублікованих звітів шведської страхової компанії «Скандія» (1993, 1994 рр). Компанія Скандія в умовах нестабільності довела інвесторам що в неї крім бухгалтерських активів є дещо головніше, що не відображається в бухгалтерському обліку, але впливає на подальший розвиток

компанії, – це інтелектуальний капітал. Отже, завдяки такому інноваційному кроку дана компанія отримала час для подолання труднощів, тобто інтелектуальний капітал приніс бажаний результат і набув свого реального втілення на практиці.

На сьогодні поняття та вимір інтелектуального капіталу не набуло масового характеру, але практика (приклад компанії Скандія) показав що даною проблемою варто займатися і розробляти певні регламенти і стандарти. Але, слід зазначити, що загальних для всіх уявлень про структуру ІК немає, хоч деякі принципи уже напрацьовані, наприклад в усіх звітах окремою позицією виділяється людський капітал.

А. Г. Мовсесян інтелектуальний ресурс ототожнює з людьми, які займаються творчою працею [1, с.3-15], а О. Б. Бутнік-Сіверський зазначає, що саме концепція людського капіталу на рівні підприємства (фірми, компанії, організації) є основним чинником формування його інтелектуального капіталу, тому що людський капітал визначається такими основними аспектами, як: природні здібності, освіта, кваліфікація, уміння, навички, моральні цінності, культура праці, ставлення до роботи та до клієнтів [2, с.29-34].

Отже, людський капітал – це не тільки зібрана і навчена робоча сила, але і хороший менеджмент, також контракти із видатними фахівцями в тій сфері до якої відноситься той чи інший вид бізнесу підприємства.

У другій частині ІК виділяється складова, яка називається ринковим (клієнтським або брендовим) капіталом, тобто, ця частина капіталу пов’язана із положенням підприємства на ринку. Виміряти ринковий капітал у вартісній оцінці практично немає сенсу, але кількісний вимір окремих частин цього капіталу можливий, наприклад багато фірм у додатках до своїх звітів показують кількість постійних споживачів своєї продукції.

Третя частина, що різноманітна за своїм складом називається структурним капіталом, як правило – це права інтелектуальної власності, інтелектуальні ресурси, інструкції, системи організації фірми. Можна зазначити, що саме структурний капітал більше всього відповідає назві нематеріальні активи (НМА).

Слід відзначити, що є важливі компоненти ІК (наприклад авторські і суміжні права), якщо їх розглядати з бухгалтерського обліку, не входять до складу НМА. Дані компоненти, які не вимірюються кількісними показниками, не відображаються у балансі бухгалтерського обліку тому що на думку Л. Едвінссона бухгалтерія заснована на принципах звичайної арифметики (тобто, компоненти ІК треба додавати), а знання підпорядковуються зовсім іншим алгебраїчним правилам (тобто, в цій ситуації компоненти ІК перемножуються). Отже, якщо вартість одного із компонентів ІК дорівнює нулю то вся його вартість перетворюється в нуль, саме ця ситуація вказує на слабкі місця, тому є можливість менеджменту підприємства (фірми) прикласти зусилля щоб вирівняти негативне становище. Вивчаючи літературу, пов’язану із розвитком терміну «інтелектуальний капітал», слід зазначити, що потенційні інвестори з великою зацікавленістю знайомляться із звітами про ІК, і для них не важливо, що ІК не має грошового виразу, а важливі просто дані про ІК, яким володіє підприємство (фірма).

Таким чином, бухгалтерська інформація при оцінці бізнесу є одним із важливих джерел інформації, але вона повинна бути доповнена звітністю про ІК, яка дає інвесторам адекватне уявлення про нову реальність (тобто стратегічний розвиток) підприємства ніж традиційна звітність про НМА.

Література

1. Мовсесян А.Т. Интеллектуальный ресурс и инновации // Экономика 21 века. – 2000. - № 12. – с.3-15.

2.Бутнік-Сіверський О.Б. Евристика в інтелектуальній економіці або формування інноваційного підприємства / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальна власність. – 2005. - № 8. – с.29-34.

3. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Ist Hidden Brainhjwer. – N. Y. : Happer Business, 1997. – 240.

4. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1962. – 416 p. Later ed. (1980) published under title: Knowledge, itscreation, distribution, and economic significance.

Сілічєва Н. Є.
к.е.н., доцент,
Шелест О. В.
здобувач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РІВНЯ САНАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

При дослідженні питання відновлення платоспроможності підприємства за допомогою заходів санації перш за все потрібно визначитись, чи існує об'єктивна необхідність у відновленні підприємства, чи варто проводити певні відновлювані заходи, і якщо варто, то які саме заходи і яким чином? Всі ці питання можна з'ясувати шляхом проведення санаційного аудиту. Законом не визначені критерії прийняття рішення про санацію, але очевидно що вводити процедуру санації необхідно на основі глибокого аналізу всіх можливих альтернатив розвитку процедури банкрутства і ступеня задоволення своїх інтересів в кожному з варіантів.

На думку фахівців, санаційний аудит – це один із інструментів зменшення до прийнятного рівня інформаційного ризику для інвесторів, кредиторів та інших осіб, які беруть участь у санації неплатоспроможного підприємства [1, с. 202].

Метою аудиту фінансової звітності є висвітлення аудитором висновку про те, чи відповідає фінансова звітність в усіх суттєвих аспектах інструкціям, які регламентують порядок підготовки і представлення фінансових звітів. За

результатами аудиту складається аудиторський висновок про реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання. Отже, метою проведення аудиту є складання аудиторського висновку про фінансовий стан суб'єкта, що перевіряється.

Основні завдання аудиту – збирання та обробка достовірної інформації про господарсько-фінансову діяльність суб'єкта господарювання і формування на цій основі аудиторських висновків.

Крім того, аудит повинен адекватно відображати всі аспекти діяльності суб'єкта, що перевіряється. Для того, щоб скласти достовірний аудиторський висновок, аудитор повинен отримати безумовну гарантію того, що інформація, яка міститься у бухгалтерській документації та первинних документах, достатня та достовірна [2, с.115].

Аудиторські послуги надаються у формі аудиторських перевірок та пов’язаних з ними експертиз, консультацій, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської та ін. видів діяльності. Звичайний аудит проводиться як правило, зовнішніми незалежними аудиторськими фірмами або приватними аудиторами. Законодавчо встановлена обов’язковість проведення аудиту акціонерними товариствами перед поданням звітності до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Решта підприємств користуються послугами аудиторів на добровільних засадах за вимогою власників, потенційних інвесторів, вищого органу управління з метою вирішення складних і конфліктних питань, перевірки достовірності і правильності бухгалтерської звітності тощо.

А. М. Штангрет [3, с.88] виділяє такі задачі санаційного аудиту:

– дається оцінка результатів господарської діяльності за попередній і поточний роки;

– визначається, в якій фазі кризи є підприємство;

– ідентифікуються причини кризи;

– вказуються фактори, які позитивно або негативно вплинули на кінцеві показники діяльності підприємства;

– виявляються і систематизуються “вузькі місця” в діяльності підприємства;

– робиться висновок про задовільну (або незадовільну) структуру балансу і про платоспроможність (або неплатоспроможність) даного суб’єкта господарювання;

– визначаються резерви і фактори потенційної беззбиткової діяльності.

Ми вважаємо, що санаційний аудит підприємства повинен відбуватися у два етапи, кожен з яких має свої задачі, джерела інформації, методики і час проведення.

На першому етапі санаційний аудит має наступні задачі:

1. Виявлення причин кризового стану підприємства і глибини кризи

2. Визначення санаційної спроможності підприємства.

На основі отриманих висновків аудитор робить висновок щодо доцільності проведення санації на даному підприємстві і дає рекомендації щодо виду санаційних заходів.

Якщо підприємство визначається санаційно спроможним, розробляється і затверджується план санації з урахуванням рекомендацій аудитора.

На другому етапі санаційного аудиту перевіряється план санації підприємства. Головними завданнями аудиту є: 1. Визначення наскільки реальним є запропонований план санації. 2. Визначення, чи є запропонований план санації найбільш ефективним за існуючих умов.

Виходячи з визначальної ролі санаційного аудиту ми вважаємо за необхідне рекомендувати законодавчо закріпити обов'язковість його проведення на підприємствах, щодо яких порушено справу про банкрутство, шляхом внесення відповідних змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Якщо ж підприємство вдається до санаційних заходів до порушення справи про банкрутство (досудова санація), рішення про проведення санаційного аудиту має приймати той орган, який ініціює досудову санацію на підприємстві.

Впровадження санаційного аудиту на підприємстві потребує існування спеціальної методики його проведення. Відповідно до виділених нами етапів проведення аудиту необхідно створити комплексну методику його проведення на відповідно до цілей і задач кожного етапу санаційного аудиту.

На нашу думку такими методиками мають стати: 1) методика визначення фінансового стану і глибини фінансової кризи підприємства; 2) методика визначення санаційної спроможності; 3) методика фінансового оздоровлення підприємства (розробка заходів санаційної тактики і санаційної стратегії).

З огляду на те, що на сьогодні існує багато методів аналізу різних сторін фінансової і господарської діяльності підприємства, розроблених досвідченими вітчизняними і зарубіжними вченими, а також молодими науковцями, для розробки комплексної методики проведення санаційного аудиту на кожному його етапі варто розглянути і проаналізувати існуючу теоретичну базу.

Література

1. Фінанси підприємств : Підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 4–те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 584 с.

2. Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. Основи аудиту. – Львів, Новий світ – 2000", 2002. – 504 с.

Штангрет А. М. Попередження та уникнення банкрутства промислових підприємств (на прикладі поліграфічної промисловості). Дисертація на здобуття вченого ступеня канд. екон. наук. – Львів, 2003. – 20 с.

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

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ускладнення зовнішнього середовища, що є наслідком впливу економічних та політичних подій, підвищення конкуренції на ринку потребує формування стратегії стабілізації, яка передбачає, насамперед, підвищення ефективності діяльності підприємства.

Підвищення ефективності діяльності підприємства вимагає збільшення результативності функціонування всіх елементів виробничого процесу – праці, основних фондів, оборотних коштів. Визначення ефективності виробництва починається зі встановлення критеріїв ефективності, тобто головної ознаки оцінки ефективності, що розкриває її сутність. Зміст критерію ефективності виробництва випливає із необхідності максимізації одержаних результатів або мінімізації виробничих витрат, виходячи з поставлених цілей розвитку підприємства. Такими цілями можуть бути досягнення стійкого зростання, структурна перебудова, соціальна стратегія тощо. А сьогодні для багатьох підприємств це забезпечення виживання й економічного зростання, тобто основною метою підприємств є стабілізація. Саме тому виникає необхідність формування стратегії стабілізації, що передбачає поступове поліпшення однієї або декількох функціональних характеристик підприємства при незначних змінах одного або декількох напрямів бізнесу.

Стратегія стабілізації має такі різновиди: стратегія без змін, стратегія беззбитковості, стратегія обережного руху із зупинками. Якщо для першої стратегії характерним є стабільне зовнішнє і внутрішнє середовище, відсутність нових сильних сторін та можливостей, то друга стратегія застосовується в період економічного спаду, політичної нестабільності та тиску з боку конкурентів. Останній тип стратегії – це цілеспрямована і свідома спроба перенести стратегічні зміни на більш відповідний час або зупинка перед початком розширення, або надання співробітникам можливості відпочити перед серйозними змінами

Більшість науковців, розглядаючи особливості розвитку підприємства, справедливо розрізняють економічне зростання і розвиток підприємства, розуміючи під економічним зростанням збільшення кількісних показників фінансово-господарської діяльності. Іноді процес розширення масштабів діяльності супроводжується збереженням ефективності на попередньому рівні, а в деяких випадках навіть її зниженням. Наприклад, збільшення обсягів виробництва без подальшої реалізації може призвести до затоварювання підприємства, зменшення оборотних коштів, погіршення фінансово-економічного стану підприємства.

Розвиток підприємства є більш складним і комплексним явищем та має особливості, характерні як для групи окремих підприємств, так і для окремих

галузей. Розвиток підприємства передбачає ефективний перерозподіл матеріальних, фінансових, інтелектуальних ресурсів з чітко позначеною метою. А такий ефективний розвиток підприємства не може здійснюватися без науково обґрунтованої стратегії, яка деталізується за допомогою ретельно розроблених завдань. Успішне вирішення таких завдань забезпечує виконання стратегії в цілому і надає можливість підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Зовнішнє оточення компанії, що динамічно змінюється, змушує підприємство шукати нові шляхи, форми й методи, які сприяють ефективному функціонуванню та розвитку, а також упроваджувати інновації. Саме інновації надають компанії конкурентні переваги. Вони включають нові пропозиції товарів та послуг, нові технології. Проте в умовах жорсткої конкуренції технологічні зміни мають свої обмеження. Тому в період нестачі фінансових ресурсів унаслідок зменшення попиту зусилля керівників підприємства мусять бути спрямовані на ефективність організації бізнес-процесів підприємства та формування нової бізнес-моделі. Така переорієнтація стимулює не тільки продуктивні інновації, а й інновації процесів виробництва та обслуговування, що надає можливість не витрачати зайвих ресурсів. У такій ситуації формування бізнес-моделі включає клієнтоорієнтовану пропозицію, формування ланцюгу поставок для цільової аудиторії. Іноді частина ланцюгу може бути об’єднана зі спорідненими галузями, які мають аналогічні ланцюги поставок та спиратися на моніторинг зовнішнього середовища.

Упровадження системи моніторингу змін зовнішнього середовища вимагає вдосконалення організаційної структури управління, посилення її гнучкості за рахунок встановлення кількості інформаційних та комунікативних зв'язків для контролю протікання бізнес-процесів і підвищення результативності окремих підрозділів. Як відомо, для великих і середніх підприємств реакція на зміни зовнішнього середовища вимагає певного часу, пов'язаного з часом збору й аналізу та доведення інформації до керівництва компанії. У цій ситуації система моніторингу зовнішнього середовища дає можливість швидше приймати оперативні рішення.

Розвиток інформатики, автоматизація виробництва та управління на основі широкого використання обчислювальної техніки і засобів телекомунікації змінили традиційні уявлення про межі підприємств, зруйнували їхню замкненість і зробили малоефективними ті з них, які базувалися на використанні традиційних організаційних структур. З упровадженням сучасних інформаційних та комунікаційних технологій послаблюється організаційна стабільність підприємств. Сьогодні організаційна структура здатна швидко реагувати на зміни, а команда менеджерів – відчувати необхідність змін та бути спроможною здійснити їх, створюючи особливий клімат на підприємстві для прийняття змін, а не протистояння.

Отже, на багатьох сучасних підприємствах має місце інноваційна диспропорція як наслідок невідповідності зовнішньої та внутрішньої ефективності.

Нагорний В. В.
к.е.н., викладач,
Костюк Т. О.
викладач
Національний університет біоресурсів і природокористування (Україна)

ЩОДО ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Трансформаційні процеси аграрної економіки України наприкінці 20-го століття зумовили появу надмірних ризиків та загроз для функціонування сільськогосподарських підприємств. Це спонукало як науковців, так і представників агробізнесу до пошуку якісно нових шляхів забезпечення стійкого розвитку цих підприємств на основі формування належного рівня їх економічної безпеки. Відтак проблема підвищення економічної безпеки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств є однією з головних в аграрному секторі України, від вирішення якої залежать як фінансові результати діяльності вітчизняних виробників аграрної продукції, так й конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на зовнішньому й внутрішньому ринках збуту.

Економічна безпека сільськогосподарських підприємств є критерієм надійності їх партнерства у бізнесі та спроможності забезпечувати переробні підприємства агропродовольчою сировиною, а населення – продуктами харчування із рослинницької та тваринницької продукції.

В загальному розумінні поняття «безпека підприємства» вважають ефективне використання власних ресурсів підприємства, що забезпечує його стабільну діяльність та стійке зростання в майбутньому [1-3]. Так, поняття "безпека сільськогосподарського підприємства" щільно пов'язано з поняттями «розвиток», «стійкість», «чутливість» і «керованість» [1].

Проте, незважаючи на наявність численних наукових розробок у сфері економічної безпеки, недостатньо опрацьованими залишаються питання її формування на рівні сільськогосподарських підприємств, які враховували б особливості аграрної сфери.

Однією з головних складових елементів економічної безпеки підприємства є розвиток. Слід звернути увагу на те, якщо система безпеки підприємства не має розвитку, тоді її показники виживання йдуть на спад, знижується також можливість протидії й пристосування до внутрішніх і зовнішніх умов ринкового середовища. Стійкість і вразливість – найважливіші характеристики підприємства як єдиної системи. Щодо стійкості, то даний показник відображає міцність і надійність всіх елементів, вертикальних, горизонтальних та інших зв'язків підприємства, його здатність витримувати навантаження як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Вразливість є показником, що характеризує ступінь схильності до внутрішніх і зовнішніх небезпек, тобто ступінь незахищеності підприємства.

Перед сільськогосподарським підприємством проблеми економічної безпеки виникають не тільки в кризові періоди, але і тоді, коли воно працює у стабільному економічному середовищі. Комплекс вирішуваних при цьому цільових завдань має певні відмінності. Вирішуючи завдання економічної безпеки в режимі стійкого функціонування сільськогосподарське підприємство повинне зосереджувати увагу на забезпеченні ефективної підприємницької діяльності згідно чинного законодавства.

Існує безліч видів загроз для сільськогосподарського підприємства та його економічної безпеки: природні, техногенні, інформаційні, конкурентно-кримінальні, загрози некомпетентності керівництва, організаційні та інші. Правильний аналіз та оцінка економічної безпеки сільськогосподарського підприємства не можливі без точного визначення можливих загроз, вірного вибору системи індикаторів їх прояву, а також необхідних заходів щодо протистояння небезпеці. Відтак, для сільськогосподарського підприємства слід ставити на перше місце формування кількісних та якісних показників його економічної безпеки. Згрупувати дані індикатори можна в три основні групи: виробництва, фінансові та соціальні. Враховуючи виробничо-технологічну специфіку підприємства й відхилення індикаторів економічної безпеки від граничних значень, його стан можна характеризувати як нормальний, передкризовий, кризовий і критичний.

Основним показником економічної безпеки сільськогосподарського підприємства можна вважати фактичний обсяг реалізації продукції. Тому, що саме за його допомогою формується майбутня економічна політика діяльності суб'єкту господарювання та забезпечується розширене відтворення.

Економічна безпека сільськогосподарських підприємств залежить від чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Основними чинниками, що перешкоджають процесу формування економічної безпеки, встановлено: низький рівень ліквідності підприємств; існуючий диспаритет цін між закупівельними цінами на агропродукцію та цінами виробників промислової продукції; недостатні темпи зростання доходів населення, що стримують підвищення внутрішнього платоспроможного попиту.

Література

1. Бурков В. Н. Моделирование экономических механизмов обеспечения безопасности / В. Н. Бурков, А. В. Щепкин // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. – 2000. – № 6. – С. 55-68.

2. Вишняков Я. Д. Бизнес и окружающая среда : коэффициент враждебности окружающей среды развитию бизнеса / Я. Д. Вишняков, С. В. Лозинский // Менеджмент в России и за рубежом. –1998. – № 3. – С. 43-53.

3. Энергетическая безопасность России / В. В. Бушуев, Н. И. Воропай, А. М. Мастепанов и др. – Новосибирск : Наука, Сибирская издательская фирма РАН, 1998. – 302 с.

Гагауз В. Н.
к.э.н., директор департамента залоговых операций и оценки бизнеса
АБ «Пивденный» (Украина)

ЭВОЛЮЦИЯ, РЕВОЛЮЦИЯ ИЛИ ТРАНСФОРМАЦИЯ СТАНДАРТОВ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВА В УКРАИНЕ

Оценочная деятельность играет особую роль в становлении нового экономического мышления. Профессиональный язык оценщиков стал тем полигоном, на котором проходят испытание основные понятия и категории политэкономии (или "экономикс"), а также других экономических дисциплин, прежде всего, финансов и бухгалтерского учета, банковского дела и анализа инвестиций, корпоративного управления.

В Украине остро стоит вопрос о необходимости реформирования оценочной деятельности и обновлении Национальных стандартов оценки (НСО). С одной стороны, государством задекларированы планы крупной приватизации, которые затрагивают важные инфраструктурные объекты и банковский сектор страны. Исходным условиям формирования и развития рыночных отношений в Украине присущи особенности национального, социального, исторического и экономического характера, которые накладывают существенные ограничения на методическое применение общепринятых подходов и Международных стандартов оценки (МСО).

При этом необходимо учитывать тот факт, что со времени вступления в силу базового Закона Украины «Об оценке имущества, имущественных прав и профессиональной оценочной деятельности в Украине» прошло тринадцать лет. Можно констатировать, что за это время осуществлены коренные изменения в формировании инфраструктуры профессиональной оценки в Украине как в организационном, так и в методологическом и практическом аспектах [1]. С другой стороны, выбор вектора развития оценки обусловлен стремлением Украины в европейское сообщество и привлечением инвестиций. В 2014 году в Брюсселе Украина сделала исторический выбор, подписав Соглашение об ассоциации с Европейским Союзом. Реформы, прописанные в соглашении, требуют в корне изменить национальную экономику.

В Европейском союзе (ЕС) сферы оценки в целом и оценки имущества для целей кредитования в частности регламентированы Международными стандартами оценки, которые регулярно обновляет Международный комитет стандартов оценки, основанный 20 национальными ассоциациями, представляющими 52 страны [2]. МСО стали более свободными и в меньшей степени нормируют методы, применяемые оценщиками, что весьма нерационально в текущей экономической ситуации. Мэтр американской оценки А. Дамодаран писал: «Используемые при оценке модели возможно и относятся к количественным, однако входные данные оставляют много простора для субъективных суждений» [3].

Резкий разворот курса, упрощение методологического аппарата сложно назвать эволюцией оценки. По нашему мнению, это является следствием

неспособности и неготовности основных участников рынка нести ответственность за предпринимаемые решения в сфере оценки и финансирования [4]. С этих позиций выбор концепции реформирования оценочной деятельности как в части изменения действующих нормативно-правовых актов, так и в части корректировки писанных и неписанных правил практической работы оценщиков и субъектов оценочной деятельности, регуляторов и саморегулируемых организаций, является актуальным.

Эволюционный путь, подразумевающий постепенную адаптацию национальных стандартов оценки к международным. Революционный путь реформирования, предполагающий отмену НСО и предоставление МСО статуса основного методического документа. Сравнение активно разрабатываемых новых стандартов оценки в Украине с МСО показал, что имплементация большей части МСО может пройти безболезненно, однако при этом имеется «зона конфликта», в которой присутствует прямое противоречие или отсутствие регулирования с их стороны.

На наш взгляд, адекватным решением такого сложного выбора, который должен учитывать оперативность проведения необходимых изменений, выбранный европейский вектор развития страны и особенности национальной экономики может стать не эволюция НСО, не революционное внедрение Международных и полная отмена НСО, а путь трансформации. Последняя предполагает быстрый качественный переход на новый, адекватный задачам, стоящим перед национальной экономикой, уровень, включающий качественную интеграцию и внедрение новых НСО оценки в целом соответствующим международному формату понятному внешним инвесторам, при этом имеющий отдельные правила оценки, применение которых четко регламентировано ограничениями. В них должны быть выделены отдельные разделы, использование которых призвано снять противоречия и несоответствие между национальной экономикой и международной практикой и правилами. При этом важно, чтобы цели трансформации соответствовали задачам долгосрочного стратегического развития Украины по обеспечению динамичного развития экономики, укреплению позиций на внутренних и внешних рынках.

Литература

1. Лебедь Н. Концепция реформирования оценочной деятельности / Материалы XIX научно-практической конференции «Оценочная деятельность и перспективы ее развития в Украине». – Одесса : 2014. – С. 3-12.
2. International Valuation Standards 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ivsc.org/~ivscorg/library/
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка : Инструменты и методы оценки любых активов; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1340 с.
4. Гагауз В. М. Трансформація стандартів оцінки забезпечення позичок / Гагауз В. М. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки» – 2015. – Вип. 10. – Ч. 1. – С. 181-184.

Дроздова О. Г.
к.е.н., доцент
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ (Україна)

ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Сучасні умови діяльності вітчизняних підприємств характеризуються швидким розвитком інформаційних технологій, що впливає на організацію господарської діяльності в цілому, бухгалтерський облік, контроль та аналіз відповідних процесів на підприємстві. Несприятлива економічна та політична ситуація, зростаюча конкуренція на внутрішньому та зовнішніх ринках, інші несприятливі фактори визначають одним із найважливіших умов забезпечення ефективності – впровадження інформаційних систем, оскільки їх відсутність не сприймається лише як недолік, більшою мірою – це один із основних факторів діяльності підприємства в сучасних умовах.

Можливість придбання товарів в мережі Інтернет є досить привабливою для споживачів, оскільки це економить їх час, зокрема розвиток електронної торгівлі дозволяє встановити спеціальні програми на телефони та планшети, часто представляє товар з можливістю встановлення фільтрів – за ціною, фірмою виробника та ін.

Для виробників здійснення торгівлі в мережі Інтернет надає багато переваг, оскільки отримується найцінніший ресурс – інформація, а також такі відносини сприяють інтеграції між учасниками, дозволяють економити час і грошові кошти. В результаті правильної організації господарської діяльності підвищується ефективність та прибутковість діяльності.

Розвиток електронної торгівлі свідчить про ряд переваг у такому веденні бізнесу, зокрема:

– глобальний масштаб і охоплення;

– прискорення бізнес-процесів, зручність і швидкість здійснення угоди;

– нижча ціна, оскільки фірми, що займаються електронною комерцією, за рахунок зниження невиробничих витрат мають змогу запропонувати споживачеві більш низьку ціну;

– цілодобова доступність на ринку та активна позиція споживача;

– широкий асортимент товарів;

– наявність систем пошуку товарів та послуг;

– можливість купувати оригінальні товари у зарубіжних магазинах та на аукціонах, резервувати місця в готелях різних країн, отримувати інші послуги іноземних компаній;

– інтерактивність спілкування з покупцем.

Однак існують і ряд недоліків:

– слабкий розвиток національної економіки і низький рівень добробуту населення;

– низький рівень безпеки і захисту від шахрайства;

– обмеження прав споживача, оскільки споживач не має змоги в повній мірі пересвідчитись у якості товару чи послуги до того часу, поки вони не будуть доставлені;

– асортимент онлайн-магазинів часто містить товари, які відсутні в наявності.

В сучасних умовах, які характеризуються розвитком конкуренції та глобалізацією, керівництво підприємств повинне залучати у роботу інноваційні технології, які на даний момент є необхідністю, фактором забезпечення конкурентних переваг. В таких умовах актуалізується використання Інтернет-маркетингу як можливості побудови Інтернет-комунікацій через Інтернет.

Про необхідність впровадження комплексу Інтернет-маркетингу наголошує Г. В. Мозгова [1], визначаючи переваги: автоматизувати процес взаємодії з клієнтами, надаючи індивідуальне обслуговування в зручний час, ефективно організувати зворотний зв'язок, оперативно отримувати маркетингову інформацію і приймати ефективні, обґрунтовані маркетингові рішення, проводити високоефективні рекламні кампанії. Таким чином використання новітніх технологій Інтернет-маркетингу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, а для деяких ринків з часом може стати бар'єром виходу на ринок.

Однак, використання Інтернет-маркетингу також має свої переваги та недоліки. Зокрема, Н. Кузнєцова [2] до переваг відносить специфічні риси та процеси, що забезпечують ефективну он-лайн діяльність, зокрема:

– можливість швидкого залучення уваги споживача за рахунок активної інтернет-реклами, таким чином прихильність споживача до компанії є її головною перевагою, а також основним завданням – її утримання;

– розширення інформаційного поля споживача, глобалізація його споживчої поведінки, можливість здійснення вибору;

– глобалізація збутової діяльності, зниження трансакційних витрат. Використання Інтернету надає можливості швидкого пошуку інформації про існуючі ринки, скорочує час на укладення угод, розробку нової продукції та ін.;

– розвиток комунікацій на основі стилю реалізації зв'язку «виробник-споживач», якому характерні швидкість отримання та передачі інформації, узгодженість і прискорення дій, можливість цілодобового доступу.

Література

1. Мозгова Г. В. Інструменти інтернет-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2429

2. Кузнєцова Н. Інтернет-маркетинг в Україні : проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Internet_Marketing_in_Ukraine_Problems_and_Perspectives_18908.pdf

Ковальчук Т. Г.
к.е.н., доцент
Київський національний університет культури і мистецтв (Україна)

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні для більшості українських підприємств важливо зберегти свій потенціал та забезпечити економічне зростання на перспективу. Ключовим напрямом для цього має стати не лише позитивний імідж підприємства, а й формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), як основи ефективного використання існуючих резервів розширення власної ніші на зовнішніх ринках. Це дасть можливість підприємству вчасно реагувати на коливання ринкової кон'юнктури і максимально забезпечити стійку конкурентну перевагу на міжнародних ринках.

Під час формування стратегії розвитку ЗЕД необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники впливу та мінімізувати дестабілізатори, що сприятиме розширенню ринків збуту та зростанню економічної ефективності.

Матеріальною основою стратегії ЗЕД українських підприємств є експортно-імпортний потенціал країни. За даними Державної служби статистики, останній період ЗЕД України розвивається не досить інтенсивно. Так, обсяг експорту товарів та послуг України у 2015 р. становив 46647,9 млн. дол. США, імпорту – 42583,4 млн. дол. Порівняно із 2014 р. експорт скоротився на 27,2 %, імпорт – на 29,9 %. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 4064,5 млн. дол. (у 2014 р. також позитивне – 3356,2 млн. дол.). Негативні тенденції ЗЕД спостерігаються і в І кварталі 2016 р., так, обсяг експорту товарів та послуг України у І кварталі 2016 р. становив 9687,9 млн. дол. США, імпорту – 9777,0 млн. дол. Порівняно із І кварталом 2015 р. експорт скоротився на 15,1 %, імпорт – на 9,1 %. Негативне сальдо зовнішньо-торговельного балансу становило 89,1млн. дол. (у І кварталі 2015 р. воно було позитивним – 660,0 млн. дол.) [1].

На зовнішньоекономічну діяльність країни впливають негативні чинники, які Л. Черчик пропонує згрупувати у три групи: зовнішні, безпосередні; внутрішні [2]. Названі чинники повинні системно аналізуватися і відображатись у стратегіях розвитку ЗЕД підприємств.

Крім того, стратегія розвитку ЗЕД підприємства повинна розрахуватися таким чином, щоб її продукція зберігала високі конкурентні якості і технічну новизну протягом довгого часу. Такі підприємства зберігають лідерство у світовому виробництві. Тобто стратегія зовнішньоекономічної діяльності – це програма розвитку підприємства у сфері ЗЕД, що включає в себе аналіз чинників впливу, кон'юнктури ринку, розробку плану і тактичних дій для ефективного використання ресурсного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення торговельної діяльності й збільшення прибутків.

Оскільки процес розробки стратегії передбачає ряд етапів, варто спочатку згрупувати всі показники діяльності підприємства за їх функціональною належністю, визначити цілі та завдання кожного підрозділу та низку заходів, необхідних для досягнення основної мети.

Необхідно провести аналіз зовнішнього середовища, який включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також аналіз пропонованих підприємством та конкурентами товарів з метою виявлення стадії життєвого циклу товару та можливості його заміни. Також необхідні проведення маркетингового дослідження ринку з метою виявлення переваг споживачів та оцінка постачальників для визначення якості сировини та рівня цін на неї в даній галузі.

Окрім того, в умовах постійних змін стратегія потребує частішого перегляду й коригування, тому складається список стратегічних альтернатив, тобто система стратегій із розрахунком вірогідності їх запровадження щодо досягнення загальної мети.

Основні види стратегій міжнародного бізнесу поділяються на 5 основних груп, в залежності від наявності у підприємства конкурентних переваг, завдяки яким воно зможе досягти стабільного положення на ринку. До них відносяться: стратегії формування ресурсно-факторних переваг; стратегії формування технологічних переваг, стратегії формування інноваційних переваг, стратегії формування змішаних переваг, стратегії формування глобальних конкурентних переваг[3]. Підприємство, враховуючи своє внутрішнє та зовнішнє середовище, фінансовий стан, ресурсний потенціал, напрями діяльності, визначає вид стратегії міжнародного бізнесу, а потім в межах цього виду формує список конкурентних стратегій, з якого вибирається найбільш прийнятна.

Після впровадження обраної стратегії необхідно постійно контролювати ситуацію внутрішнього та зовнішнього середовища для забезпечення своєчасного реагування на будь-яку зміну з метою адаптації стратегії розвитку ЗЕД до нових умов господарювання.

Таким чином, формування стратегії розвитку ЗЕД українських підприємств передбачає ряд етапів і процедур, починаючи з планування і закінчуючи розробкою кінцевої стратегії, враховуючи чинники впливу та можливі альтернативні варіанти. При цьому варто постійно контролювати ситуацію з метою корегування стратегії ЗЕД для подальшої оптимізації використання внутрішніх резервів розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

Література

1. Зовнішньоторговельний баланс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.

2. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. / Л. Черчик. // Економіка й управління національним господарством. – 2015. – 2. – С. 24.

3. Міжнародний менеджмент. Навчальний посібник /за редакцією проф. І. О. Піддубного. – 2-е видання, стереотип. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006, 252 с.

Stovba T.
Ph.D., Associate Professor,
Kherson State Maritime Academy (Ukraine)

STRATEGIC ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES MARINE ECONOMIC COMPLEX OF UKRAINE

Ukraine has a diversified marine economical complex which development will promote fast economic growth of the country. Therefore the revival of Ukraine as a sea power acquires a special value that should occur on the basis of accounting both global tendencies, and internal factors.

The main problems of development of the domestic enterprises of sea industry at the present stage are:

the absence of strategy of the development of the marine economical complex of Ukraine that leads to uncertainty of expediency of preserving of the property of ports, and also the accomplishment of cargo works by the state enterprises;

the management system of seaports represents a combination of the state-private approach therefore the combination only lacks of both systems is observed;

the state ports gradually pass under the informal control of certain national financial and industrial groups;

ageing of basic funds which leads to discrepancy of technical and technological level of domestic transport to the European requirements that is explained by the problems in ship-building industry. The domestic enterprises of shipbuilding have appeared noncompetitive in the world market. They carry out mainly export orders, and build only the skeletons, which customers independently fill with the foreign equipment;

ageing of the basic makes the provision of quality characteristics of transport services impossible [1, p. 5–10].

Together with the mentioned obstacles of the development of sea industry of Ukraine are following: the potential possibilities of domestic ports are limited by an unsatisfactory technical condition about a third of berthing front; the inability of the majority of domestic seaports to accept boats load-carrying capacity more than 80 000 т (from the point of view of their linear sizes - lengths, width, deposits) which are the most economic for transportation of bulk commodities for today; an imperfect standard-legal base of transport, customs and tax laws, and also tariff system; a considerable level of corruption in ports, appreciably influences the loss of their appeal to foreign cargo and ship-owners. So, through the ports of Ukraine it is overloaded no more than 15 % of potential volume of the transit of cargoes; absence so-called «dry ports» which would provide cheap storage of cargo; a small quantity of a modern domestic sea transport.

All existing sea transport morally has become outdated and used the resource, happened because of an adverse investment climate; lagging from world level of the organization and a hardware of container transports of cargoes. It is known that the

largest world ports process 10 – 16 million Containers a year, whereas Ukrainian – only 400 thousand; the absence or imperfection of the logistic approach to a cargo transportation; lagging of the development of transport technologies – intermodal transports, containerization level; insufficient use of an export potential of transport services, transit potential of Ukraine. Ukraine yields the positions in the market of transport services as a whole to what advancing rates of escalating of import of transport services on sea freight traffic in comparison with their export and so forth testify.

For the decline and destruction termination of the marine economy complex of Ukraine for the purpose of its revival it is necessary to take the following measures:

to provide the state support of a sea transport system;

to perform stage-by-stage transition to the principles of the international transport policy developed by the European economic commission at the United Nations;

to simplify the procedures of crossing of borders for acceleration of movement of cargo-transport flows. For example, on an European standard term of registration of the arrival of a boat decreases since half-day or days (traditional for Ukraine) till one hour;

to allocate from the state ports the sea administration that concerns sea and navigating safety of navigation, and to assign it an obligation to support navigating conditions and a navigable mode for what to conduct all necessary works at the expense of port dues;

to privatize all economic functions (storage and transfer of cargoes, towing services), remained, and assets of the state ports (moorings, warehouses, railway park, ways) through corporisation, clusterization or direct sale to strategic investors (at the first stage the rent of these objects in Fund of the state property of Ukraine is possible);

to increase the quantity of multimodal transportations, having provided fast connections the actions of carriers;

to take part in the forming of general with other states of information base that will allow to raise service quality of the consumers concerning transport services;

to create in the long term the joint companies on transit of cargoes and economically reasonable concessions;

to develop laws and standard documents which would allow the accurate control, transparency and guarantees of maritime transports, and would also protect the rights not only the states, but also carriers;

to create favorable conditions and guarantees for attraction of investments, including foreign, on development and modernization of sea capacities [1, p.11-12].

References:

1. Stovba, T. A. (2012). *Marketing ta management pidpryyemstv moregospodars'kogo compleksu.* Kherson : Kherson State Maritime Academy. p. 5-12.

Харун О. А.
к.е.н., доцент
Хмельницький національний університет (Україна)

РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Інтеграція України в європейський економічний простір висуває нові вимоги до господарської діяльності промислових підприємств. Їх виконання передбачає створення методологічних і організаційних передумов до формування системи ефективного управління розвитком трудового потенціалу підприємства, реалізація якої забезпечує конкурентоспроможність промислових підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Тобто, в даний час, одним з гострих і значимих для майбутнього економіки України і стабільного розвитку її завдань є підвищення ефективності управління трудовим потенціалом підприємств. Звідси витікає, що динамічний розвиток економіки України неможливий без забезпечення ефективності процесу формування, розвитку і використання трудового потенціалу підприємств – головного чинника виробництва [1].

Розвиток трудового потенціалу – це процес переходу в більш досконалий стан, який забезпечує його якісне та кількісне відтворення, найповнішу реалізацію та ефективне використання. Він передбачає демографічний, психофізіологічний, інтелектуальний, культурний розвиток персоналу підприємства для формування його економічної активності.

Метою розвитку трудового потенціалу підприємства є вдосконалення працездатності персоналу підприємства за рахунок кількісних, якісних і структурних перетворень трудового потенціалу.

Завданнями розвитку трудового потенціалу підприємства, виконання яких дозволить досягти перерахованих вище цілей, є:

- визначення необхідної величини трудового потенціалу підприємства, необхідної для досягнення оперативних, технічних і стратегічних цілей діяльності на даному етапі розвитку з урахуванням зовнішніх і внутрішніх умов;
- здійснення моніторингу (періодичної оцінки) відповідності необхідного і фактичного рівня трудового потенціалу підприємства;
- забезпечення зростання і вдосконалення трудового потенціалу підприємства, орієнтованого на стратегічні перспективи розвитку підприємства шляхом впливу на фактори розвитку трудового потенціалу підприємства [2].

В свою чергу, управління розвитком трудового потенціалу підприємства передбачає розробку комплексу заходів, спрямованих на розвиток трудового потенціалу з урахуванням результатів оцінки та вимог стратегії підприємства.

Кадрові технології в сучасних системах управління персоналом підприємства, дозволяють створювати умови для індивідуального розвитку трудового потенціалу працівників і підприємства в цілому. Характеристику методів розвитку кваліфікаційної та особистісної складової трудового потенціалу підприємства наведено в табл. [3].

Таблиця

Характеристика основних методів розвитку трудового потенціалу підприємства

Метод	Характеристика	Результат застосування
Навчання	Цілеспрямовано організований процес отримання знань, умінь, навичок і способів спілкування під керівництвом досвідчених викладачів, наставників, фахівців, керівників і ін.	Кількісні та якісні зміни трудового потенціалу (кваліфікаційна та особистісна складові)
Розстановка персоналу	Раціональний розподіл працівників підприємства за структурними підрозділами, ділянок, робочих місць відповідно до прийнятої на підприємстві системи розподілу і кооперації праці, з одного боку, і психофізичними здібностями, в сукупності з діловими якостями, відповідними вимогам змісту виконуваної роботи, - з іншого	Структурні зміни трудового потенціалу підприємства (кваліфікаційна складова)
Вивільнення персоналу	Вид діяльності, що передбачає комплекс заходів щодо дотримання правових норм і організаційно-психологічної підтримки з боку адміністрації при звільненні працівників	Структурні зміни трудового потенціалу підприємства (кваліфікаційна складова)
Управління діловою кар'єрою	Комплекс заходів, що проводяться кадровою службою підприємства з планування, організації, мотивації і контролю службового зростання працівника, виходячи з його цілей, потреб, можливостей і соціально-економічних умов підприємства	Структурні зміни трудового потенціалу (кваліфікаційна та особистісна складові)
Службово-професійне просування	Серія поступальних переміщень за різними посадами, що сприяє розвитку як підприємства, так і персоналу	Структурні зміни трудового потенціалу підприємства (кваліфікаційна складова)

На нашу думку, керувати розвитком трудового потенціалу підприємства можливо через вдосконалення процесів управління персоналом в цілому (розстановка персоналу, вивільнення, службово-професійне просування) і реалізацію заходів, спрямованих на підвищення кваліфікаційної та особистісної складової трудового потенціалу працівників (адаптація, професійна орієнтація, соціалізація, навчання, управління кар'єрою). В кінцевому підсумку, розвиток трудового потенціалу підприємства реалізується через розвиток безпосередньо персоналу підприємства. Заходи, спрямовані на розвиток трудового потенціалу, можуть бути як індивідуальними, так і орієнтованими на групу працівників.

Отже, розвиток трудового потенціалу підприємства – це придбання нових якостей і властивостей трудового потенціалу, які сприяють його оптимізації та ефективності. Розвиток передбачає істотне кількісне і якісне перетворення, зміну трудового потенціалу підприємства. В результаті розвитку формується трудовий потенціал підприємства нової якості

Література

1. Дубінський С. В. Проблеми формування трудового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2978

2. Судакова Е. С. Особенности формирования и развития трудового потенциала персонала [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-i-razvitiya-trudovogo-potentsiala-personala.pdf

3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 301 с.

Чаплінський В. Р.
к.е.н., старший викладач
Кам'янець-Подільський національний університет ім. Івана Огієнка (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Сьогоднішні реалії економічного розвитку більшості країн світу передбачає перехід від індустріально до постіндустріального (інноваційного) типу економічної системи, що в свою чергу визначає нові ключові фактори та моделі для успішного економічного зростання.

Економічні системи, що ґрунтуються на інноваційно-інформаційних та інтелектуальних постулатах формують досить чіткі та жорсткі правила для учасників, суб'єктів та об'єктів підприємницької діяльності. Успішними, у таких системах, є підприємства які розвивають по чітко сформованій стратегії та широко у своїй діяльності використовують інновації та пропаганду інтелектуального розвитку на усіх структурних рівнях підприємства, а також ведуть свою діяльність в «он-лайн» доступі. Для побудови такого підприємства на сьогоднішній день необхідно провести певний комплекс аналізуючи дій, який в обов'язковому порядку включатиме в себе побудову бізнес-моделі підприємства.

Досліджуючи особливості формування бізнес-моделі підприємства в мережі Інтернет, слід відмітити, що єдиного трактування даній економічній категорії на сьогоднішній день немає.

Досить вдало охарактеризувала бізнес-модель Н. Д. Стрекалова, яка зазначає, що бізнес-модель – це передусім концептуальний інструмент для дослідження складного об'єкта (бізнес-системи), що віддзеркалює логіку бізнесу. Цей інструмент характеризує основні елементи бізнесу, їх співвідношення та систему (механізм) зв'язків об'єкта із зовнішнім середовищем, що уможливлює спрощене цілісне уявлення про бізнес та відображення його найбільш значущих характеристик [1].

Також комплексне формулювання бізнес-моделі наведене у праці Р. Ісаєва, який зазначає, що бізнес-модель – це формалізований опис (графічний, табличний, у деяких випадках текстовий або в нотації спеціалізованого програмного продукту) певного аспекту або сфери діяльності підприємства. Дослідник також пропонує визначення терміна "бізнес-моделювання", під яким треба розуміти процес розробки різних бізнес-моделей підприємства (стратегія, процеси, оргструктура, ресурси і т. ін.) з метою нормалізації та оптимізації діяльності підприємства [2].

Отже ототожнивши загальні підходи до трактування поняття бізнес-моделювання, слід відмітити, що за даною категорією розуміється певна сукупність положень, які використовуються підприємством у своїй професійній діяльності та характеризують принциповий, відмінний від конкурентів алгоритм використання ключових компетенцій з метою ефективного розподілу

стратегічних ресурсів у системі бізнес-процесів та створення продукту, що максимально відповідає пріоритетам споживачів.

В процесі формування бізнес-моделі опирають, як правило, на традиційні бізнес-моделі і в їх поєднанні формують свій індивідуальний мікс, який відповідає профілю діяльності підприємства, а також головним особливостям галузі в якій працює або планує працювати підприємство.

До традиційних бізнес-моделей, що слугують базою для формуванні індивідуальної відносяться: посередницька (Brokerage), рекламна (Advertising), інформаційна (Infomediary), торгова (Merchant), виробнича (Manufacturer), партнерська (Affiliate), передплатна (Subscription) за споживанням (Utility) [3].

Найбільш вагомою за умов сучасного інноваційного суспільства є інформаційна бізнес-модель, оскільки вона включає в себе методи акумулювання різного роду інформації яка використовується як корисний ресурс для підвищення рівня конкурентоздатності та охоплення максимального сегменту ринку.

Головними інструментаріями даної бізнес-моделі є:

стимулюючий маркетинг, що направлений на підвищення лояльності споживачів та акумулювання даних про них;

служба оцінки аудиторій яка проводить дослідження ринку діяльності підприємства;

рекламні мережі (в мережі інтерент) – головна ціль проінформувати онлайн користувачів про існуючі товари, послуги та зібрати данні про веб-відвідувачів, які в подальшому будуть використанні в процесі маркетингового дослідження як поведінкових факторів так і розширення семантичного ядра сайта;

метапосередники, які формують умови для операцій між продавцями і покупцями, надають повний пакет інформації і додаткові послуги, а також виключають натуральний бартер товарів і послуг між сторонами.

Дана бізнес-модель має знайти місце у кожному портфелі управлінських моделей та доповнювати основний кластер моделюючих елементів відповідно до профілю та специфіки діяльності сучасного підприємства.

Література

1. Стрекалова Н. Д. Концепция бизнес-модели : методология системного анализа / Н. Д. Стрекалова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : ftp://lib.herzen.spb.ru/text/strekalova_92_95_105.pdf.
2. Исаев Р. Комплексная бизнес-модель коммерческого банка / Р. Исаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.businessstudio.ru/procedures/business/bank_complex/full/?print=1.
3. Інфраструктура сучасного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrbukva.net/print:page,1,52416-Infrastruktura-sovremennogo-rynka.html

Шергіна Л. А.
к.е.н., доцент,
Савощенко О. О.
бакалавр,
Криницька Л. В.
магістр
ДВНЗ « Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана» (Україна)

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

На сьогоднішній день розробка стратегії корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) для підприємства є однією з невід'ємних складових успішного функціонування підприємства, адже переносить на вищий рівень взаємозв'язки підприємства з суспільством та є одним з найбільш важливих чинників на шляху до економічного розвитку підприємства.

Варто зазначити, що дотриманням принципів соціальної відповідальності бізнесу займаються переважно великі компанії, зокрема фінансово-промислові групи, що пояснюється розміром прибутку, що отримують подібні підприємства. Також, подібні компанії мають достатню кількість матеріального та інтелектуального ресурсу для реалізації подібних програм, а також вони ставлять за мету не тільки збільшення прибутку через формування позитивного іміджу компанії, але й покращення якості інтелектуального ресурсу та розвиток території своєї присутності [1].

Всі компанії, які реалізують стратегію корпоративної соціальної відповідальності, дійсно роблять багато хорошого для суспільства та впровадженню демократичних та людських принципів діяльності, але майже всі заходи є вигідними підприємству і в матеріальному плані. Отже, існує потенційний зиск, який може мати компанія від імплементації КСВ у свою бізнес практику. Він, зокрема, полягає в наступному : поліпшення управління завдяки запобіганню ризикам різного ґатунку; покращення репутаційного менеджменту; збільшення обсягу продажу та частки ринку; розширення можливостей для залучення, утримання, мотивування співробітників компанії; оптимізація операційних процесів та зменшення виробничих витрат; налагодження та побудова дієвих відносин з іншими компаніями, урядовими структурами та неурядовими організаціями; поліпшення фінансових та економічних показників діяльності [2].

ПАТ «ДТЕК» – найбільша енергетична компанія України, яка слідує принципам сталого соціального розвитку та є учасником Глобального Договору ООН, веде бізнес прозоро та відкрито, запроваджує найкращі світові стандарти управління та підвищення ефективності.

Задля оцінювання та вдосконалення системи соціальної відповідальності бізнесу на підприємстві був використаний методичний підхід до оцінювання рівня СВБ, що включає такі напрями як визначення темпів зростання показників рівня соціальної відповідальності підприємства

щодо основних стейкхолдерів, визначення індексу соціальної активності, розрахунок інтегрального показника рівня соціальної відповідальності підприємства.

Інформаційною базою для розрахунку загальних показників внутрішньої та зовнішньої соціальної відповідальності компанії слугувала фінансова та нефінансова звітність соціальної відповідальності [3]. На основі загальних показників було розраховано індекс внутрішньої та зовнішньої соціальної відповідальності – 0,3 та 0,28 відповідно.

Для можливості порівняти підприємства за рівнем їх соціальної відповідальності щодо розвитку територій присутності (соціальні інвестиції в охорону здоров'я, спорт, культуру і мистецтво, освіту, підтримку соціально незахищених верств населення, благодійництво) було визначено індекс соціальної активності, значення якого в межах [0,05-0,1] свідчить про високий рівень соціальної відповідальності на підприємстві. Використовуючи співвідношення соціальних інвестицій підприємства в *i*-му періоді до чистого прибутку підприємства за попередній період (в млрд. грн.) були здійснені розрахунки індексу соціальної активності великих підприємств в енергетичній галузі: ПАТ «ДТЕК» (1,5/3,32 = 0,45); Енергоатом (0,01/1,3 = 0,007); Укренерго (0,03/1,2 = 0,025); Укртрансгаз (0,002/0,7 = 0,0028).

Користуючись інформацією, що міститься в соціальних звітах підприємств, були виділено критерії, за якими можна оцінити якісний рівень розвитку соціальної відповідальності та її специфіку як на рівні окремого підприємства, так і для групи підприємств регіону. Наявність критерію на підприємстві − 1 бал, відсутність − 0 балів. На основі якісних критеріїв оцінки соціальної відповідальності компанії було розраховано індекс рівня соціальної відповідальності ПАТ «ДТЕК» , який становить 0,95. Значення індексу в межах [0,8-1] свідчить про високий рівень розвитку соціальної відповідальності на підприємстві. Таким чином, за результатами проведеного дослідження ПАТ «ДТЕК» має високий рівень соціальної відповідальності.

Література

1. Черних О. В. Управління соціальною відповідальністю на великих підприємствах: автореферат дисертації / О. В. Черних // Інститут економіки промисловості НАН України (секція проблем економіки підприємства). – Донецьк, 2012. – 26 с.

2. Куц С. Соціальна відповідальність бізнесу – від Noblesse Oblige до партнерства // Корпоративна соціальна відповідальність в Україні : експертна думка. – К. : Стилос, 2009. – С. 88-101.

3. Консолідована фінансова та нефінансова звітність ПАТ «ДТЕК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dtek.com/library/file/dtek-ar2014-ru_1.PDF

Винокурова О. І.
к.е.н., здобувач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ДЬЮ ДІЛІДЖЕНС В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЛІФТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Погіршення економічної ситуації в Україні позначилося на стані промислового сектора, у тому числі на такій соціально важливій галузі, як ліфтова промисловість. Недостатнє фінансування з боку держави призвело до збільшення кількості ліфтів житлового фонду, технічний стан яких не дозволяє їх подальше експлуатування, що значно ускладнює повсякденне життя людей. Суттєво погіршився фінансовий стан підприємств з виробництва та обслуговування ліфтів та обладнання. Аналіз стану ліфтового парку України свідчить, що частка ліфтів, що експлуатуються понад 25 років складає 45 %. Галузь потребує кардинальних перетворень, а саме: модернізацію, заміну та капітальний ремонт існуючих ліфтів. Реалізація заходів з відновлення ліфтового господарства у житловому фонді призведе не тільки до зниження соціальної напруги, а також поліпшить фінансовий стан промислових підприємств з виробництва та обслуговування ліфтів [1].

На думку автора проблему зносу ліфтового парку для прийняття кардинальних заходів необхідно вирішувати на рівні місцевих органів самоврядування у тісному співробітництві з ліфтовими підприємствами. Так, в м. Одесі розроблена «Міська цільова програма заміни, модернізації та диспетчеризації ліфтів у м. Одесі на 2016-2020 роки», фінансування якої здійснюється за рахунок коштів бюджету міста та залучених коштів потенційних інвесторів [1].

Програма розроблена на базі даних, отриманих під час ретельного комплексного аналізу стану ліфтового господарства України та Одеської області з метою пошуку потенційних інвесторів для створення виробничих потужностей на території регіону з метою забезпечення умов щодо оновлення та удосконалення ліфтового парку міста. Цей захід щодо пошуку та збору інформації є достатньо обґрунтованим. Так як інвестор, який має намір здійснити пряму інвестицію на підприємство, повинен володіти повною, об’єктивною та достовірною інформацією стосовно інвестиційного проекту. Ця інформація надає впевненості щодо об'єктивності стратегії розвитку з позиції співвідношення прийняття ризику і очікуваної прибутковості. Збір такої інформації та її подальше аналізування є основою процедури всезагальної перевірки підприємства «дью діліджене» (due diligence з англ. – належна ретельність, обачність, дбайливість).

У високо розвинутих країнах «дью діліджене» став невід'ємною частиною інвестиційного процесу. Перш, ніж сторони переходять до етапу переговорів стосовно умов фінансування інвестиційного проекту, інвестор в обов'язковому порядку наполягає на проведенні процедури «дью діліджене», яка передбачає ретельне вивчення всіх фактів, наданих підприємством у

інвестиційній пропозиції, скрупульозне аналізування стану справ у галузі та оцінку рівня керівництва.

Проведення дью діліджексу, як правило, є необхідним перед реструктуризацією підприємств, банкрутством або реорганізацією (переважно у формі злиття, поглинання або приєднання), які вимагають трудомісткого комплексного аналізу.

Система «дью діліджекс» включає в себе комплекс аналітичних і оперативних заходів задля перевірки законності і комерційної привабливості запланованої угоди, інвестиційного проекту, процедури. Мета - елімінація та максимальне зниження існуючих підприємницьких ризиків і деструктивних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища при реалізації інвестиційного проекту або іншої бізнес-транзакції задля максимізації підприємницьких вигод.

Основними завданнями «дью діліджекс» є пошук і визначення інвестиційного потенціалу об'єкта перетворень як бази підвищення ефективності бізнесу в цілому; визначення ключових ризиків та їх оцінка; визначення підходів керівництва підприємства до вирішення проблем, ключових питань бізнесу та прийняття рішень; підтвердження образу підприємства, що презентується, зі сприйняттям інвесторів щодо технологічного процесу та можливостей ринку; досягнення глибокого розуміння особливостей діяльності підприємства та функціонування ринку з метою надання інвестору можливості подальших консультацій керівництва задля передбачення та управління змінами [2; 3].

В сучасних умовах, отримуючи все більше поширення в Україні, процес «дью діліджекс» набуває жорстку структуру і наближається до західної моделі. Оптимальний склад напрямків дью діліджекс, які оцінюються експертами як необхідні і достатні, включає в себе такі взаємопов'язані між собою напрямки: операційний дью діліджекс, правовий, фінансовий, податковий. Детальне вивчення зазначених видів буде здійснено автором у майбутніх дослідженнях.

Таким чином, в сучасних нестабільних умовах «дью діліджекс» є важливим інструментом під час проведення стратегічних перетворень на макро, мезо- та мікрорівнях.

Література

1. Рішення Про затвердження Міської цільової програми заміни, модернізації та диспетчеризації ліфтів у м. Одесі на 2016-2020 роки. № 454-VII від 16.03.16. – Одеса, 2016.

2. Лиховчук В. М. «Due Diligence» (Дью Дилидженс) в Украине : понятие, основные проблемы и возможные перспективы развития / В. М. Лиховчук. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60324.doc.html

3. Smith T. Why should I raise Venture Capital?, Venture Capital 101: Raising Venture Capital Guide / T. Smith. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.morebusiness.com/running_your_business/financing/vent-cap.brc

Спасенко Ю. О.
старший науковий співробітник
НДІ праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України та НАН України (Україна)

МОЖЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРЕСИВНИХ ФОРМ І СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В даний час на підприємствах України прогресивні форми і системи оплати праці, які використовуються в економічно розвинутих країнах, ще не знайшли свого поширеного застосування. Вирішення цього питання потребує комплексного підходу, що охоплює державний та колективно-договірний рівні, на яких необхідно законодавчо забезпечити запровадження ринкових форм і систем оплати праці. На рівні підприємства – шляхом конкретизації положень колективних договорів в частині розділів про оплату праці та роз'яснювальних нормативних супроводів.

В Україні державне регулювання заробітної плати здійснюється відповідно до Трудового Кодексу, Генеральної та галузевих угод, колективних договорів. В галузевих угодах за рекомендаціями Генеральної угоди щодо регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2010–2012 рр., яка нині є чинною, мають бути включені тарифні сітки та схеми посадових окладів, що охоплюють усі категорії працюючих. Однак, на практиці ця норма не завжди виконується [1].

Відповідно до трудового законодавства України галузевими угодами унормовується лише тарифне регулювання оплати праці із зазначенням докладно визначених нормативів щодо її формування, застосування та функціонування. Також, у всіх галузевих угодах наводиться стаття 15 Закону України „Про оплату праці" щодо передачі підприємствам права самостійно розробляти та встановлювати форми, системи та розмір оплати праці, а рекомендації, загальні для відповідної галузі по застосуванню інших систем оплати праці відсутні [2].

В розвинутих країнах універсальним регулятором для відшкодування суспільно необхідних витрат праці у вигляді заробітної плати використовується гнучка тарифна система.

Для України перспективним є застосування змішаних форм заробітної плати, що складаються з елементів відрядної та почасової її форм, і створюються на основі фактичних і нормативних витрат часу на виконання робіт. Важливим є встановлення оптимального співвідношення між індивідуальними та колективними формами та системами заробітної плати.

До прикладу, в країнах ЄС застосовуються як пропорційні, так і диспропорційні системи оплати праці, в яких заробітна плата або акцентує, або нівелює трудовий внесок працюючого. Негативне стимулювання у вигляді штрафів, загроз покарання ефективно мотивує працівників, позитивне – використовується для підвищення ініціативи саме тих працівників, що створюють інновації. Ефективність та дієвість систем оплати праці, що

відображають цей вектор діяльності виробництва, забезпечується фінансово-економічним станом підприємства, професіоналізмом менеджменту, підтримкою держави.

В практиці зарубіжних країн широко використовуються індивідуальна, колективна системи оплати праці та стимулювання, відрядна та погодинна форми оплати праці. Також поширена ідея участі найманих працівників у прибутках, створення якої базується на: залученні працівників до управління, вирішення виробничих проблем, шляхів удосконалення виробництва за рахунок раціоналізаторської діяльності працюючих; показниках преміювання; розподілі результатів від підвищення продуктивності праці [3].

Для запровадження системи участі працівників у прибутках слід створити необхідну законодавчу базу, зокрема, у галузевих угодах відобразити методичні основи їх введення, сприяти розвитку такої форми участі у прибутках, як участь працівників у володінні акціями, фінансово забезпечувати надання пільг, а також надавати можливість працівникам відкривати на „своїх" підприємствах особисті ощадні рахунки, які стають фінансовою формою їх участі в капіталі.

Нормативно-соціальною основою організації заробітної плати у виді діяльності, що підлягає галузевому регулюванню, разом із тарифною системою (тарифні сітки, ставки, схеми посадових окладів, тарифно-кваліфікаційні характеристики, заохочувальні та компенсаційні надбавки та доплати), повинні бути такі системи оплати праці, що відповідають новим (ринковим) умовам організації виробництва і є прогресивними у досягненні найбільшого ефекту в отриманні результату праці та її оплати з метою уніфікації умов і розмірів оплати праці на галузевому рівні, застосування ринкових механізмів формування параметрів заробітної плати, створення умов для реалізації принципу рівної оплати за рівну працю.

На підприємствах України важливим напрямком у реформуванні і удосконаленні організації оплати праці в межах договірного регулювання є запровадження у виробничих процесах сучасних форм та систем оплати праці, відповідно до новітніх технологічних та організаційних викликів. Це сприятиме підвищенню продуктивності, якості та культури праці, пошуку дієвих систем мотивації та стимулювання високоефективної праці.

Література

1. Генеральна угода між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2010−2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mlsp.gov.ua.

2. Закон України „Про оплату праці" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

3. Дандон Э. Инновации. Как определять тенденции и извлекать выгоды. – Издательство : „Вершина", – 2006 / Оригинал (англ.): "The Seeds of Innovation: Cultivating the Synergy That Fosters New Ideas" by Elaine Dundon [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.management.com.ua/qm.

Зіньковська Д. В.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

МІСЦЕ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується нестабільністю, що обумовлюється впливом світових тенденцій та внутрішніх негативних факторів (економічних, соціальних, політичних). Національним інститутом стратегічних досліджень виділено наступні загрози економічному благополуччю вітчизняних підприємств:

- ✓ критичне гальмування економічного розвитку України та погіршення основних макроекономічних показників (макроекономічне розбалансування за головними показниками);
- ✓ згортання промислового виробництва;
- ✓ зниження економічної активності, насамперед інвестиційної;
- ✓ погіршення добробуту населення (домогосподарств) та зростання рівня безробіття;
- ✓ посилення боргового тиску, насамперед, у державному секторі;
- ✓ підвищення тінізації економічної діяльності [1].

Для збереження своїх конкурентних позицій, утримання стабільної долі ринку, забезпечення оптимального рівня прибутку підприємствам необхідно обрати найбільш ефективну маркетингову стратегію, а також своєчасно корегувати її в залежності від змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Для ефективного виконання цих функцій необхідно обрати оптимальний маркетинговий інструментарій, який дозволить виконати наступні завдання:

- ✓ виявити слабкі місця існуючої на підприємстві маркетингової стратегії та розробити шляхи їх усунення;
- ✓ визначити маркетингові можливості для підприємства та запропонувати заходи, які дозволять реалізувати найпривабливіші з них;
- ✓ виявити перспективні напрямки розвитку стратегії підприємства;
- ✓ розробити прогноз ефективності маркетингових заходів та можливий розмір прибутку від їх впровадження (або збитків при не впровадженні);
- ✓ постійно досліджувати ефективність маркетингової діяльності підприємства;
- ✓ на основі отриманих даних – проводити постійну адаптацію маркетингової стратегії до мінливого зовнішнього середовища.

Серед існуючих у маркетингу методологічних підходів можна виділити маркетинговий аудит, який дозволяє виконати поставлені задачі і оптимізувати процес вибору найбільш ефективної маркетингової стратегії підприємства та реалізації її за існуючих умов макро- та мікросередовища фірми.

Маркетинговий аудит – це систематичний процес комплексного аналізу та об’єктивної оцінки діяльності підприємства на основі сукупності фінансових, соціальних, екологічних і ринкових показників, який забезпечує визначення

місця фірми на ринку, виявлення маркетингових можливостей і слабких сторін фірми, формування найбільш ефективної стратегії маркетингу для повного задоволення потреб споживачів, одержання максимального рівня прибутку і задоволення суспільних потреб [2, с.15].

Процес маркетингового стратегічного планування прийнято розділяти на декілька послідовних етапів. На основі аналізу робіт Т. О. Примак [3, с.182], Н. В. Бутенко [4] можна виділити такі загальні етапи маркетингового стратегічного планування: 1) визначення місії та цілей фірми; 2) аналіз середовища та оцінювання сильних і слабких аспектів діяльності фірми, можливостей і загроз з боку ринку; 3) розробка альтернативних стратегій та оцінка привабливості кожної з них; 4) визначення та обґрунтування переліку маркетингових дій; 5) оцінка основних показників діяльності фірми; 6) адаптація стратегії.

На кожному із етапів може бути застосований інструментарій маркетингового аудиту для формування цілей та місії компанії (MOST, LOTS-методи, метод дерева цілей), оцінки слабких і сильних сторін, можливостей та загроз (SWOT, STEP, STEPLE, SPACE аналіз), місця підприємства на ринку (матриця БКГ, Ансофа і т.д.), виявлення впливу обраної стратегії на прибуток (PIMS-метод) і т.д.

Резюмуючи вищесказане, можна зробити висновок, що сучасна економіка України є досить нестабільною і для збереження своїх конкурентних позицій вітчизняним підприємствам необхідно обрати правильну маркетингову стратегію, а також корегувати її в залежності від змін у середовищі функціонування фірми. Для прийняття оптимального та ефективного рішення щодо вибору стратегії необхідно обрати правильний інструментарій. Використання маркетингового аудиту на кожному з етапів маркетингового стратегічного планування може забезпечити правильний вибір маркетингової стратегії, що відповідатиме вимогам ринку та споживачів, а також своєчасне її корегування у відповідності до змін факторів зовнішнього середовища.

Література

1. Базилюк О. С. Ризики і загрози економічній безпеці України у 2015-2016 рр. та механізми їх мінімізації. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О. С. Базилюк, Я. Б. Власюк, С. В. Давиденко – Режим доступу до ресурсу : http://www.niss.gov.ua/articles/1886/.
2. Андрєєва Н. М. Роль маркетингу в системі аудиторської діяльності підприємства: сучасний погляд на проблематику / Н. М. Андрєєва, Д. В. Зіньковська. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – № 1. – С. 11-18.
3. Примак Т. О. Маркетинг / Т. О. Примак. – К. : МАУП, 2004. – 228 с.
4. Бутенко. В. Маркетинг [Електронний ресурс] / Н. В. Бутенко – Режим доступу до ресурсу : http://pidruchniki.com/1880041340063/marketing/strategichne_marketingove_planuvannya#72.

Матвиенко А. И.
аспирант
Полоцкий государственный университет (Республика Беларусь)

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СПОРТИВНЫЕ КЛУБЫ КАК ПРЕДПРИЯТИЯ ОТРАСЛИ

Спорт является одним из видов экономической деятельности, в связи с тем, что эволюция данной сферы основана на экономических отношениях социума. Спорт как один из видов экономической деятельности, получил прогрессивное развитие во многих государствах мира, а также и в Республике Беларусь. В современных условиях преобразования общества данный вид экономической деятельности можно считать потенциальной сферой вложения материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Формирование спорта, как вида экономической деятельности, продиктовано потребностью обеспечения слаженной координации всех структур (государственные органы, общественные и спортивные организации) данной сферы, нацеленных на пропорциональное ранжирование основных фондов и проведение кадровой политики на территории Республики Беларусь.

Интегрированное регулирование физической культуры и спорта как отрасли народного хозяйства осуществляется всеми функционерами данной системы, а также с помощью ее материально-производственных элементов (спортивные сооружения и т.п.), которые имеют принадлежность к разным сферам народного хозяйства, и направленных на создание единого хозяйственного комплекса. Данное утверждение, непосредственно позволяет в полной мере характеризовать физическую культуру и спорт как полноценную отрасль национальной экономики Республики Беларусь.

Выделим основные специфические черты производственного процесса, характерные для отрасли физической культуры и спорта:

– материально-техническая база и оснащение (является частью национального богатства нации, располагает специфическими элементами производства, такими как спортивные сооружения, предприятия по изготовлению спортивных товаров, спортивный инвентарь и иное спортивное имущество, которые находятся в собственности юридических и физических субъектов хозяйствования данной отрасли);

– бюджетные ассигнования (самостоятельная статья государственных расходов, анализируя тенденцию расходов государственного бюджета Республики Беларусь на сферу физической культуры и спорта [1], можно проследить положительную динамику в течении всего рассматриваемого периода, что свидетельствует о значимости данного вида экономической деятельности для национальной экономики);

– управление отраслью осуществляется собственной системой органов власти (государственное регулирование в отрасли физической культуры и спорта осуществляет Правительство Республики Беларусь во главе с Президентом, который в свою очередь, является также президентом

Национального олимпийского комитета Республики Беларусь, что и обусловило единую взаимосвязь в представленной структуре управления на самом высоком уровне);

– продукт производственной деятельности (стремительное производство и предоставление продукта (услуги) в отрасли физической культуры и спорта направленно непосредственно на решение задачи повышения физического здоровья нации и представления спортивной услуги в виде зрелища для удовлетворения потребности социума);

– обеспечение профессиональными кадрами производственного процесса (кадровые возможности отрасли физической культуры и спорта в Республике Беларусь представлены многоуровневой системой подготовки, которая включает в себя учреждения среднего и высшего образования, а также специализированные учебно-спортивные заведения).

Подытоживая вышеприведенные данные, можно отметить стабильную положительную динамику, что в свою очередь свидетельствует о важности отрасли физической культуры и спорта для национальной экономики Республики Беларусь. Анализ категориального аппарата позволяет разграничить спорт как социально значимое явление и как субъект экономических отношений.

Так, согласно Закону Республики Беларусь «О физической культуре и спорте» [2] правомерно будет рассматривать спорт высших достижений как социально значимое явление, который трактуется как часть спорта, направленная на достижение спортсменами высоких спортивных результатов на официальных республиканских и международных спортивных соревнованиях. В свою очередь субъектом экономических отношений будет выступать профессиональный спорт [2], который характеризуется как часть спорта, включающая предпринимательскую, трудовую и иную не запрещенную законодательством деятельность, направленную на достижение высоких спортивных результатов и связанную с получением вознаграждений (доходов) от организации спортивных мероприятий и (или) участия в них.

На основании данного разграничения уместным будет рассмотрение в исследовании профессионального спорта, который основан на рыночных отношениях, и имеет непосредственно прямое отношение к системе национальной экономики. При определении места профессионального спорта в реальном секторе экономики, целесообразно будет рассматривать профессиональные спортивные клубы (организации) как промышленные предприятия (организации), имеющие возможность производства продуктов (товаров, услуг).

Литература

1. О бюджете Республики Беларусь на 2016 год : Закон Респ. Беларусь, 30 дек. 2015 г., № 341-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2015. – 2/2341.

2. О физической культуре и спорте : Закон Респ. Беларусь, 4 янв. 2014 г., № 125-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. – 2/2123.

Матіщак Ю. І.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Молочна галузь – складова харчової промисловості, яка об'єднує підприємства з виробництва молока та інших молочних продуктів. Вона займає важливе місце в економіці держави та забезпеченні населення продуктами харчування. Функціонування та розвиток молокопереробних підприємств залежить від багатьох факторів та складових, найважливішими з яких є їх фінансовий стан, технологічні умови виробництва, інноваційна активність, кадровий потенціал, ринкова інфраструктура тощо. Аналіз цих складових допоможе визначити сучасний стан та подальші перспективи розвитку молокопереробних підприємств.

Проаналізувавши фінансово-економічну складову розвитку підприємств молочної галузі промисловості України, можна зробити висновок, що дана складова потребує пильної уваги. Зокрема майже 30 % підприємств за результатами 2015 р. є збитковими. Решта – характеризуються незначною ефективністю діяльності, низьким рівнем рентабельності та прибутковості. Так, рентабельність продукції молокопереробних підприємств не перевищувала показник 13,8 % та у порівнянні із 2014 р. має тенденцію до зниження.

Крім того, значна частка підприємств мають незадовільний рівень ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, що може стати загрозою банкрутства у довгостроковій перспективі. Серед аналізованих підприємств майже 25 % мають значення коефіцієнту покриття нижче нормативу, що свідчить про наявність великих обсягів дебіторської заборгованості, неефективне управління активами та неможливість швидко їх реалізувати для погашення зобов’язань.

Більше половини підприємств характеризуються незадовільним значенням коефіцієнту автономії та коефіцієнту покриття боргів, що свідчить про нераціональну структуру капіталу, високу частку позикових коштів, низьку гнучкість власного капіталу, що становить загрозу платоспроможності підприємств.

Молокопереробні підприємства характеризуються високим рівнем матеріалоємності, але якість сировини залишається низькою, що не дозволяє випускати високо конкурентну продукцію. За результатами оцінки техніко-технологічної складової лише 20 % молокопереробних підприємств мають високі значення коефіцієнту придатності основних засобів (більше 70 %). Низьким залишається і рівень оновлення основних засобів.

Вітчизняні молокопереробні підприємства характеризуються досить низьким рівнем інноваційно-інвестиційної активності, що справляє негативний вплив на їх конкурентоспроможність. При цьому відсутній прямий зв'язок між

зростанням інвестицій та інновацій, що свідчить про не інноваційне спрямування коштів, що вкладаються.

Не менш важливою умовою розвитку підприємства є наявність висококваліфікованого персоналу, що є основою конкурентних переваг сучасного підприємства, яке прагне зміцнити свої позиції на глобальних ринках. Від забезпеченості підприємства достатньою кількістю робітників необхідного рівня кваліфікації та досвіду, залежить рівень продуктивності праці, ефективність використання обладнання, своєчасність виконання робіт, і як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші показники. Одним із найважливіших показників, що характеризують використання кадрового потенціалу підприємства є коефіцієнт випередження (гальмування). За результатами 2015 р. всі аналізовані підприємства характеризуються більш швидким темпом зростання показника продуктивності праці у порівнянні із темпом зростання заробітної плати у розрахунку на одного працівника і цей показник має тенденцію до збільшення, що є позитивним моментом.

Нарешті, перейдемо до аналізу маркетингової складової розвитку підприємства. В сучасних умовах маркетинг займає одну із основних позицій в розвитку підприємств – це пов’язане із збільшенням конкуренції на ринку товарів та послуг. При цьому спостерігається постійне удосконалення та фінансування маркетингових інструментів з боку підприємств, які бажають збільшити долю ринку та попит на товар. Адже збільшення попиту в подальшому сприятиме зростанню прибутків підприємств.

Вітчизняні молокопереробні підприємства характеризуються низьким рівнем розвитку маркетингової складової, частою відсутністю відділу збуту на підприємствах, незначним рівнем витрат на рекламні заходи та просування своєї продукції, відсутністю інформації про поведінку конкурентів. Внаслідок цього, знижується рівень продажів підприємства, його прибутковість та ефективність діяльності.

Отже, для збереження конкурентоспроможності та створення умов постійного розвитку молокопереробним підприємствам необхідно вживати заходів щодо зниження собівартості продукції та покращення її якості, скорочення рівня витрат обігу, оптимізації структури капіталу, раціонального розміщення власних коштів, зниження долі залученого капіталу, оптимального управління дебіторською заборгованістю. Потребує уваги оновлення матеріально-технічної бази, заміна старого обладнання більш новим та продуктивним, застосування більш нових технологій, що підвищить ефективність використання основних фондів та матеріалів. Необхідно докладати зусиль щодо розробки і реалізації ефективної маркетингової політики, з урахуванням ринкової ситуації, що сприятиме вирішенню проблем збуту та забезпеченню стійких ринкових позицій підприємств. А також даним підприємствам необхідно ставати на шлях інноваційного розвитку, що дасть змогу створити міцний фундамент їх конкурентоспроможності, розвитку та процвітання не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках

Стельмах Х. П.
аспірант
Національний університет «Львівська політехніка» (Україна),
Шевців А. Б.
Голова наглядової ради ТДВ «Стрий-Авто», аспірант
Львівський національний університет ім. Івана Франка (Україна)

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ

Характеристика різних напрямків діяльності підприємства відображена у концепції збалансованої системи показників (Balanced Scorecard – BSC), розробленої Р. Капланом і Д. Нортоном [1] у 1990 р., яка є прикладним продовженням концепції цільового менеджменту П. Друкера [2].

На рис. 1 зображена Збалансована система показників (ЗСП) машинобудівного підприємства враховуючи наявний технологічний стан та ефективність використання основних засобів.



- блоки класичної ЗСП;
- блоки ЗСП машинобудівного підприємства.
* розроблено авторами

Рис. 1. ЗСП машинобудівного підприємства

ЗСП можна використовувати для забезпечення ефективного управління процесом залучення інвестицій, водночас для реалізації бізнес-планів (стратегії інвестиційного розвитку), інвестиційних проектів. Основною особливістю цієї моделі є збалансованість, поєднання фінансових та не фінансових параметрів,

наявність фактору часу. ЗСП створює середовище для здійснення стратегії розподілу ресурсів, оскільки основні цілі входять до складу системи і визначають пріоритетність фінансування заходів [3, 4].

Наприклад, результати проведених досліджень щодо впровадження стратегії інвестиційного розвитку ТзОВ «Компанії ВЕЕМ-Металавтопром» 2014 р. відобразились у збільшенні прибутку на 20 % у розрахунку до попереднього року. Вагомість використання ЗСП полягає у врахуванні особливостей функціонування підприємств у окремих видах діяльності та розроблянні стратегічної карти. Прикладом розробляння та впровадження стратегічної карти є ТДВ «Стрий-Авто» (рис.2), яке має багаторічний досвід з капітального ремонту, виготовлення автобусів та складових частин до них, що забезпечується спеціалізованими машинобудівними підрозділами.



розроблено авторами

Рис. 2. Стратегічна карта ТзДВ «Стрий-Авто»

Проведене дослідження характеризує успішну діяльність підприємства у напрямках підвищення ефективності використання основних засобів, реалізації стратегії інвестиційного розвитку та забезпечення інвестиційної привабливості.

Література

1. Каплан Р. Сбалансированная система показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : ЗАО «Олимпия-Бизнес», 2004. – 320 с.

2. Друкер П. Задачи менеджера в XXI веке: [Уч. пособ.] / П. Друкер; [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – С. 181.

3. Малярець Л. М. Збалансована система показників як інструмент визначення стратегії підприємства в умовах кризи : монографія / Л. М. Малярець, О. В. Ачкасова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 304 с.

4. Островська Г. Планування на основі збалансованої системи показників // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gev/2010_3/PROBLEMS_OF_MICRO_AND_MACROECONOMICS/009.pdf

Буздиган М. О.
бухгалтер
ПАТ «Одесагаз» (Україна)

ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА МІКРОРІВНІ

Важливим індикатором ефективності використання ресурсів підприємства в умовах нестабільної економіки є його ділова активність. Саме тому визначення сутності ділової активності та показників її оцінки є надзвичайно важливим питанням сьогодення. Звернемо увагу на деякі підходи до визначення ділової активності підприємства.

На думку Л. О. Коваленко та Л. М. Ремньова, ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність [1, с.382].

В. О. Мец характеризує ділову активність як зусилля, які підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу [2, с.210-216].

І. С. Вчерашня вважає, що ділова активність підприємства – це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства з позицій внутрішніх його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі [1, с.77].

Таким чином, ділова активність – це комплексне поняття, яке виражається через систему взаємопов’язаних економічних категорій. Тому, серед науковців є різні підходи до його визначення. На думку автора, найбільш комплексним є таке визначення ділової активності: «…це характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всім видам показників діяльності; сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку» [3, с.76].

Господарська діяльність підприємства може бути охарактеризована різними показниками, але основними є аналітичні показники ділової активності. Науково-теоретичні підходи до оцінки ділової активності у

науковій літературі різні, дослідженням проблеми розрахунку і інтерпретації показників ділової активності займалися вітчизняні і зарубіжні вчені В. Бочаров, І. Лазаришина, М. Чумаченко, С. Шкарабан.

Кожна складова показників ділової активності доповнює характеристику діяльності підприємства, але особливу увагу привертають на відносні показники. Відносні показники – це розрахунок фінансових коефіцієнтів, зокрема: коефіцієнта оборотності активів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, коефіцієнта тривалості оборотів дебіторської і кредиторської заборгованостей, коефіцієнта оборотності товарно-матеріальних запасів, коефіцієнта оборотності власного капіталу. Важливою перевагою коефіцієнтів є те, що вони нівелюють перекручування впливу інфляції на аналітичні показники, що особливо актуально при оцінці діяльності підприємств у сучасних умовах. Водночас, необхідно враховувати, що коефіцієнти не мають універсального значення і можуть розглядатися як орієнтовні індикатори найболючіших місць діяльності підприємства.

Ділова активність оцінюється системою показників, що характеризують найважливіші сторони господарсько-фінансової діяльності підприємства. Крім того, в ідеальному випадку динаміка змін абсолютних показників ділової активності повинна відповідати «золотому правилу економіки підприємства»:

$$Тзрп > Тзрв > Тзра > 100\ \%, \qquad (1)$$

де Тзрп, Тзрв, Тзра – темп зростання відповідно прибутку, виручки від реалізації, активів.

Перше співвідношення характеризує випередження темпів зростання прибутку порівняно з темпами зростання обсягу реалізації продукції і свідчить про зниження собівартості продукції як основного чинника збільшення прибутку. Якщо темпи зростання прибутку й обсягу реалізації продукції будуть випереджувати темпи зростання активів, то це свідчить про ефективність використання останніх. Зазначимо, що значення показників у наведеному співвідношенні мають зростати (бути більшими за 100 %) [4].

Недоліком цього рівняння є те, що у економічній літературі відсутнє пояснення розрахунку показників, які відображені у формулі. Незрозумілим залишається, який прибуток береться до уваги та які активи використовуються.

Отже, аналіз ділової активності є важливим етапом оцінювання фінансового стану підприємства. В результаті такого аналізу, як відомо, зацікавлені внутрішні та зовнішні користувачі інформації. Застосування результатів оцінки ділової активності слугуватиме покращенню результативності виробничо-господарської діяльності і допоможе здобути конкурентні переваги на сегменті ринку господарювання.

Література

1. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : [навч. пос.] / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К. : Знання, 2008. – 483 с.

2. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібник / В. О. Мец. – К. : КНЕУ, 1999. – 132 с.

3. Антипенко Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є. О. Антипенко, С. М. Ногіна, Ю. С. Піддубна // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 76-80.

4. Співак Ю. Ділова активність як важливий показник діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://naub.oa.edu.ua/2014/dilova-aktyvnist-yak-vazhlyvyjpokaznyk-diyalnosti-pidpryjemstva/

4. ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Добрянська Н. А.
д.е.н., професор
Одеський державний аграрний університет (Україна),
Попович О. М.
к.е.н., доцент
ПВНЗ «Університет сучасних знань» (Україна),
Клим О. О.
магістр
Одеський державний аграрний університет (Україна)

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

У процесі своєї діяльності підприємство реалізує матеріальні цінності, і надає послуги. На цій стадії виникають розрахункові відносини з покупцями та замовниками. Від правильної організації розрахунків із покупцями та замовниками значною мірою залежить організація матеріального забезпечення і постачання відповідно до договірних зобов'язань і комерційних угод. Внутрішньогосподарський контроль за розрахунками з покупцями та замовниками дозволяє ефективно та мобільно віднайти недоліки в системі обліку та реалізації дебіторської заборгованості.

Потреба у внутрішньому контролі зумовлена тим, що верхня ланка управління підприємством не займається безпосередньо контролем повсякденної діяльності виробничих структурних та функціональних підрозділів підприємства, в зв`язку з чим вона відчуває потребу у інформації, що формується на більш низькому рівні управління [1].

Основними завданнями контролю розрахунків з покупцями та замовниками є перевірка:

- Достовірності заборгованості покупців та замовників та правильність її списання, якщо строк позикової давності пройшов;
- Наявності укладених договорів з покупцями та замовниками;
- Достовірності відображення в обліку розрахунків з покупцями та замовниками в залежності від прийнятого методу визначення реалізації;
- Правильності оформлення первинних документів;
- Правильності використання регістрів бухгалтерського обліку та повноти відображення в них розрахунків з покупцями та замовниками;
- Дотримання правильності строків позикової давності розрахунків з покупцями та замовниками [2, с.6].

Завдання щодо проведення внутрішнього контролю покладаються передусім на ревізійні комісії або робітників внутрішнього аудиту. На головного бухгалтера покладається відповідальність за стан внутрішнього контролю організації. Головний бухгалтер і працівники внутрішнього аудиту

повинні організувати внутрішній контроль так, щоб пред'явити керівнику підприємства всі необхідні матеріали, використані для безпомилкового поточного управління підприємством і на перспективу. Основними способами внутрішнього контролю є фактичний та документальний. До фактичного контролю можна віднести: інвентаризацію, лабораторний аналіз, службові розслідування, експеримент, нормативна перевірка, контроль не запускання сировини у виробництво. Документальний контроль включає: економічний аналіз, математичне моделювання, дослідження документів, зустрічну перевірку, взаємну перевірку, порівняння.

Дуже важливим прийомом перевірки фактичного контролю є інвентаризація. Під час проведення інвентаризації інвентаризаційна комісія, як правило, не користується ніякими бухгалтерськими документами. Вона складає акт за результатами перевірки матеріальних цінностей [3].

Для спрощення роботи контрольного відділу рекомендовано використовувати типову послідовність процедури контролю дебіторської заборгованості у розрахунках з покупцями та замовниками:

1. Звіряння залишків заборгованості за даними Головної книги із залишками в облікових регістрах. 2. Перевірка наявності актів звірення і відповідності їх даним аналітичного та синтетичного обліків. 3. Визначення великих дебіторів і складання їх переліку. 4. Направлення запитів на підтвердження заборгованості. 5. Перевірка наявності договорів і їхньої реєстрації у спеціальному журналі. 6. Перевірка повноти і своєчасності оплати рахунків на основі регістрів обліку. 7. Направлення запитів покупцям на предмет підтвердження ними видачі векселів. 8. Зібрання підтверджень того, що поточна дебіторська заборгованість визначається одночасно з визначенням доходу від реалізації. 9. Перевірка результатів проведення інвентаризації дебіторської заборгованості. 10. Перевірка обґрунтованості списання дебіторської заборгованості на витрати. 11. Перевірка правильності відображення та повноти інформації щодо дебіторської заборгованості у балансі, звіті про фінансові результати, звіті про рух грошових коштів та у примітках до річної фінансової звітності.

Література

1. Гуцаленко Л. В. Контроль дебіторської заборгованості : організація і методика здійснення / Л. В. Гуцаленко, І. С. Слободянюк // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 8(29). – Ч. 2. – 2011. 547 с.

2. Добровольська О. В. Сучасна система організації контролю за дебіторською заборгованістю підприємств / О. В. Добровольська // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 5-11.

3. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи / Т. С. Єдинак. – Дисертація на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук. – Київ, 2005. – 284 с.

Єгупов Ю. А.
к.е.н., доцент,
Малишко В. С.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

КЛАСИФІКАЦІЯ ПЛАНІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД ЗМІСТУ І ТИПІВ ЦІЛЕЙ

З переходом до ринкової економіки значно актуалізувалася задача обґрунтування складу системи планів підприємства залежно від змісту планових рішень і типу поставлених в планах цілей. Специфіка змісту і цілей планування є не тільки найважливішою класифікаційною ознакою, а й основним критерієм виділення окремих видів планів. Інші ж ознаки (тривалість планового періоду, обов'язковість планових рішень та ін.) тільки доповнюють дану основну ознаку. В таблиці узагальнені представлені в економічній літературі підходи до класифікації планів за вказаною вище ознакою.

Таблиця

Класифікація планів (планування) за змістом і типами цілей

Класифікація	Види планів (планування)	Автори
1	- техніко-економічне - оперативно-виробниче	О. І. Яковлєв; А. О. Устич; П. С. Харів; В. Г. Золотогоров.
2	- техніко-економічне - оперативно-календарне (оперативно-виробниче) - соціального розвитку колективу	О. Г. Баранів; О. М. Свінцицька; Г. А. Семенов, В. К. Станчевский та ін.
3	- стратегічне - тактичне - оперативно-календарне (оперативно-виробниче)	В. М. Дякон; Н. О. Лисенко, Л. В. Транченко; І. М. Чуев, Л. М. Чечевицина; М. І. Бухалков; О.М. Ястремська; К. В. Яковенко Н. Д. Стрекалова.
4	- виробниче - маркетингове - фінансове - інвестиційне і т.д.	Н. М. Тюріна; М. Д. Ведерников; Г. І. Капинос; Л. А. Швайка.
5	- стратегічне - тактичне - оперативно-календарне - бізнес-планування	А. І. Ільїн; В. В. Іванова; О. В. Баскакова; Н. А. Платонова; Л. І. Шваб.
6	- стратегічне - оперативне - календарне	В. А. Горемикін.

Техніко-економічне планування традиційно, ще з радянських часів, виділяється в якості основного виду комплексного планування виробничо-господарської діяльності підприємства. Історично усталеною нормою даного виду планування, що охоплює всі сторони діяльності підприємства і його структурних підрозділів, є планування економічного і соціального розвитку

підприємства [1, с.43]. Техніко-економічне планування, на наш погляд, цілком обґрунтовано можна виділяти як самостійний вид планування в залежності від змісту і призначення планів, що і відображено в класифікаціях 1 і 2 табл.

Однак слід звернути увагу на високий ступінь агрегованості даного виду планування, що обумовлює необхідність його диференціації. З розвитком теорії і практики техніко-економічного планування на підприємстві, появою стратегічного і тактичного планування така диференціація, на наш погляд, стала ще більш необхідною. Зазначені види планування цілком обґрунтовано слід розглядати в складі основних видів планування на підприємстві, що виділяються в залежності від змісту і призначення планів, що і відображено в класифікаціях 3 і 5 табл.

В класифікації 2 табл. у якості окремого виду планування в залежності від його змісту і призначення автори виділяють «планування соціального розвитку колективу». До основних завдань останнього О. М. Свінцицька відносить поліпшення умов праці, задоволення побутових і соціально-культурних потреб працівників та їх сімей і т.п. [2, с.18]. Однак зазначені завдання традиційно вирішуються в рамках техніко-економічного планування, зміст якого не обмежується суто виробничою діяльністю. Зокрема в складі таких розділів тактичного плану підприємства, як «План з праці» і «План соціального розвитку колективу». Винесення ж рішення задач, спрямованих на соціальний розвиток колективу, за рамки техніко-економічного планування, на наш погляд, нічим не обґрунтоване. Як не обґрунтоване і виділення планування соціального розвитку колективу в якості самостійного виду планування в залежності від змісту і призначення планів.

Переважна більшість економістів в якості самостійного виду планування (в залежності від змісту і призначення планів) в різній редакції виділяє оперативно-календарне планування, що відображено в класифікаціях 1-3 і 6 табл. Оперативно-календарні плани мають специфічну форму, яка є похідною від їх змісту і призначення. Так, вони розробляються у вигляді календарних планів-графіків: запуску і випуску продукції на окремих стадіях виробничого процесу; відвантаження готової продукції споживачам і т.п. Звідси основною характеристикою зазначених планів в контексті даної класифікації є «календарний, а дефініція «оперативно-календарне планування» найбільш коректно відображає особливості даних планів в класифікації планів за їх змістом і призначенням.

За основу авторського варіанту класифікації планів за вказаною вище ознакою взята класифікація 5 табл., в яку ми пропонуємо також включити такий найважливіший вид планів, як програми.

Література

1. Економіка підприємств : Посібник / за ред. П. С. Харіва. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 500 с.

2. Свінцицька О. М. Планування діяльності підприємства : Навч. посіб. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 232 с.

Струтинська О. М.
аспірант
Кіровоградський національний технічний університет (Україна)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЇХ ВНУТРІШНЬОЇ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ

Одним із засобів дотримання постійно високої якості аудиторських перевірок є створення внутрішньої системи контролю якості відповідно до вимог Міжнародного стандарту з контролю якості 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудит та огляд історичної фінансової інформації, а також інше надання впевненості та надають супутні послуги» та Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» (ПНПКЯ 1). В МСКЯ 1 зазначено, що система контролю якості фірми повинна містити політики та процедури, які стосуються таких елементів: відповідальність керівництва за якість на фірмі; етичні вимоги; прийняття завдання, продовження співпраці з клієнтом та виконання конкретних завдань; людські ресурси; виконання завдання; моніторинг. Політика та процедури в сфері роботи з людськими ресурсами повинні надавати впевненість, що фірма має достатньо персоналу, здібності, компетентність та відданість етичним принципам якого надають змогу виконати завдання у відповідності до вимог професійних стандартів, законодавчих та регулятивних органів і дозволять фірмі надавати звіти, що відповідають обставинам.

Принцип професійної компетентності та належної ретельності, як фундаментальний етичний принцип, передбачений Кодексом етики професійних бухгалтерів (аудиторів), означає такі зобов’язання професійних бухгалтерів та аудиторів: підтримувати професійні знання та навички на рівні, необхідному для надання клієнтам або роботодавцям компетентних професійних послуг; діяти ретельно відповідно до застосованих технічних та професійних стандартів, надаючи професійні послуги. Професійну компетентність можна поділити на два окремі етапи: досягнення професійної компетентності та підтримання професійної компетентності. В Кодексі етики окремо етап досягнення професійної компетентності не розглядається. Зазначено, що підтримання професійної компетентності вимагає від фахівця постійної обізнаності та розуміння вдосконалення відповідних технічних, професійних знань та бізнесу.

У постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій» компетентність розглядається як здатність особи до виконання певного виду діяльності, що виражається через знання, розуміння, уміння, цінності, інші особисті якості, а кваліфікація – офіційний результат оцінювання і визнання, який отримано, коли уповноважений компетентний орган встановив, що особа досягла компетентностей (результатів навчання) за заданими стандартами [2].

Аудиторська палата України здійснює сертифікацію осіб, які бажають займатися аудиторською діяльністю, затверджує порядок сертифікації аудиторів, а також за погодженням з Національним банком України затверджує порядок сертифікації аудиторів, які здійснюватимуть аудит банків, затверджує програми підготовки аудиторів та за погодженням з Національним банком України програми підготовки аудиторів, які здійснюватимуть аудит банків. Єдині умови та порядок сертифікації аудиторів встановлено нормами Положення про сертифікацію аудиторів, затвердженого рішенням АПУ від 31.05.2007 № 178/6 (зі змінами), порядок проведення сертифікації аудиторів банків – нормами Порядку сертифікації аудиторів банків, затвердженого рішенням АПУ від 11.10.2007 № 183/3.

Усього в Україні станом на 31 грудня 2014 р. чинний сертифікат аудитора мали 2787 особи [1]. Відповідно до вимог Положення про сертифікацію аудиторів продовження терміну чинності сертифікатів можливе, зокрема, за умови щорічного проходження аудиторами удосконалення професійних знань за програмами, затвердженими АПУ. Упродовж 2014 р. удосконалення професійних знань загалом пройшли 2363 аудитори, з них: 2090 аудиторів пройшли контрольне тестування за підсумками удосконалення професійних знань по програмах; 273 аудиторів пройшли удосконалення професійних знань через зарахування інших видів удосконалення професійних знань аудиторів (за рахунок публікацій у вигляді монографій, підручників та публікацій в фаховому виданні АПУ «Аудитор України»; отримання аудитором вченого ступеня кандидата або д.е.н.; викладання у центрах з підготовки аудиторів до контрольного тестування; виконання повноважень члена АПУ тощо).

У 2014 р. АПУ розпочала організацію освітнього проекту, направленого на ознайомлення активної студентської молоді з розвитком ринку аудиторських послуг в України (Програма АПУ зі стажування молодих фахівців 2015 р.). Метою програми є формування молодого покоління аудиторів, що відповідатиме вимогам сьогодення. Програма орієнтована на студентів III-VI курсів, які матимуть можливість отримати перший досвід роботи за спеціальністю, навички щодо практичного застосування набутих знань, зустрітися з провідними експертами аудиторського ринку України.

Ефективність діяльності аудиторської фірми залежить від знань і практичного досвіду аудиторів, тому в підвищенні кваліфікації аудиторів зацікавлені як суспільство в цілому, так і суб'єкти аудиту.

Література

1. Звіт Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України за 2014 р. Узагальнена інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu

2. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій : Постанова КМУ № 1341 від 23.11.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-п.

Янкова О. О.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Підприємство в процесі своєї діяльності за допомогою планування має можливість вчасно враховувати внутрішні та зовнішні фактори, які забезпечують сприятливі умови ефективного функціонування. Актуальною проблемою сучасності є забезпечення стабільного розвитку підприємств, що зумовлює зростання ролі стратегічного планування.

Дослідженню проблем використання стратегічного планування на підприємствах присвячують наукові праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як М. М. Алексєєва, Л. В. Балабанова, О. А. Богомолов, Л. П. Владимирова, А. П. Градова, А. Б. Ідрісов, С. В. Картишев, Л. А. Карякіна, Л. А. Лахтіонова, С. В. Нікіфорова, С. М. Оборська, А. В. Постніков, В. С. Пономаренко, Л. О. Чорна, О. М. Ястремська та ін. А також важливий внесок у становлення і розвиток теоретичних положень стратегічного менеджменту зробили Д. Аакер, Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер, Х. Віссєм, У. Кінг, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, М. Портер, А. Томпсон, А. Чандлер.

В українській літературі це питання вивчене недостатньо, висвітлені тільки окремі питання, тому підприємцям в Україні доводиться використовувати такі методи розробки стратегії, які не адаптовані до умов функціонування підприємств у вітчизняному бізнес-середовищі та не випробувані на практиці достатній відрізок часу.

Після появи у 60-х роках XX ст. в умовах нестабільної ситуації на ринку, стратегічне планування розвитку підприємств досить швидко стало популярним методом управління підприємством. Розуміння поняття «стратегічне планування» з моменту своєї появи та до наших днів постійно змінювалось та набувало різного змісту. У сучасних умовах нестабільності важко планувати розвиток підприємства на довгострокову перспективу, тому розроблені «стратегічні плани» потребують постійного корегування.

Дослідження розробок науковців щодо трактування поняття «стратегічне планування» свідчить про їх розмаїття. Враховуючи усі суттєві моменти та недоліки існуючих визначень можна навести узагальнене трактування цього поняття. Стратегічне планування – це адаптивний процес розробки менеджерами та виконавцями системи стратегій (корпоративної, конкурентної, функціональної, операційної тощо) діяльності підприємства для досягнення головної мети, процес постійного моніторингу змін зовнішнього та внутрішнього середовища та внесення відповідних корегувань цієї системи.

Основними компонентами стратегічного планування є:

1) системний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища;
2) встановлення стратегічних цілей та орієнтирів;
3) визначення стратегії їх досягнення;

4) розробка стратегічного плану їх досягнення [1].

Суттєвою проблемою впровадження стратегічного планування є й те, що підприємство не має необхідної інформації ні про себе, ні про зовнішнє середовище. До того ж, як правило, відсутні компетентні спеціалісти, які здатні займатися розробкою та реалізацією стратегії в ситуації, що склалася.

Головними перевагами стратегічного планування є: зв'язок поточних рішень з майбутніми результатами, організоване осмислення рішень з прогнозуванням їх наслідків, орієнтація на пошук альтернативних варіантів досягнення цілей, тобто допустимих цілей у межах визначених цілей та наявних обмежень, визначення можливостей і загроз, сильних та слабких сторін діяльності підприємства, врахування їх при встановленні цілей і формулюванні стратегій для забезпечення впливу на ці аспекти вже сьогодні, розподіл відповідальності не лише між напрямками діяльності, та й між поточною та майбутньою діяльністю [2].

Переваги стратегічного планування не реалізуються самі по собі. Як кожне явище, стратегічне планування має характеристики, які в разі їх невдалого використання можуть зашкодити розробці та впровадженню стратегічних планів. Так, існує багато об'єктивних і суб'єктивних факторів, які не дають змоги широко застосовувати систему стратегічного планування, досягти високого ступеня обґрунтованості планів та забезпечити необхідний рівень їхнього виконання. Ці фактори можна згрупувати таким чином: нерозвиненість теоретичних і методологічних засад розробки взаємопов'язаної системи планів, неспроможність виробничо-управлінської системи сприймати вимоги зовнішнього та внутрішнього середовища та адекватно реагувати на них, застосовуючи систему стратегічного управління, низька кваліфікація керівників і персоналу, які не знають сучасних методів планування або не вміють їх застосовувати.

Отже, необхідність застосування стратегічного планування не викликає сумніву. В нашій країні склалися певні передумови для його розвитку, серед яких: необхідність реакції на зміни умов функціонування підприємств, потреба в об'єднанні різних напрямків діяльності підприємства в умовах розвитку процесів децентралізації та диверсифікації, посилення конкуренції, інтернаціоналізація бізнесу, посилення інноваційних процесів тощо.

Література

1. Свистович М. Б. Сутність та основні поняття стратегічного планування [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.academy.gov.ua/ej/ej18/PDF/06.pdf.

2. Болховітіна І. Є. Сутність стратегічного планування діяльності підприємства в сучасних умовах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/EUPMG/2008/EUPMG408/Bolhovit.pdf.

5. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Заїнчковський А. О.
д.е.н., професор,
Труш Ю. Л.
к.е.н., доцент
Національний університет харчових технологій (Україна)

СЕРТИФІКАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕЧНІСТЮ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

Впровадження методології системи управління безпечністю харчових продуктів (далі по тексту НАССР) у практику вітчизняних підприємств викликане необхідністю забезпечення безпечності продукції, що випускається, з метою захисту споживача і сприяння цим підприємствам у міжнародній торгівлі.

Впровадження НАССР на основі семи принципів означає, що підприємство здійснює: збирання та оцінювання інформації про небезпечні чинники й умови, що приводять до їхнього виникнення, з метою визначення, які з них мають суттєве значення для безпечності продукції і, отже, підлягають включенню до плану НАССР для подальшого управління ними; визначення етапів, на яких можна здійснювати контроль (управління) одного або більше потенційно небезпечних чинників для запобігання або усунення їх в сировині та (чи) готовій продукції, або зменшення їх до допустимих рівнів; розроблення запобіжних (контрольних) заходів, спрямованих на усунення потенційно небезпечного чинника або зменшення його до допустимого рівня (миття і дезінфекція устаткування, прибирання приміщень, ремонт і технічне обслуговування устаткування, перевірка засобів вимірювання, навчання персоналу, дезінсекція і дератизація); розроблення коригувальних дій, спрямованих на усунення небезпечного чинника або зниження його до допустимого рівня в конкретній критичній точці з метою її управління (контролю); моніторинг за кожною контрольною критичною точкою; внутрішні перевірки системи НАССР; управління документацією системи НАССР [1, с. 137-140].

Підтвердженням того, що підприємство впровадило систему НАССР, тобто має всі умови і виконує необхідні вимоги для випуску безпечної продукції, є сертифікація системи НАССР. Сертифікацію проводять акредитовані в цій галузі органи з сертифікації.

Сертифікація систем НАССР гарантує, що усі види діяльності всередині організації, які можуть впливати на якість і безпечність продукції, узгоджено визначені (документовані), ефективно виконуються і відповідають вимогам встановлених нормативних документів.

Упровадження системи НАССР на підприємстві може бути автономним чи сумісним, шляхом інтеграції її в діючу або розроблену на підприємстві систему управління якістю, що відповідає ДСТУ ISO 9001-2001.

Сумісне впровадження і сертифікація системи НАССР і системи управління якістю, що відповідає вимогам ДСТУ ISO 9001-2001, забезпечує високу ефективність управління процесами на підприємстві, повноту виконання вимог НАССР, економію фінансових ресурсів і часу. Якщо підприємство долучає систему НАССР до наявної системи управління якістю, то їхній зв'язок потрібно описати.

Сертифікація системи безпечності харчових продуктів на основі принципів НАССР і вимог ISO серії 9000, на наш погляд, повинна здійснюватися поетапно:

• попередня оцінка системи НАССР (передбачає експертизу поданих документів: заявки; вихідної інформації; анкети-запитальника);

• остаточна перевірка та оцінювання системи НАССР (здійснюється комісією органа з сертифікації безпосередньо на підприємстві. До складу комісії включаються експерти-аудитори НАССР і технічні експерти, що є фахівцями в оцінюваних галузях діяльності (технологи за галузями промисловості, мікробіологи, хіміки та інші фахівці);

• розгляд результатів перевірки та оцінювання системи НАССР і ухвалення рішення про видачу сертифіката відповідності (у випадку, якщо комісією буде зареєстрована хоча б одна суттєва невідповідність, пов'язана з можливістю появи недопустимого небезпечного чинника, висновок за результатами сертифікації вважається негативним. За позитивних результатів підприємству видається сертифікат на систему НАССР);

• інспекційний контроль за сертифікованою системою НАССР (здійснюється органом з сертифікації протягом усього терміну дії сертифіката відповідності. Можливий плановий інспекційний контроль, який здійснюється відповідно до щорічного графіка інспекційного контролю з встановленою періодичністю та позаплановий інспекційний контроль, що проводиться у випадках: надходження обґрунтованої інформації про претензії до безпечності та якості продукції, що виготовляється підприємством; надходження інформації про неправильне застосування сертифіката відповідності на систему НАССР; внесення суттєвих змін у документи системи якості, конструкторську, технологічну і нормативну документацію, організаційну структуру підприємства та інших змін, які впливають на стабільність рівня безпечності та якості продукції, що виготовляється; появи необхідності перевірки усунення невідповідностей, виявлених під час планового інспекційного контролю).

Література

1. Система НАССР. Довідник : / Львів : НТЦ «Леонорм-Стандарт», 2003. – С.137-140.

Жадько К. С.
д.е.н., професор
Університет митної справи та фінансів (Україна)

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Щодо інформаційного забезпечення управління підприємством, то чим більше підприємство, тим більш індивідуалізовані його потреби. Ніяке типове програмне забезпечення не може їх задовольнити для системи управління у повній мірі без відповідної адаптації.

Потреби в обсязі економічної інформації на різних підприємствах відрізняються. Тому значна кількість фірм-розробників пропонує діалогово-автоматизовані системи, пов'язані з веденням бухгалтерського обліку і контролю, правові системи різного рівня. Поряд зі спеціальними програмами обліку і контролю значну частку в автоматизованих бухгалтеріях, плануванні, аналізі фінансової діяльності займають програми електронних таблиць Microsoft Excel, LOTUS, QUATTRO.

В цілому дослідивши різні організаційні структури управління підприємств різних форм власності та їх вимоги до інформаційного та програмного забезпечення, ми прийшли до висновку, що, як і програми, підприємства можна розподілити на групи малі, середні, крупні. Такий розподіл пов'язаний, перш за все, з організацією обміну даних на підприємстві, аналізом і структурою введення первинних даних, правами доступу користувачів до інформації, кількістю документів (табл.).

Таблиця

Групи підприємств відповідно до проектів автоматизації управлінських процесів

N п/п	Види робіт	Підприємства		
		малі	середні	великі
1	Строки проекту	до 1 міс	від 1 до 3-х місяців	від 3-х до 6-и місяців
2	Умовний обсяг документообороту	до 20 документів в день	до 100 документів в день	більше 100 документів в день
3	Кількість робочих місць в системі	Від 3 до 10, можливо в мережі	від 3 до 20, MS SQL-server	від 10 до 50, MS SQL-server
4	Структура номенклатур і ціноутворення	Проста, до 1000 найменувань	середньої складності, до 5000 наймен.	складні, більше 5000 наймен.
5	Проведення доробок під специфіку підприємства	відсутні	незначні, на рівні окремих функцій і звітів	значні, на рівні створення но-вих специфіч-них звітів

Як показує практика, вибір інформаційного та програмного забезпечення досить часто здійснюється порівнянням параметрів користувачами (рис.).

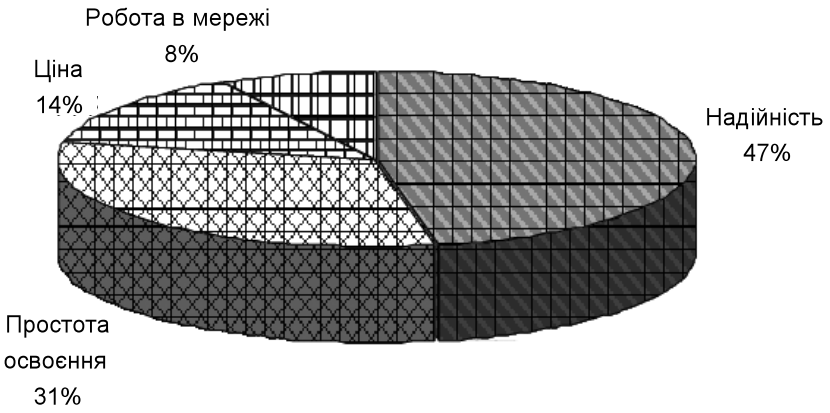


Рис. Пріоритетні якості при виборі програмного забезпечення користувачів

Таким чином, враховуючи розмір підприємства та параметри інформаційного забезпечення шляхом комп'ютерної обробки даних допомагають досягнути мети внутрішнього контролю на підприємстві і складаються як з процедур обробки без використання комп'ютерів, так і обробки з використанням спеціальних комп'ютерних програм, розроблених фахівцями в цій галузі. Завдання ж основних методів управління інформаційних систем управління полягає в тому, щоб встановити необхідний контроль за діяльність підприємства і забезпечити впевненість у тому, що мета внутрішнього контролю і управління досягнута.

Основні методи управління складаються з функцій управління; розробки систем прикладної програми і постійного супроводження і обслуговування її розробником для підтримки в робочому стані; тестування, перетворення, реалізації і документального оформлення нових або перероблених систем; обмеження доступу до програми третіх осіб; обмеження доступу до операцій і дозвіл на роботу тільки уповноважених на це співробітників; дублювання даних і комп'ютерних програм; процедур оновлення інформації у випадку її втрати, навмисного або випадкового знищення; засобів аварійного завершення дій у системі на випадок надзвичайних обставин.

Література

1. Інформаційні ресурси сайтів // http://www.1c.com.ua, www.parus.ua, www.grossbee.com, www.ibs.ru, www.FinExpert.com, www.softline.kiev.ua, www.galaktika.ua, www.ib.ru, www.samson.kiev.ua, www.scala.ru.

2. Жадько К. С. Аналіз впровадження інформаційних систем обліку і контролю на підприємствах різних форм власності / К. С. Жадько // Збірник наукових праць Вінницького нац. аграрного університету. – 2010. – №5. – С. 148-153.

Семенов В. Ф.
д.е.н, професор,
Нєчева Н. В.
викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

УПРАВЛІНСЬКИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Одним з аспектів державної соціальної політики України є формування нової стратегії розвитку підприємств курортно-рекреаційної сфери, які виконують оздоровчу функцію, створюють умови для зміцнення здоров'я населення, збереження генофонду нації. Курортно-рекреаційна сфера разом з оздоровленням належить до привабливих сфер вкладення капіталу – у світі вона генерує дохід, що становить близько 1,9 трлн. доларів США [1, с.256].

Завдяки вдалому сполученню умов для рекреації в окремих країнах склались потужні комплекси відпочинку, оздоровлення, курортного лікування, ринок яких включає до себе, окрім традиційних санаторних послуг, також фітнес, здорове харчування, профілактику здоров'я, медичний туризм, додаткову альтернативну медицину, оздоровчий туризм, спа-процедури, методику щодо контролю та втрати ваги тощо.

У США тільки SPA індустрія при кількості відвідувань до 20000 спа-салонів майже у 160 млн., від продажу абонементних квитків отримує щорічний дохід до 15 млрд. доларів.

На жаль, в Україні користувачів закладів курортно-рекреаційної сфери і спа-салонів у тому числі значно менша, ніж в наведених прикладах, але за останніми підсумками таких користувачів стає все більше і це вселяє великі надії на перспективи розвитку не тільки як послугоутворюючої сфери, а й як сфери, що створює робочі місця. У сучасних умовах жорсткого обмеження усіх ресурсів проблема ефективного функціонування курортно-рекреаційної сфери отримує все більшу актуальність.

Проте, попри велику популярність для цих закладів курортно-рекреаційної сфери в умовах економічної кризи гостро стоїть питання виживання, ефективного функціонування та управлінського розвитку. Курорти поступово втрачають традиційну підтримку, у тому числі фінансову, місцевих органів влади і держави.

Щоб вийти на нові сегменти споживчого ринку і залучити додаткових клієнтів, оздоровниці змушені диверсифікувати свій продукт. Зберігаючи лікувальну функцію, курорти урізноманітнюють програму перебування пацієнтів культурними і спортивними заходами, пропонують широкий асортимент послуг з оздоровлення і відновлення сил, більш гнучко підходять до визначення тривалості курсів лікування й оздоровлення.

Але проблемою є управлінський вплив органів державної влади на розвиток підприємств курортно-рекреаційної сфери, які значно відстають від провідних країн як кількісно, так і якісно. Так, у США завершене створення

дієвих умов для ефективної співпраці органів державної влади, місцевого самоврядування та приватного сектору щодо їх розвитку через різні механізми: адміністративні, організаційні, економічні, правові, екологічні тощо. А в Україні подібний розвиток підприємств курортно-рекреаційної сфери тільки-но започатковується.

Принциповою ідеєю концепції управлінського розвитку підприємств курортно-рекреаційної сфери може стати механізм поєднання різних зусиль з використанням залучення експертів, передових досягнень науки та новітнього досвіду, внутрішніх ресурсів закладу, методів сервісного управління [2, с.81].

Управлінський розвиток, який визначає шляхи для виживання, ефективного функціонування, підвищення ефективності підприємств курортно-рекреаційної сфери, повинен починатися зі встановлення місії у вигляді комплексу чітких, послідовних ініціатив керівництва, які мають полягати у реорганізації ключових бізнес-процесів, що встановлює принципово інші взаємозв'язки між працівниками, напрямками діяльності та потоками інформації. Основний акцент переміщується з організації ієрархічних вертикальних зв'язків на встановлення нової горизонтальної взаємодії, що дозволяє долати функціональні та організаційні обмеження.

Таким чином, побудова механізму управлінського розвитку підприємств курортно-рекреаційної сфери дозволяє підсилити орієнтацію на економічне зростання і зосередитись на ключових процесах, підтримати зміни організаційної структури, менеджменту та комунікаційних систем.

Слід підкреслити важливість створення на підприємствах курортно-рекреаційної сфери системи комплексного стратегічно орієнтованого управлінського розвитку. Без сучасних інвестиційно привабливих, гнучких, клієнтоорієнтованих підприємств неможливий добробут народу, розвиток інноваційної економіки, успішна інтеграція України у світовий економічний простір. Отже, сьогодні управлінський розвиток підприємств курортно-рекреаційної сфери заслуговує на особливу увагу з боку керівництва підприємств і наукового співтовариства.

Література

1. Семенов В. Ф. Сервісне управління підприємствами курортно-рекреаційної сфери в умовах конкуренції / В. Ф. Семенов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 54. – С. 254-260.

2. Литовченко І. Л. Фактори конкурентоспроможності курортно-рекреаційних підприємств на ринку послуг / І. Л. Литовченко, В. Ф. Семенов // Науковий вісник БДФЕУ. Серія : Економічні науки. – 2015. – Вип. 1(28). – С. 77-89.

Grzybowska-Brzezińska M.
Ph.D., Associate Professor
University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland),
Gorlova O.
MSc, Ph.D. candidate
Odessa National Economic University (Ukraine)

EFFECTIVENESS OF STANDARDISED MANAGING SYSTEMS OF ENTERPRISE AT THE MACRO LEVEL

Rising of the loyalty of customers due to utmost meeting their requirement is widely recognised as one of the main reasons of adoption and implementation of the quality standards series ISO 9000 at enterprises. The ISO 9001 standard implies that a certain customer-oriented mechanism of a constant improvement of processes is to be shaped, supported by customers' satisfaction level monitoring. Consequently, one should expect that implementation of an organisational innovation such as the quality management system can facilitate and strengthen the entire innovation management of an enterprise. Gradual development of integrated managing systems, encompassing multiple perspectives such as ecological (ISO series 14000), energy (ISO series 50000), information (ISO/IEC 27001), and social (ISO series 26000), is expected to open a broader room for innovations at enterprises. The International Organisation for Standardisation insists that ISO series helps support innovation in many areas of technology and business [1]. Thus there should be a positive correlation between the number of standards, adopted by enterprises and variety of opportunities to develop and implement innovations. Due to that, a question arises: to which extent the proliferation of ISO standards in different managing subsystems impacts the innovativeness of the business given as a whole of a certain country.

Among ISO standards the most frequent in use worldwide and in Europe are those of universal nature like ISO 9001, ISO 14001 ISO/IEC 27001, and ISO 50001. This paper is, firstly, aimed at studying of dynamic of adoption and proliferation of these standards in several European countries for the period of 2000-2014. The countries picked up for the research, including Ukraine and Poland, were selected with the aggregated level of innovativeness [2]. To make countries of different size comparable the weighting by the number of enterprises in each country was applied. The resulting relative index of managing systems, which adopted ISO-standards that is the average number of active standardised managing systems per enterprise, was added to consideration.

The ISO 9001 standard turned out to be the most popular in the studied countries. What is of a more importance is the fact that ISO 9001 plays a crucial role of a driving force resulting in adoption of other ISO standards. There was also revealed that relative index of managing systems connects to the level of innovativeness of enterprises and number of adopted ISO standards as well.

Additionally, there was noticed a similarity in the ratings of innovation and corruption [3] across different countries in the period of 2001 – 2015. The higher the level of innovativeness, the lower the level of corruption with only few exceptions.

An interesting example gives Italy where the level of innovativeness has been steadily advanced from modest to moderate while the level of corruption rests high. Probable explanation might be found in management culture, which in Italy is, nevertheless, supposed to ensure a proper quality and, therefore, exposed to quality management, which constitute a major difference to management culture, embraced in many post-communist countries. In numerous researches corporate culture at micro level and business culture at macro level have been repeatedly appraised as important factors, significantly affecting quality management systems.

The level of implementation and efficiency of standardised managing systems is considerably affected by political factors as confirmed by comparison of economy freedom index as introduced in [4] and index of innovativeness across different countries.

Our research produces the following conclusions. Dynamic of innovativeness of business reflects the efficiency of standardised management systems, including quality management systems. There is a number of strong impact factors such as corruption level, political factor, including the extent to which government intervenes in business, and defence of property rights; business culture in general and dominant patterns of organisational culture; customers' education and experience.

These findings enable us to outline several directions of prospect research in the field. It looks probable that a certain moving limit of the number of standardised active managing systems exists for each country. Since managing (sub) system, aligned with a standard may be considered as an innovation for each given enterprise it can be attributed with its own life cycle. The question of how to prolong this organisational innovation life cycle by updating correspondent standard (issuing its new versions) and increasing the density of aligned with new versions managing (sub) systems may direct further study.

References

1. Standards at work [Electronic Resource]: Inspiring innovative solutions. Online Annual Report 2012 / International Organization for Standartization. – Mode of access:http://www.iso.org/iso/home/about/annual_reports/annual_report-2012.htm

2. European Innovation Scoreboard [Electronic Resource] / European Commission. - Mode of access:http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/

3. Corruption Perception Index[Electronic Resource] / Transparency International. - Mode of access:http://www.transparency.org/research/cpi/overview

4. Economic freedom of the world. Annual reports [Electronic Resource] / Fraser Institute. – Mode of access: http://www.freetheworld.com/efw_previous.html

Гончаренко Е. Н.
д.э.н., доцент
Одесский национальный экономический университет (Украина)

СИСТЕМА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Развитие экономики государства зависит от устойчивого функционирования предприятий в современных условиях и в будущем. Вместе с тем рыночной среде присуща неопределенность, которая обостряется трансформационными процессами экономической системы. Это приводит к возникновению рисковых ситуаций в деятельности предприятий и их крайнего проявления – кризиса, который сопровождается комплексом противоречий и замедляет или делает невозможным дальнейшее функционирование и развитие предприятия. Неопределенность экономической среды усиливается общемировыми факторами и тенденциями развития, которые влияют на отечественные предприятия.

Все виды деятельности промышленного предприятия сопряжены с разнообразными рисками. В современных условиях степень их влияния значительно возросла, что обусловлено ростом неопределенности факторов внешней среды, постоянным изменением конъюнктуры финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений, появлением новых технологий и инструментов финансового менеджмента.

Проблема управления рисками является одной из ключевых в деятельности предприятий. Во-первых, это связано с тем, что степень принимаемого риска оказывает определяющее воздействие на формирование уровня доходности и прибыльности любого предприятия. Во-вторых, финансовые риски являются основной формой генерирования прямой угрозы не только утраты устойчивого положения предприятия, но и банкротства, так как потери, связанные с данными рисками, являются наиболее ощутимыми. В-третьих, необходимость наращивания инновационной активности предприятия в области разработки и реализации новых продуктов и технологий, использование венчурных форм финансирования усиливают рисковость среды бизнеса. В связи с этим, практически все финансовые решения, направленные на обеспечение прибыльной, рентабельной работы промышленного предприятия, повышение его рыночной стоимости и обеспечение финансовой безопасности, требуют владения теорией и методологией риск-менеджмента [1, с.191].

Управление рисками предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации рисковых финансовых решений, обеспечивающих предвидение и всестороннюю оценку различных видов рисков, нейтрализацию их возможных негативных финансовых последствий. Главной целью управления рисками становится обеспечение успешного функционирования предприятия в условиях риска и неопределенности. Это означает, что даже в случае возникновения экономического ущерба, реализация мер по управлению риском должна обеспечить возможность продолжения

операций, стабильность и устойчивость соответствующих денежных потоков, поддержание прибыльности и роста предприятия, а также достижение других целей.

Риск-менеджмент характеризуется совокупностью методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рисков и принимать решения по воздействию на них. Стратегия управления риском строится в зависимости от направлений деятельности предприятия [2, с.231].

Множество предприятий сталкиваются с проблемами реализации риск-менеджмента. Среди факторов, сдерживающих развитие риск-менеджмента: недостаточные знания компании в области управления рисками; конфликт интересов между подразделениями предприятия, которые являются источниками риска; отсутствие автоматизированных систем управления рисками.

В соответствии с ними, эффективная система риск-менеджмента должна включать ряд основных компонентов:

внутренняя среда, которая во многом определяет то, как риск будет выявлен и какие решения будут приняты;

цели компании – риск-менеджмент должен обеспечить выполнение поставленных целей, которые должны быть определены до выявления рисков;

выявление неблагоприятных событий, от которых зависит выполнение поставленных целей. Они должны быть проанализированы с позиции существования рисков;

оценка риска – выявленные риски следует проанализировать с точки зрения вероятности наступления рискового события и возможного ущерба;

реакция на риск-менеджмент должен для себя определить возможную реакцию на риск: исключить, снизить, принять или разделить риски;

контроль бизнес-процессов, направленный на то, чтобы внутренние политики и процедуры гарантировали, что принятая стратегия реакции на риск эффективно реализуется при выполнении повседневных операций;

информация и коммуникации – необходимая информация должна своевременно собираться, обрабатываться и передаваться сотрудникам, ответственным за управление рисками;

мониторинг рисков – выявленные ранее риски необходимо постоянно контролировать и при необходимости пересматривать.

Организация риск-менеджмента представляет собой систему мер, направленных на рациональное сочетание всех его элементов в единой технологии процесса управления риском на предприятии.

Литература

1. Лук’янова В. В. Економічний ризик / В. В. Лук’янова, Т. В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.

2. Тюріна Н. М. Антикризове управління / Н. М. Тюріна, Н. С. Кравацка, І. В. Грабовська. – К. : ЦУЛ, 2012. – 448 с.

Горовий Д. А.
д.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет (Україна)

ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Одним із завдань українських підприємств на сучасному етапі розвитку економіки є оптимізація обсягу та структури їх капіталу, тому що існує тенденція до заниження його вартості. Це суттєво знижує конкурентоспроможність підприємств як на місцевому, так і на світовому ринках. Головним чином, проблема виникає через те, що в українській практиці фінансового обліку на відміну від світової практики в повному обсязі не враховуються всі види нематеріальних активів підприємства [1].

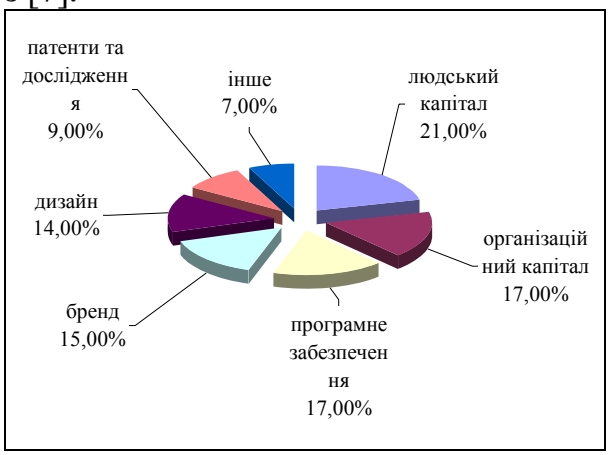
Світова практика засвідчує досить різноманітну структуру НМА у різних країнах світу. Наприклад, наведена у [2] та на рис. 1 структура НМА Великобританії свідчить про майже рівний розподіл часток між такими видами НМА (що виділяють у цій країні), як: людський та організаційний капітал, програмне забезпечення, вартість бренду та дизайну, патентів та витрат на наукові дослідження з невеликою перевагою саме людського капіталу. Цей елемент є надзвичайно переоцінений у цій країні, що значно підвищує вартість товарів, що виробляються у Великобританії. Майже подібна ситуація у Сполучених Штатах Америки, хоча за існуючою у цій країні звітністю з НМА визначаються лише 5 їх видів. Дані взяті з [3]. Тут визначити причини такого розподілу досить важко через значний обсяг коштів, прихованих у елементі «інші активи».

Проте у структурі НМА Швеції (рис. 1) не має елемента, питома вага якого є визначною (усі елементи незначно відрізняються між собою за питомою вагою: дизайн, бренд, програмне забезпечення та наукові дослідження). Це свідчить про рівномірне вкладання коштів підприємствами у різні сфери для їх подальшого розвитку. Натомість у структурі НМА Нідерландів [4] простежується два лідери за питомою вагою – наукові дослідження та бренд. Це пов’язано із зменшенням промислового виробництва безпосередньо на території цієї крани та перенесенням його до більш «дешевих» з точки зору витрат країн. Безпосередній результат відомі нідерландські концерни (наприклад: Філіпс, Спайкер тощо) отримують від використання їх бренду сторонніми виробниками та від продажу патентів та ліцензій.

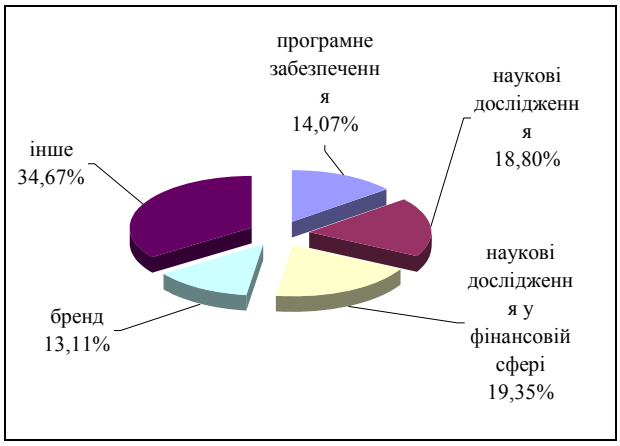
В економіці Німеччини, що досліджувалася за даними [5] найбільшу питому вагу в структурі НМА мають людський та організаційний капітал та витрати на наукові дослідження. Натомість у структурі НМА в Іспанії найбільша питома вага коштів, вкладених у архітектурні та дизайнерські розробки. Це пов’язано із досить відомою архітектурною та дизайнерською школою цієї країни, що є відомою у всьому світі.

На жаль, за даними статистичної звітності в Україні не ведеться облік саме структури НМА (на відміну від структури основних або оборотних активів) на

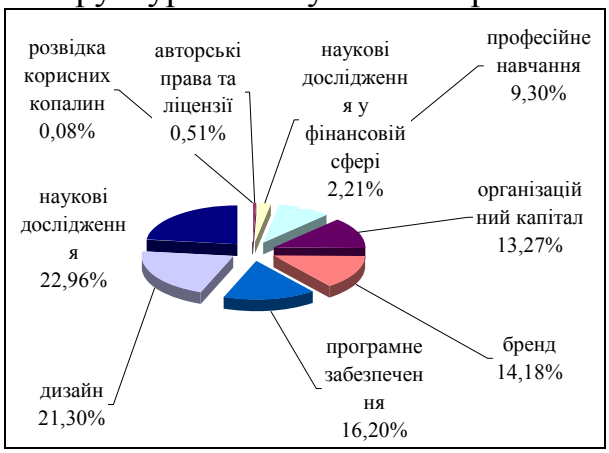
макрорівні. Приблизну оцінку можна отримати лише за структурою інноваційних витрат в економіці (рис. 2). Така структура не зовсім відповідає іноземним через те, що у витратах НДДКР разом із програмним забезпеченням (яке є нематеріальним), також включаються витрати на придбання матеріальних речей (машин, обладнання тощо). Це суттєво збільшує питому вагу саме цього складника витрат на НДДКР підприємств України. Дані для побудови рис. 2 взяті з [7].



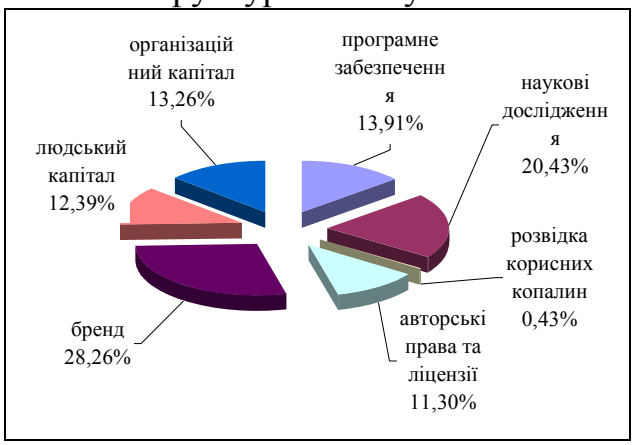
Структура НМА у Великобританії



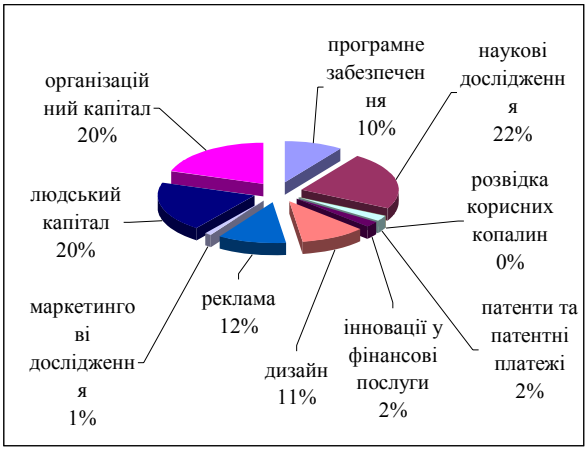
Структура НМА у США



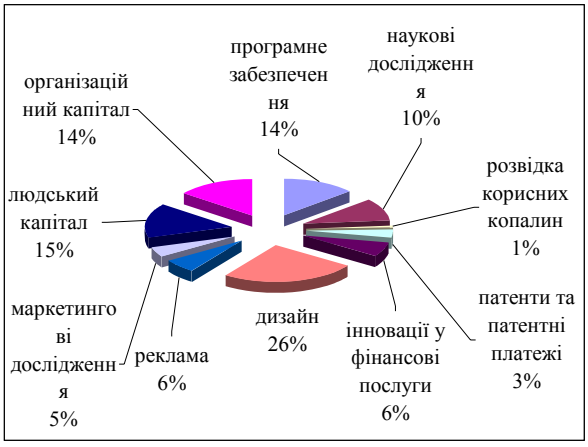
Структура НМА у Швеції



Структура НМА у Нідерландах



Структура НМА у Німеччині



Структура НМА у Іспанії

Рис. 1. Структура НМА у деяких країнах світу

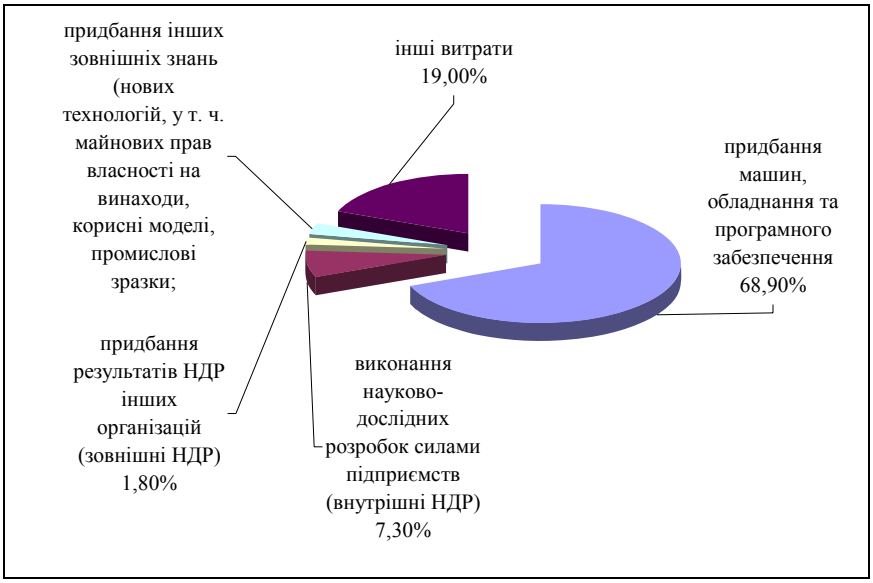


Рис. 2. Структура інноваційних витрат в економіці України

Література

1. Горовий Д. А. Визначення ролі та місця нематеріального капіталу в системі економічних відносин підприємства / Д. А. Горовий // Економіка транспортного комплексу : Збірник наукових праць. – Х. : ХНАДУ. – 2008. – Вип. 12 – С. 50-56.

2. Ricardo B. Accounting for intangibles: Financial reporting and value creation in the knowledge economy. A Research Report for The Work Foundation's Knowledge Economy Programme / B. Ricardo, L.Rohit [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.researchrepublic.com/publications/116-accounting-for-intangibles-financial-reporting-and-value-creation-in-the-knowledge-economy

3. Intangible Capital and U.S. Economic Growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.conference-board.org/pdf_free/IntangibleCapital_USEconomy.pdf

4. Intangible capital in the Netherlands: A benchmark [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cbs.nl/NR/rdonlyres/DE0167DE-BFB8-4EA1-A55C-FF0A5AFCBA32/0/200801x10pub.pdf/

5. ZEW/TCBE. Intangible Assets and Investments at the Sector Level – Empirical Evidence for Germany // Competitiveness, Innovation and Intangible Investments in Europe – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/Coinvest_D10_Germany_ZEW_final.pdf

6. Accounting for intangibles: Financial reporting and value creation in the knowledge economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.theworkfoundation.com/assets/docs/publications/ 223_intangibles_final.pdf

7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

Лук'янова В. В.
д.е.н., професор
Хмельницький національний університет (Україна)

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ЯК БАЗОВА ВЛАСТИВІСТЬ РИЗИКУ В ЕКОНОМІЦІ

На основі аналізу літературних джерел з проблем невизначеності в економіці [1-6] нами виокремлено чотири основні класифікаційних ознаки економічної невизначеності (рис.):

1) рівень поінформованості особи, яка приймає рішення:

- невизначеність ендогенна (поверхнева). Вона присутня в замкнутих задачах, коли особа, яка приймає рішення, відносно добре ознайомлена з можливими гіпотезами, але немає достатніх підстав для того, щоб визначити, яка з них виявиться правильною (тобто, невідомо який з елементів визначеної множини гіпотез здійсниться після прийняття рішення);

- невизначеність екзогенна (глибинна). Виникає вона у задачах відкритого типу, коли особа, що приймає рішення не знає, які саме чинники здійснюватимуть найбільший вплив. Особа повинна спочатку сформувати множину гіпотез і лише після цього оцінити їх імовірність (об'єктивну чи суб'єктивну);

- невизначеність зовнішня (стороння). Ця невизначеність не повинна ні на що впливати, але сам факт її існування впливає на рішення суб'єктів ризику (вплив сонячної активності на економіку або розповсюдження пліток на біржах тощо);

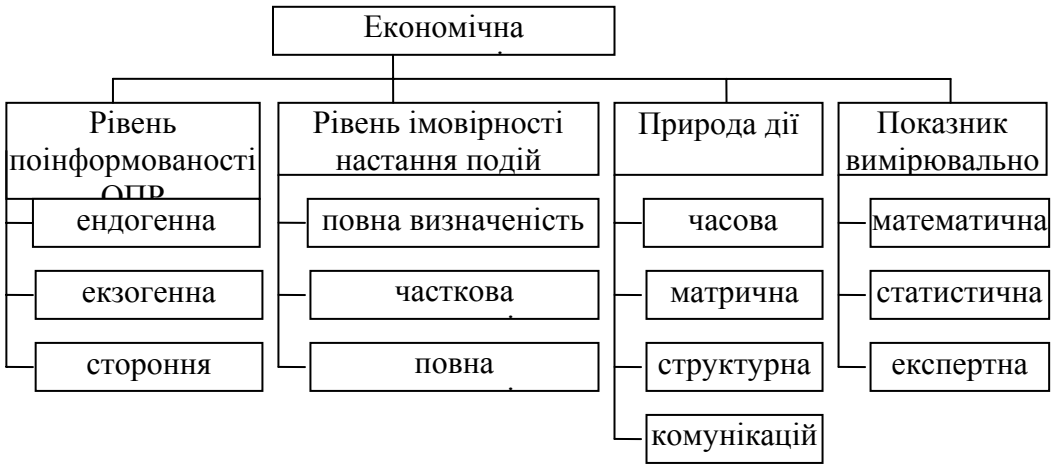


Рис. Основні класифікаційні ознаки економічної невизначеності

2) рівень ймовірності настання подій:

- повна визначеність – імовірність настання подій наближена до 1, що свідчить про майже точний прогноз результатів здійснення власної стратегії, тенденцій розвитку ринку, тощо. Це характерно лише для законів фізики, природничих наук;

- часткова невизначеність – імовірність настання події (його прогнозованість) перебуває в межах від 0 до 1. Можна поділити на об'єктивну

невизначеність (наслідки подій та їх імовірності відомі – азартні ігри) та суб'єктивну (наслідки подій відомі, імовірності – ні;

- повна невизначеність – імовірність настання події наближена до 0. За умов повної невизначеності суб'єкти підприємницької діяльності повністю позбавлені можливостей здійснення будь-якого прогнозу як перспектив власного розвитку так і ринку в цілому (генетичні та космічні дослідження);

3) природа дії:

- часова невизначеність – зв'язана з прогнозуванням майбутніх наслідків подій (виходів) або відсутністю інформації про минулі стани (має подвійну спрямованість, із теперішнього моменту часу в минуле і в майбутнє);

- метрична невизначеність – зв'язана з неточністю оцінки або вимірювання змінних, що включаються в розроблені алгоритми і моделі;

- структурна невизначеність – породжується складністю досліджуваної системи і необхідністю побудови та верифікації моделей;

- комунікаційна невизначеність – виникає в результаті необхідності комунікацій при оцінці невизначених параметрів або при роз'ясненні можливих наслідків рішень;

4) показник вимірювальності, що визначається наявними можливостями обчислювальної бази та особливостями перебігу випадкових явищ:

- математична імовірність (невизначеність) обчислюється як відношення кількості ситуацій, за яких деяка випадкова подія настала, до кількості ситуацій, за яких вона може настати, за умови, що всі досліджені ситуації однаково можливі та взаємонезалежні;

- статистична ймовірність (невизначеність) визначається як відносна частота появи випадкової події певного виду в сукупності всіх можливих випадкових подій;

- експертна імовірність (невизначеність) визначається здебільшого вимушено з огляду на брак необхідної математично-статистичної інформації про випадкові події.

Література

1. Адамчук Н., Алешин Д. Управление риском на предприятии и страхование // Управление риском. – 2001. – № 1. – С. 32-39.
2. Борисов А. Н., Алексеев А. В., Крумберг О. Д. Модели принятия решений на основе лингвистической переменной. – Рига : Зинатне, 1982. – 256 с.
3. Вилкас Э. Й. Оптимальность в играх и решениях. – М. : Наука, 1990. – 256 с.
4. Вітлінський В. В. Економічний ризик : гносеологічні аспекти та проблеми розвитку теорії // Проблеми економічного ризику: аналіз та управління : зб. наук. праць за матеріалами Першої Всеукр. наук.-практ. конференції (26-28 жовтня 1998 р.) – К. : КНЕУ, 1998.
5. Ковальчук К. Ф. Методи інтелектуальної підтримки прийняття економічних рішень // Автореферат дис. д.е.н. – К. : НАН України, ІК ім. В. М. Глушкова, 1996. – 32 с.
6. Ладенко И. С., Поляков В. Г. Интеллектуальные системы и информатика. – М. : Знание, 1991. – 48 с.

Чернобай Л. І.
к.е.н., професор,
Сергеєва Ю. В.
магістр
Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)

МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Успішне функціонування підприємств неможливе без вирішення проблем урахування впливу ризиків на результати їх діяльності. Особливого значення набуває задача прогнозування результатів діяльності підприємства за умови виявлення взаємозв'язків між рівнями впливу ключових ризиків та динамікою основних індикаторів діяльності підприємства. Розв'язання поставленого завдання наведено у методиці управління ризиками діяльності підприємства в системі ризик-менеджменту.

Запропонована методика управління ризиками діяльності підприємства передбачає виконання таких послідовних етапів: І-й етап – ідентифікація ключових ризиків діяльності підприємства; ІІ-й етап – визначення рівня впливу ключових ризиків на підприємство; ІІІ-й етап – дослідження основних індикаторів діяльності підприємства; IV-й етап – побудова матриці динаміки взаємозв'язків ризиків та індикаторів, що характеризують діяльність підприємства, з метою формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень; V-й етап – впровадження відповідних змін в організаційній структурі управління підприємством з урахуванням сформованої системи ризик-менеджменту.

Розроблена методика була апробована в діяльності ДП «Львівський державний ювелірний завод».

Для ідентифікації ключових ризиків діяльності підприємства використовується метод експертних оцінок. Проведення експертної оцінки варіантів здійснюється за таким алгоритмом: створення експертної групи, визначення методики експертного оцінювання і способів вираження експертних оцінок; опис об'єктів оцінювання та їх характеристик; проведення експертизи та одержання її результатів; обробка та аналіз одержаних результатів експертизи.

На другому етапі для виявлення рівня впливу ключових ризиків на діяльності підприємства експертною групою проведено оцінку за шкалою низький, середній, високий рівень впливу. До групи з високим рівнем впливу віднесено такі види ризиків: торгові, фінансові, інфляційні, ризики ліквідності, комерційні, ризики змін законодавства. До групи із середнім рівнем впливу віднесено політичні, транспортні, інвестиційні та маркетингові ризики. До групи з низьким рівнем впливу належать природні ризики.

Третій етап методики включає дослідження динаміки індикаторів, які відображають діяльність підприємства. Основні індикатори згруповано таким чином: індикатори фінансового стану (4 коефіцієнта); індикатори ліквідності (3 коефіцієнта); індикатори фінансової незалежності (4 коефіцієнта); індикатори ділової активності та майнового стану (10 коефіцієнтів). У результаті

дослідження виявлено тенденції зміни основних індикаторів та побудовано прогнозні лінії тренду.

Завданням IV-го етапу методики управління ризиками діяльності підприємства в системі ризик-менеджменту є побудова матриці взаємозв'язків ризиків та індикаторів, що характеризують діяльність підприємства, з метою формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень. Особливістю такої матриці є урахування динамічного зв'язку між певними видами ризиків та індикаторами діяльності. Розроблена матриця дозволяє сфокусувати увагу менеджменту підприємства на управлінні тими ризиками, які виявлені за результатами негативної динаміки ключових індикаторів діяльності. Згідно матриці можна зробити висновок, що ризики з низьким рівнем впливу є стабільними і пов'язані лише з двома з чотирьох досліджуваних груп основних індикаторів.

Ризики з середнім рівнем впливу розділились на дві категорії: одна з них (політичні, інвестиційні та маркетингові) характеризуються зростаючою тенденцію і впливають майже на усі групи індикаторів. Друга – транспортні ризики – є стабільною, хоча і достатньо вагомою у проведенні діяльності підприємства. Ризики з високим рівнем впливу чинять є визначальними, мають тенденцію до зростання і як свідчать результати дослідження від них залежать усі групи індикаторів. Ризик зміни законодавства є особливо важливим, оскільки підприємство є державним, отже він впливає на всі основні індикатори.

Останнім етапом методики є формування відповідної команди з управління ризиками діяльності підприємства. Враховуючи системний підхід до вирішення проблеми, нами пропонується сформувати окремий структурний підрозділ «відділ ризик-менеджменту», до складу якого увійдуть фахівці підприємства. Очолити підрозділ рекомендується фахівцем з ризик-менеджменту, який має відповідну теоретичну підготовку та практичний досвід.

Література

1. Писаревський І. М. Управління ризиками : навч. Посібник / І. М. Писаревський, О. Д. Стешенко. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 124 с.

2. Вітлінський В. В. Економічний ризик та методи його вимірювання : підручник / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шарапов. – К. : КНЕУ, 2000. – 354 с.

3. Опаленко А. М. Моделі оптимізації ризиків в діяльності виробничого підприємства / А. М. Опаленко. – Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет; Електронне видання "Ефективна економіка". – № 1, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economv.navka.com.ua/?op=l&z=3744.

4. Коваленко О. Ю. Прогнозування розвитку підприємства методами експертного аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/kand-ekonom-nauk-kovalenko-oyu-prognozuvannya-rozvitku-pidpriemsva-metodami-ekspertnogo-analizu/

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

ЗАСТОСУВАННЯ КОГНІТИВНОГО ПІДХОДУ ДО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Складність аналізу процесів і прийняття управлінських рішень в таких галузях як економіка, соціологія, екологія зумовлені низкою особливостей, властивих власне цим галузям, а саме: багатоаспектністю процесів, які в них відбуваються та їх взаємозв'язком; в силу цього неможливо виділити і детально дослідити окремі явища – всі явища повинні розглядатися в сукупності; відсутністю достатньої кількісної інформації щодо динаміки процесів, що змушує переходити до якісного аналізу таких процесів; мінливістю характеру процесів в часі та ін.

Останніми роками в процесі аналізу та управління соціально-економічними системами і процесами вчені і практики все частіше застосовують методологію когнітивного моделювання. Необхідно відзначити, що засоби когнітивного підходу в економічно розвинених країнах застосовуються вже досить давно в різних галузях: економіці, соціології, психології, екології та ін. В Україні також спостерігаються спроби застосування засобів когнітивного моделювання для вирішення соціально-економічних завдань, і, не зважаючи на те, що поки вони вимагають розвитку і осмислення, даний підхід є перспективним.

Застосування когнітивного підходу дозволяє підвищити ефективність прийняття рішень в слабоструктурованих проблемах: уточнити уявлення суб'єкта про проблему, знайти протиріччя, зрозуміти інших суб'єктів та ін.

Мета когнітивного моделювання полягає в генерації і перевірці гіпотез про функціональну структур у ситуації, що спостерігається, до отримання функціональної структури, здатної пояснити її поведінку. Адекватно вибудувана структурна схема причинно-наслідкових зв'язків дозволить зрозуміти і проаналізувати поведінку системи. Основоположним припущенням при розробці методології моделювання проблемно-орієнтованої системи є наступне: до систем, проблеми яких слабо структуровані, найкраще застосувати когнітивний підхід, а опис такої системи з урахуванням її невизначеності можливий за допомогою комплексу узгоджених між собою моделей, які відображають різні сторони її функціонування.

В управлінській діяльності когнітивне моделювання дозволяє здійснювати: 1) аналіз наслідків управлінських рішень на стадії їх розробки; 2) аналіз стійкості процесів соціально-економічного розвитку; 3) процедуру формування узгодженої колективної експертної оцінки; 4) проведення трудомістких колективних експертиз масштабних проектів; 5) оперативну розробку альтернативних рішень в кризових ситуаціях [1, с. 238].

Основними етапами методології когнітивного моделювання є такі:

1. Аналіз соціально-економічної системи (СЕС) як об'єкта управління включає розділи, пов'язані з аналізом предметної галузі, в результаті якого повинні бути виділені її підсистеми, внутрішні, зовнішні і зв'язки підпорядкування. Також виявляються проблеми управління як в самій СЕС, так і в її підсистемах.

2. Стратифікований опис структури СЕС, в рамках якого можна виділити п'ять послідовних блоків. Подання рівнів управління СЕС моделлю у вигляді піраміди, виділення сегментів піраміди; визначення керуючих ешелонів, страт, шарів сегмента. Теоретико-множинне уявлення виділених шарів, в т.ч. визначення вхідних, вихідних і керуючих інформаційних потоків. Побудова ситуаційної моделі управління СЕС. Прогнозування переходів системи з поточного стану в бажане. Моделювання нечіткого керуючого впливу. Можливі математичні інтерпретації когнітивних карт: м’які математичні моделі, модель підсумовування впливу факторів, модель нелінійної взаємодії факторів, нечітка модель взаємодії факторів [2].

3. Моделювання підсистем СЕС за допомогою багатошарових нечітких когнітивних карт. Необхідно вибудувати модель у вигляді багатошарової нечіткої когнітивної карти по кожній з підсистем. Провести аналіз її структурних і динамічних властивостей. Вироблення альтернативних управлінських рішень в умовах невизначеності щодо кожної з названих на етапі 1 проблем. Перейти до чітких когнітивних карт окремих елементів підсистем.

4. Проведення експерименту з моделювання підсистем СЕС чіткими когнітивними картами, включає три дії. Побудова моделі підсистем СЕС у вигляді чіткої когнітивної карти. Аналіз структурних і динамічних властивостей СЕС на чіткій когнітивній карті. Розробка стратегій і моделювання відповідних їм сценаріїв розвитку СЕС.

5. Верифікація і розробка рекомендацій щодо прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Застосування когнітивних карт забезпечує можливість симультанного синтезу концептуальної моделі проекту, в якому поєднуються життєво важливі етапи девергенції, трансформації та конвергенції проектної задачі, вкрай складного внаслідок багатокритеріального характеру реалізованих проектів і «розмитого» майбутнього зовнішнього середовища підприємства.

Література

1. Горелова Г. В. О когнитивном моделировании сложных систем, инструментарий исследований [Текст] / Г. В. Горелова // Известия ЮФУ. Технические науки. − 2012. − № 6. − С. 236-240

2. Гинис Л. А. Методологические основы нечеткого когнитивного моделирования иерархических проблемно-ориентированных систем [Электронный ресурс] / Л. А. Гинис // Инженерный вестник Дона. – 2014. – № 2. – Режим доступа : http://ivdon.ru/magazine/archive/n2y2014/2326

Горова К. О.
к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет (Україна)

АНАЛІЗ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ В ЯКОСТІ ВИРОБНИЧОГО АУТСОРСЕРА

Сьогодні важливим завданням для українських промислових підприємств є вихід на ринок виробничого аутсорсингу. Замовника послуг буде цікавити економічність замовлення виробничих послуг в певній країні, швидкість їх виконання, якість виробленої продукції та низькі ризики. В свою чергу формування країни як успішного виробничого аутсорсера відбуватиметься при наявності промислово розвинутих регіонів, міст – інноваційних центрів, що характеризуватимуться великою кількістю промислових підприємств та науково-дослідних установ. Зважаючи на це, доцільно проводити аналіз привабливості країни в якості виробничого аутсорсера за схемою, наведеною на рис. 1.

Потенційного замовника звісно цікавить, в яких умовах йому доведеться працювати після розміщення замовлення і як швидко він почне отримувати значний зиск від аутсорсингової угоди. Проте, аутсорсинг – це стратегічне партнерство. Особливо, коли справа стосується рішення про виробничий аутсорсинг, що пов'язаний зі значними інвестиціями, трансфером технологій та перерозподілом обов’язків у виробничому ланцюгу. Тому при оцінці привабливості аутсорсера необхідно використовувати показники, що характеризуватимуть як його поточний стан, так і потенціал.

На нашу думку, усі показники слід розподілити на чотири основні групи: ресурси, інфраструктура, середовище та географічне положення. Останній показник набуває особливої важливості при виробничому аутсорсингу, оскільки для замовника є важливим розташування аутсорсера відносно суміжних підприємств виробничого ланцюга та ринків збуту. Значну роль при прийнятті рішення про аутсорсинг гратиме зручність та економічність транспортування сировини, комплектуючих та виробів між підприємствами виробничого ланцюга. Тому зручне географічне розташування країни та її індустріальних центрів, проходження через них транспортних коридорів значно підвищить шанси на отримання замовлення.

Група показників, що характеризуватиме наявні ресурси, має включати показники, що характеризуватимуть наявні в країні трудові ресурси та їх очікувані зміни, наявні виробничі ресурси, що включають сировину, матеріали, доступність окремих комплектуючих, та наявні виробничі потужності існуючих промислових підприємств. Показники інфраструктури повинні мають охарактеризувати доступність та економічність транспорту та всіх видів зв’язку всередині країни. Особливу увага має приділятися вільному виходу до мережі швидкісного Інтернету. Показники середовища характеризуватимуть загальну ситуацію в країні, рівень корупції та тінізації, ефективність законодавчої бази, економічне та політичне середовище.

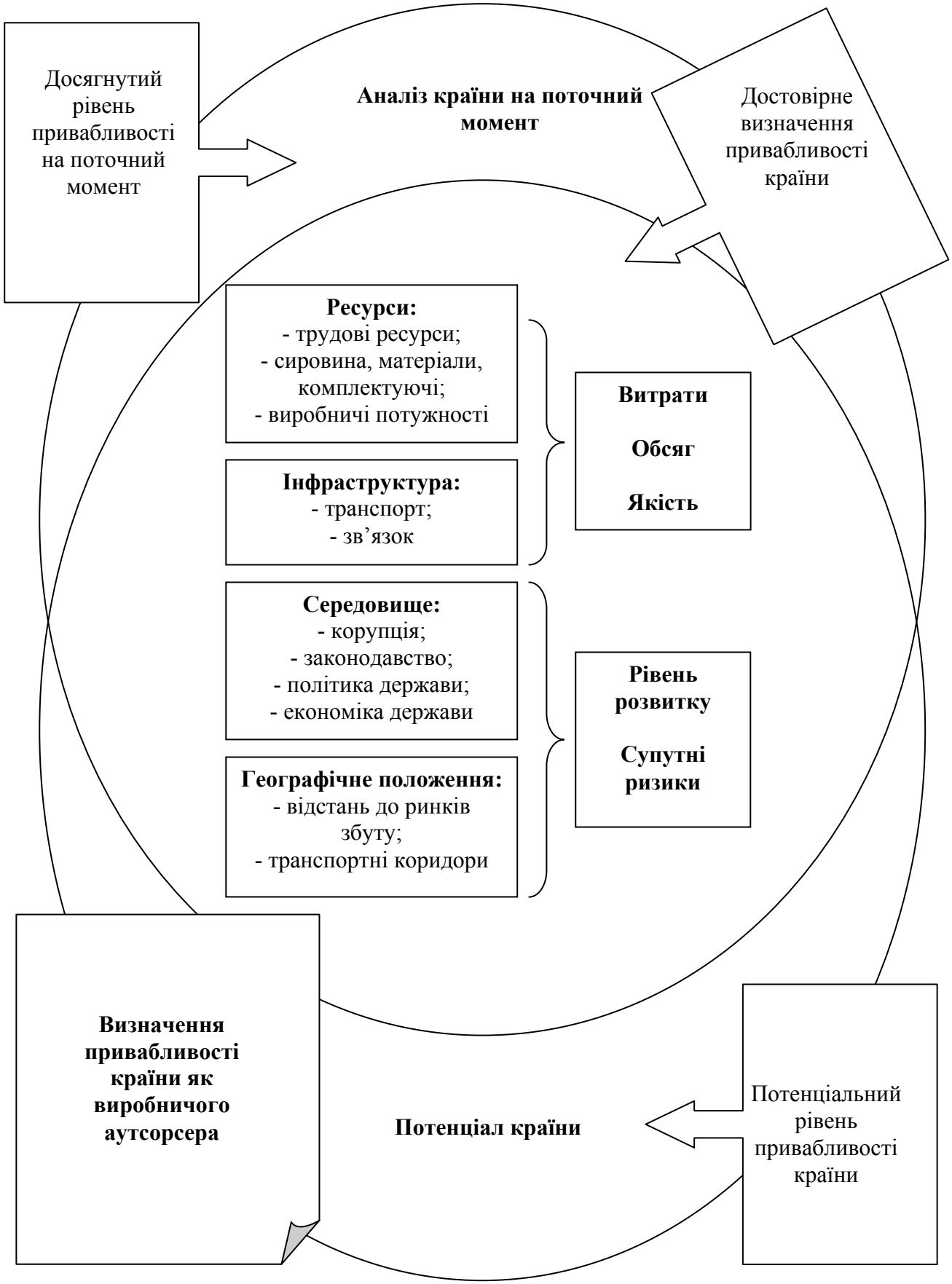


Рис. 1 - Схема проведення аналізу привабливості країни в якості виробничого аутсорсера *[Розроблено автором]*

Гура О. Л.
к.е.н., доцент,
Полтавчнеко Н. Д.
спеціаліст вищої категорії
Одеський фінансово-економічний коледж КНТЕУ (Україна)

КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ В ГОСПОДАРСЬКИЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стрімкий розвиток інформаційних технологій та перехід до інформаційного суспільства сприяли формуванню нових методів та принципів управління підприємством. Значного розвитку набуває інформаційна інфраструктура, зокрема мережа Інтернет, послуги та сервіси в Інтернеті, програмне забезпечення, що створює більш гнучку взаємодію між організаціями н мікро- та макрорівні. Розвиток соціальних мереж, значна віртуалізація суспільних процесів призводить до необхідності інтегрувати традиційні підходи до управління та новітні можливості, які відкриваються завдяки інформаційним технологіям.

З розвитком засобів виробництва,загальної інфраструктури змінюються підходи до отримання конкурентної переваги, відбувається трансформація концепції залучення ресурсів для забезпечення господарської діяльності підприємства. Традиційний метод акумуляції ресурсів, інсорсинг, характеризувався використанням внутрішніх джерел фінансування, де підприємство було обмежено лише потенціалом компанії та її співробітників. Згодом ця концепція змінилась концепцією аутсорсингу, що передбачає залучення ресурсів через найм компанії-підрядника, яка більш ефективніше та швидше виконує специфічні функції менеджменту. Залучення зовнішніх підрядників дозволяє не тільки зосередитися компанії на її основному виді діяльності, а також використовувати більш ефективні ресурси спеціалізованих компаній-підрядників, а й поглянути на ситуацію та становище компанії «зі сторони», неупереджено оцінити зовнішні та внутрішні фактори діяльності компанії. Проте аутсорсинг також має певні обмеження, зокрема потенціал підрядника також знаходиться в певних рамках свого потенціалу. Є обмеження методологічними та технічними аспектами підрядника, в рамках яких він звик діяти. Все це призвело до виникнення нового методу акумуляції ресурсів – краудсорсингу.

Краудсорсинг являє собою залучення потенціалу широкого загалу для вирішення завдань компанії, тобто пошук ресурсів серед великої кількості залучених до процесу суб’єктів. Він виник завдяки розвитку Інтернет мережі та розвитку її інфраструктури.

Краудсорсинг має ряд переваг відносно інших управлінських методів: 1) залучення талановитих менеджерів; 2) генерація великої кількості ідей; 3) швидка комунікація з учасниками проекту; 4) залучення нових клієнтів; 5) об’єктивність отримання даних; 6) економія коштів на розробці рішень; 7) ефективність вирішення задач [1].

В основу явища краудсорсингу покладено застосування так званої крауд-технології в діяльності підприємства – взаємодія підприємства з широким колом осіб за допомогою Інтернет технологій з метою використання широкого загалу для вирішення специфічних завдань організації. Крауд-технології знайшли відображення у багатьох процесах управління підприємством, що призвело до виникнення таких методів організації роботи, як краудсорсинг, краудфандинг, краудворкінг, краудрекрутинг, краудмаркетинг [2].

Краудсориснг передбачає передачу певних виробничих функцій невизначеному колу осіб на підставі публічної оферти без укладання трудового договору (crowd – «натовп», sourcing – «підбір ресурсів»). При цьому використовується колективний інтелект і синергія взаємодії великої кількості людей.

Краудсорсинг дав поштовх розвитку інших напрямів крауд-технологій. Так, з'являється поняття краудфандинг (funding – «фінансування») – колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом щодо підтримки проекту інших людей або організацій.

Серед сучасних методів залучення зовнішнього персоналу компаніх використовують такийметод, як краудворкинг (working – «робота») [3]. Краудрекрутинг – це спосіб відбору найбільш перспективних носіїв професійних компетенцій, необхідних конкретній компанії на основі показників їх роботи в краудсорсинговому проекті, тобто через спостереження та оцінювання діяльності учасників в модельній ситуації, що імітує робочий процес.

Процес маркетингового управління на основі закономірностей функціонування колективного інтелекту для досягнення маркетингових цілей компанії з використанням принципу оптимального управління сформував поняття краудмаркетингу.

Загалом, завдяки використанню крауд-технологій можна агрегувати інформацію, досвід, думки, прогнози, фінанси,та на цій основі продукувати нові ідеї і приймати прогресивні маркетингові рішення.

Література

1. Полторак К. А. Застосування крауд-технологій в маркетинговій діяльності підприємств [Електронний ресурс] / К. А. Полторак, О. В. Зозульов //Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2014. – № 11. – С. 422-429.

2. Балабанова Л. В. Стратегічне управління маркетинговою діяльністю : монографія / Л. В. Балабанова, Ю. М. Логвіна; МОНМС України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2012. – 249 с.

3. Минц А. Ю. Краудсорсинг как метод решения задач в глобализованной экономике и особенности его использования в Украине / А. Ю. Минц // Вісник Приазовського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки. – 2013. – Вип. 26. – С. 85-90.

Гут Л. В.
к.е.н., доцент
Чернівецький торгівельно-економічний інститут КНТЕУ (Україна)

МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Багатовекторна спрямованість підприємства і високий темп здійснення економічних перетворень, значний ступінь ризику й невизначеності зумовлюють необхідність вчасного виявлення змін в середовищі, ідентифікації тенденцій їхнього розвитку, розробляти й реалізувати систему заходів щодо ліквідації або зменшення наслідків негативного впливу його факторів та використання сприятливих умов.

Значна змінюваність і динамізм зовнішнього середовища зумовлюють істотні відмінності сучасного стратегічного управління, до яких віднесемо такі: скорочення періоду прийняття управлінських рішень; ускладнення зв'язків підприємства із зовнішнім середовищем його функціонування; значна мінливість можливостей і загроз зовнішнього середовища функціонування підприємства; визначальна роль інформації у прийнятті управлінських рішень.

Відповідно до ієрархічної моделі середовище діяльності окремого підприємства складається з трьох частин: внутрішнє середовище як сукупність факторів, що формують його довгострокову прибутковість і перебувають під безпосереднім впливом і контролем підприємства; мікросередовище підприємства як сукупність факторів, що формують його довгострокову прибутковість і безпосередньо впливають на досягнення ним своїх цілей; макросередовище підприємства як сукупність факторів, що формують його довгострокову прибутковість) і на які підприємство не може впливати взагалі або має незначний вплив.

Вважаємо, що аналіз та прогнозування змін зовнішнього середовища не є окремим етапом (елементом, складовою) стратегічного аналізу, а базисом певної моделі стратегічного управління підприємством, оскільки: зовнішнє середовище є мінливим і динамічним, його моніторинг необхідно здійснювати постійно; вплив факторів зовнішнього середовища в більшості випадків підприємство може лише враховувати або пристосуватися до його змін.

Підприємству необхідно постійно здійснювати збір, моніторинг та аналіз інформації, що відображає стан факторів зовнішнього середовища. Дослідження факторів зовнішнього середовища передбачає не тільки фіксацію їх стану на даний момент, але й розкриття тенденцій змін і прогнозування трендів розвитку цих факторів.

Засобом вирішення даної проблеми є створення відповідної інформаційної інфраструктури як основи інформаційної бази підприємства. Її утворюватимуть елементи зовнішньої і внутрішньої інформаційної інфраструктури. Основу зовнішньої інформаційної інфраструктури будуть складати бази даних, які формуватимуться Державним комітетом статистики та його регіональними відділеннями, Антимонопольним комітетом,

відповідними міністерствами та відомствами, промисловими, галузевими, професійними асоціаціями, а також консалтинговими фірмами, інформаційними та аналітичними службами тощо. Вони повинні містити інформацію щодо структури внутрішнього ринку, рівня конкуренції на ньому, перспектив виходу на зовнішній ринок. Проте ускладненим залишається доступ до них, низький ступінь повноти, достовірності та своєчасності поданої інформації. Головними елементами внутрішньої інформаційної інфраструктури підприємства мають стати система його звітності та внутрішня база даних, що формуватиметься за результатами власних досліджень зовнішнього середовища.

Адаптивного зв'язку між зовнішнім середовищем підприємства та його стратегічним управлінням можна досягти такими способами роботи з інформацією, як сканування зовнішнього середовища й моніторинг, який спрямований на постійне відстеження поточної і нової інформації, розкриття причин зміни стану досліджуваних факторів та передбачення трендів їх розвитку на місцевому, регіональному, державному та міжнародному рівнях, динаміки цін у просторовому й часовому аспектах; обробку отриманих даних, їх систематизацію і структуризацію, оперативне доведення до користувачів; високий рівень аналізу і прогнозів стану та перспектив ринку даного продукту.

Проте, на нашу думку, найбільш доцільним інструментом вирішення проблеми виявлення загроз є сканування зовнішнього і внутрішнього середовища.

Необхідною умовою успішного сканування середовища підприємства є наявність низки методичних матеріалів – таких як: 1) переліку параметрів зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства, які підлягають спостереженню; 2) принципів кількісної та якісної оцінки зовнішніх і внутрішніх сигналів щодо стану й динаміки їхніх складових; 3) періодичності спостережень за встановленими параметрами стану зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства та принципів розмежування істинних сигналів і «фонових шумів»; 4) методів аналізу можливих наслідків та визначення «контрольних точок», які можуть призвести до кризового стану підприємства; 5) методів внутрішньофірмового економічного аналізу та оцінки результатів з точки зору їхнього впливу на можливість реалізації місії підприємства; 6) принципів розробки управлінських рішень щодо протидії загрозам на основі використання результатів спостережень і внутрішньофірмового економічного аналізу тощо.

Література

1. Капаруліна І. М. Розвиток підприємства : концепція і технологія дослідження : монографія / І. М. Капаруліна. – К. : ЦУЛ,2014. – 432 с.

2. Сумець О. М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека : навчальний посібник / О. М. Сумець, М. Б. Тумар. – К. : Хай-Тек-Прес, 2008. – 400 с.

Ігнашкіна Т. Б.
к.е.н., доцент,
Устимчук С. О.
магістр
Національна металургійна академія України (Україна)

ЩОДО МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Успішне управління підприємством, підвищення його конкуренто-спроможності, подолання кризових явищ у значній мірі залежить від якості та ефективності використання трудового потенціалу підприємства. З даною проблемою пов'язане широке коло питань, як теоретико-методологічних, так і практичних, шляхи вирішення яких відображено у багатьох працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Проте, в силу складності соціально-економічних явищ, до яких слід віднести і трудовий потенціал, абсолютного збігу думок різних фахівців у даній галузі не слід і очікувати. Це стосується і визначення сутності самої категорії, і типології компонентів, і методичних підходів до його оцінки.

У контексті зазначеної у назві роботи основної задачі зупинимось на питаннях структури та методики оцінювання трудового потенціалу. Що ж до сутності поняття, то, не вдаючись до глибокого дослідження даної дефініції, скажемо лише, що під трудовим потенціалом підприємства будемо розуміти «…це сукупні можливості працівників підприємства активно чи пасивно брати участь у виробничому процесі в рамках конкретної організаційної структури, виходячи з матеріально-технічних, технологічних та інших параметрів» [1, с.200].

Виходячи з аналізу економічної літератури [2-5], можна виділити такі основні методичні підходи до оцінки трудового потенціалу:ресурсний; факторний; результативний; вартісний (витратний); інтегральний; суб'єктивний. Вибір залежить від низки чинників, зокрема, від цілей і завдань оцінки трудового потенціалу, рівня його прояву – макрорівень (національна економіка країни); мезорівень (регіон, галузь економіки); мікрорівень (підприємство, його структурні підрозділи). Для визначення фактичного рівня трудового потенціалу підприємства та тенденцій його розвитку найчастіше пропонується застосування інтегрального методу. Цієї ж точки зору додержуються й автори даної роботи.

Максимально інтегральний метод передбачає вирішення таких основних методичних питань:визначення складових трудового потенціалу підприємства, як за їх кількістю так і за змістовною наповненістю;обґрунтування складу одиничних показників в межах кожної структурної компоненти;переведення одиничних показників у відносні характеристики з метою додержання коректності при їх подальшому агрегуванні;визначення вагомості кожної компоненти, кожного одиничного показника;визначення групового (комплексного) показника по кожній складовій трудового потенціалу

підприємства за обраною формулою згортки;обчислення інтегрального показника трудового потенціалу підприємства за обраною формулою згортки;інтерпретація отриманої узагальнюючої оцінки за певною шкалою.

В залежності від ступеня використання експертних оцінок зазначений метод має певні модифікації. Так, абсолютно експертний підхід передбачає бальну оцінку власне складових трудового потенціалу і значущості кожної з них. Метод ілюструє досить спрощену оцінку трудового потенціалу, оскільки виключає, як ми вважаємо, один з основних етапів оцінки, а саме, формування системи конкретних одиничних показників, що характеризують кожну компоненту потенціалу. І, навіть, розрахунок показників варіації думок експертів, коефіцієнтів конкордації, парної рангової кореляції не дозволяє повністю позбавитись суб'єктивності оцінок, що знижує їх достовірність. Традиційний підхід зазвичай припускає обмежене використання експертних оцінок (для визначення вагомості окремих одиничних показників, окремих складових трудового потенціалу, присвоєння балів якісним параметрам) і вважається нами найбільш прийнятним.

Систематизація і критичний аналіз наукової думки щодо досліджуваної проблеми дозволили виділити наступні складові трудового потенціалу підприємства: якість персоналу; стабільність та інтенсивність руху; стан та розвиток соціального діалогу; навчання і розвиток; вартість та ефективність. У межах кожної складової з урахуванням попередньо сформульованих вимог сформовано систему одиничних показників. Прагнучі зменшити ступінь суб'єктивності оцінок, запропоновано переважно кількісні показники, вагомість яких прийнято однаковою. Експертний підхід передбачено використати лише для оцінки декількох одиничних показників. З огляду на вищезазначене, для узагальненої оцінки трудового потенціалу підприємства обрано багатовимірну середню арифметичну просту. Здійснено апробацію удосконаленої методики.

Література

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Галаз Л. В. Підходи щодо оцінки трудового потенціалу підприємства / Л. В. Галаз // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – Львів, 2010. – № 683. – С. 178-184.
3. Пономаренко В. С. Управління трудовим потенціалом. Наукове видання / В. С. Пономаренко, В. М. Гриньова, М. М. Салун, М. М. Новікова та ін. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 346 с.
4. Синиця Т. В. Формування та використання трудового потенціалу промислового підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.09.01 / Т. В. Синиця. – Харків, 2004. – 23 с.
5. Чорний Р. С. Підходи до розуміння суті та структури трудового потенціалу / Р. С. Чорний // Науковий Вісник НЛТУ України : Зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.06. – С. 355-361.

Кальченко О. М.
к.е.н., доцент,
Шишкіна О. В.
к.е.н., доцент,
Анікейчик О. В.
магістр
Чернігівський національний технологічний університет (Україна)

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність функціонування будь-якого підприємства, незалежно від видів діяльності та організаційно-правових форм функціонування визначають його фінансові результати. Головним результативним показником діяльності підприємства виступає прибуток, який, до того ж, є ключовим об'єктом фінансового менеджменту та відіграє важливу роль у системі управління фінансами і є основою соціально-економічного розвитку будь-якого суб'єкта господарювання. Вищеозначене обумовлює актуальність обраної теми дослідження в умовах сьогодення.

Управління прибутком – це процес розроблення і прийняття рішень стосовно формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві з метою забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах [1]. Управління прибутком підприємства є складною багаторівневою системою, яка поєднує три взаємопов'язані підсистеми: управління формуванням прибутку; управління розподілом прибутку; управління використанням прибутку (рис.).

Система управління прибутком реалізує свою головну мету та основні завдання шляхом здійснення певних функцій, які поділяються на дві групи:

– функції управління прибутком як керуючої системи;

– функції управління прибутком як спеціальної сфери фінансового управління підприємством.

Функції управління прибутком підприємства як керуючої системи:

– *розробка фінансової стратегії управління прибутком підприємства* – визначення системи цілей та цільових показників формування, розподілу та використання прибутку на тривалу перспективу; окреслення пріоритетних завдань щодо зростання прибутку підприємства;

– *створення організаційної структури фінансового менеджменту*, що забезпечує прийняття та реалізацію управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства, визначення принципів побудови, а також забезпечення її інтеграції в загальну організаційну структуру управління підприємством;

– *формування ефективного інформаційного забезпечення фінансового менеджменту щодо управління прибутком* – створення оперативної інформаційної системи підтримки прийняття фінансових управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства.



Рис. Складові системи управління прибутком підприємства

– *аналіз показників прибутку та рентабельності* – передбачає дослідження рівня й динаміки основних показників прибутку та рентабельності за всіма видами діяльності підприємства; складу і структури прибутку та оцінку факторів, що впливають на формування, розподіл та використання прибутку;

– *планування та прогнозування необхідного рівня прибутковості операційної, інвестиційної й фінансової діяльності* – передбачає визначення обсягів цільового прибутку та розробку системи заходів щодо забезпечення його формування в необхідному обсязі та ефективного розподілу і використання на підприємстві;

– *здійснення оперативного контролю за формуванням, розподілом та використанням прибутку* – створення на підприємстві системи внутрішнього контролю, визначення основних показників прибутковості та рентабельності для контролювання та обґрунтування контрольних періодів.

Функції управління прибутком як спеціальної сфери фінансового управління підприємством: у*правління формуванням прибутку* – визначення потреби в загальній сумі прибутку від всіх видів діяльності підприємства для його ефективного функціонування, управління доходами та витратами тощо; у*правління розподілом прибутку* – оптимізація пропорцій між споживанням та нагромадженням прибутку, розробка ефективної податкової політики підприємства; у*правління використанням прибутку* – управління використанням капіталізованої та спожитої частини прибутку**.**

Література

1. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / за заг. ред. І. О. Школьник, В. М. Кремень. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 488 с.

Карпенко Л. М.
к.е.н., доцент,
Busary Olanrewaju Ridwan
магістр
Одеський національний політехнічний університет (Україна)

СУЧАСНІ ПИТАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНОГО СУПРОВОДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

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, що спонукає побудову універсального механізму адміністративного супроводження функціонування організації. У свою чергу виникають проблемні питання адміністрування оцінки ефективності економічних процесів на підприємствах, необхідність модернізації та розвитку процесів адміністрування у контексті з сучасними умовами ринкового середовища [1, с.222-223].

Метою роботи є систематизація сучасних теоретико-методичних підходів до формування універсального механізму адміністративного супроводження функціонування організації.

За допомогою адміністрування формується досить різноманітний спектр функцій, в якому виділяються загальні, конкретні, приватні, похідні та інші специфічні види відокремленої діяльності. Здійснення адміністрування представляє палітру дій, що забезпечує формування та здійснення реакції організації на конкретно виникаючі проблеми. У їх складі, змісті, послідовності застосування відображаються практичний підхід, місце і роль виробничих і управлінських служб в адміністративному супроводі взаємодії. Саме адміністрування забезпечує базову організацію функціональної взаємодії, освоєння, кооперацію, виконання функцій персоналу, підрозділів та менеджменту організації.

Оцінка ефективності функціонування підприємства є не тільки прямим завданням, а й потребує безпосередньо адміністративного супроводження. При цьому воно орієнтується як на виконання функцій, так і на перспективу їх перерозподілу на рейтинговій основі. Цією орієнтацією забезпечується своєчасне освоєння персоналом підрозділів підприємства інноваційних складових професійно-кваліфікаційного потенціалу, необхідних для виконання наявних і прогнозованих функцій. Така оцінка стає конструктивною основою адміністративного супроводу вдосконалення функціонування підрозділів організації та підвищення ефективності системи у цілому [2, с.587-589].

У контексті даної наукової роботи інтерес авторів висвітлюється у вивченні найбільш важливих 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. При цьому адміністративний супровід функціонування організації сприяє досягненню цільових фінансових результатів. На рис. представимо принципову схему дії універсального механізму адміністративного супроводження функціонування організації.

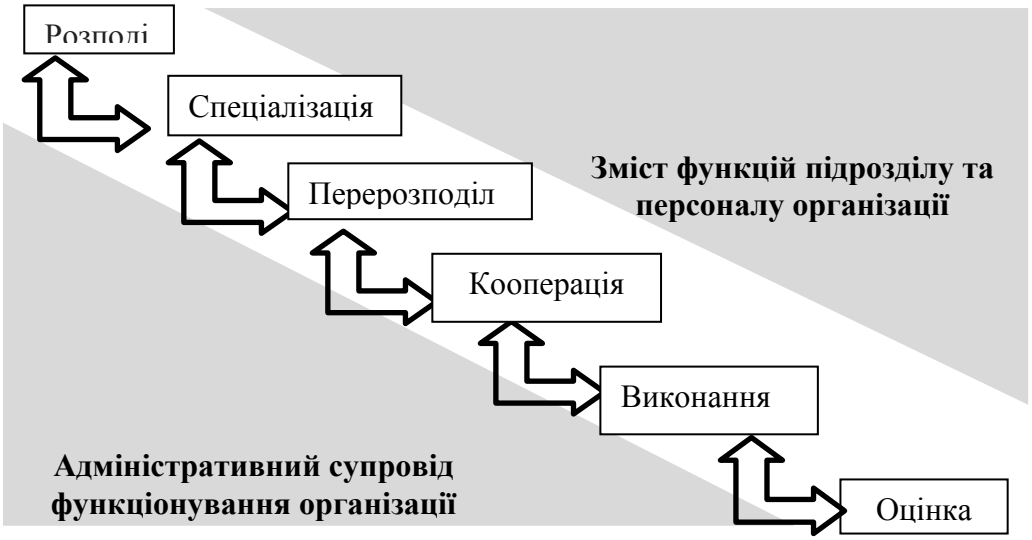


Рис. Принципова схема дії універсального механізму супроводження функціонування організації

Підсумовуючи дослідження, зазначимо, що адміністративне супроводження функціонування організації – це важлива і відповідальна частина у діяльності підприємства, від якої залежать його майбутні фінансові результати та місце на ринку. Існуючі перспективні напрямки, актуалізовані складові й успішні приклади здійснених інновацій переконливо показують не тільки можливість, а й гостру необхідність подальшого вдосконалення та застосування ресурсів адміністративного менеджменту у підвищенні ефективності функціонування і розвитку вітчизняних організацій.

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. Pearce J. A. Strategic Management : formulation, implementation and control / J. A. Pearce, R. B. Robinson // 8-th ed. – McGraw-Hill/Irwin, New York, 2003. – 1087 p.

Кизенко О. О.
к.е.н., доцент
Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана (Україна)

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ФУНКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ: БАГАТОВЕКТОРНІСТЬ ТА КОНВЕРГЕНЦІЯ

Сучасний етап розвитку економіки характеризується зростанням рівня інформатизації різних сфер управління компаніями. На рівні підприємств і організацій динамічна зовнішнє середовище посилює проблему економічного обґрунтування ефективності використання ресурсів, вирішення якої бачиться на сьогодні в площині посилення інтелектуалізації бізнесу, що забезпечується через використання технологій бізнес-аналітики (Business Intelligence – BI) для економічного обґрунтування управлінських рішень. Таким чином, базові засади управління інформацією, в тому числі і в економічній сфері, формуються на рівні IT – інфраструктури підприємства, інтегруючи бізнес-процеси в єдину корпоративну інформаційну систему. Метою цього дослідження є виявлення характерних особливостей трансформації економічної функції на підприємстві для забезпечення єдності процесу розробки економічно ефективних управлінських рішень, які ґрунтуються на закономірностях і правилах узгодженості ключових економічних показників функціонування підприємства.

Формування єдиної інформаційної системи підприємства породжує конвергенцію економічних бізнес-процесів з маркетинговими, логістичними, технологічними тощо. Цей процес є природнім, тому що економічна складова присутня практично в кожному комплексному управлінському рішенні через визначення ключових параметрів діяльності підприємства, з якими вони пов'язані. З одного боку, зміни спрямовані на адаптацію економічної функції до широкого спектру можливостей, що відкриваються при використанні технологій бізнес-аналітики BI через конвергенцію, з іншого – необхідною умовою ефективності економіки організації є мінімізація впливу на прийняття управлінських рішень потоку несуттєвою інформації, так званого «інформаційного шуму», з яким неминуче пов'язане багатовекторне розширення внутрішнього інформаційного потоку.

Багатовекторність трансформації економічної функції виникає перш за все через розмаїття існуючих шляхів вдосконалення методів економічного управління підприємством, які сьогодні розглядаються в різних предметних областях економічної науки і тому мають певний тип відособленості і обмеженості тією предметною областю, в рамках якої вони розробляються. Зокрема, у проектному менеджменті дослідження і стандарти спрямовані на вдосконалення методик управління ресурсами і витратами в межах проектів [1], натомість у дослідженнях з економіки підприємства, управлінського обліку, контроллінгу чи бюджетування ефективність економічної функції організації розглядається в контексті досягнень загальних цілей її діяльності. Окремі питання оптимізації економічних процесів розглядаються у фінансовому

менеджменті. Удосконалення методик калькулювання та управління собівартістю розглядаються українськими вченими в теорії бухгалтерського обліку.

Основою корпоративної інформаційної системи виступає система управлінського обліку і аналізу, де формуються методичні основи визначення показників і критеріїв економічної ефективності бізнесу, їх реєстрація та аналіз для прийняття управлінських рішень у короткому періоді. Традиційно на більшості українських підприємств обліковий система орієнтована на бухгалтерський облік як основа управлінського обліку на підприємстві. Такий підхід, безумовно, є економічно виправданим при невеликих потребах економічного аналізу, але одночасно, є істотним обмеженням, так як аналітика обмежується використовуваним робочим планом рахунків, а збирання та обробка первинної документації орієнтована на забезпечення потреб бухгалтерського обліку. Фактор готовності облікової системи є найбільш важливим і складно переборним на етапі первинного зростання компанії. Крім цього, неминуче виникають проблеми сумісності різних програмних продуктів, що використовуються на підприємстві для ведення бухгалтерського і оперативного планування та обліку, обліку маркетингової інформації та обліку в системі логістики. Особливо це відчутно в областях, де структуризація об'єктів економічного управління відбувається не в рамках організаційної структури підприємства, а по бізнес-процесам, технологічних переділах або проектам. У такому випадку, як правило, операційна діяльність здійснюється за допомогою спеціалізованих програмних продуктів, які вже впроваджені на підприємстві і містять необхідні масиви даних для оперативного управління.

За результатами дослідження вітчизняних підприємств можна припустити, що менше 20 % з них подолали об'єктивні перепони конвергенції економічної та інших функцій на рівні облікової системи [2]. Для визначення загальних тенденцій в країнах Східної Європи в даному контексті цікаво порівняти отримані висновки щодо українських компаній з результатами опитування, проведеного в жовтні 2014 р. порталом InformationWeek [3], щодо найбільш популярних областей застосування засобів BI: фінансовий аналіз (близько 70 % респондентів), прогнозування (55 %), продажі и взаємодія з клієнтами (45%), оптимізація операційних процесів, розробка продукту, корпоративне управління – 35 %.

Література

1. Management Control of Projects / International Management Accounting Practice Statement. International Federation of Accounts, 4 October 1991, - 97 p.

2. Верба В. Дослідження стану та тенденцій розвитку українських підприємств за 2014/2015 гг. / В. А. Верба // Інститут управлінського консультування КНЕУ [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://mci.kneu.edu.ua/ua/projects_mci/project_1314/

3. Применение BI-технологий // Information Week, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// arb.ru/b2b/trends/primenenie_bi_tekhnologiy-9935538/

Корниевская Е. В.
к.э.н., доцент
НУО ВППО «Тираспольский межрегиональный университет»
(Республика Молдова)

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Управление экономической безопасностью предприятия представляет собой систему организационных, управленческих, технических, технологических и финансовых мероприятий, направленных на реализацию защиты интересов хозяйствующего субъекта от внешних и внутренних угроз.

Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия включает в себя ряд элементов: объект, субъект, угрозы, проблемы, а также действия по формированию механизма управления безопасностью. Субъектом в системе управления экономической безопасностью предприятия является группа людей, которая посредством различных форм управляющего воздействия осуществляет целенаправленное функционирование механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, влияя на производную процесса развития [1].

Объектами экономической безопасности являются: различные виды деятельности предприятия (производственная, коммерческая, снабженческая, управленческая и др.); имущество и ресурсы предприятия (финансовые, материально-технические, информационные, интеллектуальные и др.); в) персонал фирмы, ее руководителей, акционеров, различные структурные подразделения, службы, партнеров, сотрудников, владеющих информацией, составляющей коммерческую тайну, и т.д. Проблемы управления экономической безопасностью предприятия подразделяются на две группы: проблемы объекта управления и проблемы субъекта управления. Проблемы объекта управления экономической безопасностью предприятия в свою очередь разделяются на внешние и внутренние.

Ко внешним угрозам и дестабилизирующим факторам относят противоправную деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм и частных лиц, занимающихся промышленным шпионажем либо мошенничеством, несостоятельных деловых партнеров, а также правонарушения со стороны представителей контролирующих и правоохранительных органов.

К внутренним угрозам и дестабилизирующим факторам относятся действия или бездействия сотрудников предприятия, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых могут быть нанесение экономического ущерба предприятию, утечка или утрата информационных ресурсов, подрыв ее делового имиджа в бизнес-кругах, возникновение проблем во взаимоотношениях с реальными и потенциальными партнерами, конфликтные ситуации с представителями криминальной среды,

конкурентами, контролирующими и правоохранительными органами, производственный травматизм или гибель персонала.

Проблемы субъекта управления экономической безопасностью предприятия можно подразделить на две составляющие: профессионализм кадров управления и проблемы связанные с реализацией функций управления. В настоящее время очень остро стоит проблема профессионального управления во всех сферах общественной и хозяйственной деятельности [1].

Формирование механизма экономической безопасности и, прежде всего, создание ее органов (субъектов), зависит от размеров предприятия, его экономических, финансовых, производственно-технических, информационных, интеллектуальных, профессиональных, организационных и других возможностей. Как показывает опыт, малые предприятия чаще всего пользуются услугами внешних специализированных частных организаций: консалтинговых, охранных, информационных и проч. Средние предприятия могут использовать комбинированную систему безопасности. С одной стороны, в случае необходимости они могут получать услуги от внешних организаций, а с другой – активно опираться на возможности своих служб и подразделений, в частности, юридической, финансовой, маркетинга, охраны, техники безопасности, кадров, экономического анализа, пропускного режима, делопроизводства и т.д. Для крупного предприятия целесообразно создание собственной службы безопасности. Как правило, всю деятельность по обеспечению безопасности координирует один из руководителей предприятия. Для выработки предложений и выполнения консультативных функций может создаваться совет по безопасности [2].

Нестабильные условия хозяйственной деятельности, предъявляют высокие требования к механизму управления экономической безопасностью предприятия и обуславливают необходимость в новых подходах к процессу управления. Поэтому в настоящее время проходит формализация системы управления экономической безопасностью предприятия – процесс, формирования неких типовых моделей поведения системы управления.

Целью формализации в области управления является упорядочение системы управления, обеспечение ее единства и повышение эффективности менеджмента.

Литература

1. Проблемы системы управления экономической безопасностью предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://newinspire.ru/l/2/25/1098-problemy-sistemy-upravleniya-ekonomicheskoj-bezopasnostyu-predpriyatiya.html.

2. Фазледденов Г. Г., Аллахвердиева Л. М. Теоретические проблемы экономической безопасности предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/1612.htm].

Кошельок Г. В.
к.е.н., доцент,
Малишко В. С.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ РИЗИКІВ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Управління грошовими потоками тісно пов’язано з безліч ризиками. Вплив ризиків грошових потоків на кінцеві результати діяльності підприємства достатньо велике. Тому виділення основних ризиків грошових потоків, їх класифікація, а також методика оцінки та способи їх усунення або мінімізації їх впливу є обов'язковими елементами системи управління грошовими потоками підприємства.

Найчастіше у економічній літературі зустрічається поняття «фінансовий ризик» – ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [1, с.790].

Е. Хелферт визначає ризик грошових потоків як ступінь можливої невідповідності реального обсягу грошових потоків їх розрахунковій оцінці. Чим більше можливі відхилення, тим вище ризик [2, с.315].

Поняття «грошові потоки» має специфічні риси, тому виходячи з цього під ризиком грошових потоків розуміють ймовірність виникнення несприятливих наслідків у формі зменшення вхідних і збільшення вихідних грошових потоків у ситуації невизначеності умов здійснення фінансових операцій, які ведуть до втрати фінансової незалежності та загрози банкрутства.

Можна виділити основні ризики грошових потоків за видами діяльності. Операційна діяльність включає такі ризики: операційний, комерційний, податковий, інфляційний, валютний, ризик неплатоспроможності.

Для інвестиційної діяльності характерні ризики: інвестиційний, інфляційний, ризик зниження фінансової стійкості, неплатоспроможності.

Фінансова діяльність характеризується такими ризиками: кредитний, відсотковий, депозитний, інфляційний.

У ринкових умовах складно визначити розмір і напрямок зміни зовнішніх факторів, що впливають на грошові потоки підприємства, у перспективі, а класичні методи прогнозування грошових потоків в основному враховують тільки потенціал внутрішніх факторів діяльності підприємства. Тому недоцільно ґрунтуватися тільки на результатах аналізу внутрішніх факторів, необхідно розробляти більш гнучкі інструменти аналізу грошових потоків підприємства, які враховують можливі зміни зовнішніх ризик-факторів, що дозволяють побудувати стратегію підприємства з урахуванням його слабких сторін. Одним з таких інструментів може бути методика стрес-тестування грошових потоків підприємства.

Стрес-тестування – це метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо [3].

Цей метод також може використовуватися на мікрорівні для оцінки стабільності страхової компанії, підприємств різних форм власності та видів діяльності. Сутність стрес-тестування (stress-testing) полягає в моделюванні винятковою, але можливої ситуації, в якій теоретично може опинитися підприємство, та у визначенні впливу різного роду стресових подій на його грошові потоки. Стрес-тестування є оцінкою різних сценаріїв розвитку фінансового середовища діяльності підприємства методом аналізу «що – якщо».

За критерієм кількості факторів, що беруть участь в аналізі стресової ситуації, розрізняють однофакторні і багатофакторні стрес-тести. Однофакторні стрес-тести розглядають вплив зміни одного з факторів ризику на грошовий потік підприємства при збереженні незмінними інших факторів. Такий аналіз називається аналізом чутливості, так як визначає ступінь чутливості фінансової міцності підприємства до зміни того чи іншого фактора ризику. В якості такого фактора може виступати підвищення цін на сировину, банкрутство основного боржника, одночасна вимога всіх кредиторських заборгованостей, зміна курсу валют, підвищення податкових і відсоткових ставок, спад рівня попиту, падіння цін на акції товариства та інші економічні і позаекономічні фактори.

При проведенні однофакторного стрес-тестування часто будується економетрична модель, що відображає залежність між показниками.

Найважливішим видом стрес-тестування є багатофакторний аналіз. Його називають сценарним аналізом. Він дозволяє спрогнозувати грошові потоки підприємства в результаті можливої шокової зміни декількох факторів впливу. Сценарний аналіз в останні роки широко використовується в економічній практиці, оскільки збільшується об'єктивна необхідність застосування системного підходу до дослідження економічних об'єктів. На відміну від аналізу чутливості результати сценарного аналізу переважно стосуються стратегічних перспектив підприємства.

Література

1. Фінансово-економічний словник / Завгородній А. Г., Вознюк Г. Л. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

2. Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е изд. / Э. Хелферт. – СПб. : Питер, 2003. – 640 с.

3. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України, затверджені постановою Правління НБУ від 06.08.09 р. № 460 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09

Кузьменко Г. І.
к.е.н., доцент
Кіровоградський національний технічний університет (Україна)

КОНЦЕПЦІЯ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ефективність функціонування суб'єкта господарювання значною мірою визначається наявною обліково-інформаційною базою, раціональне використання якої забезпечує процес безперервного цілеспрямованого отримання інформації, визначення економічних показників, без яких неможливо здійснити аналіз результатів фінансово-господарської діяльності, розробити якісні планові документи та прийняти управлінське рішення, зокрема й у площині вирішення проблем податкового менеджменту.

Управління підприємством зумовлює необхідність побудови цілісної концепції, яка дасть змогу на підставі об'єктивної і суб'єктивної інформації приймати оптимальні рішення, які сприятимуть підвищенню ефективності функціонування суб'єкта господарювання. Така концепція може бути реалізована у вигляді системи обліково-інформаційного забезпечення, під яким слід розуміти спеціально організоване систематичне і безупинне спостереження за економічним становищем об'єкта й оперативною його оцінкою. Розроблена інформаційна система повинна раціонально поєднувати облік, планування, аналіз та контроль. Важливими структуроутворюючими елементами такої системи є механізми, що забезпечують організаційні структури інформацією як про нормальне становище економічного середовища, так і про потенційно небезпечне, негативне становище. При цьому повинні відслідковуватися реальні зміни з метою запобігання негативному становищу і вивченню порядку санації середовища у випадках настання негативних змін.

Основні положення концепції створення системи обліково-інформаційного забезпечення діяльності суб'єкта господарювання полягають у такому:

- в узагальненому вигляді систему обліково-інформаційного забезпечення можна представити як сукупність облікових операцій, аналізу, діагностики виявлених результатів і прогнозування на перспективу, що складається із відповідних підсистем: підсистеми законодавчої та нормативної інформації; підсистеми інформації про структуру ринку продукції (робіт, послуг); підсистеми комунікацій з економічними контрагентами; підсистеми інформації, що характеризує діяльність суб'єкта господарювання;
- при провадженні системи обліково-інформаційного забезпечення на підприємстві слід враховувати, що дана система є гнучким інструментом для виявлення факторних впливів, яка здатна забезпечити необхідним обсягом інформації різні рівні управлінської ієрархії, тому складові системи мають реально відображати процеси, що відбуваються на підприємстві, їхню повноту і всебічне охоплення всіх сфер діяльності суб'єкта господарювання з урахуванням впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища з метою

вироблення оптимальних варіантів оперативних, тактичних і стратегічних управлінських рішень;

- система обліково-інформаційного забезпечення здатна оперативно функціонувати лише в тому випадку, коли в достатньому обсязі буде існувати аналітична база для відображення повноти сформованої ситуації, а також будуть вдало підібрані та класифіковані види та групи фінансово-економічних показників, врахована сукупність принципів (вимог) до обліково-інформаційної системи;

- обліково-інформаційна система повинна мати властивості динамічності та забезпечення оперативності інформації, бути адаптованою до нових умов господарювання з урахуванням наявності, погодженості і порівняності фінансово-економічних показників та має бути спрямованою на визначення циклічності прояву нестандартних ситуацій, на постійне (безперервне) відстеження економічної інформації з метою виявлення як позитивних, так і негативних сторін діяльності підприємства.

В основу функціонування системи обліково-інформаційного забезпечення повинні бути покладені наступні принципи:

1. Принцип достатності інформації. Цей принцип означає, що в кожній конкретній ситуації повинна використовуватися інформація в достатньому для прийняття рішення обсязі та з необхідною точністю.

2. Принцип системності та комплексності. При цьому повинен проявлятися взаємообумовлений та взаємоузгоджений розвиток системи як єдиного цілого, що забезпечує зв’язок усіх підсистем і елементів, узгоджує всі аспекти функціонування системи з виходом на стратегічні цілі.

3. Принцип інваріантності інформації, її достовірності та порівняності. У відповідності із зазначеним принципом, варіантність ефективності використання ресурсів може бути досягнута лише за умови розгляду множини можливих альтернатив досягнення цілей. Наявність недостовірної і не порівнюваної інформації знижує якість кінцевих результатів від її використання.

4. Принцип наступності. Суть даного принципу полягає в тому, що кожна наступна складова системи не повинна порушувати властивості об’єкта та критерії, які установлені або розраховані на попередніх етапах її розробки.

5. Принцип гнучкого реагування на зміни ринкових можливостей і виникаючі небезпеки. Гнучкість реагування на зміну зовнішніх і внутрішніх умов господарювання є важливою умовою виживання підприємства в ринковій економіці. Тому суб’єкт господарювання повинен обирати варіанти розвитку, які відповідають новій ситуації на ринку з урахуванням наявного у нього ресурсного потенціалу та можливостей підвищення ефективності використання останнього.

Формування системи облікової інформації для управління являє собою взаємопов’язані дані бухгалтерського та управлінського обліку в складі організації обліку на підприємстві, розробленої облікової політики, а також управлінської звітності. Загалом система обліково-інформаційного забезпечення має бути спрямованою на прийняття оптимальних управлінських рішень на підставі отриманої економічної інформації, ранжируваної за рівнем значимості.

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

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРАХУНКУ ШВИДКОСТІ ТА ПРИСКОРЕННЯ ПРОЦЕСУ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСІВ

Процес діяльності підприємства можливо представити як процес відтворення ресурсів підприємства та економічних відносин. Від характеру відтворення ресурсів залежить майбутнє підприємства. Розширене відтворення призводить до розвитку діяльності, тоді як звужене – свідчить про значні кризові явища на підприємстві. Взагалі, під відтворенням пропонується розуміти безперервний процес відновлення якісних і кількісних характеристик об'єкту дослідження [1, с.51].

В процесі аналізу відтворення ресурсів важливим напрямком є розгляд даного процесу в динаміці, що дозволяє здійснювати прогнозування на майбутні періоди. З метою аналізу динаміки економічних показників можливо застосовувати математико-статистичний інструментарій, але він не завжди може бути використаний для характеристики відтворення ресурсів підприємства.

До показників динаміки відтворення пропонуємо відносити показники швидкості і прискорення. Швидкість відтворення характеризує зміну кількісного обсягу об'єкту дослідження за одиницю часу і, в залежності від обраних одиниць виміру, поділяється на швидкість відтворення вартості ($Ш_в$) і споживчої вартості ($Ш_{св}$). Розглянемо методичні засади розрахунку швидкості відтворення на прикладі нематеріальних ресурсів підприємства (далі НМР), під якими прийнято розуміти складову потенціалу підприємства, яка не має матеріальної форми та здатна забезпечувати підприємству економічну вигоду [2, с.248]. Розрахунок швидкості відтворення НМР пропонуємо робити за наступними формулами:

$$Ш_в = (ВН_1 – ВН_0) / Т_в, \quad (1)$$

$$Ш_{св} = (К_1 – К_0) / Т_в, \quad (2)$$

де $ВН_1$ – вартість об'єкту НМР на кінець періоду; $ВН_0$ – вартість об'єкту НМР на початок періоду; $К_1$ – корисність об'єкта НМР на кінець періоду; $К_0$ – корисність об'єкта НМР на початок періоду; $Т_в$ – період часу від моменту проведення базисної оцінки до поточного моменту.

Швидкість вартісного відтворення показує, яку вартість втрачає об'єкт дослідження за одиницю часу. Швидкість відтворення споживчої вартості характеризує, який обсяг корисності втрачає об'єкт дослідження за одиницю часу. Швидкості відтворення змінюються в діапазоні від 0 до $+\infty$.

Результати розрахунку швидкості відтворення можна використовувати з метою визначення рівня відтворення ресурсів у майбутніх періодах. Розглянемо цей процес на прикладі вартісного відтворення. Щоб дізнатись залишкову

вартість об’єкта основних фондів або нематеріальних активів у наступному періоді необхідно додати до рівня базисного періоду очікувану зміну вартості об’єкту дослідження. Планова вартість та очікувана зміна вартості об’єкту дослідження можуть бути розраховані за формулами:

$$ВН_{пл} = ВН_1 + \Delta ВН, \quad (3)$$

$$\Delta ВН = Ш_в * Т, \quad (4)$$

де $ВН_{пл}$ – вартість об’єкту дослідження у плановому періоді; $\Delta ВН$ – очікувана зміна вартості об’єкту дослідження; Т – період часу, на який здійснюється плановий розрахунок.

Швидкість відтворення по аналогії із статичними показниками можна охарактеризувати, як постійний теоретичний абсолютний приріст вартості або корисності економічного ресурсу. Але цей показник дійсно лише теоретично характеризує динаміку об’єкта дослідження, оскільки передбачає лінійну зміну характеристик об’єкта.

На більш якісному рівні динаміку зміни кількісного обсягу об’єкту дослідження характеризує показник прискорення відтворення, яке дозволяє оцінити динаміку не як рівномірний процес, а як процес що характеризує не тільки напрям, а й прискорення зміни характеристик об’єкта. Як відомо, прискорення показує зміну швидкості в одиницю часу. Відповідно до обраних одиниць виміру, пропонуємо розраховувати показники прискорення вартісного відтворення ($П_в$) і прискорення відтворення споживчої вартості ($П_{св}$):

$$П_в = (Ш_{в1} – Ш_{в0}) / Т_в, \quad (5)$$

$$П_{св} = (Ш_{св1} – Ш_{св0}) / Т_в. \quad (6)$$

де $Ш_{в1}$, $Ш_{в0}$ – швидкість вартісного відтворення у поточному і базисному періоді; $Ш_{св1}$, $Ш_{св0}$ – швидкість відтворення споживчої вартості у поточному і базисному періоді; $Т_п$ – відрізок часу між двома періодами аналізу.

Прискорення відтворення є важливим показником, який необхідний підприємству в процесі прийняття управлінських рішень, щодо організації відтворення ресурсів підприємства, оскільки дозволяє отримати інформацію про можливий майбутній рівень вартості і, в першу чергу, споживчої вартості об’єкту дослідження. Показники прискорення дозволяють відкоригувати очікуваний рівень вартості та споживчої вартості із врахування нелінійності їх зміни.

Література

1. Літвінов О. Знос та відтворення нематеріальних ресурсів підприємства / О. Літвінов // Економіст. – 2015. – № 2. – С. 51-54.

2. Ананьева М. Проблемы оценки износа нематериальных ресурсов предприятия // Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики : Матеріали четвертої міжнар. наук.-практ. конф., 18 вересня 2015 р. – Одеса, Атлант, 2015. – С. 248-250.

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

ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ НАВАНТАЖЕННЯМ АГРОФОРМУВАНЬ

Одним з ключових елементів ефективного управління сільськогосподарським підприємством є забезпечення умов для повноцінного відтворення його матеріально-технічної бази. Нажаль тенденції останніх років свідчать про посилення процесу її деградації. Не менший деструктивний вплив чинить і макроекономічна нестабільність, зокрема девальвація гривні та посилення інфляційних процесів. У такій ситуації одним з можливих чинників забезпечення технологічних процесів сучасною високопродуктивною технікою є застосування аграрного аутсорсингу. При цьому значний вплив на поширення цього явищу у аграрному секторі є неврегульованість інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва до кола яких починаючи з 2015 р. включено і виробників сільськогосподарської продукції.

Внесок в дослідження теоретичних положень здійснення аутсорсингу, у вивчення його переваг, ризиків, а також виділення етапів розвитку аутсорсингу в сільському господарстві зробили зарубіжні вчені Ж. Барвар, Р. Морган [1], М. Дойл [3], а також вітчизняні економісти О. Гаврилюк, А. Загородній [4] та ін. Разом з тим проблемам податкової оптимізації значну увагу у свої працях приділили такі автори як М. Елінгхем [10], Я. Греца [2], В. Маліков [5], В. Оліховський [6], А. Ракитіна [7], О. Ходякова [8], А. Чиж [9] та ін.

Було досліджено вплив організації збирання зернових з використанням власної зернозбиральної техніки та на умовах проведення усього комплексу робіт підрядною організацією. Визначено, що самостійне проведення комплексу робіт і, відповідно, придбання для цього за рахунок власних фінансових ресурсів найпоширенішого на ринку нової і вживаної зернозбиральної техніки є комбайну марки JOHN DEERE 9660 вартістю 70-170 тис. дол. США (1,75-4,25 млн. грн.) економічно доцільним є лише для сільськогосподарських підприємств з площею посівів зернових понад 1500 тис. га. При цьому частка таких господарств від загалу сільськогосподарських підприємств Харківської області, що займалися виробництвом зернових за даними 2014 р. становила лише 13,7 %. При цьому у разі використання для фінансування придбання цього комбайну трирічного кредиту під 24 % річних зросте ще на 1,33 млн. грн.

При цьому слід зважити, що оскільки переважна більшість вітчизняних агровиробників є платниками єдиного податку 4 групи то вони не мають можливості скористатися ефектом податкового коректору суть якого полягає у зменшенні податкового навантаження платника податку на прибуток за рахунок включення до його оподатковуваних витрат відсотків за кредит. При цьому податкова знижка пропорційна сумі сплачених відсотків і ставці податку

на прибуток. Зокрема у нашому випадку величина економії по податку на прибуток за перший рік користування кредитом могла становити 239,8 тис. грн.

У такий ситуації логічним є застосування менеджментом агроформувань прийомів, які дозволяють останнім не полишаючи кола підприємств-платників єдиного податку скористатися перевагами податкового коректору шляхом створення за рахунок внесків одного або групи сільськогосподарських підприємств самостійної господарської одиниці, що працюватиме на загальній системі оподаткування і надаватиме послуги материнській компанії та фінансуватиметься за її рахунок. Вона зможе залучити кредитні ресурси, а гарантом їх повернення виступатиме сільськогосподарське підприємство. У підсумку використовуючи фіксовану суму фінансових ресурсів у межах цього кооперативного утворення його власник зможе двічі мінімізувати податкові платежів. З одного боку він матиме можливість скористатися податковим коректором взявши кредит від імені підприємства, що надає технологічні послуги материнській компанії, а з іншого уникатиме сплати податку на прибуток як виробник сільськогосподарської продукції.

Література

1. Бравар Ж. Л. Эффективный аутсорсинг : понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж. Бравар, Р. Морган. – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 251 с.
2. Греца Я. В. Вплив законодавства про трансфертне ціноутворення на процес податкового планування / Я. В. Греца // Науковий вісник Ужгородського нац. ун-ту. – 2014. – Вип. 26. – С. 149-151.
3. Дойл Д. П. Управление затратами : Стратегическое руководство / Д.П. Дойл. – М. : ВолтерсКлувер, 2006. – 264 с.
4. Загородній А. Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній, Г. О. Партин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 87-89.
5. Маліков В. В. Розробка стратегії податкового планування на підприємстві / В. В. Маліков, О. С. Абрамова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2012. – № 2. – С. 13-17.
6. Оліховський В. Я. Технологічні карти та можливості їх використання у податковому плануванні / В. Я. Оліховський // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2014. – № 794. – С. 295-304.
7. Ракитіна А. Ю. Особливості організації податкового планування на підприємстві / А. Ю. Ракитіна // Управління розвитком. – 2013. – № 21. – С. 119-121.
8. Ходякова О. В. Концепція реалізації ефективного податкового планування на підприємстві / О. В. Ходякова, А. С. Лук'янєнко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 213-218.
9. Чиж А. Ю. Податкове планування грошових зобов'язань підприємства / А. Ю. Чиж // Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2014. – № 1. – С. 172-177.
10. Allingham M. IncomeTaxEvasion : A TheoreticalAnalysis / M. Allingham, A. Sandmo A. // JournalofPublicEconomics. – 1972. – № 1. – P. 323-338.

Мартинюк О. А.
к.е.н., доцент
Міжнародний гуманітарний університет (Україна)

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК

Вивчення сучасних тенденцій розвитку агросфери та механізмів забезпечення економічної рівноваги має базуватися на комплексному застосуванні загальнонаукової методології та методології конкретних прикладних наук. Які безперечно допоможуть дати адекватну та комплексну оцінку сучасним тенденціям розвитку агропромислових підприємств різних рангів. В сучасних умовах агроглобалізації, важко переоцінити для України, необхідність дослідження та впровадження новітніх форм регулювання діяльності підприємств АПК та всієї агропромислової системи.

Агропромислове підприємство, нами уявляється як – системи відкритого типу, яка перебуває у стані динамічної рівноваги, його стабільність та цілісність визначається комплексом внутрішніх та зовнішніх зв'язків та способом взаємодії складових елементів. Важливими властивостями означеної систем є: динамізм, інерційність, конкурентність, цілісність та організованість, централізація, ієрархічність, нерівномірність розвитку окремих елементів, адаптивність, самоорганізація, конфліктність, еволюційність, відкритість, функціональність тощо [1].

Для можливості об'єднання та регулювання визначених властивостей, необхідно скористатися таким інструментами які знаходяться в площині міждисциплінарних зв'язків та вивчають і регулюють процеси виникнення і самоорганізації, розвитку і розпаду систем різної природи, в т.ч. економічних. Теоретичною базою такого наукового підходу є термодинаміка не рівноважних процесів, теорія випадкових процесів, теорія нелінійних коливань і хвиль [2].

В сучасних умовах функціонування підприємства АПК проходять свої рівноважні стани як проміжні етапи на траєкторіях не рівноважної самоорганізації. Нерівноважності є необхідною умовою появи нових якостей, властивостей, організації систем, тобто їх розвитку.

Дисипативна система – відкрита нелінійна система, яка є далекою від стану термодинамічної рівноваги. Така система є нерівноважною завдяки розсіюванню енергії (інформації, ресурсів, фінансів), які надходять ззовні або виникають всередині. Внаслідок самоорганізації в таких системах можуть виникати стійкі структури, які існують за умови постійної дисипації, тобто втрати системою збуджуючих імпульсів (наприклад зупинка руху фінансів, або відсутність інновацій, або застійним темпом оновлення технопарку).

Разом із тим, логіка детермінованих систем не може пояснити багатьох процесів, які відбуваються в складних динамічних системах. З позицій синергетичного підходу негативні тенденції і процеси в розвитку окремого підприємства, несумісні з глобальною метою забезпечення економічного розвитку держави, що можна трактувати як наслідок втрати виробничими системами стану рівноваги переходу їх до біфуркаційного, а не адаптаційного

розвитку, де різні флуктуатори (внутрішні та зовнішні впливи), створюють шумові синергетичні ефекти (наприклад, невдалі аграрні реформи, відсутність чіткої стратегії розвитку агрохолдингу або регіону, недоліки ресурсного забезпечення, передусім виробничого і фінансового характеру, недосконала структура промислового комплексу та інше, зумовлюють негативні непередбачувані наслідки) [3].

Агросектор. – не просто політичний важіль, це невід'ємний елемент геополітики України, яка займає третє місце у світі як експортер окремих видів агропродукції. За 2015 рік Україна експортувала 34,6 млн. тонн зернових, більше ніж на 13 мільярдів долл. США, що складає приблизьмо 14 % ВВП [4].

Оцінюючи перспективи подальшого розвитку агропромислових підприємств в Україні, слід враховувати автокаталітичні процеси, коли концентрація певних негативних явищ в аграрній та промисловій сфері зумовлює посилення інших подібних тенденцій у майбутньому [3]. Так, руйнування виробничого потенціалу аграрної сфери, знищення багаторічних насаджень, підрив природної родючості ґрунтів, міграційний відтік працездатного населення з сільської місцевості, значно знижують ймовірність швидкого виходу АПК з кризи в близькому майбутньому, незважаючи на великі агрополітичні можливості.

Водночас хаос та наявність нерівноважних станів агропромислової системи є моментом її переходу до якісно нового стану, в якому вона може здобути більш високий рівень організації та продуктивності (тільки тоді, коли економічна система втрачає функціональну стійкість, виникають самоорганізаційні процеси формування нових ефективних структур).

Однак слід пам'ятати, що в точці біфуркації система може бути притягнута як прогресивним, так і регресивним аттрактором, а відтак – можливе підвищення чи зниження ступеня її організованості та складності; перехід на новий, вищий рівень розвитку або руйнування.

Література

1. Ерохина Е. А. Теория экономического развития : системно-синергетический подход [Электронный ресурс] / Е. А. Ерохина. – Режим доступу : http://orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina.html.
2. Кузнецов Б. Л. Экономическая синергетика : расширяющееся пространство познания экономических систем [Электронный ресурс] / Б. Л. Кузнецов // Экономическая синергетика. – 2014. – № 3. – Режим доступу : www.es.rae.ru/synergy/194-877
3. Martunyuk O. Creation of an information model of agricultural holding sustainable development // Journal of Applied Management and Investments (JAMI). – 2015. –Volume 4, № 3/ - Pp.163-168.
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс] / Державна підтримка українського експорту. – Режим доступу : http://www.ukrexport.gov.ua/ru?newr=4

Передало Х. С.
к.е.н., доцент,
Процик І. С.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЕТИЧНОЇ ПОВЕДІНКИ З ВРАХУВАННЯМ ПРОЦЕСІВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Будь-які відносини між людьми, особистісні чи професійні, сьогоднішнє суспільство намагається будувати на етичних нормах або, іншими словами, моральних принципах. Часто вони є сформованими історично, на підставі досвіду, суджень, релігійних поглядів, вчень, формалізованих чи неформалізованих етичних кодексах тощо. На сьогодні в ЗМІ досить активно піднімаються питання етичної поведінки окремих підприємств чи підприємців / менеджерів щодо їх поведінки в бізнесі. Основні постулати етики прописані в етичному кодексі багатьох великих корпорацій.

Етичну поведінку можна розглядати в двох аспектах. Один визначає правила поведінки всередині організації, а точніше сказати впливає на формування кодексу правил між працівниками підприємства. Інший формує етичні правила взаємовідносин організації з суб'єктами зовнішнього середовища. Таким чином, одні етичні правила є внутрішньо корпоративними, інші – зовнішньо діловими.

До внутрішніх корпоративних етичних норм поведінки належать такі правила, які обумовлюють відсутність наклепів на робочих місцях, насмішок та лайки, дотримання гендерної рівності, недопустимість сексуальних домагань, прозорість кар'єрного зростання та матеріального стимулювання, збереження майнових цінностей, прояв поваги до співпрацівників, їх поглядів тощо.

Зовнішні ділові етичні правила формують основу для забезпечення ведення чесних перемовин, відсутність маніпуляції чи використання технології НЛП під час їх проведення, надання правдивої інформації про товар та послуги, які виготовляються чи надаються організацією, споживачам та іншим цільовим групам ринку, ведення чесної конкурентної боротьби без хабарів чи цільового прихованого лобіювання тощо.

Однак, можна виокремити і загально суспільні етичні норми. Вони можуть бути прописаними в організації, а можуть враховуватися «по замовчуванню» їх працівниками. Наприклад, це може стосуватися проведення експериментів на тваринах. Хоча, на сьогодні, це питання інколи носить суперечливий характер, однак багато осіб вважають такі експерименти, особливо в сфері косметології, неприйнятними з позицій етики. Деякі компанії навіть приховують даний факт від своїх споживачів для збереження свого іміджу, або переводять виробництво свого товару в країни, де такі експерименти є легальними.

До загально суспільних етичних норм можна віднести і правила, які пов'язані з забороною використання рабської праці, експлуатації дітей та жінок,

використання залякування, неналежного утримання тварин, жорстокого з ними поводження тощо. Недотримання загальних етичних цінностей останнім часом призводить до заміни споживачами чи діловими партнерами компанії виробника, в якої купувався товар або з яким співпрацювалося, але й зміни уподобань в їжі, одязі, косметиці тощо. Зокрема, у європейських країнах часто особи надають перевагу їжі та одягу нетваринного походження. Виробники косметичних та побутових засобів використовують спеціальні логотипи, які підтверджують відсутність проведення ними експериментів над тваринами.

Взаємозв'язок даних аспектів етичної поведінки є взаємозалежним (рис.). Внутрішні корпоративні та зовнішні ділові норми, згідно законів логіки, є перехресними поняттями, тобто часто дублюють одні одних за змістом. Та, одночасно, є підпорядкованими загальносуспільним етичним нормам, тобто їх змістовий обсяг входить повністю в обсяг останнього поняття.



Рис. Взаємозв'язок трьох основних аспектів етичної поведінки організацій

Основними причинами неетичної поведінки компаній, як відомо, є:

- прагнення отримання додаткових прибутків або надприбутків;
- відсутність етичних принципів у керівництва організації чи / та її працівників;
- бажання втримати частку ринку або / та страх його втрати;
- відсутність знань в сфері формування та дотримання етичної поведінки;
- корупція;
- звичка поводитися неетично тощо.

Для вітчизняних організацій з метою підвищення рівня ефективності управління їх етичними нормами можна рекомендувати такі заходи, а саме:

1) дослідження

- практики управління етичною поведінкою закордонними та транснаціональними компаній, зокрема сформованих ними етичних кодексів;
- законодавчої бази як вітчизняної так і зарубіжної з питань етичної поведінки;
- настроїв суспільства в питаннях етичних норм та їх тенденцій;

2) формування етичних кодексів на зразок існуючих успішних компаній;

3) популяризація сформованих етичних норм та стимулювання працівників за їх виконання.

Дані заходи дозволять вітчизняним організаціям швидше адаптуватися до змін та бути сприйнятими європейською спільнотою.

Петик М. І.
к.е.н., доцент,
Тесля С. М.
к.е.н., доцент
Львівський національний університет ім. Івана Франка (Україна)

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Подолання впливу наслідків фінансово-економічної кризи за умов посилення динамізму змін зовнішнього середовища потребує вдосконалення процесу управління ресурсами суб'єктів господарювання, зокрема, фінансовими. Передумовою сталого розвитку національної економіки є ефективне функціонування підприємницьких структур, які створюють валовий національний продукт, вирішують соціальні проблеми (зростання зайнятості населення та забезпечення належного рівня життя), а також забезпечують стабільний і достатній обсяг податкових надходжень до державного бюджету.

Саме для виконання своїх функцій сучасна держава потребує формування і використання владою державного та місцевих бюджетів, а навіть невелика затримка коштів може завдати значної шкоди та призвести до небажаних негативних змін в економіці та нестабільності у суспільстві. Враховуючи головну роль податків у забезпеченні національної безпеки на даному етапі розвитку нашого суспільства актуальним є питання визначення сутності та умов забезпечення податкової безпеки не тільки держави, а й кожної окремої підприємницької структури.

Податкова безпека держави є однією з найважливіших складових фінансової безпеки. Зазначимо, що податки виступають не тільки головним джерелом фінансових ресурсів держави, а й інструментом впливу на економічні і соціальні процеси, а також мотиватором/демотиватором розвитку підприємництва. Отже, забезпечення податкової складової безпеки держави є об'єктивною реальністю сьогоднішнього дня соціально-орієнтованої ринкової економіки [1, с.64]. Забезпечення податкової безпеки платника податку ґрунтується на мінімізації ризиків, що виникають процесі організації податкової роботи на підприємстві.

Зауважимо, що податкова безпека держави та податкова безпека суб'єктів господарювання певний час можуть забезпечуватись окремо або навіть за рахунок одна одної. Водночас у довгостроковому періоді це – не лише взаємопов'язані, а й неподільні поняття. Виходячи із завдань фіскальної політики держава зацікавлена у збільшенні загальної суми податків та зборів, які надходять до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів. Інтерес платників податків, навпаки, полягає в мінімізації витрат, пов'язаних з виконанням податкових зобов'язань, тому лібералізація оподаткування об'єктивно сприяє зміцненню фінансового стану ділових одиниць. Завданням державної податкової політики є встановлення такого оптимального рівня й умов оподаткування, які враховуючи інтереси держави і підприємницьких структур, створюють дієву систему мотивації останніх.

Впровадження заходів податкової безпеки суб'єктами господарювання передбачає найперше використання інструментарію податкового менеджменту. Метою керівника кожної підприємницької структури є отримання прибутку, що є сутнісною характеристикою кожної підприємницької структури, незалежно від способів (розширення ринків збуту, збільшення обсягів продаж, зменшення витрат, збільшенням продуктивності праці, оптимізація кількості працівників).

Водночас результатом повного і своєчасного виконання усіх податкових зобов'язань є недостатній обсяг вільних грошових коштів, які залишаються у розпорядженні господарюючого суб'єкта та можуть бути спрямовані на реінвестування та подальший розвиток діяльності. Тому будь-які дії платника податків спрямовані на використання усіх законних способів зменшення витрат, у тому числі й податкових платежів, для збільшення свого прибутку, є правомірними, а з погляду його власників, акціонерів та інвесторів – просто необхідними. Через це виникає нагальна необхідність в управлінні податковими платежами. Управління податковими потоками на підприємстві здійснюють відповідно до визначеної системи корпоративного податкового менеджменту на підприємстві [2].

Ефективними заходами підвищення фіскальної безпеки підприємницької структури вважаємо наступні:

- формування податкової політики;
- визначення і дотримання податкової стратегії;
- впровадження корпоративного податкового менеджменту;
- застосування інструментарію податкового планування в управлінні податковими потоками;
- використання міжнародного корпоративного податкового планування;
- оптимізація податкових зобов'язань та податкового навантаження ділової одиниці;
- удосконалення організаційно-економічного механізму оподаткування суб'єкта господарювання;
- налагодження системи спостереження за динамікою впливу фіскальних загроз на діяльність суб'єкта господарювання;
- моніторинг зовнішнього податкового середовища підприємств;
- управління податковими ризиками (податковий ризик-менеджмент);
- перевірка належної сумлінності щодо виконання податкових зобов'язань (Tax Due Diligence).

Література

1. Грушко В. Фінансова безпека бізнесу : податковий аспект / В. Грушко, С. Лаптєв, Л. Кошембар. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2010. – 256 с.

2. Ткачик Л. П. Особливості функціонування корпоративного податкового менеджменту / Л. П. Ткачик // Бізнесінформ. – 2013. – № 12. – С. 333-338.

Сабадирьова А. Л.
к.е.н., доцент,
Шинкаренко В. М.
к.ф.-м.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ОЦІНЮВАННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто концептуальні ідеї відносно побудови механізмів оцінювання капіталізації потенціалу підприємства з метою збільшення розміру власних коштів.

З авторської точки зору механізми оцінювання капіталізації потенціалу підприємства визначають внутрішній устрій певної системи процесів і слугують для перетворення руху в системі. В свою чергу, капіталізація потенціалу підприємства становить процес ідентифікації, перетворення спектру стратегічних можливостей і залучених активів підприємства в капітал, чи у вартість, здатну приносити нову вартість [1]. А потенціал підприємства представляється, як система процесів на підставі системного і процесного підходу і з точки зору, що «процесний підхід фокусує увагу на дослідженні взаємозалежних функцій управління системою [2, с.52] і є принциповим елементом оцінювання капіталізації потенціалу підприємства.

Оцінювання включає процеси, що змінюють один одного на п’яти етапах: 1) фундаментальний (становлення концепції); 2) методологічний **(**формування принципів, підходів та методів оцінювання); 3) діагностичний **(**технологічного оцінювання); 4) компаративного аналізу **(**оцінювання взаємовпливу); 5) інтегруючий **(**узагальнення результатів та їх інтерпретація).

Процеси оцінювання капіталізації потенціалу підприємства забезпечують програмно-цільовий механізм, оціночний механізм, організаційно-методичний механізм, дослідницький механізм і механізм моделювання.

Програмно-цільовий механізм перетворює рух потенціалу підприємства з точок зору: зародження ідеї та визначення цілей щодо приєднання його вартості до капіталу підприємства в стратегії розвитку; стратегічного плану розвитку потенціалу; програми розвитку потенціалу підприємства. Програмно-цільовий механізм капіталізації потенціалу підприємства надає можливість визначити програму розвитку на основі рішення задачі за допомогою лінійної економічної моделі та критерію максимальний прибуток [3].

Оціночний механізм перетворює рух потенціалу підприємства з точки зору оцінювання впливу факторів підвищення ефективності на показники капіталізації потенціалу і використовує такі алгоритми: оцінювання структури потенціалу; оцінювання вартості потенціалу; планування і нормування рівня потенціалу; оцінювання капіталізації потенціалу; оцінювання впливу факторів економічної ефективності. Оціночний механізм надає можливість використати певні програмні інсталяції (процес встановлення програмного забезпечення на комп'ютер користувача) в оцінюванні капіталізації потенціалу підприємства.

Організаційно-методичний механізм перетворює рух потенціалу підприємства з організаційної і методичної точок зору; служить для визначення корпоративного портфелю і типу організаційної структури потенціалу на основі портфельно-орієнтованого підходу [4]; дає можливість визначити оптимальну структуру видів потенціалу за умовою, що процес капіталізації має обмеження, які викликані обмеженістю ресурсів. Математично обмеження виражаються у виді системи рівнянь і нерівностей в задачі, що зв'язують змінні величини, які описують стан цієї системи. Задача математичного програмування структури потенціалу в цілях стратегічного управління має різні рішення.

Дослідницький механізм перетворює рух потенціалу підприємства з точки зору ймовірності досягнення стратегії потенціалу і можливості урахувати зміни та відхилення в процесі стратегічного управління і включає елементи, що висвітлюються у блок-схемі економічного діагностування [5, с. 108], а саме: а) попередньої діагностики або експрес-діагностики; б) діагностики з оцінкою фінансової діяльності та ділової активності; в) комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності. Дослідницький механізм капіталізації потенціалу підприємства дозволяє використовувати метод прогнозування для мінімізації невизначеності, передбачення вартості потенціалу та пошуку рішень в процесі стратегічного управління. Прогнозні сценарії оцінюють вплив капіталізації на перспективи розвитку потенціалу підприємства.

Механізм моделювання перетворює рух потенціалу підприємства з точки зору узагальнення результатів та їх інтерпретації в комплексній моделі оцінки капіталізації потенціалу. У комплексній моделі виконується оптимальний розподіл сукупного потенціалу, сценарне прогнозування потенціалу, оптимізація структури видів потенціалу і надається програмне забезпечення в оцінюванні капіталізації потенціалу. Розвиток механізмів оцінювання капіталізації потенціалу підприємства – це природний процес, який відбувається в стратегічному управлінні та спрямований на перетворення руху потенціалу в системі процесів з метою збільшення розміру власних коштів.

Література

1. Сталінська О. В. Стратегія капіталізації потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jvestnik-c.donnu.edu.ua/article/view/594/611

2. Рєпіна І. М. Активи підприємства : таксономія, діагностика та управління / Інна Миколаївна Рєпіна. – Київ : КНЕУ, 2012. – 274 с.

3. Сабадирьова А. Л. Шинкаренко В. М. Програма розвитку потенціалу підприємства неоекономіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/6770/1/Sabadyreva.pdf

4. Сабадырёва А. Л. Портфельно-ориентированный подход в стратегии потенциала предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.problecon.com/pdf/2015/4_0/222_227.pdf

5. Ковалев А. И. Управление реструктуризацией предприятия / Анатолий Иванович Ковалев. – К. : АВРИО, 2006. – 368 с.

Самофатова В. А.
к.е.н., доцент
Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

КОНЦЕПЦІЯ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Для вітчизняних підприємств харчової промисловості, що функціонують в умовах зростаючої невизначеності та динамічності зовнішнього середовища, одним з найголовніших факторів забезпечення конкурентоспроможності стає їх сталий розвиток. В сучасних умовах підприємства харчової промисловості вимушені долати кризові ситуації, що пов'язані передусім зі зниженням попиту населення та недостатнім обсягом інвестицій для забезпечення розвитку. Тому, в умовах жорсткої конкурентної боротьби, важливим завданням підприємств вітчизняної харчової галузі є удосконалення внутрішніх виробничих можливостей і впровадження нових технологій управління.

Сталий розвиток – це комплексне поєднання економічного, екологічного та соціального розвитку, передусім за рахунок зменшення забруднення навколишнього середовища та підвищення ефективності використання наявних природних ресурсів. Сталий розвиток підприємств харчової промисловості невідривний від процесу цілеспрямованих змін економічних і технологічних показників діяльності у взаємозв'язку з динамікою ринку, інноваційними технологіями та соціальними тенденціями для найбільш повного задоволення споживчого попиту і ефективного функціонування у ринковому середовищі.

Найсуттєвішою характеристикою світового ринку, що визначає характер управління підприємствами, є темп змін у зовнішньому середовищі в порівнянні з реакцією підприємства. Якщо на початку століття більшість підприємств за умов будь-яких змін мали час на обмірковування, розробку і реалізацію відповідних заходів як реакцію на зміни, то сьогодні основне завдання менеджменту полягає в тому, щоб передбачити будь-які зміни і підготувати заздалегідь реакцію підприємства.

Адаптацію можна розглядати як процес змін кількісних і якісних ознак системи, що дозволяє їй досягти оптимального або в критичних умовах граничного стану функціонування в мінливих умовах. Системи здатні змінювати свої параметри відповідно до зовнішніх умов – пристосовуватися (самоналаштовуватися) називають адаптивними, а в основі функціонування адаптивних систем лежить механізм зворотного зв'язку [1, с.116].

Адаптивність, тобто постійне пристосування системи до зовнішніх факторів досягається за рахунок інформації, зворотного зв'язку та адекватної реакції з боку усіх структурних підрозділів підприємства на зміни, що відбуваються. Під здатністю до адаптації слід розуміти можливість гнучко змінювати організаційну, виробничу, управлінську системи підприємства відповідно до змін середовища.

Способом адаптації підприємств до мінливих умов середовища на шляху впровадження інновацій є: удосконалення управління витратами,

реструктуризація виробництва, пошук нових каналів збуту, стимулювання працівників до продуктивної та винахідницької діяльності [2, с. 668].

Основна мета діяльності підприємства – отримання прибутку та розвиток. Дослідники у сфері управління частково ототожнюють процеси розвитку та адаптації підприємств і, як найбільш важливі фактори, які дозволяють вітчизняним підприємствам адаптуватись до змін умов зовнішнього середовища, виділяють наступні [3, с. 98]:

– технічні – перехід від традиційних до високих технологій;

– зміни структури потреб – зниження матеріало- та енергомісткості виробленої продукції при збереженні її споживчих властивостей, значне підвищення якості та надійності споживчих властивостей товарів, підвищення культури споживання;

– виробничі – створення великих компаній з високим рівнем диверсифікації виробництва, навколо яких формується мережа підприємств малого та середнього бізнесу, орієнтація на розвиток виробничої кооперації в межах та поза межами регіону, формування інтелектуального потенціалу регіону.

Процеси глобалізації економіки і трансформації індустріального суспільства в інформаційне потребують прискорення адаптації вітчизняних підприємств. Водночас, можливості реалізації економічних інтересів майбутніх поколінь не повинні зменшуватися у зв’язку з використанням ресурсів нинішніми поколіннями.

На основі адаптивного управління можливо забезпечити всебічне урахування вимог ринку, дій конкурентів, постачальників сировини. Економічна сталість і конкурентоспроможність є стратегічною метою адаптивного управління підприємствами харчової промисловості.

Література

1. Охтень А. А. Теоретические основы адаптивного планирования производства / А. А. Охтень, О.Р. Виноградова // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1, Економіка : збірник наукових праць. – Чернігів : ЧДІЕУ, 2009. – № 3(4). – С. 115-121.

2. Українець А. І. Механізм адаптації та інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / А. І. Українець, Т. В. Кулініч // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – № 628. – 2008. – С. 666-673. (Серія : Проблеми економіки та управління).

3. Кулик Н. М. Технологія адаптації у системі управління підприємством / Н. М. Кулик, Т. М. Соколенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 3. – С. 96-100.

Ситник Й. С.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)

ЗМІНА СТРУКТУРИ РОБОЧОГО ЧАСУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

Процеси інтелектуалізації суспільства, економіки та менеджменту спричиняють кардинальну зміну відношення до людських ресурсів підприємств. Категорія «людські ресурси» в умовах сьогодення трактується як сукупність самостійних, здібних до самореалізації та саморозвитку особистостей. Власне врахування особистісного чинника зумовлює трансформацію концепції управління персоналом в управління людськими ресурсами чи то координацію людських талантів.

Такі перетворення обумовлені зміною відношення до працівників, а особливо інтелектоносіїв підприємств у часі формування постіндустріального суспільства та інтелекто-знаннєвої економіки. Адже впровадження якісно нових інформаційних технологій та просторів, динамічна модернізація операційних процесів підприємств, зниженням можливостей контролю над виконавцями і важливість розширення самоконтролю, зростання ролі індивідуалізованої діяльності та її інтегрування із пріоритетністю командного організування праці, підвищення освітнього і культурно-духовного рівня людей, загостренням глобальної та внутрішньо-економічної конкуренції значно підвищують інтелектуально-фахові вимоги до працівників.

Отже, продовжується трансформація не лише концептуальних підходів до управління людськими ресурсами але й парадигми менеджменту, з огляду на всезростаючу роль інтелектуальних ресурсів у виробничо-господарській діяльності. Водночас, більшість підприємств в Україні, і надалі людські ресурси (працю) розглядають як традиційний фактор виробництва на рівні з іншими матеріальними чинниками (обладнання, матеріали). Тому, і завдання мінімізації та оптимізації структури витрат такі підприємства зводять до економії, найперше, заробітної плати. І лише поодинокі, інноваційні підприємства розглядають працівників як джерело зростання добробуту фірми, ключовий інтелектуальний ресурс їх унікальних конкурентних переваг на ринку.

Зауважимо, що передумовами зміни загального підходу до економічного розвитку підприємств на основі інтелектуалізаційного поступу, який передбачає, що фахова особистість це не засіб акумуляції багатства чи збільшення прибутковості, а мета розвитку підприємства і зростання його конкурентоспроможності мають бути:

- зміна ролі людського ресурсу у підприємницькій діяльності;
- встановлення справедливості у соціальному розподілі доданої вартості між власниками людського (інтелектуального) капіталу (найманими працівниками) і фізичного капіталу (роботодавцями, акціонерами);
- усунення диспропорцій у факторних доходах власників різних виробничих ресурсів;

- звуження полярності у рівні споживання найманих працівників і власників бізнесу;
- виокремлення нової цільової функції менеджменту персоналу – «розвиток інтелектуальної активності», що означає створення необхідних умов для реалізації персоналом підприємства своїх природних і фахових потенціалів, самоактуалізації своїх ідейних, світоглядних, духовних, морально-ціннісних, культурологічних та професійно-компетентнісних «Я».

У цьому контексті, враховуючи надактуальну і динамічну потребу постійного інтелектуально-фахового вдосконалення особистості, доцільно змінити структуру робочого часу працівників. Так, встановлюючи норми праці, незалежно від виду використовуваних норм, підприємства фактично нормують робочий час. Розуміння структури робочого часу дозволяє точно встановлювати не тільки його витрати, але й втрати, адже певні види втрат робочого часу є невід'ємною частиною норм праці. В умовах сьогодення, робочий час розподіляється на нормований (витрати та втрати якого включаються до складу норми праці), та ненормований (витрати якого до складу норм не включаються).

Типова індексація витрат і втрат робочого часу за елементами його структури (для промислового підприємства) включає:

1. Нормований час, де: 1) підготовчо-заключний час (отримання та здавання наряду, креслення, технічної документації; ознайомлення з роботою, кресленням; отримування, огляд, перевірка та здавання матеріалів, інструменту та пристосувань; виробничий інструктаж; встановлення та зняття інструменту, пристосувань для виконання робіт; налагоджування обладнання; здавання готової продукції); 2) оперативний час (основний (технологічний) час; допоміжний час); 3) час обслуговування робочого місця (час організаційного обслуговування; час технічного обслуговування); 4) випадкова робота, робота не за завданням; 5) час перерв на відпочинок та особисті потреби.

2. Ненормований час, де 6) втрати часу на непродуктивну роботу (ходіння за нарядом, кресленням, матеріалами, за інструментом, за майстром, нарядником, контролером, підсобним робітником тощо); 7) втрати робочого часу через організаційно-технічні чинники (очікування роботи, креслення, інструкцій, нарядів, матеріалу, транспорту, інструменту, налагодження обладнання, ремонту); 8) втрати часу з вини працівника (початок роботи із запізненням; передчасне закінчення роботи; відсутність на робочому місці; сторонні розмови; безпідставне припинення роботи).

Тому з метою зростання інтелектуального потенціалу підприємств до елементів структури робочого часу працівників, зокрема його нормованої частини пропонується додати складову «*час на інтелектуально-знаннєве та фахове збагачення*». Його підскладовими мають бути: «*час на самоосвіту*» та «*час на дискурс з фахової проблематики – допитливість, аналізування, відповіді*». Це дозволить працівникам та менеджменту підприємств зосереджувати свою увагу не лише на часі виконання роботи – оперативному часі, а й на активній інтелектуальній підготовці до нього, підвищить рівень оцінки та мотивації працівників, посилить імідж роботодавця на ринку праці.

Слободянюк О. В.
к.е.н., доцент
Одеський торгово-економічний інститут КНТЕУ (Україна)

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Страхування є особливою сферою фінансових відносин, важливість якої для соціально-економічного розвитку країн обумовлює необхідність розвитку та застосування ефективної системи стратегічного управління страховим бізнесом. Невід'ємною частиною системи управління стратегічним розвитком компанії виступають механізми управління, від реалізації яких залежить ефективність функціонування та розвитку страховика [1-4].

У загальному випадку будь-який механізм управління являє собою сукупність організаційних та економічних компонентів, що забезпечують погоджене, взаємозалежне й взаємодіюче функціонування всіх елементів системи для досягнення її цілей. Отже, під механізмом стратегічного управління страховою компанією слід розуміти сукупність принципів, методів, функцій і інструментів управлінського впливу на процес функціонування страхової компанії, що застосовуються менеджерами для забезпечення ефективності її діяльності та стратегічної гнучкості [2].

Створення ефективно функціонуючих механізмів стратегічного управління страховою компанією повинно базуватися на основних методологічних принципах, характерних для формування будь-якої системи стратегічного управління, серед яких варто відмітити: [3] цілеспрямованість; системність; безперервність; ефективність; адаптивність; пріоритетність.

Ефективність механізмів стратегічного управління страховою компанією визначається наявністю відповідного забезпечення процесу управління страховою компанією та реалізації стратегії її розвитку, що включає такі елементи як нормативно-правове, організаційне, методичне, інформаційне та ресурсне забезпечення. Відповідно до методології стратегічного управління до механізмів (інструментів) стратегічного управління страховою компанією належать: [5] стратегічний аналіз;стратегічне планування; реалізація стратегічних планів; стимулювання та мотивація; стратегічний контроль.

Робота з реалізації стратегії належить до сфери адміністративних завдань, та включає: створення організаційних можливостей для успішного виконання стратегії страхової компанії; управління бюджетом з метою прибуткового розміщення грошових коштів страхової компанії; визначення політики страхової компанії, що забезпечує реалізацію її стратегії; мотивація персоналу для більш ефективної праці та створення сприятливої атмосфери всередині страхової компанії для успішного виконання поставлених завдань; використання найпередовішого досвіду для постійного покращення роботи страхової компанії; забезпечення внутрішнього керівництва необхідними

ресурсами для просування по шляху реалізації стратегії страхової компанії та контролю за тим, як виконується ця стратегія.

Мета керівництва страхової компанії полягає у створенні системи оцінювання відповідності між тим, як виконано роботу, й тим, що необхідно для ефективної реалізації стратегії страхової компанії. При цьому якість розробки системи оцінювання визначає якість реалізації стратегії страхової компанії. Відповідність між організацією роботи всередині страхової компанії і тим, що дає змогу ефективно реалізувати її стратегію, робить страхову компанію єдиним цілим перед здійсненням планів її розвитку. Завдання реалізації стратегії є складним й трудомістким механізмом стратегічного управління, що стосується всіх рівнів управління страховою компанією, та має бути враховано більшістю її структурних підрозділів.

Процес реалізації стратегії страхової компанії повинен знаходитися під постійним наглядом керівників страхової компанії, який здійснюється за допомогою механізму стратегічного контролю [6]. Виходячи з вищенаведеного аналізу механізмів стратегічного управління страховою компанією, слід зазначити, що всі вони взаємопов'язані, послідовні у часі та циклічні та кожен із них однаково важливий для досягнення успіху в управлінні процесом функціонування страхової компанії.

Проаналізувавши діяльність страхової компанії можна запропонувати:

– стратегічне планування страхового резерву за умов формування оптимального портфелю послуг страхового ринку, оптимізації структури власного капіталу та оптимізації тарифних ставок;

– формування і оцінка надійних інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів.

Література

1. Барановський О. І. Розвиток страхового бізнесу в Україні / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 85-93.

2. Бельтюков Е. А. Выбор стратеги развития предприятия : [учебное пособие] / Е. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова. – Одесса : ОНПУ, 2002. – 280 с.

3. Бек Н. Н. Динамический стратегический анализ : ориентация на устойчивость конкурентного преимущества компании в условиях динамизма и глобализации рынков / Н. Н. Бек, А. Е. Сарычев // Модернизация экономики и глобализация. – Москва : Изд. Дом ГУ-ВШЭ. – 2009. – С. 17-75.

4. Осадець С. С. Проблеми і перспективи розвитку страхової справи / С. С. Осадець, Н. В. Харченко // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 74-78.

5. Смолін І. В. Моделі стратегічного управління та умови їх застосування / І. В. Смолін // Статистика України. – 2003. – № 4. – С. 52-55.

6. Сарычев А. Е. Стратегический анализ компании в условиях повышающегося динамизма внешней среды / А. Е. Сарычев // Альманах современной науки и образования. – Тамбов : «Грамота». – 2008. – № 3(10). – С. 67-75.

Чубук Л. П.
к.е.н, доцент
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка (Україна)

СЦЕНАРНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ ІНВЕСТУВАННЯ У ЕЛЕВАТОРИ (ЗЕРНОСХОВИЩА)

При управлінні нерухомістю підприємств елеваторного господарства, виборі інвестиційних альтернатив виникає необхідність оцінки ефективності інвестиційних проектів. На сьогодні у науковій літературі майже не досліджуються як вузькоспеціалізовані питання застосування методів аналізу ризику при інвестуванні у елеватори (зерносховища), разом з тим, вони мають важливе практичне значення. У практичній діяльності традиційно віддається перевага врахуванню статичних показників оцінки ефективності (прибутку після сплати відсотків та податків, норми інвестиційного прибутку, питомого інвестиційного прибутку на одиницю ємності зберігання, простого терміну окупності). Разом з тим, існує необхідність використання при дослідженні ефективності та виборі варіантів інвестування показників, заснованих на техніці дисконтування, та доповненні такої оцінки аналізом ризиків.

Серед найбільш поширених методів оцінки ризиків, що використовуються у практиці проектного аналізу та управління, слід назвати такі: метод коригування норми дисконту; метод достовірних еквівалентів (коефіцієнтів достовірності); аналіз чутливості критеріїв ефективності (чистого приведеного доходу (NPV), внутрішньої норми дохідності (IRR) та ін.; метод сценаріїв; аналіз ймовірності розподілу потоку платежів; дерево рішень (ймовірностей); метод Монте-Карло (імітаційне моделювання) та ін. [1, с.146-149, 150-162, 162-177; 2].

Перевагами методу аналізу сценаріїв є те, що він дає змогу сумістити дослідження чутливості результуючого показника з аналізом імовірнісних оцінок його відхилень. Особливість у тому, що розглядається дискретна множина сценаріїв та оцінок їх ефективності, а врахування типових рівнів галузевих показників наближає розрахунок до реалій функціонування виробництва. Етапи методу у загальному випадку такі [1, с.162-177; 2; 3, с.281-289].

1. Використовуючи аналіз чутливості, визначаються ключові фактори інвестиційного проекту. 2. Розглядаються можливі сценарії та поєднання ситуацій, обумовлені зміною цих факторів. 3. Методом експертних оцінок визначаються ймовірності кожного із сценаріїв. 4. По кожному із сценаріїв з врахуванням його ймовірності розраховується чистий приведений дохід (NPV) проекту (або інший показник, обраний як критерій ефективності проекту), в результаті отримується масив значень показника. 5. На основі даних масиву розраховуються критерії ризику інвестиційного проекту (середнє значення NPV, середньоквадратичне (стандартне) відхилення, коефіцієнт варіації). Проект з найменшим стандартним відхиленням та коефіцієнтом варіації вважається найменш ризиковим.

Окрему увагу слід приділити недолікам імовірнісного підходу при

проведенні сценарного аналізу. Метод аналізу сценаріїв на відміну від багатьох інших методів діагностування ризику інвестиційних проектів, насамперед методу аналізу чутливості, дає змогу отримати більш комплексну оцінку рівня ризику, виражену конкретними показниками. У той же час недоліком даного методу є те, у випадку відсутності інформації про об'єктивні ймовірності реалізації того чи іншого сценарію визначення ймовірності реалізації кожного із базових сценаріїв носить суб'єктивний характер, засновується на досвіді та міркуваннях експертів, що призводить до проблеми достовірності цих оцінок та отриманих результатів [3, с.298].

Зупинимось на аспектах особливостей та показників сценарного аналізу при оцінці ефективності інвестування у елеватор (зерносховища). Вихідними даними для прогнозування грошових потоків та розрахунку дисконтованих показників оцінки ефективності інвестицій з врахуванням специфіки елеваторної нерухомості мають бути такі: тарифи на основні послуги елеватора; ємність елеватора; середньорічний рівень завантаження елеваторних потужностей; кількість оборотів складської ємності; ставка кредитування при залученні кредитних коштів; частка інвестиційних коштів у загальному обсязі інвестування; частка операційних витрат та податків у валових витратах; питомі інвестиції у розрахунку на 1 т ємності елеватора. Необхідні дані із диференціацією по сценаріях, що характеризують різні аспекти дохідного використання елеваторної нерухомості, можуть залучатись з інформаційно-аналітичних джерел щодо інфраструктури зернового ринку та елеваторного господарства. Таким чином, вони відображатимуть галузеву специфіку та реальні досягнуті рівні виробництва. Наприклад, тарифи на послуги зберігання (одні із основних, що беруться до уваги при оцінці ефективності функціонування елеваторів) можуть обиратися як галузеві мінімальні, середні та максимальні для розрахунку по песимістичному, найбільш ймовірнісному та оптимістичному сценарію відповідно (див. [4]). Рівень завантаження потужностей елеватора середній по підприємствах галузі (60 %) доцільно закладати в основу розрахунку по найбільш ймовірнісному сценарію і т.д.

Література

1. Manganelli B. Real Estate Investing: Market Analysis, Valuation Techniques, and Risk Management / B. Manganelli. – Springer, 2015. – 210 p.

2. Дмитриев М. Н. Качественный анализ риска инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / М. Н. Дмитриев, С. А. Кошечкин / Корпоративный менеджмент : сайт. – Библиотека управления. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/finanalysis/quant_risk.shtml.

3. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480 с. – («Энциклопедия финансового менеджера»; вып. 3).

4. Купченко А. Элеваторные мощности Украины / А. Купченко // [Электронный ресурс] / А. Купченко // АПК-Информ: сайт. – 2014. – Режим доступа : http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1034125#.VGUm0mcfg1I.

Малютенко О. Ю.
к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

РИЗИК НЕВИКОНАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ: ОЦІНКА ТА ЗАПОБІЖНІ ДІЇ

Ризик є невід'ємною складовою ринкової економіки. Ігнорування питань управління ризиками в процесі здійснення господарської діяльності значно знижує конкурентоспроможність підприємств, потенціал їх життєдіяльності в умовах динамічного зовнішнього середовища. Тому сучасні підприємства не можуть існувати без того, щоб не приділяти належну увагу різним способам зменшення ризику.

Стратегічні ризики в бізнесі вельми численні. За умови виникнення ризику для всіх підприємств галузі у виграшному положенні будуть ті суб'єкти ринкових відносин, які раніш інших прийняли превентивні рішення й у кінцевому вигляді вони отримують певні конкурентні переваги. Більш того, аналіз стратегічних ризиків дозволяє визначити додаткові джерела зростання бізнесу.

Без розуміння напряму розвитку підприємства та очікуваних результатів неможливо визначити сценарії розвитку подій та прийняти рішення про вибір дій, які дозволять управляти можливими ризиками.

Оскільки цілі встановлюються на етапі стратегічного управління, то під час формування довгострокових планів, виникають ризики, пов'язані з нерозумінням персоналом цілей організації та неправильної передачі інформації щодо постановки цілей від вищої ланки керівництва підприємства до основних працівників через середню та нижню ланки менеджерів. Це призводить до того, що нові орієнтири не підтримуються робітниками і мають ризик бути недотягнутими.

Відношення працівників організації до цілей можна оцінити через два показника: прийняття працівниками цілей організації, що є згодою слідувати їм та правильне розуміння цілей.

Для визначення до якої категорії відносяться співробітники доцільно розробити спеціальні тести з двох типів питань: на перевірку розуміння й лояльності співробітників та контролю правдивості відповідей.

На підставі обробки тестів та з використанням наведеної матриці всіх співробітників по відношенню до цілей організації можна розділити на чотири групи: прихильники, пасивні прихильники, супротивники та небезпечні елементи.

Під час формування довгострокових планів, виникають ризики, пов'язані з нерозумінням персоналом цілей організації та неправильної передачі інформації щодо постановки цілей від вищої ланки керівництва підприємства до нижчої.

Відношення працівників організації до цілей можна оцінити через два показника: прийняття працівниками цілей організації, що є згодою слідувати їм та правильне розуміння цілей.

З використанням матриці «зміни – опір» всіх співробітників організації по відношенню до її цілей доцільно розділити на чотири групи: прихильники, пасивні прихильники, супротивники та небезпечні елементи.

Оцінки опору змінам можна провести через розрахунок відповідного коефіцієнту. Для визначення причин опору виконання цілей запропоновано розрахунок коефіцієнтів лояльності співробітників до цілей організації та розуміння співробітниками цілей організації.

Послідовність виконання дій стосовно оцінки ризику невиконання стратегічних цілей організації включає такі етапи: розробка тестів; тестування співробітників; обробка тестів та розподіл співробітників за категоріями опору змінам; розрахунок коефіцієнту опору; розрахунок коефіцієнтів лояльності співробітників до цілей організації й розуміння співробітниками цілей організації та розробка відповідних дій.

Горлова О. П.
старший викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРУВАННЯ СТАНДАРТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Досить успішне впровадження систем управління якістю та систем екологічного менеджменту підприємствами у світовому масштабі наприкінці XX – початку XIX ст. надало імпульс процесу розробки нових стандартизованих систем менеджменту. Їх головною метою є запровадження сучасних стандартів управління бізнесом, орієнтованих на виклики майбутнього соціально-економічного розвитку людства. Однак їх інтеграція у існуючу систему управління підприємствами виявила проблеми, що вважались вирішеними на попередньому етапі впровадження систем управління якістю. Це призвело до переоцінки вагомості результатів досліджень чинників не результативного та неефективного впровадження систем управління якістю, а також до активізації досліджень у сфері інтеграції систем (підсистем) менеджменту [1; 2].

Аналіз результатів численних досліджень у сфері управління якістю та суміжних сферах, що проведено у різних країнах, переважно у європейських, призвело до висновку, що розвиток систем управління якістю є системним завданням для підприємства. Воно потребує комплексного підходу до системи управління підприємством у цілому. На українських підприємствах системи управління якістю вбудовуються у морально застарілі системи управління бізнесом.

Підсистеми інформаційного забезпечення, які функціонують в рамках таких систем менеджменту, не в змозі забезпечити повною мірою потреби сучасних систем управління якістю. Проблема поганої сумісності нових

підсистем управління з базовою загальною системою менеджменту підприємства погіршується з впровадженням (вбудовою) все новіших підсистем (стандартизованих систем): системи екологічного управління (ДСТУ ISO 14001), системи управління гігієною та безпекою праці (ДСТУ OHSAS 18001).

Переорієнтація України на ринки ЄС призвела багато українських підприємств до необхідності руйнування попередніх та побудови нових ланцюгів постачання, зміни підходів до управління бізнесом, зокрема управлінню якості. На даному етапі геополітичного розвитку української економіки слід очікувати підсилення процесу впровадження зазначених вище підсистем (стандартизованих систем) у структуру управління українських підприємств, а також інших підсистем (стандартизованих систем), таких, як система управління соціальною відповідальністю (ДСТУ ISO/CD 26000), система управління інформаційною безпекою (ДСТУ ISO/IEC 27001), система енергетичного менеджменту (ДСТУ ISO 50001).

Без комплексного підходу до оновлення усієї системи управління підприємством, її нові, слабко контрольовані, «непрозорі» елементи, у тому числі система управління якістю, можуть у перспективі замість позитивного ефекту привести до зниження конкурентоспроможності підприємства.

Для вирішення питання побудови інтегральної системи управління підприємством дослідниками запропоновано різні підходи [1, с.573, 577]. Однак, головне питання побудови холістичної системи управління підприємством залишається не вирішеним. В останні два десятиріччя ми спостерігаємо швидке зростання кількості стандартизованих систем управління, що мають свій спектр цілей та завдань. На фоні цього виникає питання ефективності інтегрування усіх цих стандартизованих підсистем управління. Кожна наступна підсистема ускладнює загальну систему управління підприємством. Однак, за законом Ешлі складність системи менеджменту повинна відповідати складності системи, якою вона керує.

Логічним є завдання щодо побудови інтегрованої системи управління підприємством з оцінки доцільності ускладнення системи управління підприємством, встановлення межі ефективності такого ускладнення із збереженням можливості холістичної системи підприємства відповідати викликам зовнішнього середовища функціонування. Вирішення цього завдання є значущим кроком у забезпеченні стійкого розвитку бізнесу.

Питання інтегрування стандартизованих систем управління, зокрема системи управління якістю, зазвичай вирішуються для середніх та крупних підприємств. Треба відзначити, що малі підприємства повинні ставити перед собою ідентичні завдання і відповідати тим самим викликам, що й інші підприємства, для збереження своєї конкурентоспроможності.

Останнім часом збільшилась кількість досліджень впровадження та розвитку стандартизованих систем управління на малих підприємствах. Показовим є те, що такі дослідження відбуваються у економічно та соціально розвинутих країнах світу. Дослідники наголошують на особливостях

функціонування малих підприємств, що спонукає до пошуку відповідних шляхів вирішення вище означеної проблеми.

Розробка та використання адекватних організаційних підходів до побудови холістичної (інтегрованої) системи управління підприємством забезпечить ефективність, конкурентоспроможність та сталий розвиток українських підприємств.

Література

1. Asif M. Meta-management of integration of management systems / M. Asif, E. J. de Bruijn, O. A.M. Fisscher, C. Searcy // The TQM Journal. – 2010. – Vol. 22, Iss 6. – pp. 570-582.

2. Rogala P. Identification of barriers to improving quality management systems / PiotrRogala // The TQM Journal. – 2016. – Vol. 28 Iss 1. – pp. 79-88.

Шалений В. А.
старший викладач
Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

ОСНОВНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКИМИ РИЗИКАМИ В УМОВАХ КРИЗИ

Господарська діяльність сучасних підприємств незалежно від форм власності, розміру, галузевої підпорядкованості та інших факторів характеризується значним впливом на них невизначеності, нестабільності та конфліктності як внутрішнього так зовнішнього середовища. Ці процеси, являючись джерелом виникнення ризиків у діяльності підприємств, становлять загрозу їх існуванню, та,відповідно, зумовлюють об’єктивну необхідність управління ними. Таким чином, господарська діяльність підприємств відбувається в умовах різноманітних ризиків, якими потрібно управляти. Виключна важливість та складність даного процесу пояснюється неможливістю повного подолання ризикової ситуації, адже ризик за своєю економічною природою є одним з атрибутів ринку і присутній у більшій або меншій мірі у будь-якій господарській ситуації [1, с.79].

В умовах кризи, коли значно збільшується перелік загроз від дії ризикоутворюючих чинників, та зростають масштаби можливих втрат через значний мультиплікаційний ефект останніх, побудова якісної системи управління ризиками, вбудованої в загальну систему менеджменту, є обов’язковою умовою виживання та забезпечення прибутковості діяльності у довгостроковій перспективі. Таким чином, на сьогоднішній день гостро стоїть проблема формування системи управління ризиками підприємств харчової промисловості як виробничих систем. Незважаючи на поліваріантність можливого впливу ризикоутворюючих чинників, кінцевий негативний результат їхньої дії призводить до отримання негативних фінансових результатів в довгостроковому і короткостроковому періодах. Саме тому

представляється доцільною побудова системи управління ризиками на основі чинників, що формують прибуток підприємств харчової промисловості [2, с.389].

В умовах системної кризи значно зросла роль прибутку як джерела засобів відтворення ресурсів підприємств всіх галузей народного господарства. Надмірна дорожнеча і складність отримання позикових засобів, нерозвиненість фондового ринку як інституту, що забезпечує залучення додаткових коштів за рахунок емісії цінних паперів, роблять прибуток єдиним реальним джерелом ресурсів, який забезпечує функціонування підприємств.

Особливу загрозу діяльності підприємств в умовах кризи представляють системні ризики, до яких належать такі, наявність яких обумовлена самою економічною системою. Кількість та сила впливу цих ризиків в умовах економічної кризи значно зростає для всіх без виключення підприємств. Це вимагає виокремлення системних ризиків в окремий об'єкт управління як найбільш загрозливих. Виключна небезпека саме цих ризикоутворюючих чинників пояснюється, насамперед, наявністю значної вірогідності не тільки прямого, а й опосередкованого багатоаспектного впливу на діяльність підприємств, а отже до появи мультиплікаційного ефекту. Складність також полягає у тому, що управління системними ризиками є вкрай проблематичне через неможливість відчутного впливу зі сторони окремого підприємства на зовнішнє макросередовище.

Офіційні статистичні дані дають підстави стверджувати, що протягом 2009-2013 рр. діяльність підприємств харчової промисловості відбувалася у досить стабільних умовах [3]. На діяльність підприємств, таким чином, основний вплив чинили унікальні або специфічні ризики, тобто ризики, джерела виникнення яких пов'язані з конкретними видами діяльності та особливостями менеджменту суб'єктів господарювання. У 2014-2015 рр. відбулося різке падіння прибутку підприємств: загальний фінансовий результат по харчовій промисловості став від'ємним. Така зміна прибутковості діяльності дає підстави стверджувати про те, що саме системні ризики, підсилюючи дію один одного (за рахунок багатоаспектної дії та ефекту мультиплікації) стали причиною цього. Дана теза випливає з того, що унікальні ризики, діючи в межах великої системи (харчова промисловість) в умовах олігополістичного або конкурентного ринків не мають істотного впливу на систему в цілому, а реалізація їх на конкретних підприємствах компенсується за рахунок підвищення ефективності діяльності та отримання додаткових вигід іншими суб'єктами господарювання.

Вважається, що системними ризиками управляти майже не можливо, але це справедливо лише у частині активного впливу на ризикоутворюючі чинники. Управління даними ризиками можливе лише у вигляді адаптації до нових умов, створених системними ризиками. Відповідно, ті суб'єкти господарювання, які адаптуються скоріше, і будуть мати конкурентні переваги порівняно з іншими. Слід однак зазначити, що процес адаптації до нових умов з огляду на необхідність вживання радикальних заходів (значне скорочення витрат, пошук нових ринків тощо)є вкрай витратним та вимагатиме від підприємств значних

ресурсів. З огляду на це, найбільш ефективним механізмом такої адаптації може вважатися швидка реакція на реалізацію системних ризиків, що потребує високої кваліфікації ризик-менеджменту підприємства, а також попередньо розробленої програми відповідних заходів та формування значних резервів (грошових) в умовах стабільної економічної ситуації (у передкризові періоди). Це дозволить значно зменшити негативний вплив системних ризиків у кризовий період за рахунок певного зниження ефективності діяльності в періоди стабільної економічної ситуації.

Література

1. Івченко І. Ю. Економічні ризики [текст] / І. Ю. Івченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.

2. Бадалова А. Г.Основные аспекты концепции управления рисками промышленных предприятий [текст] / А. Г. Бадалова // Научный альманах. Вып. 4 – МАИ : Сборник статей. – М.: Доброе слово, 2006. – 388 с.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/

Карташов С. В.
к.ю.н., соискатель
Одесский национальный экономический университет (Украина)

ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В условиях рыночной экономики любое предприятие, осуществляющее предпринимательскую деятельность, независимо от формы собственности и сферы деятельности подвержено влиянию множества факторов риска, как внутренних, которые проявляются в процессе управления предприятием, так и внешних.

Среди множества хозяйствующих субъектов, деятельность которых подвержена рискам, особое место занимают предприятия пищевой промышленности. Одной из важнейших особенностей производства пищевых продуктов это его динамический характер производства, наличие короткого производственного цикла и необходимость частого обновления ассортимента выпускаемой продукции. Другая характерная черта пищевого производства, повышающая уровень риска на предприятии – ограниченный срок годности продукции. Практически все виды изделий должны быть реализованы буквально в считанные дни, а в некоторых видах производств, например, на хлебопекарных производствах счет идет на часы. В связи с этой особенностью от системы управления рисками требуется слаженное и быстрое согласование действий по приему заявок, производству продукции и отгрузке ее потребителю [1].

Поэтому одна из основных задач системы управления рисками на пищевом предприятии – учет всех факторов риска на всей стадии

производственного цикла, начиная от выбора поставщика и кончая выбором каналов распределения. Совершенствование управления рисками на предприятиях пищевой промышленности подразумевает создание соответствующего организационного обеспечения, наличие методического и информационного обеспечения, а также трудовых ресурсов, обладающих определенными знаниями и навыками.

В настоящее время наиболее эффективным для пищевой промышленности является превентивное управление рисками.

Превентивное управление рисками – это развивающийся на основе научного подхода процесс разработки и реализации скоординированных упреждающих действий, нацеленных на предотвращение и минимизацию ущерба от воздействия рисков предприятия и максимизацию возможностей субъекта предпринимательства при позитивном воздействии рисков [2].

Основной задачей превентивного управления является выявление и устранение причин вероятных кризисных состояний управляемого объекта.

Для предприятий пищевой промышленности эта задача решается поэтапно:

анализ достоверности информации об объекте управления и процессах в нем; разработка протоколов, гарантирующих соответствие поступающей информации об объекте его реальному состоянию;

выявление множества вероятных состояний управляемого объекта, которые являются неблагоприятными для достижения целевой функции управления;

своевременное выявление внешних факторов, текущих состояний управляемого объекта и управленческих решений, способствующих развитию кризисного состояния управляемого объекта;

заблаговременное принятие решений, направленное на устранение либо ослабление причин вероятных кризисных состояний управляемого объекта.

По нашему мнению для повышения эффективности превентивного управления рисками на предприятиях пищевой промышленности необходимо:

реализовывать механизм обратной связи принимаемых управленческих решений и показателей эффективности предпринимательской деятельности;

оценивать влияния системы рисков на эффективность предприятий рекомендуется проводить на основе оценок ожидаемого и предельного изменений основного показателя эффективности роста бизнеса;

внедрить в организации систему обучения персонала методам предупреждения рисков ошибочных управленческих решений и оперативному принятию управленческих решений в рисковой среде;

сектора службы управления рисками следует строить по составляющим базового звена системы показателей идентификации рисков: "Финансы", "Клиенты и внешнее окружение", "Внутренние бизнес-процессы" и "Обучение и рост" с выделением общего подразделения программно- аналитической оценки;

при управлении бизнес-процессом "Сбыт" следует применять гибкую систему мотивации персонала, основанную на мониторинге факторов риска.

Литература

1. Капустина Н. В. Организация управления рисками в системе управления предприятиями пищевой промышленности [Текст] / Матер. междунар. науч. конф. «Проблемы и перспективы экономики и управления», апрель 2012 г. – СПб. : Реноме, 2012. – С. 45-47.

2. Балджи М. Д. Ризики на стадії самоорганізації сучасних еконо- мічних систем / М. Д. Балджи // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – № 8. – Кам'янець-Подільський : ПП «Медобори-2006», 2014. – С. 31-40.

Szegál B.
Advisor, Public Relations
Alexandra Congregation, Üröm (Hungary)

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Efficient management of human resource belongs to the most significant components of running an organisation, which contributes heavily into successful functioning. Today's HRM is a highly sophisticated field which requires appropriate technology, well-trained personnel as well as strong representation in the company's structure. It is evident in any large corporation which runs HR department and is directly represented by a senior member of management, who reports directly to the CEO. Most small and medium sized enterprises (SME) however do not employ HR managers, nor have clearly defined HRM strategy. Rationale for this attitude is clear: why should a small enterprise spend its limited funds on classical HR procedures, like recruitment, training and performance evaluation? It is routinely done by the owners and/or managers. In contrast to large companies, an average SME management prioritise such facets of its operation as manufacturing, logistics, marketing, finance, while HRM is viewed as less important. Significance of efficient HRM is firmly established in the world of multinational corporations, where it is viewed as a major driver of success in business, but it is de facto neglected in a small manufacturing or trading company. Only such small companies, which operate in R&D, finance (e.g., investment), business analysis and consulting recognize value of HRM and implement its procedures in daily practice.

There are several principal issues which – together with its costs – prevent SME from paying attention to scientifically based HRM. One is lack of reliable data which unequivocally proves the benefits of HRM. Another is organizational culture of a SME, which reflects views and values of owners rather than generalized business priorities. Third are goals and strategies of a small company, not necessarily aimed at growth, which in turn limits importance of extended employment. Fourth is business, cultural, and social environment of a SME. Legal determinants of business (including taxation rules and regional regulations), stability of political and economic structure,

corruption, and unemployment rate should be mentioned in the first place. Finally, there is a question of methodology: are there any methods which may be recommended for application in a SME?

BE.ST is a fully integrated e-system designed for management of human resource in organisations of any size, including small and medium sized enterprises. The system focuses on performance appraisal of existing personnel, which serves as foundation of personality assessment in recruitment of new employees. Tests in a large number of Hungarian enterprises of various sizes as well as in a number of state agencies (including railways and army units) had shown validity and reliability of the BE.ST. Data of the tests will be offered for discussion.

Обнявко Т. С.
викладач
Військова академія (Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО ВИРОБНИЦТВА ТА ЗАКУПІВЕЛЬ ОЗБРОЄНЬ І ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ

Удосконалювання методів аналізу й об’єктивного оцінювання нових військових технічних проектів для об’єктів озброєння та військової техніки (ОВТ), а також результатів їх тендерних закупівель є важливим і актуальним завданням в умовах тривалої військово-політичної кризи в нашій країні. Для оцінки і співставлення різних рішень щодо варіантів господарських і технічних рішень, розміщення замовлень на проектовані системи та об'єкти, при вирішенні завдань з вибору продукції і послуг існує апробований метод – метод приведених витрат, тобто всіх витрат, умовно приведених до одного року експлуатації. Проблема визначення найкращого проектного рішення зазвичай вирішується за допомогою інтегрованих показників якості із залученням методів аналітичних та експертних оцінок, методів економетрики [1] та нечіткої логіки. Але методика визначення показників виробництва та тендерних закупівель для спецзасобів, яка суттєво залежить від умов оцінювання і може носити ознаки корупції, майже не розроблена.

Для оцінювання експлуатаційних, тактико-технічних, еколого-економічних та інших показників об’єктів ОВТ та проектів їх створення, доцільно використовувати різноманітні методи кваліметрії [2] з залученням методів комплексної оцінки якості. Якщо конкуруючий варіант об’єкту ОВТ має не тільки зменшені експлуатаційні витрати, а також і підвищені тактико-технічні характеристики (ТТХ) і параметри (продуктивність, вантажопідйомність, надійність, універсальність, екологічність тощо), то у цьому випадку термін окупності T капітальних витрат значно скоротиться. Зазвичай приведені витрати ($ПВ$) розраховують за формулою:

$$ПВ = E_в + K_в / T. \quad (1)$$

Для зіставлення різних властивостей і ТТХ, вимірюваних у різних шкалах, зручно використати відносний безрозмірний показник властивості K_i, де i= (1, ..., n) – номер конкретного показника [2]. Цей показник відображає ступінь наближення

абсолютного показника властивості Q_i до еталонного показника Q_i^{em}, і показника браку $Q_i^{бр}$, які характеризують найвищий і найнижчий рівні при оцінюванні. Відносний показник описується залежністю $K_i = f(Q_i, Q_i^{em}, Q_i^{бр})$, яка нормується функцією:

$$K_i = (Q_i - Q_i^{бр}) / (Q_i^{em} - Q_i^{бр}). \quad (2)$$

Співставлення показників за допомогою відносній важливості виконується через безрозмірні коефіцієнти вагомості властивостей G_i. Приймаємо:

$$\left.\begin{array}{l} 0 < G_i < 1, \\ \sum_{i=1}^{n} G_i = 1. \end{array}\right\} \quad (3)$$

Значення коефіцієнтів вагомості можна визначати із залученням різновидів експертного, аналітичного методів, або їх комбінацій.

Кількісна оцінка якості, у цілому, визначається за допомогою показника якості:

$$K_{jя} = \varphi(K_i, G_i, K_{je}), \quad (4)$$

де K_{je} – коефіцієнт рівня ефективності j-го об'єкту ($0 \le K_{je} \le 1$).

Функцію $\varphi(K_i, G_i, K_{je})$ можливо визначити аналітично, наприклад, поліномами другого – п’ятого ступеня, але зазвичай, показник якості достатньо визначити спрощено:

$$K_{jя} = K_{je} \cdot \sum_{i=1}^{n} K_i \cdot G_i. \quad (5)$$

Окрім якості технічного проекту або об’єкту ОВТ, необхідно враховувати витрати на його створення (проектування, розробку), виробництво і споживання (використання, експлуатацію) та сукупні витрати (наприклад, приведені витрати). Саме тому доцільно використовувати *інтегральний* показник якості, визначення значень якого ґрунтується на тих же принципах.

Відомо, що для психологічних й розумово-логічних можливостей висококваліфікованого експерта найкраще число градацій повинне бути від 8 до 15. Пропонуємо для оцінки лінгвістичних показників, висловлених експертами використати добре відому шкалу Харрінгтона. Шкала Харрінгтона формується за допомогою вираження інтересів $H_r(x)$:

$$H_r(x) = exp\,[-f(x)], \quad (6)$$

де $f(x) = exp(-x)$ – функція визначення лінгвістичної змінної.

Шкала Харрінгтона є універсальною, легко адаптується під лінгвістичні висловлювання, є однотипною для всіх поєднуваних показників і ТТХ, що дозволяє їх порівнювати. Вихідні дані нормують у діапазоні (0, ..., 1) або (0 %, ..., 100 %) та нормують локальні показники (табл.).

Таблиця

Можливі оцінки за шкалою Харрінгтона

Оцінки	Співставлення оцінок				
Якісна оцінка	Дуже незадовільно	Незадо-вільно	Задо-вільно	Добре	Відмінно
Кількісна оцінка	0,00÷0,20 (0,0÷2,0)	0,20÷0,37 (2,0÷3,7)	0,37÷0,63 (3,7÷6,3)	0,63÷0,80 (6,3÷8,0)	0,80÷1,00 (8,0÷10,0)

Література

1. Минакер В. Е. Алгоритм оценки технических систем по частным параметрам [Электронный ресурс] / В. Е. Минакер // Матер. науч. техн. конф. “ТРИЗ-Саммит – 2006”, г. С.-Петербург, 13.10. – 14.10.2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.metodolog.ru/00820/00820.html.

2. Голіков В. А., Козьміних М. А., Онищенко О. А. Методологія наукових досліджень : навчальний посібник // В. А. Голіков, М. А. Козьміних, О. А. Онищенко. – Одеса : ОНМА, 2014. – 163 с.

Чернова В. В.
викладач
Одесский национальный экономический университет (Украина)

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА В СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА

Ряд внешних предпосылок, таких как нестабильность рыночной среды, обострение конкуренции на национальном и мировом рынках, интеграция экономической жизни и т.д. определил потребность бизнеса в системах управления, которые могут обеспечить гибкость и надежность функционирования предприятия и изменяют технологию принятия управленческих решений. Одним из направлений развития менеджмента в таком ключе является стоимостно-ориентированная концепция (Value Based Management), изучение которой позволяет говорить о значительных резервах ее совершенствования, особенно в области внедрения и применения на практике.

Построение стоимостно-ориентированной системы управления включает в себя следующие этапы: диагностика, проектирование и внедрение. Основная задача, которая ставится на этапе диагностики — это определение и исследование факторов, которые влияют на стоимость, их ранжирование и оценка степени влияния. Этап проектирования, в свою очередь, состоит из трех этапов: первый этап – формирование основных принципов концепции контроллинга как объединения понимания и трактовки информационных потоков с элементами планирования, учета, контроля и анализа, второй этап-разработка методологии, который включает в себя, в частности, выбор показателей стоимости и третий – построение комплексной модели стоимости компании и ее тестирование. Этап внедрения предполагает комплекс мер по имплементации разработанной методологии в деятельность предприятия.

На этапе проектирования особое внимание должно быть уделено формированию основных принципов концепции контроллинга, основных правил, которые определяются параметрами функционирования системы управления и важнейшими требованиями, соблюдение которых призвано обеспечить эффективность управления [1, с.104]. Условно их можно поделить на три группы:

1. Принципы результатов – определяют, что является результатом на каждом из уровней управления, шкалу их оптимальности;
2. Принципы процессов – определяют характер и содержание деятельности, трактовку информационных потоков о внешних и внутренних бизнес-процессах;
3. Принципы координации – определяют взаимодействие как между общими целями и задачами, так и внутри них.

Понимание принципов формирования концепции контроллинга в стоимостно-ориентированной модели менеджмента позволит заложить теоретическую основу для будущей системы, сфокусироваться на главном и избежать ошибок при дальнейшем внедрении в практическую деятельность.

Литература

1. Лавров А. Ю., Рыбакова О. И. История менеджмента. Учеб. пособие. – Чита : ЧитГУ, 2015. – 225 с.

Садюк А. В.
аспірант
Державний економіко-технологічний університет транспорту (Україна)

ДЕЯКІ ПРИНЦИПИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ПОТЕНЦІЙНО КОНКУРЕНТНИХ СЕКТОРАХ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Реформування залізничного транспорту України та стратегічне прагнення України щодо інтеграції у європейське співтовариство потребує визначення принципів лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах залізничного транспорту. Аналіз наукових публікацій присвячених питанням ціноутворення на підприємствах залізничного транспорту свідчить, що питання визначення принципів лібералізацію ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту залишилося поза увагою, тому в зв'язку з цим видається актуальним розгляд питання щодо визначення деяких принципів лібералізацію ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту.

Говорячи про лібералізацію ціноутворення на будь-яких підприємствах, слід говорити про те, як змінюється втручання (регулювання) держави на процес ціноутворення [1]. Зміна форм втручання полягає в тому, що відбувається зміна концепцій регулювання.

Для визначення принципів лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничного транспорту потрібно враховувати досвід сучасного регулювання, тобто те, яким чином змінюється регулювання та його сучасний стан в світі загалом.

За результатами проведених нами досліджень з врахуванням принципів Мандельберна [2] та концепції «розумного» регулювання сформулюємо деякі принципи лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничного транспорту:

1. Принцип стимулювання ефективності та самоокупності полягає в тому, що економічні агенти повинні мати стимули щодо ефективної своєї діяльності, тобто їх права власності мають бути специфіковані та захищені, що означає існування можливості надати, створити та закріпити для економічного агента такі стимули.

2. Принцип необхідності, який полягає в тому, що перш ніж впроваджувати будь-які дії, потрібно, щоб усі зацікавлені особи оцінили, чи є необхідність впровадження змін, які хочуть здійснити.

3. Принцип прозорості полягає в тому, що метою регулювання повинно бути досягнення більшої якості регулювання.

4. Принцип публічності, який полягає в тому, що всі процеси щодо лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничного транспорту повинні проходити публічно, всі зацікавлені особи щодо таких процесів повинні мати доступ до їх обговорення та впливу через своїх представників.

5. Принцип обґрунтованості витрат полягає в тому, що витрати суб'єктів регулювання повинні бути обґрунтованими.

6. Принцип відповідальності полягає в тому, що органи, які відповідальні за регулювання, повинні розглядати питання застосовності регулювання.

7. Принцип системності передбачає комплексний, системний підхід до здійснення лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничного транспорту.

8. Принцип диверсифікації перевезень та гнучкості полягає в тому, що при лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту потрібно диверсифікувати структуру своїх перевезень та створювати всі умови для того, щоб конкурувати з автомобільним транспортом, особливо на середніх та далеких відстанях, а тарифній політиці бути гнучкою щодо змін макроекономічних факторів.

9. Принцип доступності полягає в тому, що правила, за якими відбувається лібералізація ціноутворення, повинні бути доступними та зрозумілими не тільки для тих, хто здійснює цей процес, а і для тих, на кого вони орієнтовані.

10. Принцип відмови від перехресного субсидування з одночасним дотриманням балансу між перевагами, які забезпечуються та обмеженнями, які виникають при цьому полягає у тому, що потрібно відмовитись від перехресного субсидування на залізничному транспорті.

Ми коротко представили деякі принципи лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту. В подальших дослідженнях будуть представлені інші принципи лібералізації ціноутворення.

Література

1. Колесникова Н. Сутність і зміст лібералізації ціноутворення у потенціно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту / Н. Колесникова, А. Садюк // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. – 2015. – Вип. 34. – С. 121-131.

2. Mandelkern Group Report. Final Report, Brussels, 13 November. 2001. [Electronic resourse]. — Acces mode : URL : http://ec.europa.eu/smart-regulation/better_regulation/documents/mandelkern_report.pdf (date of access: 17.02.2016).

Фіалковська А. А.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

КОНЦЕПЦІЯ ЕКОНОМІЧНО ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

У сучасних економічних умовах, що характеризуються високим рівнем нестабільності зовнішнього середовища, концепція управління вартістю підприємства стає актуальною. Ця концепція дає змогу відмовитися від неефективних бухгалтерських критеріїв оцінки ефективності функціонування підприємства і приймати до уваги тільки один критерій, найбільш простий і зрозумілий для акціонерів та інвесторів – економічно додану вартість.

Аналіз зарубіжної практики управління показує, що в останні роки пріоритетною задачею керівників підприємств є забезпечення стабільного зростання вартості підприємства, що дозволяє власникам і інвесторам бути впевненими в успішній реалізації стратегії та створенні доданої вартості бізнесу. Якщо підприємство не в змозі генерувати достатній дохід протягом певного періоду часу, то його виживання в умовах ринку знаходиться під загрозою. Менеджери, зацікавлені в задоволенні інтересів вкладників, змушені регулювати витрати та економічну вартість підприємства хоча б для забезпечення мінімального рівня рентабельності. Все вище зазначене підтверджує необхідність поліпшення існуючої ситуації та створення підприємством доданої вартості, на відміну від маніпуляції фінансовими даними з метою отримання вигоди в короткостроковій перспективі.

У зв’язку з тим, що досягнення створення вартості залежить від ефективності використання ресурсів, що задіяні у бізнесі, економічно додана вартість повинна аналізуватися у взаємозв'язку з показниками кількісної та якісної оцінки факторів вартості.

Економічна додана вартість (Economic Value Added – EVA) – це показник фінансово-економічного стану підприємства, який являє собою потужний бізнес-інструмент, що,при правильному використанні, дозволяє покращити результативність діяльності підприємства та досягти більш високого рівня прибутку для акціонерів. EVA – це не просто ще один показник ефективності. Концепція економічно доданої вартості може виступати основною частиною комплексної системи фінансового управління з децентралізованим процесом прийняття рішень. Таким чином, використання концепції EVA потребує всебічних змін в управлінні, що в свою чергу забезпечить зростання вартості підприємства [1, с.3].

Економічно додана вартість являє собою різницю між чистим операційним прибутком після сплати податків (NOPAT) та витратами на капітал. Цей показник може бути розрахований за наступною формулою [2, с. 95]:

$$EVA = NOPAT - WACC\% * IC,$$

де NOPAT – чистий операційний прибуток після сплати податків,

WACC% – середньозважена вартість капіталу;

IC – загальна вартість інвестованого в бізнес капіталу.

Причина виокремлення такого показнику полягає в наступному: власний капітал, що розглядається як позиковий капітал, має певну вартість. На відміну від вартості позикового капіталу, що визначається за рахунок обліку прибутку та витрат, власний капітал представлений винагородою інвесторам та його облік здійснюється в інший спосіб [3, с.152].

Має місце позитивний взаємозв'язок між EVA і фінансовими показниками (такими, як ROA і ROE). Результати наукових досліджень доводять високу якість інформаційного наповнення показника EVA щодо здатності створювати багатство акціонерів на відміну від традиційних показників ефективності [4, с.61]. Незважаючи на переваги використання концепції EVA, цей показник має певні обмеження [5, с.6]:

1. Відмінності в розмірах. EVA не враховує відмінності в розмірах між підприємствами. Велике підприємство, як правило, має більш високу EVA по відношенню до більш малого. 2. Фінансова орієнтація. При обчисленні EVA менеджери спираються на методи фінансового обліку доходів і витрат. У разі необхідності менеджери можуть маніпулювати їх значеннями шляхом зміни процесів прийняття рішень. 3. Короткострокова орієнтація. Концепція EVA приділяє надмірну увагу необхідності отримання негайних результатів; таким чином, він стимулює менеджерів до інвестування в інноваційний продукт чи технології.

Таким чином, EVA може служити важливим показником створення вартості та може використовуватися, щоб допомогти узгодити управлінські рішення з інтересами підприємства; проте, показник економічно доданої вартості є лише однією частиною методології оцінки ефективності господарювання і його необхідно використовувати в поєднанні зі збалансованим набором індикаторів, які дають повне уявлення про результативність діяльності підприємства.

Література

1. Morard B. Developing a practical model for calculating the economic value added / B. Morard, F.-O. Balu // Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research. – 2009. –Vol. 43, no. 3. – P. 1-16.
2. Ilic M. Economic value added as a modern performance indicator / M. Ilic //Perspectives of Innovations, Economics & Business.– 2010. – Vol. 6, no. 3. – P. 94 - 97.
3. ŞUŞU Ş. The economic added value – major criterion on analyzing the financial performances on the level of high developed companies / Ş.ŞUŞU // USV Annals of Economics & Public Administration. – 2013. –Vol. 13, no. 1. –P. 149-156.
4. Chmelikova G. Economic Value Added versus Traditional Performance Metrics in the Czech Food-Processing Sector / G. Chmelikova // International Food and Agribusiness Management Review. – 2008. –Vol. 11, no. 4. – P. 49-65.
5. BrewerPeter C. Economic Value Added (EVA): Its Usesand Limitations / Peter C. Brewer, G. Chandra // SAM Advanced Management Journal. – 1999. – Vol. 64, no. 2. – P. 4-11.

Чижов В. А.
аспірант
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана (Україна)

ОКРЕМІ ПІДХОДИ ДО КРИЗИС-МЕНЕДЖМЕНТУ ІТ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

Поява і поширення поняття кризис-менеджменту в Україні та за кордоном обумовлена виникненням низки проблем функціонування економічних та господарських систем. Однак однозначного його трактування в роботах як закордонних, так і вітчизняних економістів немає. Не дивлячись на значну кількість публікацій з даної тематики, в українському науково-економічному середовищі немає єдиного розуміння цього терміна.

Термін антикризове управління притаманне більшості науково-навчальної літератури, то кризис-менеджмент – поняття, що вживається в контексті практичного застосування у вирішенні та подоланні кризи будь-якого роду сучасної бізнес структури. В пошуках компромісу, ці два поняття подекуди використовуються як синоніми (такий підхід також має право на існування, адже у перекладі українською мовою crisis management – антикризове управління).

Розглядаючи напрямки антикризового управління, вітчизняна навчальна та наукова література в основному зосереджується на моніторингу фінансової діяльності підприємства – фінансовим результатам господарської діяльності, майновому стану, показнику ліквідності, фінансовій стійкості та платоспроможності, діловій активності, рентабельності. Однак за специфікою своєї діяльності, підприємство сфери ІТ відрізняється від класичних виробничих структур, відповідно, вимагає інших підходів до управління кризовими процесами, що в першу чергу полягає у забезпеченні безперебійності всіх бізнес-процесів. В цілому, варто відмітити, що чим більше використовуються в бізнесі інформаційні технології, тим серйозніше він потребує забезпечення безперебійності процесів. Окрім ІТ підприємств, це також стосується кредитно-фінансових, телекомунікаційних, енергетичних компаній, ритейлерів і багатьох державних структур, яким критично важлива безперервність ділової активності [1].

Треба відзначити, що в західній практиці кризис-менеджменту вивчення підходів до розробки BCP виділяється в окрему дисципліну. Відповідно до визначення Інституту SANS, Business Continuity належить до діяльності, необхідної для підтримки життєздатності та функціонування підприємства в період зміни або призупинення нормального функціонування [2].

Згідно зі словником Business Continuity Institute план безперервної діяльності – це набір процедур та інформації, що розроблені, зібрані та збережені з метою швидкого застосування у випадку надзвичайної події чи катастрофи [3].

На даний час існує більше десятка різних стандартів і специфікацій, що детально регламентують процедури планування та підтримки безперервності

бізнесу. Крім того, на ринку представлений досить широкий спектр програмного забезпечення для автоматизації процесів, планування і управління безперервністю бізнесу. Однак, як і будь-який допоміжний інструмент управління бізнесом, він має враховувати специфіку та середовище функціонування бізнесу.

Наприклад для IT сфери криза – є переломним моментом, що веде до оновлення, спонукає до прийняття інноваційних рішень. Гострота кризи повністю залежить від правильно чи неправильно прийнятих управлінських рішень. За наявності професійно та адекватно розробленого плану безперервності діяльності, негативні наслідки кризи можуть бути зведені до мінімуму. Розробці плану передує етап аналізу компанії з точки зору схильності до ризику.

Для українських компаній IT галузі нами пропонується попереднє вивчення та аналіз 6 критичних елементів забезпечення стабільності ведення бізнесу та їх найбільш чутливих точок:

Персонал: залежність від одного співробітника, проблема наявності належних кадрів на ринку праці; складнощі із наймом нового персоналу; переманювання персоналу клієнтом; сформованість корпоративної культури; лояльність персоналу; плинність кадрів.

Процеси: рівень складності процесів; рівень забюрократизованості процесів; рівень сформованості процесів; інфраструктура.

Структура: рівень диверсифікації ризиків економіко-географічного розташування; рівень стабільності економіко-правового середовища країни-розташування; конфлікт серед акціонерів/власників; ризики реалізації продукту (для продуктової компанії); форс-мажор.

Клієнт: ризик втрати клієнта; складнощі з пошуком клієнтів; незадоволення клієнта якістю продукту/послуги; географія розміщення клієнтів; ризик кризи в індустрії клієнта; незадоволення клієнта плинністю кадрів.

Стратегія: неефективна/ризикована бізнес модель; рівень географічної диверсифікації, рівень концентрації клієнтів.

Фінанси: вартість персоналу та додаткові витрати через плинність персоналу; розподіл прибутку; вартість грошей; маржинальність; розмір прибутку; ліквідність; стадія розробки продукту; рівень залежності від клієнта.

Література

1. Обеспечение непрерывности бизнес-процессов и управление кризисными ситуациями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kp.ru/ guide/drp-bcm-i-bcp.html

2. Introduction to Business Continuity Planning SANS Institute Info Sec Reading Room [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.sans.org/reading-room/whitepapers/ recovery/introduction-business-continuity-planning-559

3. General Business Continuity Terms" Business Continuity Institute Glossary. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.thebci.org/frametrial.html (28 Sep. 2001)

Борисяк О. В.
здобувач
Тернопільський національний економічний університет (Україна)

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Динамічний науково-технічний розвиток, який спостерігаємо в останні десятиліття, став основою для процесів глобалізації в економіці. Формування конкурентного бізнес-середовища, а також обмеженість природних ресурсів і необхідність застосування методів оптимізації витрат – це сучасні виклики для менеджерів усіх рівнів управління підприємств. За таких умов пошук і розробка нових технологій управління має стати для них головним завданням.

Варто врахувати те, що основою інноваційного розвитку є знання, а людина розглядається як головний їхній творець і перетворювач. Як наслідок зростає необхідність удосконалення системи управління персоналом на підприємствах, зокрема застосування технологій, спрямованих на розкриття потенціалу працівників, формування бази талантів.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови поняття технологія – це сукупність знань, відомостей про послідовність окремих виробничих операцій у процесі виробництва чого-небудь; сукупність способів обробки чи переробки матеріалів, інформації, виготовлення виробів, проведення різних виробничих операцій, надання послуг [1, с.1448].

В. Жежуха пропонує під технологією управління персоналом розуміти послідовність певних етапів впливу керівної підсистеми на керовану, що передбачає деталізацію завдань кожного етапу та його ресурсне забезпечення для досягнення поставлених цілей і виконання завдань у сфері управління персоналом [2]. Л. Іванкіна, С. Негруль це поняття тлумачать як сукупність прийомів, способів, форм і методів впливу на персонал у процесі його найму, використання, розвитку і звільнення з метою отримання найкращих кінцевих результатів трудової діяльності [3]. Загалом у науковій літературі категорія технологія управління персоналом розглядається у двох контекстах: удосконалення системи управління на підприємстві загалом і системи управління персоналом зокрема.

Ефективність функціонування системи управління персоналом у межах підприємства визначається рівнем гармонійної співпраці всіх її суб'єктів: менеджерів різних рівнів управління і працівників. Сьогодні підприємство розглядається як відкрита соціально-економічна система. Відповідно до цього система управління персоналом – це відкрита підсистема підприємства, а, отже, зазначає впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Це обумовлює у такій підсистемі формування такого широкого спектру функцій як стратегічне управління персоналом, планування персоналу, пошук і підбір працівників, розміщення працівників, оцінка умов праці і показників ефективності праці, навчання і розвиток працівників, управління кар'єрою, мотивація працівників, звільнення працівників та ін.

Кожна з функцій управління персоналом буде вважатись дієвою за умов застосування інноваційно орієнтованих технологій. Сьогодні менеджери на підприємствах для реалізації завдань з управління персоналом використовують у роботі такі технології:

– стратегічне управління персоналом – збалансована система показників, автоматизована інформаційна система управління персоналом, реінжиніринг, управління талантами;

– планування персоналу – бенчмаркінг, внутрішній маркетинг;

– пошук і підбір персоналу – класичний підбір (рекрутинг), полювання за головами (хедхантінг), поверхневий підбір (скрінінг), тимчасовий персонал, виконавчий пошук, лізинг персоналу, аутсорсинг, аутстаффінг;

– навчання і розвиток персоналу – коучинг, наставництво, менторство;

– оцінка персоналу – таємний клієнт, центр оцінки (ассейсмент центр);

– звільнення персоналу – аутплейсмент та ін.

Резюмуючи вищесказане, вважаємо, що в системі управління персоналом підприємств застосовується широкий спектр таких технологій, які спрямовані на удосконалення управління персоналом як бізнес-процесу у стратегії розвитку підприємства, а також на удосконалення окремих напрямів діяльності у стратегічному управлінні персоналом.

У свою чергу сучасні підприємства функціонують в умовах невизначеності, які обумовлені частими соціально-економічними і політичними змінами, а також обмеженістю запасів природних ресурсів. Це змушує менеджерів здійснювати планування діяльності підприємств за принципом ощадливості.

Вважаємо, що у рамках управління підприємством слід здійснити реінжиніринг системи управління персоналом, надання їй нових якісних і кількісних характеристик, в основу якого покласти принцип раціонального використання наявних людських ресурсів і побудови гармонійних відносин. Як наслідок впровадження технологій управління персоналом на підприємствах слід здійснювати на засадах оптимізації.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь : ВТФ “Перун”, 2007. – 1736 с.

2. Жежуха В. Й. Формування технології управління персоналом у контексті економічного розвитку підприємств [Електронний ресурс] / В. Й. Жежуха. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2013-kachestvo-economichnogo-rozvitku/8_zhezhuha.htm.

3. Иванкина Л. И. Управление персоналом : учебное пособие [Электронный ресурс] / Л. И. Иванкина, С. В. Негруль. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2009. – 189 с. – Режим доступа : tpu.ru/f/2048/upr_pers.doc.

Ковтун В. П.
здобувач
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана» (Україна)

ПРОБЛЕМНЕ ПОЛЕ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання одним з основних та найбільш значущих ризиків, що безпосередньо впливає на ефективне функціонування та рівень капіталізації підприємств, є репутаційний ризик, поява якого обумовлена активним впливом на діяльність підприємств різних груп стейкхолдерів. На наш погляд, репутаційний ризик – це ризик зниження довіри зацікавлених сторін, що посилюється при виявленні порушень, які, за очікуваннями сторін, відобразяться на їх економічних інтересах.

З метою подальшого аналізу найбільш важливих аспектів розвитку українських підприємств, узагальнимо та сформуємо проблемне поле наявних репутаційних ризикоутворюючих факторів. При цьому будемо враховувати п’ять комплексних системних складових репутації підприємства, виокремлених за методикою журналу «Експерт»: етика у відносинах із зовнішніми партнерами; етика у відносинах з внутрішніми партнерами (корпоративне управління); ефективність менеджменту; якість продукції (послуг); репутація топ-менеджерів [1]. Дане проблемне поле представлене в табл.

Таблиця

Проблемне поле управління репутаційними ризиками українських підприємств

№	Аспект	Проблема	Репутаційні ризикоутворюючі фактори
1	Етика у відносинах із зовнішніми партнерами	Агресивна податкова політика зі сторони фіскальних структур; недобросовісна конкуренці; закритість бізнесу	Невиконання підприємством договірних зобов’язань; неефективна взаємодія із ЗМІ; неетична/протиправна поведінка конкурентів; неетична/протиправна поведінка акціонерів; інформаційна закритість; відсутність або недостатній рівень довіри до підприємства зі сторони представників влади; відсутність або недостатній рівень довіри до підприємства зі сторони представників населення
2	Етика у відносинах з внутрішніми партнерами (корпоративне управління)	Відсутність принципів корпоративного управління в діяльності підприємства	Неетична поведінка підприємства (його працівників); нездатність підприємства залучати та утримувати персонал; відсутність або невиконання Кодексу корпоративної поведінки; низький рівень корпоративної культури; низький рівень соціальної відповідальності перед співробітниками

Продовження табл.

№	Аспект	Проблема	Репутаційні ризикоутворюючі фактори
3	Ефективність менеджменту	Нездатність в умовах жорсткої цінової конкуренції дотримуватись всіх вимог; неефективні методи управління підприємством	Звинувачення підприємства в небезпечності процесу виробництва зі сторони зацікавлених аудиторій (мешканців, владних або контролюючих органів тощо); надзвичайна подія, що порушує виробничий процес; неефективна стратегія та нестійкий фінансовий стан підприємства
4	Якість продукції (послуг)	Погіршення якості продукції (послуг) внаслідок підвищення закупівельних цін у постачальників	Звернення до підприємства щодо низької якості або небезпечності її продукції зі сторони зацікавлених аудиторій
5	Репутація топ-менеджерів	Не в повному обсязі враховується значущість даного аспекту керівниками підприємств	Ділові якості, кваліфікації та імідж керівника не направлені на створення, підтримку та посилення репутації підприємства

Рівень репутаційних ризиків залежить від напрямку діяльності підприємства та супутніх факторів: від тривалості ведення бізнесу, від стану виробництва та якості менеджменту, від інноваційної активності та становища на ринку, від соціальної позиції та орієнтованості на стратегічний розвиток та ін.[2]. На сьогодні, в структурі вартості підприємств, питома вага нематеріальних активів складає близько 70-80%. Тому виявлення ризикоутворюючих факторів репутації, які впливають на діяльність підприємств та формування проблемного поля наявних репутаційних ризикоутворюючих факторів не викликає жодних сумнівів та має враховуватись при виборі безпечної та ефективної стратегії підприємства.

Формування і корекція репутації в складі нематеріальних активів підприємства в ідеалі має виглядати як постійний, планомірний процес управління репутацією і репутаційними ризиками (репутаційний менеджмент), що передбачає оцінку репутації і пов'язаних з нею ризиків, а також визначення стратегії ефективної роботи з репутаційними ризиками [3]. Планове управління репутацією дає передбачуваний і суттєвий ефект, тому що дозволяє оптимізувати ризики ділової репутації при одночасному вирішенні більш масштабних завдань.

Література

1. Репутация предприятия. Повышаем уровень капитализации // Эксперт. – Урал. – 2011. – № 45, 47. – С. 51- 69.

2. Заман Ариф. Репутационный риск : управление в целях создания стоимости / Ариф Заман: Пер. с англ. - М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 395 с.

3. Ковтун В. П. Систематизація основних методів та підходів до управління репутаційними ризиками підприємства / В. П. Ковтун // Стратегія економічного розвитку України. Зб. наук. праць. Вип. 37. – К. : КНЕУ, 2015. – С. 175-182.

Шелест О. В.
здобувач
Одеський національний економічний університет (Україна)

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Антикризове управління характеризується специфічними технологічними схемами управління. Специфіка об'єкту управління відображає і специфіку технології його здійснення. Тут істотний вплив можуть чинити фактори дефіциту часу, зниження рівня керованості, конфліктності інтересів, високого ступеня невизначеності та ризику, складного переплетення проблем, тиску зовнішнього середовища, зниження конкурентоспроможності, порушення балансу влади тощо.

Інтенсивність впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, що можуть призвести до виникнення кризових явищ на підприємстві, обумовлює необхідність запровадження системи антикризового фінансового управління.

Антикризове управління – специфічна діяльність, що полягає в упередженні настання кризи, що передбачає аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків і використання факторів для наступного розвитку [1, с.15].

Генеральною (стратегічною) метою антикризового управління є найбільш раннє виявлення ознак кризових явищ і кризового стану (підсистема моніторингу і діагностики), розробка і реалізація ефективних заходів по їх подоланню (підсистема санації) створення передумов для недопущення їх виникнення і повторення в майбутньому (підсистема профілактики).

Різноманіття криз та відповідних засобів управління ними отримує прояв у системі і процесах управління (алгоритмах розробки управлінських рішень) і особливо в механізмі управління. Особливе місце в системі антикризового управління посідають заходи фінансово-економічного характеру, тобто проведення фінансової санації.

Мета фінансової санації полягає у покритті поточних збитків та усуненні причин їхнього виникнення, поновленні або збереженні ліквідності та платоспроможності підприємств, скороченні всіх видів заборгованості, поліпшенні структури оборотного капіталу та формуванні фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру [2, с.362].

Основні критерії ефективності санації такі: ліквідність та платоспроможність; прибутковість операційної діяльності; додаткова вартість, створена в результаті санації; конкурентні переваги та стабілізація позиції на ринку; відновлення бізнес-репутації боржника.

Класична модель фінансової санації являє собою послідовність наступних етапів [3, с.245]:

1. Аналіз причин виникнення кризової ситуації.

2. Прийняття рішення на основі результатів аналізу щодо ліквідації підприємства чи його санації.

3. Визначення стратегічних цілей санації.

4. Формування програми санації з виходом на проект санації, тобто формування санаційних заходів.

5. Розробка плану санації.

6. Реалізація плану санації, координація дій всіх учасників санаційного процесу, нагляд контроль за виконанням плану з боку зацікавлених осіб (комітет кредиторів, інвестор, господарський суд).

На нашу думку, класична модель санації по суті є структурно-логічною схемою, яка відображає послідовність певних рішень і дій, здійснюваних учасниками для досягнення узгодженої мети – відновлення платоспроможності підприємства і повернення боргів.

Згідно класичної моделі прийняття рішення щодо санації чи ліквідації здійснюється на основі виявлення причин кризової ситуації. Однак, виявлення факторів кризи не зможе дати обґрунтовану відповідь про здатність підприємства відновити платоспроможність. Для прийняття рішення щодо доцільності проведення санації необхідно здійснити глибокий аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства і визначити глибину фінансової кризи і так звану санаційну спроможність підприємства. Саме визначення санаційної спроможності має стати критерієм прийняття рішення про санацію.

Таким чином, побудова структури і розробка інструментарію фінансового механізму санації підприємства має активізувати проведення санації для українських підприємств-боржників. Необхідність дослідження саме фінансового механізму санації пояснюється тим, що по-перше, критерії прийняття рішення щодо доцільності проведення санації і критерії успіху санації визначаються фінансовими показниками. Так, успіх санації залежить від ефективної побудови фінансових відносин між зацікавленими особами (боржником, кредиторами, органами влади, власниками, інвесторами) і, як правило, зумовлюється наявністю додаткових фінансових вливань, які з’являються від продажу частини майна боржника, чи від грошових надходжень у вигляді інвестицій або кредитів.

Література

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / В. О. Василенко. – К., 2003. – 504 с.

2. Стегней М. І. Фінансова санація та комплексна оцінка фінансового стану суб’єктів господарювання / М. І. Стегней, Г. Г. Білак, І. В. Лінтур // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 7. – С. 359-368.

3. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств. навч. посіб. / О. О. Непочатенко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.

6. МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Янковий О. Г.
д.е.н., професор
Одеський національний економічний університет,
Кузнецов Е. А.
д.е.н., професор
Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова (Україна)

ОЦІНКА УПРАВЛІНСЬКОГО ЕФЕКТУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Вплив якості менеджменту на результати господарської діяльності виробничих суб'єктів на мезорівні економіки України, зазвичай, не піддається безпосередньому вимірюванню. Тому величина цього впливу часто розглядається як синергетичний ефект взаємодії різноманітних соціально-економічних чинників, що його обумовлюють, і знаходяться в сфері компетенції управлінського персоналу регіону, області. Слідуючи методиці, розробленої в роботі [1], оцінимо управлінський ефект на рівні вінницького регіону, користуючись наступними статистичними даними (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка важливіших показників виробництва і населення Вінницької області за 2010-2013 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013
Валовий регіональний продукт у діючих цінах, млн. грн.	23589	29099	33024	36191
Населення, тис. осіб	1650,6	1637,7	1634,2	1627
Частка економічно активного населення	0,46722	0,47005	0,47020	0,47265
Частка зайнятого населення в економічно активному населенні	0,90029	0,90764	0,91242	0,91625
Виробіток ВРП на 1 особу зайнятого населення, тис. грн.	33,975	41,647	47,103	51,364

Складено авторами на основі [2, с. 60, 402, 403]

У якості інструменту оцінки управлінського ефекту застосуємо індексну модель $ВРП = Н \times (А/Н) \times (З/А) \times (ВРП/З)$, в якій *ВРП* – валовий регіональний продукт; *Н* – чисельність населення; А – чисельність економічно активного населення; *З* – чисельність зайнятого населення.

Для індексної моделі виконується основна умова: ліва її частина дорівнює правій частині. Отже, валовий регіональний продукт досліджуваної області залежить від чотирьох агрегованих факторів: чисельності населення *Н*, частки економічно активного населення в усьому населенні *А/Н*, частки зайнятого населення в економічно активному населенні *З/А*, продуктивності праці зайнятого населення *ВРП/З*.

Перший чинник *Н* є об'ємним, екстенсивним, що характеризує людські ресурси регіону. Другий (*А/Н*) і третій (*З/А*) фактори – структурні, які

відображають соціально-економічні умови господарської діяльності на Вінниччині. Четвертий чинник (*ВРП/З*) – якісний, інтенсивний, що характеризує ефективність використання зайнятого населення області.

Згідно методиці [1] задля оцінки управлінського (синергетичного) ефекту використаємо індексний метод виявлення ізольованого впливу факторів на зміну результативної ознаки *ВРП* (табл. 2).

Таблиця 2

Ланцюгові абсолютні та відносні прирости *ВРП* (загальний та за окремими чинниками) Вінницької області за 2011-2013 рр.

Показники	2011	2012	2013
Абсолютний приріст *ВРП*, млн. грн.	5510	3925	3167
Відносний приріст, %	23,358	13,488	9,590
Абсолютний приріст *ВРП* за рахунок зміни чисельності населення, млн. грн.	-184,3561	-62,1887	-145,498
Відносний приріст, %	-0,782	-0,214	-0,441
Абсолютний приріст *ВРП* за рахунок зміни частки економічно активного населення в усьому населенні, млн. грн.	142,6485	9,2876	172,0425
Відносний приріст, %	0,605	0,032	0,521
Абсолютний приріст *ВРП* за рахунок зміни частки зайнятого населення в економічно активному населенні, млн. грн.	192,6631	153,1532	138,9659
Відносний приріст, %	11,672	9,352	8,504
Абсолютний приріст *ВРП* за рахунок зміни продуктивності праці зайнятого населення, млн. грн.	5326,752	3811,953	2987,226
Відносний приріст *ВРП*, %	22,582	13,100	9,046
Абсолютний синергетичний ефект, млн. грн.	32,2927	12,7955	14,2632
Відносний синергетичний ефект, %	0,088	0,012	0,017

Складено авторами

Аналіз даних табл. 2 показує, що на річну величину абсолютного приросту *ВРП* позитивно вплинули три основні чинники – зростання частки економічно активного населення в усьому населенні; підвищення питомої ваги зайнятого населення в економічно активному населенні; ріст продуктивності праці зайнятого населення області (максимальний вплив). Окрім того, хоч і невеликий, але теж позитивний вплив спостерігався з боку управлінської праці, що втілився у синергетичному ефекті (останні два рядки табл. 2).

Щодо чисельності населення Вінницької області, то вона на протязі досліджуваного періоду постійно зменшувалась, що негативно вплинуло на зміну річного *ВРП.*

Література

1. Янковий О. Г. Оцінка синергетичного ефекту виробничо-фінансових систем на основі детермінованих моделей / Янковий О. Г., Мельник Н. В., Янковий В. О. // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – 2014. – № 1 (72). – С . 189-199.

2. Статистичний щорічник Вінничини за 2013 рік / За ред. С. Н. Ігнатова. – Державна служба статистики України. – Вінниця, 2014. – 620 с.

Кулинич О. І.
д.е.н, професор,
Кулинич Р. О.
д.е.н, професор
Хмельницький університет управління та права (України)

СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ ТА РАЙОННОМУ РІВНІ

Метод статистичних рівнянь залежностей дістав широке міжнародне визнання, оскільки має істотну перевагу – вирішує обернену економічну чи технічну задачу та застосовується поряд з математичним методом кореляційно-регресійного аналізу для вивчення взаємозв'язків у нечисленних та численних сукупностях, а також при наявності кореляційної чи функціональної залежності [1-4].

Основні функції даного методу відрізняють його від методу кореляційно-регресійного аналізу отриманням таких аналітичних можливостей [3]: 1) розмежування стійкої і нестійкої залежності; 2) визначення частки впливу чинникових ознак, які мають вплив на розвиток економічного явища; 3) побудови графіків одночинникової та множинної залежності; 4) отримання прямої характеристики зміни результативної ознаки при зменшенні або збільшенні чинника (чинників) на одиницю чи будь-яку величину всіма видами і формами рівнянь залежностей; 5) встановлення рівнів чинників та розміру їх зміни для забезпечення зростання (зменшення) результативної ознаки на одиницю чи будь-яку величину (обернена задача); 6) визначення сукупного впливу на результативну ознаку зміни кожного з чинників на одиницю чи будь-яку величину (планову, нормативну або прогнозовану); 7) оцінювання ступеня інтенсивності використання чинників для формування середньої величини результативної ознаки у варіаційних рядах та в рядах динаміки.

Розглянемо методологічні засади використання методу статистичних рівнянь залежностей для обґрунтування програм регіонального розвитку на основі кількісної оцінки взаємозв'язку відносних показників інтенсивності соціально-економічного розвитку регіонів (районів) України.

Експериментальне підтвердження можливості здійснення такого обґрунтування проведено на основі фактичних даних Хмельницької області за 2013-2015 рр. Завданням дослідження є визначення необхідної зміни рівнів факторних ознак для забезпечення зростання обсягу надходжень до місцевих бюджетів областей наступному (поточному) 2016 р. у розмірі, наприклад, 7 % порівняно з фактичним виконанням цього показника у 2015 р. Відмітимо також, що застосування методу статистичних рівнянь залежностей забезпечено розробкою комп'ютерної програми [5].

Вихідною для розрахунків інформацією є річні дані про основні показники соціально-економічного розвитку регіону: y – "Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів з держбюджету),млн. грн."; x_1 – "Обсяг реалізованої промислової продукції у діючих цінах, млн. грн."; x_2 – "Обсяг обороту

роздрібної торгівлі (з урахуванням товарообороту як юридичних, так і фізичних осіб-підприємців) у діючих цінах, млн. грн."; x_3 – "Середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника, грн."; x_4 – "Середньомісячна заробітна плата одного штатного найманого працівника малих підприємств, грн."; x_5 – "Середньомісячна заробітна плата одного штатного найманого працівника середніх підприємств, грн."; x_6 – "Питома вага малих підприємств в обсягах реалізації продукції, %"; x_7 – "Навантаження безробітних осіб на 10 вільних робочих місць (вакансій), осіб".

Для розрахунку параметрів одночинникового лінійного прямого та оберненого взаємозв'язку між кожним чинником та результативним показником – обсягом надходжень до місцевих бюджетів у Хмельницькій області за 2013-2015 рр. використаємо формули одночинникових статистичних рівнянь лінійної залежності [3]:

а) прямої $y_x = y_{\min}\left(1 + bd_{\frac{x_i}{x_{\min}} - 1}\right)$, б) оберненої $y_x = y_{\min}\left(1 + bd_{1 - \frac{x_i}{x_{\max}}}\right)$.

Для оцінки стійкості зв'язку обчислимо також коефіцієнт стійкості за наступною формулою [1]:

$$K = 1 - \frac{\sum \left| d_y - bd_x \right|}{\sum d_y}.$$

Застосування комп'ютерного забезпечення методу статистичних рівнянь залежностей свідчить про те, що всі з вибраних для розрахунків чинників можуть бути відібрані для проведення достовірних аналітичних розрахунків (значення коефіцієнта стійкості зв'язку перевищують 0,7). Між результативною ознакою (обсягом надходжень до місцевих бюджетів області) та чинниками з номерами 1-6 відмічено прямий лінійний зв'язок, лише для чинника номер 7 відмічено обернену залежність.

Для вирішення оберненої задачі, визначимо різницю від одиниці коефіцієнта порівняння заданого, прогнозованого або нормативного значення результативної ознаки з його попереднім рівнем, досягнутим у 2015 р.:

$$d_{y_H} = \frac{y_н}{y_{2015}} - 1 = \frac{3031{,}952}{2833{,}6} - 1 = 0{,}07.$$

Розрахунок методом статистичних рівнянь залежностей оптимальних значень чинників регіонального розвитку для забезпечення процесу їх вирівнювання, з орієнтацією на досягнення заданого річного темпу приросту результативного показника на рівні 7% (d_{y_H}), передбачає встановлення оптимальних рівнів чинників за такими формулами:

а) при прямій залежності $x_{H_{2016}} = \left(\frac{d_{y_H}}{b_x} + 1\right) x_{2015}$;

б) при оберненій залежності $x_{H_{2016}} = \left(1 - \frac{d_{y_H}}{b_x}\right) x_{2015}$.

Наприклад, для чинника "Обсяг реалізованої промислової продукції у діючих цінах, млн. грн.,x_1" розрахункове значення для 2016 р. складе при прямій лінійній залежності:

$$x_{H_{2016}} = \left(1 - \frac{d_{y_H}}{b_x}\right) x_{2015}; \quad x_{H_{2016}} = \left(\frac{0{,}07}{0{,}5739} + 1\right) 26406{,}7 = 29627{,}6 \quad \text{млн.грн}.$$

Проведені розрахунки оптимальних значень чинників формування обсягу надходжень до місцевих бюджетів області у 2016 р. розмістимо в табл.

Таблиця

Розрахункові оптимальні значення чинників, що формують доходи місцевих бюджетів Хмельницької області в 2016 р.

Показник	Розрахункове оптимальне значення чинника	Необхідна зміна чинника для досягнення нормативної зміни надходжень до місцевих бюджетів області в 2016 р. (7 % до попереднього року) у порівнянні з попереднім 2015 р.	
		рівень приросту	у %
Обсяг реалізованої промислової продукції у діючих цінах, млн. грн.	29627,59	3220,89	12,2
Обсяг обороту роздрібної торгівлі у діючих цінах, млн. грн.	35531,99	4863,19	15,9
Середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника, грн.	3643,75	273,75	8,1
Середньомісячна заробітна плата одного штатного найманого працівника малих підприємств, грн.	2030,70	115,70	6,0
Середньомісячна заробітна плата одного штатного найманого працівника середніх підприємств, грн.	2958,20	148,20	5,3
Питома вага малих підприємств в обсягах реалізації продукції, %	27,20	0,20	0,8
Навантаження безробітних осіб на 10 вільних робочих місць, осіб	627,80	-22,20	-3,4

Література

1. Кулинич Е. И. Эконометрия [Текст] / Е. И. Кулинич. – М. : Финансы и статистика, 1999-2001. – 304 с.
2. Кулинич О. І. Економетрія [Текст] : навч. посіб. / О. І. Кулинич. – Хмельницький : Поділля, 2003. – 215 с.
3. Кулинич О. І. Теорія статистики [Текст] : підруч. / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – [7-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2015. – 239 с.
4. Кулинич Р. О. Прикладне застосування методу статистичних рівнянь залежностей [Електронний ресурс] Персональний сайт Кулинича Р. О. – URL : http:// www.kulynych.in.ua/ examples-of-application-msrz/ zastosuvanna-msrz.
5. Кулинич Р. О. Програмне забезпечення статистичних методів [Електронний ресурс] Персональний сайт Кулинича Р. О. – URL : http:// www.kulynych.in.ua/ software-statistical-methods

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

ECONOMETRIC MODELS EXPENSES OF EMPLOYEES HOUSEHOLDS

Research on household budgets appears to have a significant role in analysis of human life quality [1, p.27; 2, p.135]. Mentioned researches are a fundamental source of information in terms of expenditures, quantities of food consumption, incomings and multiple aspects of living in specific population groups [4, p.157; 5, p.48]. Household budgets researches allow us to acknowledge level and structure of expenditures on consumer goods, height of consumption in terms of basic food products and prices paid for specific products and services [3, p.40-41; 6, p.130]. They also provide various details concerning demographic and social structures.

The purpose of presented work is analysis of incomings and expenditures of Polish households. The main ground for mentioned analyses is were details coming from Household Budgets Researches performed between 2006 and 2014. For estimation purposes we mainly used classic smallest squares method. Mentioned method is being used for estimation and trend lines determination based on data sets shown as number pairs. The most common way of mentioned method is used in terms of liner regressions, never the less it also can be used to determine statistical parameters of nonlinear trend lines.

Performed studies confirmed the stating that main determination point of general expenses is amount of available incoming. Structure of expenses is primarily dependent on household type. Those conditions results from differentiated hierarchy of needs for specific household types. Analysis performed for this paperwork purposes how that expenses rise proportionally to incoming.

References:

1. Adamska M. Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna./M.Adamska// Difin, Warszawa. – 2008. - pp. 25-30.
2. Antonides G., Van Raaij F. Zachowanie konsumenta podręcznik akademicki. / G. Antonides, F. Van Raaij//Wyd. Naukowe PWN, Warszawa. – 2003. - pp.134-205.
3. Balicki A. Analiza rynku. /A. Balicki// Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania w Gdańsku, Gdańsk. – 2002. -pp. 34-50.
4. Begg D. Makroekonomia./ D. Begg// PWE, Warszawa. – 1992. -pp. 156-160.
5. Bywalec C. Ekonomika i finanse gospodarstw domowych./ C.Bywalec //PWN, Warszawa. – 2009. -pp. 47-70.
6. Bywalec C. Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny. / C.Bywalec //PWN, Warszawa. – 2010. -pp. 129-140.

Погорелова Т. В.
к.э.н., доцент
Одесский национальный экономический университет (Украина)

ТАКСОНОМИЧЕКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время в научной литературе предложено большое число разнообразных методик оценки эффективности предпринимательской деятельности, как правило, использующих различные частные признаки. Эти признаки, непосредственно наблюдаемые в реальных условиях, обычно лишь косвенно отражают сущность данного явления: эффективность предпринимательской деятельности может оцениваться через производственные, инвестиционные и финансовые результаты. Их многократное применение для описания эффективности предпринимательской деятельности не только не проявляет, а наоборот, часто вуалирует картину существующей действительности. В таких условиях возникает необходимость использования таксономического анализа, который позволяет компактно и содержательно охарактеризовать эффективность предпринимательской деятельности на основе обработки больших информационных массивов.

Теоретические основы таксономического анализа разрабатывались З. Хэльвигом, который предложил использовать таксономический показатель уровня развития, согласно которому изучаемые объекты упорядочиваются по расстоянию до некоторой искусственно сконструированной точки (эталона развития). Дальнейшее обоснование концепций таксономического анализа изложено в работах В. Плюты, А. Г. Янкового и др. [1-3].

В авторском исследовании таксономический показатель представляет собой синтетическую величину, образованную из семи признаков, характеризующих эффективность предпринимательской деятельности (см. табл.). Сформированная матрица исходных данных подлежит стандартизации на основе центрирования и нормирования. На основе качественного анализа вводится иерархия признаков с помощью коэффициентов, принимающих значения от 0 до 1 (см. табл.).

Поскольку важной теоретической предпосылкой построения таксономического показателя выступает дифференциация признаков исходной матрицы, все факторы–симптомы делятся на стимуляторы и дестимуляторы в зависимости от влияния каждого из них на итоговый показатель. Признаки, оказывающие положительное влияние на предпринимательскую деятельность, относятся к стимуляторам, а тормозящее влияние – дестимуляторам (см. табл.). Благодаря такому делению признаков можно рассчитать по правилам аналитической геометрии расстояние между факторами–симптомами и эталоном (точкой полюса). Таксономическое расстояние позволяет определить положение каждой точки относительно остальных и, следовательно, определить место этой точки во всей совокупности, что делает возможным упорядочение и классификацию предприятий по уровню эффективности.

Таблица

Факторы–симптомы эффективности предпринимательской деятельности

Показатель	Статистический вес	Стимулятор (+), дестимулятор (-)
1. Эффективность всех ресурсов предприятия	1	+
2. Эффективность труда персонала	0,7	+
3. Эффективность капитала	0,7	+
4. Эффективность активов	1	+
5. Эффективность отдельных операций	0,5	+
6. Рентабельность доходов	1	+
7. Рентабельность расходов	1	-

Основополагающим моментом при расчете таксономического расстояния выступает задание координат полюса. В классическом варианте построения уровня развития фигурирует верхний полюс – эталон, а в модифицированном варианте, применяемом в рамках исследования, – нижний полюс, т.е. минимальный уровень. Иначе говоря, чем больше расстояние от точки до нижнего полюса, тем выше эффективность предпринимательской деятельности и, наоборот. Кроме того, само расстояние можно рассматривать в качестве резервов повышения уровня эффективности.

В качестве координат нижнего полюса целесообразно использовать абсолютное максимальное значение отрицательных стандартизованных данных, фиксируя тем самым минимальный уровень эффективности, являющийся отправной точкой таксономического анализа. С учетом координат нижнего полюса и нормы расстояния можно непосредственно рассчитать модифицированный таксономический показатель эффективности предпринимательской деятельности, который легко интерпретируется, в полной мере отражает структуру исходных частных показателей, легко реагирует на происходящие изменения.

Литература

1. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях : Методы таксономии и факторного анализа : пер. с польск. // В. Плюта. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

2. Янковой А. Г. Многомерные методы оптимизации производственной программы предприятия / А. Г. Янковой , В. В. Куперман // Сучасна економіка – 2011, вип. 4. – С. 13-23

3. Шикіна О. В. Застосування таксономічного аналізу як методу оцінки конкурентоспроможності готельного господарства / О. В. Шикіна // Perspective economic and management issues: collection of scientific articles. – Austria: "East West" Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2015. - P. 429-434.

Семенова К. Д.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ – ІНСТРУМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Оцінювання ризиків займає центральне місце в системі аналізу діяльності підприємства, оскільки проблема ризиків – одна з головних в економічній діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Головне призначення оцінювання ризиків полягає в тому, щоб забезпечити підприємство необхідною інформацією для прийняття відповідних управлінських рішень і передбачити заходи щодо можливих втрат.

Для оцінювання ризиків підприємств використовують систему статистичних методів, основними з яких є методи моделювання.

Найбільш відомими є моделі, побудовані відомим американським вченим-економістом, професором Нью-Йоркського університету Едвардом Альтманом – Z-моделі [1; 2]. Професор Е. Альтман застосовував прямий статистичний метод, який дозволив оцінювати вагу окремих відносних показників, що були включені в модель як змінні. В своїх дослідженнях Альтман використовував дані стабільних фірм і компаній, які пізніше, протягом п'яти років, збанкрутіли.

Перша модель була запропонована автором у 1968 р. Вона включала п'ять фінансових коефіцієнтів і використовувалась для оцінювання ризиків банкрутства акціонерних підприємств. Але оскільки не всі акції котируються на фондовому ринку, тому Альтман розробив модель для підприємств, акції яких не продаються на біржі. Вона має наступний вигляд:

$$Z = 0{,}717x_1 + 0{,}847x_2 + 3{,}107x_3 + 0{,}42x_4 + 0{,}995x_5,$$

де x_1 – частка оборотних засобів у активах;

x_2 – рентабельність активів;

x_3 – поточна рентабельність активів;

x_4 – співвідношення власного і залученого капіталу;

x_5 – оборотність активів.

В даній моделі перший фактор являє собою частку покриття активів власних оборотним капіталом і характеризує платоспроможність підприємства; другий і четвертий – відображає структуру капіталу; третій – рентабельність активів; п'ятий – оборотність капіталу.

Віднесення підприємства до певного класу надійності здійснюється на основі таких значень індексу Z: якщо $Z < 1{,}2$, то ймовірність банкрутства дуже висока, якщо $1{,}2 < Z < 2{,}0$, ймовірність банкрутства висока, при $2{,}0 < Z < 2{,}9$, ймовірність банкрутства можлива, і коли $Z > 2{,}9$, то підприємство є фінансово стійким і ймовірність банкрутства є дуже низькою.

Однак, не дивлячись на відносну простоту моделей Альтмана, слід відзначити, що їх застосування не дозволяє отримати об'єктивний результат в умовах економіки України, оскільки моделі розроблені автором на основі дослідження підприємств, що працюють в умовах розвинутої ринкової економіки.

Крім моделей, розроблених Е. Альтманом, відомі також моделі інших західних економістів: Р. Таффлера, Г. Спрингейта, Д. Чессера, У. Бивера, Ж. Конана і М. Годера та ін.

Для українських підприємств використання таких моделей має низку обмежень внаслідок наступних факторів:

по-перше, недосконаліть методики врахування інфляційних процесів (переоцінка капіталу здійснюється вкрай рідко, а рівень інфляції є достатньо високим);

по-друге, порівняно низька частка залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємств, що викривлює його фактичний фінансовий стан;

по-третє, сума внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства носить більш стабільний характер і не може слугувати загрозою банкрутства, тому вона повинна бути виключена із суми його чистого капіталу;

по-четверте, статистична звітність не відображає в повному обсязі інформацію про динаміку і структуру власного капіталу, оборотних засобів і ліквідності підприємств.

Враховуючи обмеженість використання моделей західних економістів, в країнах СНД розроблено моделі, які адаптовані до пострадянських економік. Серед таких моделей найбільш відомими є моделі О. Зайцевої та А. Бєлікова (Російська федерація), модель Г. Савицької (Білорусь), модель А. Терещенка (Україна) та інші моделі [3]. Однак, використання таких моделей для наших підприємств зазвичай теж дає хибні результати внаслідок нестабільності ринкових відносин, недосконалості податкового законодавства, недостовірності бухгалтерської і статистичної звітності підприємств та інших об'єктивних причин.

Тому в кожному конкретному випадку для оцінювання ризиків підприємств потрібно використовувати не окрему модель, а систему статистичних методів, враховуючи при цьому національні, регіональні та галузеві умови функціонування суб'єкта господарювання.

Література

1. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // The Journal of Finance. – 1968. – Sept. – P. 589-609.

2. Altman E. I. Further Empirical Investigation of the Bankruptcy Cost Question // Journal of Finance. – 1984. – Sept. – P. 1067-1089.

3. Патласов О. Ю., Сергиенко О. В. Антикризисное управление в АПК. Диагностика банкротства коммерческой организации / О. Ю. Патласов, О. В. Сергиенко. – Омск-Тара : Изд-во ОмГАУ, 2005. – 450 с.

Ульянченко Н. В.
к.е.н., доцент
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Ковальова О. В.
к.е.н., доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Україна)

ВПЛИВ ЕФЕКТУ МАСШТАБУ НА РІВЕНЬ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ВИРОБНИЦТВА ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

Аналіз беззбитковості виробництва застосовується на підприємстві для обґрунтування доцільності прийняття управлінських рішень у поточному управлінні, підготовки інноваційних проектів та оцінки цих проектів. Цей показник дає можливість передбачити результати господарської діяльності на підставі прогнозованих даних про рівень витрат і ціну реалізації.

На сьогодні аналіз беззбитковості стає все більш актуальним, і як підкреслює В. П. Галушко: беззбитковий аналіз витрат та окупності виробництва при прийнятті рішень на фермах розвинутих країн світу визначається розрахунком беззбиткового врожаю по змінних витратах, сумі змінних і постійних витрат, а також по всіх повних витратах [1].

Не менш важливим є і визначення межі беззбитковості за товарними видами продукції. Для цього система управління витратами передбачає спеціальну класифікацію витрат на постійні та змінні, CVP-аналіз (cost, volume, profit) та інші прийоми. До постійних належать витрати, розміри яких не пов’язані з обсягами виробництва продукції. Змінними є витрати, що змінюються прямо пропорційно до обсягів виробленої продукції. Собівартість одиниці продукції для межі беззбитковості розраховується лише у змінних витратах, а сама межа є результатом ділення загальної суми постійних витрат на різницю між ціною реалізації та питомими змінними витратами. Межа беззбитковості називається також критичною точкою і може визначатися графічно, що ми і продемонстрували в нашому дослідженні.

У нашому випадку по галузі рослинництва було вирішено провести аналіз з визначення беззбитковості по озимій пшениці. Причому, даний аналіз проводився з розподілом всіх підприємств, виходячи з розміру посівних площ.

Така логіка нашого розрахунку була пов’язана з тим, що існує залежність між розміром підприємства та рівнем інтенсивності виробництва, крім того, розміри підприємства можуть суттєво впливати і на структуру витрат. Звернимосяь до отриманих результатів по (табл.).

Ми вирішили математично точно її визначити, для цього необхідно знайти значення аргументу «у» в рівнянні функції доходу та витрат у точці, в якій вони збігаються. Для першої групи, з посівною площею до 1000 га точка беззбитковості = 11,9 ц/га, для другої групи з площею посіву від 1000 до 2000 га точка беззбитковості = 15,6 ц/га, і для останньої групи з площею посіву більше 2000 га точка беззбитковості = 19,1 ц/га.

Таблиця

Залежність функцій витрат, доходу, та беззбитковості виробництва озимої пшениці в Харківській області від розміру посівних площ у 2015 р.

Групи підприємств за площею	К-ть підприємств	Функція витрат	Функція доходу	Точка беззбитковості, ц/га	Коефіцієнт беззбитковості
до 500 га	161	y = 145,71x + 1265,1	y = 255,39x - 123,97	x = 12,7	К = 0,79
від 500 до 1500 га	227	y = 261,2x - 20,117	y = 111,33x + 2528,4	x = 17,0	К = 1,06
більше1500 га	127	y = 272,56x - 382,02	y = 121,59x + 2346,9	x = 19,6	К = 1,23
Всі підприємства	515	y = 57,749x + 927,77	y = 127,97x + 1938,1	x = 16,0	

Таким чином, простежується тенденція до збільшення точки беззбитковості з зростанням величини площі посіву. Тобто ми можемо зробити висновок, що підприємства, які мають більшу площу посіву, пшениці, отримують і більшу урожайність, для того щоб окупилися понесені витрати.

Також необхідно відмітити, що цю тенденцію можна констатувати математично. Для цього пропонується визначати коефіцієнт беззбитковості:

$$K_б = x_i / x_{ср},$$

де $K_б$ – коефіцієнт беззбитковості;

x_i – беззбитковість в і-тій групі підприємств;

$x_{ср}$ – беззбитковість у середньому по всій сукупності підприємств.

Нами були здійснені відповідні розрахунки по пшениці, внаслідок чого отримані такі значення цього показника для виділених груп:

I група (до 500 га) – К = 0,79;

II група (від 500 до 1500 га) – К = 1,06;

III група (більше 1500 га) – К = 1,23.

Фактично, в даному випадку, за допомогою запропонованого нами коефіцієнта, ми констатували переміщення точки беззбитковості, хоча розбіжності між групами були не дуже суттєві. Слід також окремо підкреслити, що отримані результати підтверджують тенденції, які були нами отримані по даним 2011 року. Таким чином виявлена нами закономірність носить стійкий характер.

Література

1. Галушко В. П. Точка беззбитковості : теоретичні погляди на методологію розрахунків / В. П. Галушко // Економіка АПК. – 2006. – №10. – С. 35-40.

2. Шиян Д. В. Ефективність витрат в сільськогосподарських підприємствах / Д. В. Шиян, Н. В. Ульянченко – Х. : «Міськдрук», 2012. – 204 с.

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

ФОНДООЗБРОЄНІСТЬ І ГРАНИЧНА НОРМА ЗАМІЩЕННЯ РЕСУРСІВ НЕОКЛАСИЧНИХ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ В УМОВАХ МАКСИМІЗАЦІЇ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ

До неокласичних виробничих функцій (ВФ) відноситься функція, що відповідає наступним вимогам: 1) випуск продукції неможливий при нульовому значенні одного з виробничих ресурсів; 2) ВФ є опуклою, тобто вона двічі диференційована. З другої вимоги випливає вельми важливий висновок: перші часткові похідні ВФ є ненегативними, а другі часткові похідні функції є непозитивними.

Це означає, що з ростом використання будь-якого виробничого ресурсу випуск продукції в рамках ВФ не зменшується, але при цьому кожна наступна одиниця товару приносить меншу корисність, ніж попередня. Останній постулат відомий як принцип спадної граничної корисності, який часто називають першим законом Госсена, за ім'ям німецького економіста Г. Госсена, який уперше сформулював його в 1854 р.

Неокласичні вимоги визначають важливу групу популярних в економіко-математичних дослідженнях моделей, серед яких двохфакторна ВФ Кобба-Дугласа, функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів (*CES*-функція – від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*) та ін.

ВФ Кобба-Дугласа може бути представлена наступним чином:

$$Y = BK^{\alpha}L^{\beta}, \tag{1}$$

де Y – випуск продукції у вартісному вираженні; K – вартість капіталу, що спрямований у виробничі фонди ($0 < K$); L – витрати капіталу на оплату праці ($0 < L$); B – невідомий коефіцієнт шкали ($0 < B$); α – невідомий параметр ВФ ($0 < \alpha < 1$); β – невідомий параметр ВФ ($0 < \beta < 1$).

А *CES*-функція визначається так:

$$Y = A[cK^{-p} + (1-c)L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}. \tag{2}$$

де A – невідомий коефіцієнт шкали ($0 < A$); c – невідомий коефіцієнт ваги виробничого фактора ($0 < c < 1$); p – невідомий параметр виробничої функції ($-1 < p$); γ – невідомий показник ступеня однорідності виробничої функції ($0 < \gamma$).

У позначеннях формул (1), (2) наведено нерівності щодо параметрів досліджуваних ВФ, які відповідають основним неокласичним вимогам.

Одною з головних характеристик неокласичних двохфакторних ВФ є заміщення виробничих ресурсів. В економіці при дослідженні витрат капіталу і праці в рамках двохфакторних ВФ, зазвичай, розраховується важливий показник заміщення ресурсів – фондоозброєність.

Показник, що визначає кількість фактора L, яку можна вивільнити шляхом уведення додаткової одиниці фактора K при незмінному випуску

продукції Y, називається граничною нормою заміщення і позначається *MRS* (від англ. абревіатури *Marginal Rate of Substitution*). Гранична норма заміщення набуває різних значень: дорівнює нулю (у разі жорсткої взаємодоповнюваності виробничих ресурсів), остається незмінною (для повністю взаємозамінних ресурсів) або змінюється від 0 до + ∞.

Формули розрахунку фондоозброєності і граничної норми заміщення ресурсів для ВФ Кобба-Дугласа та *CES*-функції наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристики заміщення ресурсів у неокласичних двохфакторних ВФ

Показник	ВФ Кобба-Дугласа	*CES*-функція
1. Заміщення ресурсів (фондоозброєність) $\frac{K}{L}$	$B^{-\frac{1}{\alpha}} Y^{\frac{1}{\alpha}} L^{-1-\frac{\beta}{\alpha}}$	$\{[\left(\frac{Y}{A}\right)^{-\frac{p}{\gamma}} - cK^{-p}]/ [\left(\frac{Y}{A}\right)^{-\frac{p}{\gamma}} - (1-c)L^{-p}]\}^{\frac{1}{p}}$
2. Гранична норма заміщення ресурсів *MRS*	$\frac{\beta}{\alpha} \cdot \frac{K}{L}$	$\frac{1-c}{c}\left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$

У роботах [1; 2] доведено, що в умовах максимізації випуску продукції за рівнем фондоозброєності в рамках розглянутих ВФ справедливі співвідношення, що представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристики заміщення ресурсів у неокласичних двохфакторних ВФ в умовах максимізації випуску продукції

Показник	ВФ Кобба-Дугласа	*CES*-функція
1. Оптимальна фондоозброєність $\frac{K}{L}$	$\frac{\alpha}{\beta}$	$\left(\frac{c}{1-c}\right)^{\frac{1}{p+1}}$
2. Максимальний випуск продукції $Y_{\max}$	$\frac{B\alpha^{\alpha}\beta^{\beta}(K+L)^{\alpha+\beta}}{(\alpha+\beta)^{\alpha+\beta}}$	$AL^{\gamma}(1-c)^{-\frac{\gamma}{p}}[\left(\frac{c}{1-c}\right)^{\frac{1}{p+1}}+1]$
3. Гранична норма заміщення ресурсів *MRS*	1	1

Література

1. Янковий В. О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В. О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОНЕУ. – 2006. – № 22. – С. 410-414.

2. Янковий В. О. Економіко-математичне дослідження фондоозброєності в виробничих функціях як інструмент максимізації випуску продукції / В. О. Янковий : [Науково-методичні аспекти обліково-аналітичної системи підприємства : монографія / за загальною ред. В. В. Немченка]. – Одеса : Фенікс, 2016. – С. 162-175.

Сукач О. О.
к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЗАСТОСУВАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ПРОЦЕСІ ДОСЛІДЖЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТА ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

В системі управління витратами на оплату праці важливою складовою є відбір і використання сучасних, дієвих методів з метою якнайкращого виконання функцій управління витратами на оплату праці. Своєю чергою, відмінність математичних та статистичних методів в порівнянні із загальнонауковими методами полягає в поєднання кількісного та якісного аналізу.

Як на нашу думку, ефективність праці та витрат на оплату праці є латентною ознакою, адже дослідження даної економічної категорії не можливо звести лише до одиничного аспекту та описати за допомогою однієї ознаки. Тому дуже важливим є вибір і застосування сучасних економіко-математичних методів для оцінювання її рівня. З метою оцінювання ефективності праці та витрат на оплату праці пропонуємо об’єднати розрахунок відразу чотирьох показників ефективності праці: виробітку, зарплатовіддачі, рентабельності персоналу та рентабельності витрат на оплату праці для чого якнайкраще підходить один із багатовимірних статистичних методів – таксономічний аналіз.

Оцінювання латентного показника за допомогою таксономічного аналізу базується на використанні класичного (на основі метрики подібності кожного об’єкту з еталоном) та модифікованого алгоритмів (на основі метрики відстані від кожного об’єкта до антиеталону), запропонованих О. Г. Янковим. У свою чергу, еталон – це точка верхнього полюсу до якої повинні прагнути всі об’єкти сукупності заради досягнення максимального рівня латентного показника. В той час як, антиеталон – це точка нижнього полюса. В результаті ранжирування буде отримана інформація стосовно лідерів та аутсайдерів серед досліджуваних підприємств [1, с.54, 56-57].

Але серед вчених спалахнула наукова полеміка стосовно вибору кращого алгоритму таксономічного аналізу. Адже класичний алгоритм надає точніше оцінювання для об'єктів-лідерів і часто припускається помилок при оцінюванні аутсайдерів. Модифікований алгоритм, в свою чергу, більш точно здійснює оцінювання для об'єктів-аутсайдерів і часто помиляється при оцінюванні лідерів [2, с.56]. Як результат, це призвело до використання об’єднаної оцінки таксономічного аналізу на основі класичного та модифікованого алгоритмів [3, с.78].

При використанні комп’ютерних програм *STATISTICA* та *Microsoft Excel* проведемо розрахунок комплексного показника ефективності праці на прикладі наступних 10 машинобудівних підприємств України. Для порівняння побудуємо загальну таблицю співставлення отриманих результатів за допомогою

класичного та модифікованого алгоритмів, а також об'єднаної оцінки таксономічного аналізу (табл.).

Таблиця

Результати відносного оцінювання місця машинобудівних підприємств за рівнем ефективності праці та витрат на оплату праці у 2014 р.

Підприємства	Класичний алгоритм		Модифікований алгоритм		Об'єднана оцінка	
	таксономічний показник	ранг	таксономічний показник	ранг	таксономічний показник	ранг
1	0,3573	3	0,5700	3	0,5667	3
2	0,2974	4	0,4824	4	0,4757	4
3	0,4200	1	0,6310	2	0,6467	2
4	0,2126	5	0,3482	6	0,3417	6
5	0,4131	2	0,6623	1	0,6569	1
6	0,1925	6	0,3111	7	0,3073	7
7	0,1585	9	0,1042	9	0,1770	9
8	0,1580	10	0,1018	10	0,1755	10
9	0,1891	8	0,2946	8	0,2964	8
10	0,1914	7	0,4336	5	0,3677	5

Примітки: 1 – ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»; 2 – ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»; 3 – ПАТ «Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування «Насосенергомаш»; 4 – ПАТ «Дніпроважмаш»; 5 – ПАТ «Турбоатом»; 6 – ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»; 7 – ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»; 8 – ПАТ «Одеський завод по випуску ковальсько-пресових автоматів»; 9 – ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»; 10 – ПАТ «Поберезький завод пресових агрегатів» (*розраховано автором на основі даних* http://smida.gov.ua*).*

За результатами таксономічного аналізу найвищий рівень ефективності праці у 2014 р. був зафіксований у ПАТ «Турбоатом», а найнижчий – у ПАТ «Одеський завод по випуску ковальсько-пресових автоматів», що свідчить про необхідність удосконалення управління витратами на оплату праці на підприємствах-аутсайдерах.

Отже, провівши дослідження комплексного відносного оцінювання місця машинобудівних підприємств по рівню ефективності використання трудових ресурсів та витрат на оплату праці за допомогою таксономічного аналізу на машинобудівних підприємствах, можна зробити висновки про наявність резервів, які є у підприємств стосовно підвищення його рівня. Максимальним значенням таксономічного показника є одиниця, тому відстань рівня таксономічного показника до одиниці характеризує резерви, які підприємство може використати з метою підвищення рівня ефективності праці.

Література

1. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA / А. Г. Янковой. – Одесса : Оптимум. – Вып. 1. – 2001. – 216 с.

2. Янковий О. Г. Латентні ознаки в економіці : монографія / О. Г. Янковий. – Одеса : Атлант, 2015. – 168 с.

3. Єгупов Ю. А. Повышение корректности многомерных оценок в процессе формирования производственной программы предприятия / Ю. А. Егупов // Економічні інновації. Формування економічних стратегій розвитку підприємства, регіону, держави: зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 38. – С. 68-80.

Цуркан С. М.
викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЖИТТЄВІ ЦИКЛИ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА, ПІДПРИЄМСТВА ТА ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Одне з попередніх досліджень автора було присвячено співвідношенню та взаємозв'язку понять «управління персоналом», «використання персоналу» [1, с.246-251]. На нашу думку, поняття «управління персоналом» більш широке, воно включає в себе і поняття «використання персоналу», співвідношення цих понять безпосередньо пов'язано з життєвим циклом персоналу на підприємстві, теоретичні засади характеристики сутності поняття «використання персоналу» обумовлюються змістом та етапами життєвого циклу персоналу промислового підприємства, який об'єктивно склався у сучасних технологічних, економічних та соціальних умовах функціонування підприємств.

Автором запропоновано власний перелік стадій (етапів) життєвого циклу персоналу на підприємстві [1, с.250] та власне визначення поняття *життєвого циклу персоналу підприємства*. Під *життєвим циклом персоналу підприємства* слід розуміти період часу здійснення процесу управління діяльністю персоналу на підприємстві з моменту його прийому на підприємство до моменту звільнення.

На наш погляд, процес управління охоплює всі етапи життєвого циклу персоналу на підприємстві, на відміну від цього, поняття «використання персоналу» охоплює тільки деякі етапи життєвого циклу персоналу підприємства. Ми вважаємо, що поняття життєвого циклу персоналу безпосередньо пов'язане з поняттям життєвого циклу підприємства.

Проведене дослідження показало, що науковці в своїх роботах розглядають життєвий цикл підприємства як послідовність етапів розвитку підприємства від зародження до зникнення, не пов'язуючи з ним поняття життєвого циклу продукції (робіт, послуг) підприємства, життєвого циклу персоналу підприємства, життєвого трудового циклу окремого працівника підприємства. Автор вважає, по-перше, що ці поняття тісно взаємопов'язані. По-друге, життєвий цикл підприємства взагалі не є класичною послідовністю етапів від зародження до зникнення, які їдуть строго послідовно одна за одною. На нашу думку, крива життєвого циклу підприємства є хвилеподібною, тобто в процесі своєї життєдіяльності підприємство може проходити етапи занепаду, кризи, потім знов повертатися на етап зростання, потім знов етап спаду і т. д. Тобто, підприємства проживають деякі етапи (стадії) життєвого циклу між стадією зародження та зникнення по декілька разів.

Слід відзначити, що життєві цикли галузі та підприємства також безпосередньо пов'язані між собою, занепад у галузі і на підприємствах, які в ній працюють, іноді можуть бути безпосередньо пов'язаними з життєвим циклом продукції, яку виготовляють підприємства галузі. Тому, на наш погляд, поняття життєвого циклу підприємства пов'язане з життєвим циклом продукції,

що виготовляється. Однак, закінчення життєвого циклу окремого виду продукції на окремому підприємстві не означає закінчення життєвого циклу підприємства. В разі впровадження підприємством інноваційного виду продукції, підприємство продовжує свій розвиток.

По-третє, слід зазначити, що у безпосередньому зв’язку з життєвим циклом підприємства знаходиться і життєвий цикл працівників підприємства. При цьому, потрібно відрізняти поняття життєвого циклу персоналу підприємства та поняття життєвого трудового циклу окремого працівника. Перше поняття пов’язане з життєвим циклом підприємства, друге – з життям окремої працездатної людини. Якщо життєвий цикл працівника на підприємстві в більшій мірі залежить від самого працівника та може знаходитись в слабкій залежності від життєвого циклу підприємства, то життєвий цикл персоналу підприємства безпосередньо залежить від того, на якій стадії циклу в сучасний момент знаходиться підприємство. Таким чином, життєвий цикл персоналу (працівників) підприємства настільки тісно пов'язаний з життєвим циклом самого підприємств, що, на нашу думку, відповідає стадіям життєвого циклу підприємства. Однак, саме персонал керує як життєвим циклом самого підприємств, так і життєвим циклом працівників підприємства, оскільки персоналу притаманна риса самоорганізації.

Отже, впродовж життєвого циклу підприємства аналогічно його стадіям будуть змінюватись стадії життєвого циклу персоналу підприємства, однак життєві цикли продукції можуть починатися та закінчуватися протягом життєвого циклу підприємства, тобто деякі види продукції можуть з’являтись, впроваджуватись у виробництво, виготовлятись підприємством та реалізовуватися на ринку деякий час, потім зніматись з виробництва у зв’язку зі зміною у споживчому попиті та, відповідно, зі змінами в кон’юнктурі ринку. На відміну від цього, життєвий цикл окремого працівника може тільки на деякий час перетнутись з життєвим циклом підприємства та продовжитись на іншому підприємстві (підприємствах). Тому ми можемо зробити висновок про хвилеподібний вигляд кривої життєвого циклу підприємства та життєвого циклу персоналу підприємства взагалі, впродовж якого можуть виникати також хвилеподібні криві видів продукції (робіт, послуг).

Таким чином, поняття «життєвий цикл підприємства» та «життєвий цикл персоналу підприємства» пов′язані між собою, хоча і залежать від життєвих циклів окремих видів продукції підприємства.

Література

1. Цуркан С. М. Головні засади побудови організаційно-економічного механізму поліпшення використання персоналу промислових підприємств / С. М. Цуркан // Ефективність реструктурованих господарських систем : проблеми і фактори підвищення : Монографія / За заг. ред. док. екон. наук, професора В. І. Осипова. – Одеса : Пальміра, 2008. – С. 234-272.

7. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ, В ТОМУ ЧИСЛІ, ЗА РАХУНОК ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Мельник Л. Г.
д.э.н., профессор,
Дегтярева И. Б.
к.э.н., доцент,
Шимко В. Ю.
бакалавр
Сумский государственный университет (Украина)

«ЗЕЛЁНОЕ» ПРОИЗВОДСТВО В СВЕТЕ ТРЕТЬЕЙ И ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ РЕВОЛЮЦИЙ

Одной из важнейших задач трансформации материально-энергетической основы экономики в ходе Третьей промышленной революции является её гармонизация с природной средой. Это предполагает, прежде всего, дематериализацию систем производства и потребления продукции, т.е. снижение материалоёмкости и энергоёмкости на единицу производимой продукции и на одного проживающего на Земле человека.

Для Третьей промышленной революции ходом истории была задана основная цель: на новом витке социально-энергетического развития вернуться к гармонии с природой через трансформацию производственных систем, экологизацию общественного уклада и стиля жизни и преображение самого человека.

К «зелёной» экономике условно относят секторы и виды деятельности, которые способствуют снижению нагрузки процессов производства и потребления продукции на природную среду и биологическую природу человека, а также создают условия для личностного развития человека.

В современных условиях реальностью становится создание «умных» (smart) управляющих систем, которые не только берут на себя функцию оптимизации в пространстве и времени производственных процессов, но и служат интегрирующим началом, объединяющим деятельность многих хозяйственных звеньев. В частности, «умные» Интернет-системы успешно решают проблемы логистики производственных предприятий, включая задачи поиска оптимальных поставщиков ресурсов, оптимизации маршрутов их доставки, пр.

Виртуальные предприятия. Формирование виртуальных предприятий позволяет реализовать принцип концентрации во времени процессов, деконцентрированных в пространстве. Благодаря созданию производственных сетей, предприятия, находящиеся в различных пространственных условиях – зачастую в различных уголках земного шара – могут интегрировать свою деятельность в единые производственные циклы.

Горизонтально распределённые сети. Одной из особенностей современного развития производительных сил является формирование горизонтальных связей, соединяющих непосредственно производителей и потребителей изделий и услуг. Этому способствует ряд предпосылок: во-первых, перенос «центра тяжести» с материальных на информационные средства производства и обобществление последних. Во-вторых, деконцентрация источников энергии, при которой появляются миллионы собственников относительно недорогих единичных мощностей. В-третьих, появление дешевых производственных средств в виде 3D-принтеров, доступных большинству членов общества.

«Облачные» технологии (Cloud technologies). Данный вид технологий позволяет использовать сети для реализации различных производственных процессов, связанных с обработкой информации, за пределами мощностей конкретного предприятия. Подобным образом могут выполняться операции: обработки и хранения информации, поиска, систематизации и актуализации данных, реализации вычислений, использования компьютерных программ, приложений, баз данных, систем безопасности и многое другое [1].

Четвертая промышленная революция («Индустрия 4.0»), логически продолжает траекторию Третьей промышленной революции, в которой именно синергетическая основа является движущей силой развития социально-экономических систем. Значительный резонанс проблематика Четвёртой промышленной революции получила после выступления на Международном экологическом форуме в Давосе (январь, 2016) одного из главных теоретиков феномена «Индустрия 4,0» швейцарского экономиста Клауса Шваба. Сам он охарактеризовал это явление как размывание граней между физическими, цифровыми и биологоческими сферами [2].

Основным результатом Четвертой промышленной революции должен будет стать именно «Интернет Вещей» (Internet of Things – IoT). Интернет вещей – концепция вычислительной сети физических объектов («вещей»), оснащённых встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой, которое может происходить частично или полностью без участия человека. Предполагается, что организация таких сетей способна перестроить экономические и общественные процессы, способствуя социальному развитию человека.

Література

1. Облачные технологии для земных пользователей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.tatcenter.ru/online/88/ (актуально на 23.06.2016).

2. Schwab Klaus. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond [Electronic resource] – Access mode : https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/ (актуально на 23.06.2016).

Гонтарева І. В.
д.е.н., професор,
Іваненко О. В.
здобувач
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця (Україна)

ПЕРЕДУМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ З ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

Інвестиції у енергоефективні проекти залишаються в Україні на достатньо низькому рівні, в той час як загальна інвестиційна потреба тільки у сфері ЖКГ оцінюється в 57 млрд. дол. США [1]. На сьогодні в Україні прийнята до реалізації оновлена енергетична стратегія України до 2035 р. [2], в якій пріоритетним визначено необхідність створення умов для залучення та реалізації інвестицій у енергоефективність. Проектний підхід до реалізації політики енергоефективності є одним з найбільш поширених у світовій економічній практиці. Інвестування в проекти з підвищення енергоефективності має суттєві переваги для підприємств та організацій, а саме забезпечення економії енергетичних ресурсів, підвищення контрольованості грошових потоків та керованості ризиків проекту за рахунок цільового планування та використання проектного фінансування. Дослідженню забезпечення енергоефективності присвячено роботи Я. Белінської [3], Д. Стремкайне [4], В. Джеджули [5], О. Літвінова [6] та ін. Разом з тим, особливості реалізації інвестиційних проектів з енергоефективності в Україні потребують подальшого розгляду. Тому метою даного дослідження є аналіз передумов для реалізації інвестиційних проектів з підвищення енергоефективності в Україні.

На стадіях реалізації інвестиційного проекту проводять оцінювання зовнішнього середовища. Специфічний характер інвестиційних проектів з підвищення енергоефективності передбачає пріоритетність таких факторів зовнішнього середовища проекту як:наявні законодавчі ініціативи;інституційне середовище;доступні джерела фінансування; операційне, організаційне та методичне забезпечення [7]. Це формує передумови та стимулює реалізацію інвестиційних проектів з енергоефективності.

Окремо важливою для такого типу проектів є поінформованість та зацікавленість стейкхолдерів, що забезпечує сприяння реалізації проектів на кожній їх стадії та спрямованість на досягнення проектних результатів. Законодавча база в сфері енергоефективності формується із урахуванням найкращих світових практик, представлена енергетичною стратегією України [2], ЗУ «Про енергозбереження» [8], а також ратифікованими директивами ЄС. Інституційне середовище напроти потребує формування, першочерговим етапом якого має стати впровадження в широке використання бірж енергетичних ресурсів, фінансових та товарних бірж, що підвищить прозорість та знизить ризикованість інвестування. Щодо джерел фінансування, то реалізація проектів в сфері енергоефективності (наприклад теплопостачання, модернізація енергетичних компаній, поновлювальні джерела, транспорт тощо) може спиратися на такі доступні джерела фінансування як кредитні програми, грантові програми, програми міжнародної технічної допомоги,

а також державні програми (проаналізовано в табл., сформовано авторами на основі [9]). Щодо операційного та методичного забезпечення, воно частково надається представництвом ЄС в рамках програми ClimaEast, Горизонт 2020, програми Центральноєвропейської ініціативи, такими організаціями як ЮНІДО, SIDA, CIDA, GIZ, а також в рамках програм багатосторонньої технічної допомоги МЗС Естонії, Норвегії, Японії, Франції, Фондом регіонального розвитку України [9].

Таблиця

Аналіз доступності джерел фінансування проектів з енергоефективності в Україні

Організація, що надає фінансування / Особливості фінансування	Європейський банк реконструкції та розвитку	Європейський інвестиційний банк	Північна екологічна фінансова корпорація	Північний інвестиційний банк	Глобальний фонд кліматичного партнерства	Світовий банк – Субнаціональні фінанси	Міжнародна фінансова корпорація	Demo UkrainaDH	Східноєвропейське Партнерство у сфері енергоефективності та екології	Німецький державний банк розвитку	Державні програми (фонд регіонального розвитку)
Доступний розмір кредиту, млн. євро	5–250	5–200	до 5	від 50	5–30	Забезпечує доступ до фінансування без суверенних гарантій	-	0,4	доповнює позики на проекти, які надаються іншими фінансовими інститутами	0,1–0,2	Відповідно до затвердженого держбюджету
Відсоток покриття витрат	35 %	50 %	49 %	50 %	-		-	50 %		-	відповідно до програм регіонального розвитку
Відсоткова ставка	EURIBOR + ризик	LIBOR	Ринкова	Ринкова	-		LIBOR +	6 %		EURIBOR +7,5 %	
Строк погашення	до 15 років	до 25 років	до 7 років	від 5 років	до 15 років		в національній валюті	4 роки		до 5 років	
Специфічні вимоги	Страхування ризиків	-	Забезпечення 125 % суми кредиту	-	min економія енергоресурсів 20 %			min економія енергоресурсів 30 %		> 50 % у капіталі компанії не державна власність	

Таким чином, можна зробити висновки про наявність сприятливих передумов для реалізації інвестиційних проектів з енергоефективності в Україні. Разом з тим використання світового досвіду щодо організаційного та методичного забезпечення ще потребує приведення у відповідність до наявних умов господарювання. Крім того, організації, що пропонують пільгове фінансування інвестиційних проектів з енергоефективності, здебільшого вимагають більш детального прогнозування фінансової частини проекту, забезпечення якої в умовах вітчизняної економіки ще потребує певного вдосконалення. Серед напрямів подальших досліджень передбачається розвиток методичного забезпечення щодо оцінювання прибутковості інвестиційних проектів з енергоефективності.

Література

1. Аналітичний звіт «Теплова енергетика у ЖКГ : стан та перспективи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : reforms.in.ua.

2. Нова енергетична стратегія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245032412.

3. Белінська Я. В. Оцінка економічної ефективності інвестицій в енергоефективні проекти / Я. В. Белінська, О. В. Чаплигін // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 11–12 (1). – С. 103-106.

4. Gontareva I. Theoretical Background and Problems of Energy Efficiency in Ukraine / I. Gontareva, D. Streimikiene, O. Ivanenko // Transformation sin Business & Economics, 2015. – Vol. 14, No 2A (35A). – P. 563-584.

5. Джеджула В. В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : монографія / В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 346 с.

6. Літвінов О. Енергоємність ВВП та шляхи підвищення енергоефективності економіки України / О. Літвінов, В. Холостенко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 9. – С. 123-134.

7. Policy reforms for energyefficiency investments. – 2010. – 637 p.

8. Про енергозбереження : Закон України від 01.07.1994 р. № 75/94-ВР // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80.

9. Каталог кредитних, грантових та програм міжнародної технічної допомоги в сфері енергоефективності. – 2015. – 32 с.

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

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ В РЕСУРСОПОСТАЧАЛЬНИХ КОМПАНІЯХ

Енергетична ефективність стала пріоритетним напрямком розвитку вітчизняної економіки в останні роки. На державному рівні створюються установи та агенції з енергоефективності та з регулювання цін і тарифів в сфері енергетики, проводиться законотворча діяльність.

Станом на сьогодні у сфері енергоефективності діє більше 250 законодавчих актів, з яких 11 Законів України, 15 Указів Президента України, 170 рішень уряду та інші підзаконні акти [1]. Не зважаючи на це, на законодавчому рівні відсутнє визначення енергетичної ефективності в цілому.

Так, в Законі України «Про енергозбереження» визначаються енергоефективні продукція, технологія, обладнання, як «…продукція або метод, засіб її виробництва, що забезпечують раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів порівняно з іншими варіантами використання або виробництва продукції однакового споживчого рівня чи з аналогічними техніко-економічними показниками» [2].

В Проекті Закону України «Про енергоефективність» вона розуміється як «… організаційна, наукова, практична, інформаційна діяльність, спрямована на ефективне використання паливно-енергетичних ресурсів» [3]. Таке визначення також не можна прийняти, бо з економічної точці зору ефективність – це відносний показник, що характеризує співвідношення результатів і ресурсів або затрат, які були витрачені на отримання цих результатів. З технічного боку енергоефективність розуміють як відношення корисної енергії до загально спожитої енергії. Тобто енергетична ефективність є характеристикою обладнання, технології, виробництва або систем в цілому, що показує ступінь

використання енергії на одиницю кінцевого продукту і напряму зв'язана з енергозбереженням.

Підвищення цін і тарифів на енергетичні ресурси в останні роки стимулює споживачів енергії до енергозбереження, але ніяким чином не стимулює енергопостачальні компанії до проведення модернізації, нарощування продуктивності праці та підвищення енергетичної ефективності. Так, на нинішній час у ПЕК зношеність виробничих фондів становить понад 60 %, а відношення річних інвестицій у розвиток енергетики становить близько 1 % (при нормі 4-5 %), що не дозволяє компенсувати навіть зменшення виробничих потужностей.

Таким чином, проведене дослідження дозволило класифікувати низку проблем, пов'язаних з підвищенням енергетичної ефективності в ресурсопостачальних компаніях:

1) *регуляторні:* тарифи на енергію підвищують економічну ефективність енергетичних компаній, але не стимулюють покращення ступеню використання енергії на одиницю кінцевого продукту. Тобто економіка України, та українські продукти і далі є одними з найбільш енергозатратних у світі.

2) *фінансові:* новітня структура фінансово-економічних важелів спонукає енергетичні компанії продавати теплову та електроенергію, а не інвестувати в енергоефективність. Тобто відбувається ухил у бік інвестицій, орієнтованих на пропозицію, при недостатньому потенціалі визначення, розробки, реалізації та підтримці інвестицій в енергоефективність.

3) *ринкові:* практично відсутня конкуренція та нелібералізований внутрішній ринок, де кінцева ціна для споживача визначається урядом адміністративним чином.

4) *організаційно-інформаційні:* ограничена інформація та сприйняття перебудови організації з фокусуванням на енергоефективність як складної і ризикованої операції з високими соціально-економічними витратами по угоді. Тобто вітчизняним підприємствам треба перебороти залежність від попереднього розвитку, що є характерною для енергетичних компаній і ринків.

5) *економічні:* відсутність економічних моделей, стимулюючих ресурсопостачальні компанії до проведення модернізації, нарощування продуктивності праці та енергетичної ефективності, з мінімальним підвищенням тарифів;

6) *технологічні:* відсутність доступних технологій енергоефективності, прийнятних до місцевих умов.

Вважаючи, що шлях України до енергоефективної економіки лежить через енергоефективні ресурсопостачальні компанії, можна дістатися висновку, що шлях цей буде непростим, перебудовуючим систему та уявлення людей. Але це є передумовою успіху в сучасних світових економічних умовах. Тому усі управлінські і політичні рішення повинні бути виваженими і науково обґрунтованими.

Література

1. Огляд чинного законодавства у сфері енергоефективності [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www.uabio.org/img/files/news/pdf/review_of_legislation.pdf
2. Закон України «Про енергозбереження» / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1994. – № 30. – С. 283.
3. Проект Закону України «Про енергоефективність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5016&skl=7

Дубровська В. В.
к.т.н., доцент,
Шкляр В. І.
к.т.н., доцент,
Губська О. В.
магістр
Національний технічний університет України «КПІ» (Україна)

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПАСИВНОЇ СИСТЕМИ СОНЯЧНОГО ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ В МІСТАХ УКРАЇНИ

Як відомо, головним недоліком традиційних джерел енергії є негативний вплив на навколишнє середовище, а також вони є обмеженими у часі. Використання відновлювальних джерел енергії збільшить енергоресурси України, а також забезпечить екологічну чистоту, соціальний та економічний розвиток. Одним з перспективних на сьогодні джерелом відновлюваної енергії є енергія сонця.

Світовий досвід з використання сонячної енергії показує, що ефективнми системами теплопостачання низькотемпературних споживачів є пасивні системи сонячного опалення.

Такі сонячні будівлі розроблені з максимальним врахуванням місцевих кліматичних умов, з застосовуванням відповідних технологій і матеріалів для обігріву, охолодження і освітлення будівлі за рахунок як найбільшого рівня використання енергії Сонця.

Метою роботи є визначення доцільності використання пасивної сонячної системи з стіною Тромба в кліматичних умовах України.

В роботі проведено дослідження ефективності роботи пасивної системи опалення та охолодження типу стіна Тромба з природною циркуляцією повітря на прикладі будівлі площею 150 м^2 . Витрата гарячої води становила 200 л/добу.

Для різних міст України визначена кількість теплоти сонячної радіації, що надходить у приміщення по місяцям опалювального сезону.

На основі проведеного моделювання роботи стіни Тромба в програмному продукті EnerguPlus [1] визначено, що більш доцільно використовувати: цегляну кладку при будівництві стіни Тромба для Києва і Одеси, товщиною 0,35 і 0,3 м відповідно, з повітряним прошарком - 0,04 м, при загальній теплопоглинаючій поверхні - 17,5 м^2, і вентиляційними отворами площею 1,5 м^2; двокамерний склопакет типу 4М1-6-4М1-6-4М1 та винос козирка 0,75 м і кут нахилу 55°.

В залежності від застосування стіни Тромба (для опалення чи охолодження приміщення) в якості фасадного скління використовують конструкцію з однокамерним чи двокамерним склопакетом.

Втрати теплової енергії на опалення становлять для Києва 46,3 кВт·год/м^2, для Одеси - 38,7 кВт·год/м^2. Надлишкова теплота на охолодження складає 9,7 кВт·год/м^2 для Києва, та 10,9 кВт·год/м^2 для Одеси.

Коефіцієнт заміщення теплоти [2] пасивною системою опалення сонячною радіацією для міста Київ – 17,3 %, для Одеси – 19,5 %.

Пасивні системи потребують основного джерела теплоти і слугують тільки для економії паливних ресурсів. Тому в роботі розглядались різні системи теплопостачання зі стіною Тромба. Результати економічної доцільності використання цих систем наведено на рис.

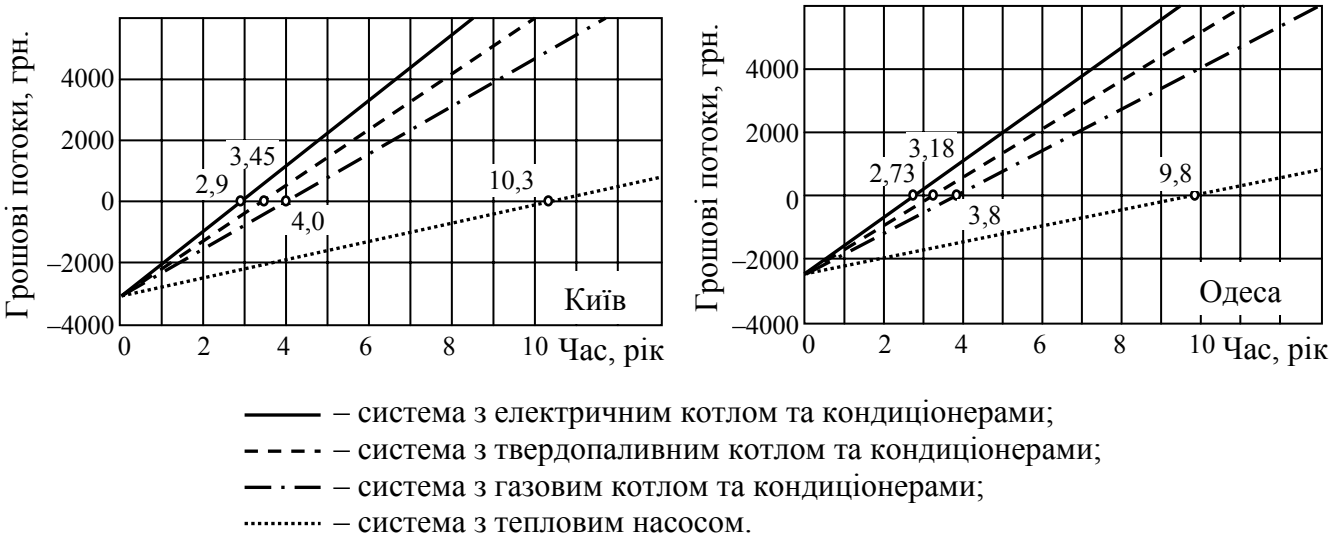


Рис. Простий термін окупності стіни Тромба з різними системами у містах Києві та Одесі

Найменші затрати електроенергії в будинку з системою генерації теплоти/холоду та покриття потреб гарячого водопостачання тепловим насосом, найбільші – з електричним котлом.

Термін окупності пасивної стіни Тромба в середньому складає: для системи з тепловим насосом 10 років і 4 місяці, для системи з електричним котлом – 2 роки і 10 місяців у місті Київ, та 9 і 2 роки 8 місяців для міста Одеса, відповідно тепловий і електричний котел. З цього можна зробити висновок, що встановлення стіни Тромба з економічної точки зору доцільно в системах опалення, які використовують більш коштовний паливний ресурс.

Література

1. Energy Plus Energy Simulation Software. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://apps1.eere.energy.gov/ buildings/energyplus/.

2. Р. А. Амерханов, А. В. Богдан, С. В. Вербицкая, К. А. Гарькавый Проектирование систем энергообеспечения. – М. : Энергоатомиздат, 2010. – 548 с.

Дубровська В. В.
к.т.н., доцент
Шкляр В. І.
к.т.н., доцент,
Старовойт О. В.
магістр
Національний технічний університет України «КПІ» (Україна)

ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГІЇ ВІТРУ В СИСТЕМІ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ ОБ'ЄКТУ

Сьогодні проблема енергопостачання гостро торкнулась кожного українця, ціни на ресурси енергозабезпечення щодня зростають, адже власних викопних джерел не вистачає, а гарантії щодо постачання енергоресурсів з інших країн відсутні.

Використання вітрового потенціалу України є вигідним не лише з точки зору екології, а й в економічному і навіть в політичному аспекті.

В умовах клімату України з довгою холодною зимою і відносно невеликими швидкостями вітру найбільш енергоефективними і економічно вигідними є схеми, що складаються з вітрогенератора та електронагрівачів, які здатні виробляти теплоту з електричної енергії без перетворювачів струму.

Мета роботи: проведення техніко-економічного аналізу застосування вітроенергетичної установки (ВЕУ) для енергозабезпечення об'єкту в м. Києві.

Розрахована частота річної повторюваності швидкості вітру за градаціями для м. Києва (табл. 1) на основі заміру швидкостей вітру на висоті 10 метрів на метеостанції «Бориспіль» з врахуванням структури вітрового профілю. На основі отриманих даних визначено кількість електричної енергії, яку можуть виробити ВЕУ різних потужностей та конструкцій.

Таблиця 1

Повторюваність швидкості вітру в м. Київ

u (град), м/с	0,5 - 2,1	2,1 - 3,6	3,6 - 5,7	5,7 - 8,8	8,8 - 11,1	≥ 11,1
f(u), %	25,17	21,77	30,57	14,82	1,99	0,06

Згідно з [1] споживач має право встановлювати у приватному домогосподарстві ВЕУ потужність, якої не перевищує 30 кВт, але не більше потужності, дозволеної до споживання за договором про користування електричною енергією, та продавати електропостачальнику вироблену електричну енергію за "зеленим" тарифом в обсязі, що перевищує місячне споживання електричної енергії його приватним домогосподарством.

Розрахунки показали, що при потужності вітроустановки 30 кВт та продажу енергії в мережу вкладений капітал повернеться за період від 8 до 11 років з урахуванням зміни тарифів на «зелену енергетику». Строки окупності при використанні ВЕУ для систем опалення та ГВП за опалювальний сезон були оцінені в порівнянні з газовим або електричним опаленням.

Вітрова установка, що використовується для опалення, в порівнянні з існуючою системою газового опалення, не окупається навіть за 30 років, за умови сталого тарифу на газ. З урахуванням зростання тарифів на природний газ та електричну енергію побудована діаграма терміну окупності установки (рис.) для різних ВЕУ та варіантів експлуатації.

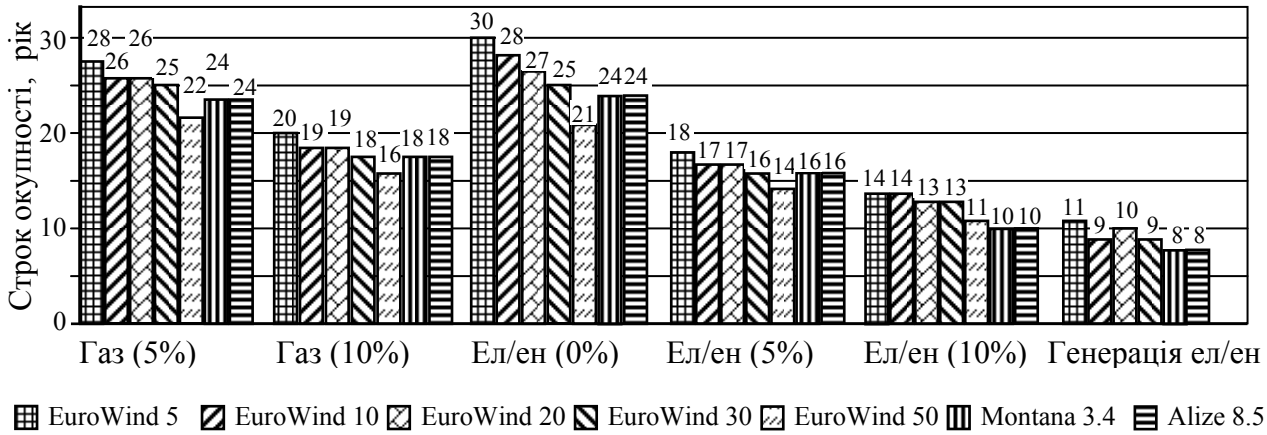


Рис. Термін окупності ВЕУ

Проведений техніко-економічний аналіз (табл. 2) впровадження ВЕУ *EuroWind 50* в якості основного джерела енергії в існуючу систему опалення будівлі (з газовим або електричним котлом) навантаженням 30 кВт та гарячого водопостачання, зі споживанням гарячої води – 3000 л/добу. Тарифи для обліку грошових витрат приймаємо: 1,56 грн/кВт·год електричної енергії та 6,879 грн/м^3 природного газу.

Таблиця 2

Строк окупності ВЕУ, роки

Вид опалення		Збільшення тарифів на енергоносії, %		
запропонований	існуючий	0	5	10
ВЕУ + ГК	Газовий котел (ГК)	22	15	11,5
ВЕУ + ЕК	Електричний котел (ЕК)	11,5	9	7,5

При використанні ВЕУ для опалення та гарячого водопостачання, установка окупиться за 7-9 років, порівнюючи з опаленням на базі електричного котла, та за 12-15 років, у порівнянні з газовим котлом. При цьому ВЕУ буде забезпечувати біля 90-94 % потреби теплової енергії.

Застосування ВЕУ для опалення вирішує одну з головних проблем вітрової енергії – її нестабільність у часі. Система опалення з ВЕУ та додатковим джерелом є водночас споживачем та акумулятором теплової енергії, не вимагає додаткових перетворювачів та в неопалювальний сезон може застосовуватись для гарячого водопостачання.

Література

1. Постанова НКРЕ від 27.02.2014 № 170 (у ред. Постанови НКРЕКП від 25.02.2016 № 229).

Kasian Serhii Y.
PhD., Assistant of Professor
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (Ukraine)

QUALITY OF LOGISTIC SERVICE IN CASE OF MARKETING MANAGEMENT OF THE ENERGY ENTERPRISES

Quality of logistic service of the high-tech energy enterprises shall meet fully consumer expectations, the energy resources caring for a saving. The inside personnel in the course of energy and communication interaction shall adhere to necessary standards of servicing of buyers. Logistic energy service is characterized by many attributes peculiar to service marketing and can be applicable in the energy markets. Formation of system of client standards promotes improvement quality of service. In this regard it is reasonable to create a scale of measurement of quality of service when functioning logistic systems in the course of distribution of the energy generated from alternative sources.

The significant prerequisite of development of a modern world civilization which is focused on use of alternative energy sources is growth of intellectual potential of society which is based on the principles of a development of education, introduction of power and marketing innovations.

As fairly notes C. Gronroos prompt development of a service sector in economy of developed countries makes a contribution to change of mechanisms of marketing interaction in the course of logistic distribution of energy flows. It is necessary to consider that the logistics service consists of two parts: main and additional service. Therefore both of these components demand adaptive marketing actions [1].

In the course of energy management it is important to perform communication interaction in the internal environment of the power generating and power distribution enterprises. Such interaction is in many respects provided due to increase of knowledge, abilities and competences of personnel of the entities. Natalia Chuchraj, Jadwiga Gawryś, Olga Girna fairly emphasize need of determination of need for specialists at energy enterprises on the basis of use of such methods as: regular and nomenclature, regular and standard, standard rates of a saturation, expert evaluations, economic-mathematical [2, p.82-84]. In our opinion, in case of interaction of the energy enterprises, management of process of energy saving it is reasonable to use a complex of these methods, depending on content and structure of requirements to a manpower.

Though the most suitable for the energy industry taking into account high intensity of communication interaction and speed of logistic distribution of flows of energy resources, it is necessary to determine a method of standard rates of a saturation. Scientists offer a complex of constituent elements of process of estimation of personnel capacity of enterprise, allocating estimation of personal qualities of employees, an assessment of work and its results, determination and measurement of elements of labor process, estimation procedure [2, p.86]. Certainly, accumulation of

personnel potential promotes expansion of an innovative component of marketing logistic processes of the energy enterprises.

E. Krykavsky emphasizes about feasibility of adaptation of the purposes of logistic system of the enterprise to features of levels of hierarchy in management structure, accenting on accounting of the conflicts of hierarchy and a functional component of an imbalance of the purposes. Due to this moment it is necessary during adoption of logistic decisions at the energy enterprises to perform structuration of the logistic purposes [3, p. 47]. Really, noted structuration influences content and structure of orders of target clients. The researcher correctly offers the scheme of contours of logistic planning and regulation which is based on novelty degree in nature of the order of products and services [3, p.48]. We consider that during logistic distribution of energy flows it is necessary to update traffic routes and processing equipment which will promote energy saving.

Successful example of the organization of logistic distribution of cargo delivery, sending is marketing logistic activity of a professional delivery service "In time", which serves a segment of a route automobile cargo transportation. The All-Ukrainian transportation company "In time" has rather wide logistic network of moving of freights and successfully supports communication interaction with distribution networks, the leading representatives of small and medium business of Ukraine [4].

In the conditions of prompt dissemination of knowledge and acceleration of resource flows it is reasonable to create the logistic systems directed on energy saving and improvement of quality of logistic service of consumers, intermediaries, distributors. Quality of logistic service in general determines efficiency of marketing management of the enterprises of the energy sphere of Ukraine. The determining role high-quality components consists in achievement of coordination of logistic communications in schemes of distribution.

Thus, traditional objects of marketing are goods and services, and also ideas. Often important ideas in the sphere of energy saving, use of alternative energy sources which can be commercialized arise in the course of the organization of effective marketing interaction in the markets of educational, scientific, consulting services. At the same time it is necessary to enhance the existing methods and acceptances of diversification growth of economic agents in the energy markets.

References:

1. Gronroos C. Service Management and Marketing: Managing the Moment of Truth In the Service Sector. – Cambridge, Mass: Marketing Science Institute, 1990.

2. Чухрай Н. Кадри в маркетингу і логістиці: монографія / За наук. ред. Н. Чухрай; Колектив авторів: Н. Чухрай, Я. Гаврись, О. Гірна. – Львів : Видав-во Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 228 с.

3. Крикавський Є. В. Логістичне управління / Є. В. Крикавський : підруч. – Львів : Видав-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.

4. Офіційний сайт Всеукраїнської транспортної компанії Інтайм. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.intime.ua.

Трофименко А. В.
к.т.н., доцент
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (Україна),
Трофименко В. В.
к.т.н., доцент
Дніпропетровський державний хіміко-технологічний університет (Україна)

ТЕПЛОНАСОСНІ УСТАНОВКИ В ЕНЕРГОАКТИВНИХ БУДІВЛЯХ

В теперішній час практично в усіх розвинутих країнах формуються і реалізуються програми розвитку відновлюваних джерел енергії. Причому інтерес до цієї проблеми пов'язаний з екологією і освідомленням того факту, що швидкий експоненціальний ріст негативних антропогенних впливів на навколишнє середовище веде до суттєвого погіршення середовища мешкання людини. Підтримка цього середовища в нормальному стані стає однією з пріоритетних цілей життєдіяльності суспільства.

В цих умовах попередні вузько економічні оцінки різноманітних напрямів розвитку техніки, технології, господарювання стають явно недостатніми тому, що вони не враховують соціальні та екологічні аспекти.

Розрахунки показують, що використання тепло насосної установки (ТНУ) дозволяє за рік зекономити в перерахунку на традиційне паливо на кожну 1 Гкал тепла приблизно: вугілля 200 кг; мазуту 100 кг; газу 120 куб. м.

Ефективність досягається шляхом значного збільшення терміну експлуатації за рахунок використання в ТНУ високонадійних комплектуючих виробів [1-2]. В якості джерела низько потенціального тепла використовують ґрунтовий акумулятор тепла (ГАТ) на прилеглих до будівлі ділянках. Від того яким буде ГАТ залежить ефективність всієї теплопостачальної установки.

Ґрунтові акумулятори тепла можуть бути горизонтального і вертикального типів. Горизонтальні – займають багато площини та їх не всюди можливо використовувати, вертикальні – більш привабливі тому, що можуть бути розташованими під будівлею і мають компактну конфігурацію [3-5].

В роботах [5-6] досліджуються взаємодія роботи бака акумулятора і сезонного ґрунтового акумулятора тепла в теплопостачальній установки з тепловим насосом.

Отримані експериментальні залежності інтенсивності віддачі тепла в грунт через обсадну трубу від витрат теплоносія в ній і вибрані режимні параметри по витратам теплоносія.

Встановлено, що у випадку мінімальних витрат відбувається найбільша віддача тепла в грунт. Це визначається темпом нагріву ґрунту навколо свердловини залежного від його фізичних властивостей та умовами тепловіддачі на межі грунт – обсадна труба, а також геометричної форми і розмірів свердловини.

Значення теплової енергії, яку зможе поглинати грунт визначається питомою теплоємністю і об'ємом ґрунту до якого він прогрівся. З

розрахункових оцінок, у випадку, якщо грунт прогріється до температури 28 С, ця величина складає не менше за $3{,}027 \times 10^9$ Дж.

Для експериментів використовувався ґрунтовий акумулятор під будівлею, який містив 21 вертикальну свердловину завглибшки 6 м кожна і розташованих квадратним способом зі стороною, рівною 3 м, всередині фундаментного обгороджування будівлі. У кожну свердловину опускалася заглушена з нижньої сторони поліпропіленова обсадна труба діаметром 75/50 мм з розміщеною всередині поліпропіленової трубою діаметром 32/21,2 мм. По внутрішній трубі теплоносій подається, а по щілини між обсадною і внутрішньою трубами повертається. Всі обсадні труби через вхідні і вихідні патрубки з'єднуються з магістралями системи теплопостачання, що підводять і відводять теплоносій. В якості теплоносія, використовувався 30 % пропіленгліколькьовий розчин, що дозволяє при відборі тепла з ґрунту знижувати температуру ґрунту майже до 0 ºС.

Робота ґрунтового акумулятора характеризується двома періодами в році: перший – коли акумулятор заряджається від геліосистеми; другий – розряджається в опалювальний сезон. Слід зазначити, що в опалювальний сезон акумулятор також заряджається теплом в денний час доби, в разі достатньої сонячної радіації, про що в автоматичному режимі сигналізує датчик температури на виході з геліоконтуру, а в темний час доби – від бака акумулятора, об'ємом 6 $м^3$.

Особливістю проведених досліджень є можливість експериментального визначення часу зарядки (розрядки) ґрунтового акумулятора, яке необхідне для інженерних розрахунків при проектуванні і експлуатації систем теплопостачання будівель за допомогою теплового насоса.

Література

1. Combination Architecture. [Электронный ресурс] // http://in.sys-con.com.
2. Макаров В. В., Денисюк М. А. К вопросу аккумулирования солнечной энергии // Відновлювана енергетика. – 2010. – № 3. – С. 25-30.
3. Juanico L. A new design of roof-integrated water solar collector for domestic heating and cooling //Solar Energy/ – 2008. – V. 82. – P. 481-492.
4. Авраменко А. А., Рыжков С. С., Лунина А. А. Динамика теплообмена жидкости в грунтовом прямолинейном одиночном трубном элементе (теплообменнике) // Промислова теплотехніка. – 2009. – Т. 31, № 1. –С. 62-67.
5. Трофименко А. В., Дмитренко А. А., Лапко Д. П., Назаренко М. А. Экспериментальные исследования рабочих режимов грунтового аккумулятора в системе теплоснабжения дома // Промислова теплотехніка. – 2010. – Т. 32. – № 5. – С. 59-61.
6. Гокмен О. А., Трофименко А. В. Результати дворічної експлуатації енергоефективного будинку // Відновлювана енергетика. – 2011. – № 2. – С. 11-17.

Прокопенко В. В.
к.т.н., доцент,
Мешенко Н. О.
магістр
НТУУ «КПІ» (Україна)

КОМПЕНСАЦІЯ РЕАКТИВНОЇ ПОТУЖНОСТІ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Збільшення споживаної енергії призводить до збільшення реактивної складової, що йде на нагрів електрообладнання, а заодно і зростає плата за витрачену енергію.

До інших негативних наслідків відноситься:

- збільшення споживаної потужності;
- скорочення строку служби електрообладнання;
- збільшення втрат на нагрів струмопровідних мереж;
- збільшення падіння напруги в кабельних лініях і т.п.

Зниження реактивної потужності, що споживається з мережі, й одночасне підвищення якості електроенергії безпосередньо в мережах споживача як засіб економії електроенергії й підвищення ефективності роботи електроприладів розглядається в працях А. Праховника, В. Рогальського, О. Нанака.

Виходячи з цього, доцільним є застосування автоматичного регулювання потужності конденсаторних установок.

При розв'язанні задачі одночасно для мереж енергопостачальних компаній та споживачів по мінімуму приведених витрат задача зводиться до розрахунку та підтриманні оптимальних значень розподільчої мережі. В даному випадку підвищення ефективності можна досягнути максимальним зниженням втрат при забезпеченні (оптимальної) заданої величини вхідної реактивної потужності. Для цього було використано метод забезпечення розподільчих мереж по максимуму зниження втрат для радіальних мереж із спільним опором.

В основу корисної моделі поставлено задачу створення автоматичного регулятора конденсаторних установок, в якій за рахунок введення нового зв'язку з'являється можливість формування сигналу, пропорційного максимальному зниженню втрат для мереж змішаної конфігурації, що дозволяє уникнути хибного спрацювання секцій конденсаторних установок і, відповідно, досягнути найбільшого зниження втрат.

Поставлена задача досягається тим, що в пристрій для автоматичного регулювання потужностями конденсаторних установок, який містить датчик активної потужності, що з'єднаний з одним із входів суматора, датчика реактивної потужності, один із виходів якого з'єднаний з дільником, вихід якого з'єднаний з другим входом суматора, вихід суматора з'єднаний з одним із входів реагуючого органу, до другого входу якого під'єднано задатчик уставок, вихід реагуючого органу з'єднаний з входом органу витримки часу і вихідним

блоком. Датчики реактивної потужності, встановлені в місцях розміщення конденсаторних установок, з'єднані з відповідними входами блоку масштабних підсилювачів.

Другий вихід датчика реактивної потужності також з'єднаний з одним із входів блоку масштабних підсилювачів. Виходи блоку масштабних підсилювачів з'єднані з відповідними входами блоку віднімання. Виходи блоку віднімання з'єднані з відповідними інформаційними входами блоку аналізу втрат і визначення місця комутації. Виходи блоку аналізу втрат та визначення місця комутації з'єднані з відповідними виконавчими органами, що слугують для ввімкнення та вимкнення конденсаторних секцій конденсаторних установок, введено новий зв'язок між датчиком реактивної потужності та блоком масштабних підсилювачів.

Недоліком даного пристрою є те, що вмикання секцій конденсаторних установок здійснюється на лініях не по зниженню втрат, а по величині втрат електроенергії від перетоків реактивної потужності, що не завжди забезпечує максимальне зниження цих втрат.

Впровадження конденсаторних установок в електричних мережах промислових підприємств дозволяє суттєво знизити втрати електричної енергії завдяки підвищенню ефективності використання конденсаторних установок при забезпеченні заданої розподільчої мережі.

Пудичева Г. О.
к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В сучасних умовах господарювання енергетична безпека є суттєвою складовою комплексної системи економічної безпеки підприємств. У науковій літературі існує безліч визначень енергетичної безпеки. Поняття «енергетична безпека» може трактуватися відповідно до джерел ризику, сфери впливу, надійності енергозабезпечення під впливом різних факторів. Якщо енергетична безпека визначається з точки зору кінцевих споживачів, тобто підприємств, її визначення зводиться до безперервності енергопостачання або безперервності господарської діяльності незалежно від перебоїв живлення [1, с.1]. Тобто, енергетична безпека є достатньо широким поняттям, що може застосовуватися по відношенню до різних об'єктів управління – держави, регіонів, суб'єктів господарювання тощо.

Тому доцільно розглядати категорію «енергетична безпека» відповідно на мега- (міжнародна енергетична безпека), макро- (національна), мезо- (регіональна) та мікрорівнях (енергетична безпека суб'єктів господарювання). Саме мікрорівень, тобто рівень підприємств, є базовим рівнем для забезпечення енергетичної безпеки регіону та країни. Сутність енергетичної безпеки підприємства можна охарактеризувати як ступінь захищеності його

енергопостачання від зовнішніх і внутрішніх загроз в умовах нормального функціонування з урахуванням перспективи розвитку, а також ступінь енергозабезпечення мінімально необхідних потреб в енергії в надзвичайній ситуації [2, с.18].

У сучасних умовах господарювання існує цілий ряд факторів, що мають різну природу, які сприяють забезпеченню енергетичної безпеки підприємств. Під факторами забезпечення енергетичної безпеки підприємства слід розуміти умови, обставини, рушійні сили, що дозволяють здійснювати безперебійне енергозабезпечення підприємства, незважаючи на внутрішні та зовнішні загрози, підтримуючи сталість енергетичного господарства підприємства, а також задоволення мінімально необхідних потреб в енергії в надзвичайній ситуації. Фактори забезпечення енергетичної безпеки підприємства умовно можна розділити на зовнішні та внутрішні. При цьому, зовнішні фактори діють у глобальному оточенні підприємства і не підконтрольні підприємству, а внутрішні являють собою контрольовані чинники діяльності підприємства.

До зовнішніх факторів забезпечення енергетичної безпеки підприємства відносяться:

1. Геополітичні та економічні фактори країни та регіону (наявність потенціалу енергетичних ресурсів; виважена політика в енергетичній сфері; зменшення залежності від держав-імпортерів ПЕР; підвищення стійкості до можливих випадків нестабільності імпортних поставок; усунення перебоїв в енергопостачанні країни або окремих регіонів; встановлення міцних господарських зв'язків між підприємствами різних галузей та регіонів; стабільність цін на ПЕР).
2. Природні фактори (стихійні та природні лиха, сильні прояви природних процесів).
3. Науково-технічні фактори (розширення масштабів геологорозвідувальних робіт з метою виявлення та розвідки нових промислово значущих родовищ викопних ПЕР; підвищення обсягів видобутку на існуючих родовищах; переорієнтація енергетичної галузі на новітні енергоефективні технології, пов'язані з використанням альтернативних відновлювальних джерел енергії).

На відміну від зовнішніх факторів, внутрішні цілком залежать від діяльності підприємств. Серед них:

1. Техніко-технологічні фактори (впровадження у виробничий процес енергоефективних технологій і нової техніки; модернізація існуючого устаткування; підвищення завантаження енергообладнання; використання більш якісних та ефективних видів палива та енергії, в тому числі, з відновлювальних джерел; зниження енергоємності продукції; перехід на автономні системи енергопостачання).
2. Організаційно-економічні фактори (вдосконалення системи управління енергетичним господарством підприємства, зокрема, за рахунок впровадження сучасних інструментів енергоменеджменту та енергетичного контролінгу; впровадження автоматизованих систем управління; вдосконалення організації та обслуговування робочих місць; впровадження

прогресивних норм і нормативів енергоспоживання; вдосконалення системи стимулювання процесів енергозбереження; організація можливості диверсифікації джерел постачання ПЕР).

3. Соціальні фактори (попередження порушень правил техніки безпеки при використанні обладнання, в тому числі, й енергетичного; підвищення обізнаності керівництва та персоналу з питань енергозбереження; мотивація персоналу до енергозбереження; залучення усього персоналу до підвищення енергоефективності; використання персоналу підприємства в процесі енергоаудиту).

Наведений перелік факторів не є вичерпним. Кожне підприємство має виділити фактори, що є актуальними саме для нього. Суб'єктам господарювання необхідно, використовуючи відповідні фактори, поліпшувати стан енергетичного господарства, сприяючи цим забезпеченню енергетичної безпеки на мікрорівні.

Література

1. Winzer C. Conceptualizing Energy security [Електронний ресурс] / Christian Winzer // Cambridge Working Paper in Economics. – 2011. – № 1151. – Режим доступу до ресурсу : http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/cam/pdf/cwpe1151.pdf

2. Надтока Т. Б. Енергетична безпека підприємства як інструмент забезпечення його сталого соціально-економічного розвитку / Т. Б. Надтока, О. В. Амельницька // Економіка та організація управління. – 2010. – Вип. № 2(8). – С. 15-24.

Трофименко А. В.
к.т.н., доцент,
Гокмен О. А.
магістр,
Мартінез Л. А.
магістр
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара (Україна)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ З ТЕПЛОВИМИ НАСОСАМИ

Технічна можливість та енергетична ефективність використання теплових насосів в якості джерел теплопостачання і холодопостачання доведена багато років тому. Однак, практичне використання ці розробки отримали лише в останні роки в зв'язку з дефіцитом і подорожчанням палива.

Не дивлячись на підтверджену дослідом експлуатації ефективність використання теплових насосів (ТН), до теперішнього часу вони розглядались як рядовий енергозаощаджувальний захід, яких у енергетичних програмах безліч. В дійсності роль ТН у теплопостачанні набагато важливіша. Дякуючи своїм технологічним і термодинамічним властивостям вони включають у сферу

теплопостачання нові, раніше не задіяні зв'язки дозволяючи таким чином уникнути ряду проблем, які без ТН вирішити було б складно і дорого, а в окремих випадках неможливо. В цьому і проявляються системні переваги ТН у порівнянні з іншими джерелами тепла.

По-перше, це можливість використання низько потенціальної природної теплоти, що значно розширює ресурсну базу теплопостачання, робить її менш залежною від постачання паливних ресурсів, що дуже важливо в умовах дефіциту та зростаючої вартості органічного палива.

Утилізація низько потенціальної теплоти в промисловості створює хороші передумови для підвищення ефективності енерговикористання на підприємствах, зниження собівартості продукції, що виробляється, і росту рентабельності. Наприклад, відбір низько потенціальної теплоти в системах оборотного водопостачання підприємств дозволяє суттєво знизити витрати підпиточної води і об'єм відведення стічних вод, більш економно витрачати електричну енергію на виробництво стиснутого повітря. Утилізація теплоти місцевих стічних вод підвищує ефективність роботи місцевих очисних споруд і скорочує теплове забруднення водоймищ.

По-друге, раціональне використання електроенергії в системах теплопостачання. До нинішнього часу використання електроенергії з перетворенням її в теплоту сприймається енергетичною галуззю як нераціональне і збиткове. При цьому посилаються на неефективність подвійної трансформації теплоти первинного палива в електрику і електрики в теплоту, а також на більш високі витрати при виробництві електрики в порівнянні з тепловою. При використані ТН електроенергія споживається для трансформації теплоти з порівняно низкою температурою у теплоту з температурою мережі теплопостачання, тобто одночасно реалізується як теплова, так і силова якість електроенергії, завдяки чому досягається економія первинного енергоресурсу.

По-третє, більш широке розуміння централізації теплопостачання. Використання ТН з електроприводом не скорочує централізацію теплопостачання, а переводе її на більш якісний рівень, який характерний електропостачальним системам. При цьому спрощується система регулювання подачі тепла до споживача, при якій витрати споживчої теплоти зменшуються до 20 %.

По-четверте, вільний вибір приводу для ТН. Безумовно, електропривод є самим розповсюдженим пристроєм, який з'єднує напряму ТН з енергосистемою. Однак, в конкретних умовах приводом для ТН можуть служити детандер-генераторні установки, які і використовують надмірний тиск природного газу в газопостачальній системі, невеликі гідроенергетичні установки з надмірним тиском води у системі міського водопостачання і водовідведення внаслідок різниці геодезичних відміток місцевості.

По-п'яте, можливість використовувати ТН для регулювання структури паливоспоживання міста, регіону і республіки в цілому. Справа в тім, що витрати на спалення різноманітних видів палива на електростанціях і в опалювальних котельнях дуже відрізняються. Перехід з природного газу на тверде паливо в опалювальних котельнях обходиться значно дорожче, ніж на

великих теплових електростанціях. Тому ТН стають регулятором структури паливного балансу з додатковим системним ефектом у сфері постачання палива.

Можливо назвати й інші менш значимі переваги ТН. Однак і наведених достатньо, щоб побачити: ТН мають суттєві відмінності від традиційних джерел, які необхідно враховувати при їх економічному виборі.

В теперішній час немає жодної методики економічних обґрунтувань ефективності використання ТН. Методика, яка використовується в теперішній час при складані бізнес-планів, оперує критеріями чистого дисконтованого прибутку і пов'язує вибір того чи іншого технічного рішення з економічним інтересом інвестора, при чому цей вибір залежить від існуючої в даний час системи оподаткування, тарифної цінової політики, митного законодавства і інших факторів, які з часом змінюються.

Цілком зрозуміло, що для прийняття довгострокових технічних рішень необхідні стійкі критерії, які в повній мірі відображають техніко-економічні переваги запропонованого варіанту.

В той же час не можливо ігнорувати і стан існуючої економічної ситуації в умовах якої слід здійснювати запропонований варіант. Ймовірно необхідно компроміс між об'єктивною оцінкою ефективності запропонованого технічного рішення і реальними економічними умовами його здійснення. Такий підхід необхідно враховувати при розробці типової методики техніко-економічних розрахунків. Виходячи з вище перерахованих переваг можна зробити висновок, що для економічного обґрунтування ТН велике значення має правильно обґрунтований вибір альтернативних варіантів теплопостачання.

Література

1. Накорчевский А. И. Системы теплоснабжения теплоавтономного дома // Промышленная теплотехника. – 2009. – Т. 31, № 1. – С. 67-73.

Тащеев Ю. В.
аспирант
Одесский национальный экономический университет (Украина)

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ВНЕДРЕНИЯ СОЛНЕЧНОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НА ОСНОВЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ПОДХОДА

Процесс моделирования организационно-экономического механизма внедрения (ОЭМВ) солнечной электроэнергетики на предприятиях целесообразно рассмотреть на основе междисциплинарного подхода. Что подразумевает исследование данного процесса, применяя методологический инструментарий различных наук для выявления экономических закономерностей, тенденций и эффектов в результате воздействия на исследуемый объект факторов различной природы. Также некоторые эффекты,

возникающие в результате перехода на возобновляемые источники, не представляется возможным, вычислить в рамках одной экономики. Например, вычислить экологический эффект и экологическую эффективность *Ecol.Ef* :

$$Ecol.Ef = \frac{Pg}{x_i}, \quad (1)$$

где Pg – количество образованных парниковых газов при производстве x_i фактора кг; x_i – количество фактора в принятых единицах измерения либо в стоимостном выражении.

Рассматривая процесс производства, который можно (описать) представить в большинстве случаев как производственную функцию:

$$Y = f(x_i), \quad (2)$$

где Y – объём производственной продукции; x_i – производственные факторы в количественном выражении.

Учитывая стоимость каждого фактора p_iфункция (2) примет следующий вид:

$$Y_p = f(x_i p_i). \quad (3)$$

Рассматривая функцию (3), представляется возможным перейти к основным экономическим факторам: капиталу, труду, энергии и материальным ресурсам [1, с.72]. В этом случае функция примет следующий вид:

$$Y_p = f[K, L, E.M]. \quad (4)$$

Как правило, предприятие закупает два вида энергии: электрическую и тепловую, причём для каждого вида существует цена p_i, равная установленному тарифу τ_i. Из чего следует, что

$$E = \sum E_i \tau_i \quad (5)$$

ОЭМВ солнечной электроэнергетики на предприятиях предполагает изменение метода производства, за счёт перехода на полное или частичное само обеспечение своего производственного процесса энергией. Данный переход предполагает инсталлирование солнечной электростанции (PV) на своих производственных площадях для производства E_{pv}.

Количественный показатель E_{pv} не представляется возможным вычислить, применяя только экономический инструментарий. Его расчёт основан на междисциплинарном подходе.

В общем виде выработка электроэнергии солнечной электростанцией (СЭС) может быть выражена следующей функциональной зависимостью:

$$E_{pv} = f\left[T_i, N, S, \alpha_t, \Delta K\right], \quad (6)$$

где T_i – технологические факторы; N – природно-климатические факторы; S – площадь поверхности размещения фото-модулей; α_t – угол наклона фото-модулей к поверхности Земли, зависящий от времени года; ΔK – инвестированный капитал в СЭС.

Каждый отдельно взятый показатель из функциональной зависимости (5) требует отдельного рассмотрения и анализа, что может быть, сделано только используя инструментарий различных наук: инженерии, физики, природа знаний и экономики. А сам ОЭМВ представляется возможным смоделировать в виде двух упрощённых функциональных систем (7), (8), где (7) – модель до внедрения СЭС, а (8) после:

$$\begin{cases} Y_p = f\left[K, L, E, M\right] \\ \boldsymbol{E} = \sum E_i \tau_i \\ Ecol.Ef = \dfrac{Pg}{x_i} \\ Ecol.Ef' = \dfrac{Pg}{x_t} \end{cases} \quad (7)$$

$$\begin{cases} Y_p = f\left[K', L', E', M\right] \\ \boldsymbol{E'} = \sum E'_i \tau_i \\ E_{pv} = f\left[T_i, N, S, \alpha_t, \Delta K\right] \end{cases} \quad (8)$$

Следует отметить, что в результате перехода предприятия на солнечную электроэнергетику возможны различные экономические итоги, что напрямую связанно с рядом обстоятельств, во-первых, как соотносятся показатели потреблённой энергии и выработанной, во-вторых, будет ли предприятие продавать выработанную электроэнергию по зелёному тарифу τ_z.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что моделирование ОЭМВ солнечной электроэнергетики на предприятиях необходимо и возможно на основе междисциплинарного подхода.

Литература

1. Тащеев Ю. В. Трансформация производственной структуры Украины за счёт возобновляемого энергоресурса / Т. Н. Гамма, Ю. В. Тащеев / Материалы XVI Международной научно-практической конференция «Возобновляемая энергетика и энергоэффективность в XXI веке». – Киев, 28-29 мая 2015. – Польская академия наук, НАН Украины и др. – С. 72-74.

Кирильчук І. Г
помічник директора Інституту відновлюваної енергетики НАН України
(Україна)

ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ ОСНОВНИМИ ГРАВЦЯМИ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ

Інституціоналізація світового ринку відновлюваної енергій (ВДЕ) в напрямку мобілізації вільної енергії і її ефективного використання в умовах відкритої економіки передбачає:

- формування єдиного державного органу, що регулює молодий і поки не вивчений ринок ВДЕ,
- створення конституційних норм регулювання умов професійної діяльності на ринку ВДЕ,
- розробку фінансових механізмів, які відображають специфічні національні і регіональні умови.

Сфера енергетики в цілому та відновлювальної енергетики зокрема не залишена осторонь процесу регламентації питань державного регулювання. Після проголошення незалежності України відбулась розбудова якісно нової системи органів державної влади.

Органи державної виконавчої влади, які наділені певними державно-владними повноваженнями у цій важливій сфері суспільного і державного життя, є складовою частиною державного механізму.

Проте, й вони становлять окрему систему, яка в комплексі з організаціями, законодавчими і нормативними актами, використовуваними методами управління і регулювання енергетики в цілому та відновлювальної енергетики зокрема, і формує єдиний інституційний механізм державного регулювання досліджуваної сфери. Цей механізм за період незалежності України зазнав чималих перетворень та значних реформувань.

Дослідження інституційного механізму державного регулювання відновлювальної енергетики України, стану, в якому наразі перебувають державні органи та установи досліджуваної сфери та нормативно-правове забезпечення структурної побудови цього механізму, є актуальним і у контексті європейської інтеграції, внаслідок реалізації положень міждержавних договорів, тощо.

Відсутність чітко організованого та ефективно функціонуючого комплексного механізму державного регулювання, без якого будь-які системні реформування не видаються можливими, оскільки будь-який розвиток реалізується через систему механізмів, спричинили певною мірою зниження ефективності державного регулювання і його неспроможності забезпечити перехід суспільства до якісно нового стану.

Відповідно, головним завданням сьогодення постає ефективне формування політичних, інституційних, правових, організаційних та економічних механізмів у кожній сфері економіки країни.

Актуальність зазначеного питання у досліджуваній сфері енергетики зокрема обумовлюється і тим, що саме інституційний механізм має принципове значення на шляху побудови демократичного державотворення, розбудови відновлювальної енергетики, оскільки виступає цементуючою і формо-утворюючою основою для становлення демократичної, правової, соціальної держави та є головним базисом ефективного державного регулювання зазначеної сфери.

Під час свідомого реформування ринкової економіки, адміністративної і політичної систем, яке наразі відбувається в Україні, механізм і послідовність інституційних змін значною мірою передбачає саме імпорт інститутів, які були запроваджені та добре себе зарекомендували в країнах, які вже пройшли період реформування. Використання саме такого механізму інституційних змін є значно складнішим і головним базисом цих змін є саме держава, її роль у цьому процесі є визначальною.

Саме держава визнає законним та затверджує вибір найбільш ефективної та оптимальної інституційної моделі, організаційно-правового забезпечення та реалізації процесу, контролю його ефективності та результативності, забезпечення коригування та виправлення окремих вад чи недоліків.

Література

1. Проект UNIDO/GEF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.reee.org.ua/

8. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОГО ОТОЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

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

THE REGULATION SYSTEM OF PRODUCTION IN THE EUROPEAN UNION AND THE FUNCTIONING OF THE MILK MARKET IN POLAND

Agriculture, despite a small share of GDP, it is still an important sector of the economy in Poland. It is a specific sector, providing people basic goods, which are foodstuffs [1, p.135]. However, agricultural production is related to many problems. Therefore the role of the state and the institutions of the European Union's is very important in its stabilization and development [2, p.52-59].

In the theoretical part is described EU policy on the management of agricultural production. Characterized Common Agricultural Policy, its objectives, principles and structure [3, p.247; 6, p.134-149].

Particular attention was paid to the limiting milk system functioning since 1984 to 2015. It presented the structure and specificity of the milk market, as well as its development in Poland, after the accession to the EU [4, p.231-240; 5, p.163-172]. The aim of the study is to determine the impact of the abolition of milk quotas to the milk market in Poland. Due to the nature of the problem research was conducted a survey of 346 farms involved in the production of milk.

Termination of limiting milk production had a significant impact on the decrease in its prices and caused a crisis in the market. 74 % of farmers surveyed did not exceed the price of 1,10 PLN / l, most of which do not even cover production costs. Low profits made by milk producers result in small investment opportunities.

Only 31 % of the owners of dairy farms intend to launch investments in 2017. Compared to previous years, in which in the milk production has invested 67,46 % of farmers it is a very low percentage, which will slow down the development of the sector and a decrease its competitiveness, both domestically and internationally.

With low levels of income are also linked to further consequences. Milk production becomes unprofitable. 32 % of milk producers intend to diversify production, and 26 % are considering it completely cease, which will result in reduced availability of milk in the market and increase prices for its products.

References:

1. Kasztelan P. Kwotowanie produkcji mleka – stan obecny oraz perspektywa likwidacji./P.Kasztelan//Zeszyty Naukowe SGGW, Warszawa. – 2008. -pp.135.

2. Kasztelan P. System regulacji produkcji mleka w Polsce. /P.Kasztelan// Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G - Ekonomika Rolnictwa. – 2009. - T. 96 /1,pp. 52-59.

3. Kowalczyk S., Sobiecki R. Europejski model rolnictwa wobec wyzwań globalnych./ S.Kowalczyk, R. Sobiecki// Zagadnienia Ekonomiki Rolnej. Wyd.IERiGŻ, Warszawa. – 2011. - pp.246-257.

4. Michalewska-Pawlak M. Priorytety i wyzwania polityki rozwoju obszarów wiejskich Unii Europejskiej./M. Michalewska-Pawlak//Aspra, Warszawa. – 2013. - pp. 231-240.

5. Parzonko A. 2009. Wydajność pracy w gospodarstwach mlecznych na świecie./A.Parzonko// Journal of Agribusiness and Rural Development.-2009. - pp. 163-172.

6. Parzonko A. Globalne i lokalne uwarunkowania rozwoju produkcji mleka./A.Parzonko// Wydawnictwo SGGW, Warszawa. – 2013. - pp. 134-149.

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

VIRTUALIZATION COMMUNICATION AND THE DEVELOPMENT OF ELECTRONIC COMMERCE

Virtualization is a communication process that lasted several decades, changing significantly the world around us. The great flood of information contributed to the development of the Internet, which has become a global medium of communication for both businesses and society [1, p.37; 2, p.125]. Accelerating technological progress has created various communication tools, giving entrepreneurs room for maneuver in the network [3, p.47, 5, p.59]. A huge, unexplored market, a new type of consumers broad access to a customer - all this creates an almost unlimited potential for economic activities in the network, which enabled the development of electronic commerce [4, p.40; 6, p.49].

The aim of the study was to present and analyze the influence of virtual communication on online shopping. The work was carried out a study to verify the following hypotheses: the frequency of purchases on the Internet depends on the types of products they buy; the importance of information about the product increases with its price; Internet users are skeptical about the reliability of information on the Web.

The study was conducted over the Internet through a questionnaire survey among online shoppers. In the virtual space polled market usually once a month or less than once a month and only purchased products in the network once or several times a week. The main reasons for shopping on the web is lower prices and a wide range of, which in the case of purchases of stationary is often severely limited. When you buy the more expensive products. Appliances, electronics, entertainment, sports and leisure articles, or furniture, most of the types of information is of great

importance investigated. This is due to the fact that paying more money for a product the consumer needs to be better quality and product durability. According to the respondents the most reliable sources of information are friends.

Virtualization of communication is very important both from the social and economic. Network society is much more educated and looking for information in every possible place. Unaware of the consumer turned into a demanding presume, which puts the company in a difficult position. On the one hand, cyberspace gives you the opportunity to develop e-commerce with almost limitless potential. On the other hand, an entrepreneur has to face the demands of the network society, their criticism and ruthlessness.

References:

1. Mazurek G. Znaczenie wirtualizacji marketingu w sieciowym kreowaniu wartości./G.Mazurek//Poltext, Warszawa. – 2012. - pp. 26-35.

2. Mirońska D. Zachowania nabywców na rynku – trendy i wpływ na działanie przedsiębiorstw./ D. Mirońska// SGH, Warszawa. – 2014. - pp. 124-130.

3. Olchowski J., Mencel M. Internet jako narzędzie komunikacji globalnej. / J.Olchowski, M.Mencel// Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bezpieczeństwa, Poznań. – 2012. - pp. 45-60.

4. Pawlak P. Internet jako narzędzie imperializmu kulturowego./P.Pawlak// Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań. – 2011. -pp. 39-48.

5. Podlaski A. Marketing społecznościowy. Tajniki skutecznej promocji w Social Media./ A.Podlaski// Helion, Gliwice. – 2012. - pp. 58-67.

6. Polańska K. Sieci społecznościowe. Wybrane zagadnienia ekonomiczno-społeczne./K. Polańska// Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa. – 2013. - pp. 47-67.

Кичко І. І.
д.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (Україна)

МІСЦЕ МОТИВАЦІЇ У ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Неформальна економіка в Україні має складну природу, численні причини виникнення та фактори впливу. Вона є одночасно результатом адаптації особистості до економічних змін, скорочення соціальних програм, форм державної підтримки домогосподарств та однією з причин недоотримання коштів бюджетами та фондами державного соціального страхування.

Складність природи неформального сектору економіки (НСЕ) полягає в тому, що його необхідно трактувати як систему, цілісне явище, яке складається із двох взаємопов'язаних підсистем: інституціональної, яка регулює норми та правила економічної поведінки домогосподарств, особистості, підприємств НСЕ; соціокультурної, яка регулює мотиваційних процес трудової діяльності, причини неформальності економічних відносин. У зв'язку з цим значення мотивації у процесі формування неформального сектору економіки набуває особливого значення, адже за рахунок напрацювання регуляторного механізму впливу на мотивацію можну змінювати і обсяг НСЕ. До того ж актуальність мотиваційного чинника підтверджує те, що ним можна керувати на всіх рівнях господарювання; диверсифікація джерел дає можливість обирати найбільш доступні методи впливу.

У ситуації, коли темпи росту цін на товари широкого вжитку, продукти харчування, комунальні та інші послуги перевищують темпи росту заробітної плати, з'являється (чи збільшується) частина населення, яка не зможе задовольняти свої потреби фізичного існування на попередньому рівні. Вихід з такої ситуації частина населення буде шукати у додатковій чи неформальній зайнятості, підвищенні ефективності своєї праці. Для цієї частин населення отримання доходу з метою задоволення фізіологічних потреб на рівні, не нижчому від попереднього, може стати стимулюючим фактором трудової діяльності.

Інша частина населення буде шукати вихід у зменшенні рівня споживання, обмеженні потреб фізіологічного існування, в кращому випадку – в переорієнтації їх на потреби соціального та духовного розвитку, тобто зможуть обмеження споживання використати для духовного росту. Зменшення рівня задоволення потреб фізичного існування може викликати процеси деградації на всіх рівнях.

Мотиви трудової поведінки можуть спонукати працівника не переходити у НСЕ. Так, серед мотивів роботи у формальному чи НСЕ є: прагнення отримувати дохід, достатній для забезпечення свого існування та існування своєї сім'ї; бажання досягти певного рівня достатку, відповідного власному баченню світу та уявленню про добробут; прагнення отримувати такий дохід,

який би був достатнім для формування заощаджень, володіння майном; прагнення до участі у розподілі прибутку підприємства та отримання дивідендів від наявних у власності акцій; потреба мати добрі умови праці та комфортне навколишнє середовище (табл.).

Таблиця

Взаємозв'язок мотивів, методів мотивації та процесу формування неформального сектору економіки

Вид мотивації	Мотиви	Методи мотивації	Вплив на НСЕ *
економічна; адміністративна	- бажання мати високу заробітну плату, достатню для досягнення певного рівня добробуту; - прагнення мати дохід, достатній для інвестування в подальший розвиток особистості; - бажання мати нешкідливі умови праці	- постійний заробіток;	-
		- змінний заробіток (премія, надбавка, оплата святкових та надурочних, доплата за вислугу років);	-
		- соціальні гарантії за колективною угодою;	-
		- участь у власності (через розподіл майна, дивіденди, акції)	-
економічна; адміністративна	- бажання мати чітко визначені умови праці; - прагнення виконувати роботу творчого, інноваційного характеру; - бажання брати участь в управлінні підприємством; - прагнення до стабільної зайнятості, соціального захисту та страхування	- надання більшої самостійності у роботі;	-
		- залучення до участі в	-
		управлінні через самоврядування, ради, профспілки;	-
		- надання соціальних гарантій та пільг;	-
		- розвиток соціальної інфраструктури;	-
		- висування на вищу посаду;	-
моральна	необхідність самовдосконалення	- подяка керівництва;	-
		- створення сприятливого психологічного клімату	-
соціальна	- бажання мати достойну пенсію, соціальні виплати	- відрахування до Фондів державного соціального страхування	-

*(- зменшує ймовірність виникнення неформальної зайнятості / + збільшує ймовірність виникнення неформальної зайнятості)

Джерело: розроблено автором

Враховуючи можливість використання різних мотиваційних моделей, процес диверсифікації шляхів зміни мотиваційного впливу на формування НСЕ можливий у поєднанні видів та методів мотивації на підприємствах формального сектору економіки.

Гринченко Р. В.
к.э.н, доцент
Одесский национальный экономический университет (Украина)

ВЛИЯНИЕ ПЕРВОПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мировая экономика и экономика любой страны является динамической системой. Она находится в постоянном движении, изменчива и непостоянна. Происходит постоянное изменение уровней производства, потребления, изменение уровня цен. Периодически происходит падение, периодически рост. Такую динамику принято называть экономическими циклами. Влиянию цикличности экономики подвержена любая страна с рыночным типом экономики. Рыночная экономика предполагает свободу в соотношении равновесного уровня спроса и предложения, что приводит к возникновению экономических циклов [1, с.12]. Особую актуальность данный вопрос приобретает в агропромышленном производстве – сфере обеспечения первичных потребностей людей.

Циклические колебания имеют множество теорий, обосновывающих первопричины их возникновения. У каждой из этих групп есть свои первопричины, основные факторы, которые влияют на их появление. Однако существует необходимость уменьшения негативного воздействия последствий циклических колебаний, как на экономики государств, так и на деятельность отдельных субъектов хозяйствования. Поэтому существует необходимость в комплексном исследовании основных причин возникновения циклических колебаний, что является основой для формирования эффективной стратегии регулирования влияния циклических колебаний на экономику Украины и агропромышленные предприятия с учетом специфических особенностей страны и богатого мирового опыта в таком регулировании. Изучение первопричин, факторов влияющих на возникновение тех или иных видов циклических колебаний сегодня выступает актуальным и значимым.

В экономической науке существует множество теорий возникновения циклов. Основные причины возникновения циклов следующие [2-4]:

1) импульсы, воздействующие на экономику (Р. Фриш);

2) изменение уровня солнечной активности, возникновение пятен на солнце (С. Джевонс);

3) различия в ритмах производства органической и неорганической материи (В. Зомбарт);

4) соотношение уровня пессимизма и оптимизма в деятельности людей (В. Парето);

5) противоречие между общественным характером производства и частной формой присвоения созданного продукта (К. Маркс);

6) превышение производства средств производства над производством предметов потребления (М. И. Туган-Барановский);

7) расширение и сужение банковского кредита (К. Жугляр);

8) изменение учетной ставки процента (Р. Хаутри);

9) чрезмерные сбережения (теория недопотребления) (С. Кузнец);

10) недостаточность потребляемого дохода по сравнению с произведенным (Р. Мальтус и Ж. Сисмонди);

11) избыток сбережений и недостаток инвестиций (Дж. Кейнс);

12) изменения мировых запасов золота (циклы Китчена);

13) запаздывание в реагировании рыночных субъектов на изменения в экономике (Р. Лукас, Р. Барро);

14) действия государственных чиновников, манипулирующих денежно-кредитными и налогово-бюджетными инструментами в своих политических интересах (М. Калецкий, У. Нордхаус);

15) изменение объемов выпуска или доходов (Дж. Хикс);

16) согласно наработкам известного ученого Н. Д. Кондратьева [4], кроме краткосрочных и среднесрочных циклов, экономика подвержена еще и длинноволновым колебаниям, продолжительность такого цикла 45-60 лет. Основными причинами данных циклов выступают технологические перевороты и структурные сдвиги в экономике. Периодичность возникновения таких циклов каждые 45-60 лет Н. Д. Кондратьев связывал с периодом активной жизнедеятельности человека. При смене поколений возникают циклические колебания.

Комплексный подход к изучению возможных теорий возникновения циклических колебаний дает возможность агропромышленным предприятиям получить теоретическую базу возможных причин и мероприятий по устранению их негативного влияния. Для агропромышленных предприятий актуальным и весомы сегодня выступает учет всех возможных причин возникновения циклических колебаний, так как их деятельность носит нестабильный характер и во много обусловлена влиянием факторов внешней среды.

Литература

1. Кучеренко В. Р. Моніторинг світових ринків харчової сировини та продукції АПК : Навч. посібник / В. Р. Кучеренко, А. В. Андрейченко, Р. В. Грінченко. – Одеса : Прес-курєр, 2013. – 112 с.

2. Довбенко М. В., Осик Ю. И. Современные экономические теории в трудах нобелиантов : Учебное пособие / М. В. Довбенко, Ю. И. Осик. – М. : Академия естествознания, 2011. – 305 с.

3. Тарушкин А. Б. Институциональная экономика / А. Б. Тарушкин. – СПб. : ПИТЕР. – 2004. – 368 с.

4. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.

Грицина Л. А.
к.е.н., доцент
Хмельницький національний університет (Україна)

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОБЛЕМ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ ЗА ДАНИМИ МІЖНАРОДНИХ ІНДЕКСІВ

Україна відноситься до категорії країн з відкритою економікою, як наслідок будь-які зміни на світовому ринку активно впливають на внутрішню ситуацію. Кризові явища останніх років ще раз підтвердили, що посилення власної позиції у світі у торгівельній, фінансовій, соціальній та будь-якій іншій сферах є неможливим без формування міцної внутрішньої основи для розвитку.

Для того щоб визначити ефективність дій державних інституцій України щодо створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності ми пропонуємо оцінити зміни, що відбуваються в України, розглянувши динаміку значень міжнародних індексів (табл.).

Таблиця

Місце України у міжнародних рейтингах

Показники	Рік					
	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
Індекс глобальної конкурентоспроможності	89	82	73	84	76	79
Індекс легкості ведення бізнесу	149	152	137	112	96	83
Глобальний інноваційний індекс	61	63	71	63	64	-
Індекс економічної свободи	164	163	161	155	162	162
Індекс сприйняття корупції	152	144	144	142	130	-

Джерело: побудовано авторами на основі [1-5]

Результати розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності засвідчили, що серед чинників, які стримують покращення загальної позиції України за підсумками 2015-2016 років, слід виділити наступні: низький рівень захисту права власності, корупцію, втрату незалежності судової системи, неефективність державних витрат, неефективність системи вирішення суперечок, нерозвиненість корпоративного та фінансового секторів [1].

У Звітах легкості ведення бізнесу зазначається, що Україна покращила свою позицію за рахунок спрощення процедури започаткування бізнесу, реєстрації власності, системи сплати податків. Проблемними залишаються процедури підключення до електромереж, отримання дозволів на будівництво, ліквідації бізнесу [2].

Результати розрахунку Глобального інноваційного індексу підтвердили вище зазначені проблеми щодо забезпечення верховенства права при здійсненні підприємницької діяльності, негативно було оцінено зміни у розвитку загальної інфраструктури та інституційному забезпечення інноваційної діяльності. Високі позиції займають розвиток людського та науково-дослідного капіталу, а також отримані наукою результати [3].

Індекс економічної свободи засвідчує стабільно низький рівень забезпечення основних економічних свобод в Україні, були виявленні негативні тенденції у забезпеченні верховенства права, ефективності державних витрат та свободи інвестицій. Україна посідає у 2016 р. 162 місце з 186 країн і відповідно до класифікації відноситься до країн з репресивною економікою [4].

Підтверджують наявність проблем з верховенством права в Україні і значення Індексу сприйняття корупції. До позитивних змін автори звіту відносять більш критичне ставлення суспільства до корупціонерів, зростання кількості викривачів корупції, незначне просування також спостерігається в частині створення державних інституцій з протидії корупції. Утім, питання невідворотності покарання корупціонерів залишає бажати кращого [5].

Як показують наведені дані незважаючи на деякі позитивні зрушення Україна значно відстає від провідних країн світу за рівнем розвитку. Позиції нашої країни за індексами економічного розвитку варіюються від 162 місця за рівнем економічної свободи та 130 місця за рівнем сприйняття корупції, до 64 місця – за рівнем розвитку інновацій.

Основними перешкодами на шляху покращення зовнішнього середовища ведення підприємницької діяльності виступають системні проблеми у сфері захисту основних економічних свобод, високий рівень корупції та порушення принципу невідворотності покарання за вчинені злочини.

Література

1. The Global Competitiveness Reports 2010-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/

2. Doing Business Reports 2011-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/

3. Global Innovation Index 2011-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.globalinnovationindex.org.

4. Index of Economic Freedom 2011-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.heritage.org/index/ranking

5. Corruption Perception Index 2011-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ti-ukraine.org/en

Івченко Є. А.
к.е.н., доцент
Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля (Україна)

ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС: ПРИРОДА, ВИДИ, МІСЦЕ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність підприємств в сучасних умовах потребує розуміння природи трансформаційних процесів. Вплив зовнішнього середовища, зміни внутрішнього середовища, розвиток інформаційного простору, глобалізаційні процеси ведуть до трансформацій функціонування підприємства та його системи економічної безпеки. Трансформаційні процеси за своєю сутністю представляють собою взаємозв'язок економічної поведінки та взаємодії учасників мікрорівня та інституціональними змінами макросередовища. Будь-які кардинальні перетворення в суспільстві передбачають зміну інституціонального простору, яке в значній мірі визначає спектр вибору як цілей економічних суб'єктів, так і способів досягнення цих цілей.

Структурні перетворення суспільства та економіки цікавили науковців багатьох поколінь. Поняття трансформаційного процесу як соціально-економічного феномену має інституціональне значення та знаходиться на перехресті наукових підходів. Так в економічних науках трансформація та трансформаційні процеси розглядається як якісна зміна економічної системи. В той час в соціологічних дослідженнях, які мають істотну теоретико-методологічну та практичну значимість, дослідження соціальних змін відносять до окремих проблем трансформаційних суспільств і є відправною крапкою різних наукових теорії.

Трансформаційні процеси є невід'ємною частиною розвитку соціально-економічних систем. Розвиток у свою чергу є необхідною умовою функціонування підприємства та забезпечення його системи економічної безпеки. Для розуміння природи трансформаційних процесів в системі економічної безпеки підприємства необхідно проаналізувати соціально-економічні умови їх виникнення Дослідження природи та впливу трансформаційних процесів потребує розуміння його інституціональних і фундаментальних основ.

Природа трансформаційного процесу полягає у тому, що він позначається на стани різних систем. Невід'ємне відношення до суспільства та соціально-економічної системи в цілому, надає йому ознак загальносистемності. Трансформація позначає зміну чого-небудь, перетворення системи різного масштабу, глибини, спрямованості, спричинені внутрішніми або зовнішніми факторами.

Трансформаційні процеси в системі економічної безпеки підприємства можуть відбуватись, під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. Суб'єктивним чинником є свідомий вольовий вплив людей, направлений на її зміну, що означає реформування системи. Однак трансформація може бути

наслідком поступових (еволюційних) процесів, що виявляються в кількісних, і, відповідно, якісних змінах системи [1, с.19].

Трансформацій процес в науковій літературі включає певні стадії. Так, В. А. Ребкала та Л. Є. Шкляра [2] виділяють стадію, що має переоцінку існуючого стану суспільства та змісту й масштабів кризи, що, як правило, має системний характер. Наступною стадією трансформаційного процесу науковці пропонують неупереджену об'єктивну характеристику реального стану речей, його джерел та причин виникнення, можливостей і шляхів виходу з кризової ситуації, тобто соціальну діагностику. Подальшою стадією вважається демонтаж віджилої системи, ліквідацію її явних невідповідностей досягнутому рівню суспільного розвитку та його тенденціям. І останню стадію, яку пропонують науковці є пошук якісно нових стратегій розвитку, елементами яких є: політична, економічна та соціальна (інколи й національна) ідентичність суспільства.

На думку О. В. Корнуха, трансформація є економічною категорією, яка пов'язана з економічною сферою, притаманною різним рівням господарювання, відображає складний процес, що здійснюється одночасно в просторі і часі. Науковець вважає, що економічна трансформація відбувається під впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників і ключовою ознакою якого є сукупність змін, які в кінцевому підсумку призводять до нового економічного стану, нових економічних результатів та постановки нових економічних цілей та завдань [3, с.190].

Дане визначення економічної трансформації за своєю сутністю співпадає із визначенням економічної безпеки підприємства. Так Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьова, О. М. Ляшенко [4] пропонують визначати економічну безпеку як міру гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства.

Отже, діяльність підприємства та його система економічної безпеки знаходиться під впливом трансформаційних процесів. Таким чином, визначення місця трансформаційного процесу в системі економічної безпеки підприємства дозволить підприємству розробити механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам, аналізувати складні соціально-економічні умови для вирішення стратегічних завдань підприємства.

Література

1. Кирилюк Є. М. Понятійний апарат досліджень трансформації економічних систем / Є. М. Кирилюк // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – 2011. – Вип. 26. – С.14-25.

2. Ребкало В. А., Шкляр Л. Є. Політичні інститути у процесі реформування системи влади : Навч.-метод. посіб. – К. : Міленіум, 2003. – С. 46-62.

3. Корнух О. В. «Економічна трансформація» як ключове поняття сучасного громадського розвитку / О. В. Корнух, А. М. Турило // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 6, ч. 3. – С. 189-191.
4. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия : сущность и механизм обеспечения / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. – К. : Издательство «Либра», 2003. – 280 с.

Tatjana Kuklinova,
PhD., Dozent
Nationale Ökonomische Universität Odessa (Ukraine),
Dr. Rolf Sukowski
Unternehmensberatung & Training Berlin (Deutschland)

UNTERSTÜTZUNG FÜR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes der BRD gehörten 2013 2,2 Millionen Unternehmen in Deutschland zu den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU, engl. SME). Das waren 99,3 % aller Unternehmen. Rund 1,8 Millionen galten als Kleinstunternehmen und nur etwa 16.000 gehörten in die Gruppe der Großunternehmen. 60 % aller in der deutschen Wirtschaft beschäftigten Personen waren in KMU tätig (18% in Kleinstunternehmen). Bezogen auf ihren Anteil am Umsatz entfielen auf die KMU 31,8 % (Kleinstunternehmen 6,2 %). Im Bau- und Gastgewerbe entfielen auf die KMU sogar 83 % des Umsatzes und 90 % der Beschäftigten [1]. Neben diesen KMU gibt es noch Solo-Selbständige (Ein-Personen-Unternehmen, EPU), zu der auch der Autor dieses Beitrags gehört.

Sie zeigen aber auch die große Differenziertheit – Solo-Selbständige und Unternehmen bis zu fast 250 Mitarbeiter gehören zu den KMU. Die Unterstützung seitens der Politik für die KMU ist daher auch sehr differenziert zu sehen. Ein mittleres Unternehmen hat beispielsweise andere Zugangsmöglichkeiten zu Krediten als ein Kleinstunternehmer oder ein Solo-Selbständiger. Mehr als tausend Förderprogramme der Bundesregierung, der Landesregierungen und auch der Europäischen Union stehen zur Verfügung. Viele kleinere Unternehmen stehen diesem „Förderdschungel“ jedoch hilflos gegenüber, da sie in der Regel nicht die Zeit und Kraft haben, die in einer Förderdatenbank zusammengefassten Programme hinsichtlich der Anwendbarkeit auf ihre Bedürfnisse zu untersuchen [2].

Die Abwicklung vieler Förderprogramme erfolgt über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), die seit über 65 Jahren die zentrale Förderbank des Bundes ist. Viele Programme werden aus einem Sondervermögen finanziert, das noch aus dem Europäischen Wiederaufbauprogramm (European Recovery Programm ERP [Marshall-Plan]) der Nachkriegszeit stammt [3].

Das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt kleine und mittlere Unternehmen bei ihrer Innovations- sowie Forschungs- und Entwicklungstätigkeit mit vielfältigen Projekten. Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) ist ein bundesweites, technologie- und branchenoffenes Förderprogramm für

mittelständische Unternehmen und für wirtschaftsnahe Forschungseinrichtungen, die mit diesen zusammenarbeiten [4].

Als Beispiel für die Förderung durch die Bundesländer sei die Investitionsbank des Landes Brandenburg genannt [5]. Sie hat z.B. einen speziellen Brandenburg-Kredit für den Ländlichen Raum aufgelegt. Damit werden in Form von Darlehen Gründungs- und Wachstumsinvestitionen, Investitionen in erneuerbare Energien und Betriebsmittel gefördert. Sie gewährt Mikrokredite für Existenzgründer und junge Unternehmen in den ersten zehn Jahren nach Gründung sowie für Unternehmensnachfolger. Spezielle Programme gibt es für Neubau und die Sanierung von Mietwohnungen.

Außerhalb des finanziellen Bereiches gibt es weitere Hilfen für kleinere Unternehmen, die u.a. Kosten für Bürokratie sparen und Investitionen erleichtern:

- Einzelunternehmer bis 600.000 Euro Jahresumsatz und 60.000 Euro Gewinn in den letzten 2 Jahren sind von der Buchführungspflicht nach Handelsrecht und nach Steuerrecht befreit. Sie müssen keine Bilanzen vorlegen und können ihren Gewinn durch eine einfache Einnahme-Überschuss-Rechnung ermitteln (vereinfacht: Betriebseinnahmen – Betriebsausgaben = Gewinn).
- Unternehmen bis 500.000 Euro Jahresumsatz können die Höhe der abzuführenden Umsatzsteuer nach ihren Einnahmen ermitteln. Nicht die in dem entsprechenden Zeitraum ausgeführten Leistungen sind Grundlage für die abzuführende Umsatzsteuer, sondern die tatsächlichen Einnahmen in diesem Zeitraum. Dies stärkt die Liquidität dieser Unternehmen. Auch müssen kleine Unternehmen nicht monatlich die Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen, sondern vierteljährlich. Kleinstunternehmen mit unter 17.500 Euro Jahresumsatz können sogar auf die Erhebung vom Umsatzsteuer verzichten und damit gegenüber privaten Kunden ihre Leistungen preiswerter anbieten.
- Unternehmen mit einem Betriebsvermögen bis 235.000 Euro (bzw. 100.000 Euro Gewinn) können bei der steuerlichen Gewinnermittlung bis zu 20 % Sonderabschreibungen für Neuinvestitionen nutzen. Für in den nächsten 3 Jahren geplante Investitionen können bereits vorgezogene Abschreibungen bis zu 40 % der künftigen Anschaffungskosten gewinnmindernd genutzt werden. Diese Reduzierung des Gewinns führt zu Steuerersparnissen, die die entsprechenden Investitionen wirtschaftlicher machen und auch deren Finanzierung erleichtern.

Dieser sehr kurze Überblick über die Unterstützung kleiner Unternehmen in Deutschland darf jedoch nicht die vorhandenen Probleme vergessen lassen. Viele Solo-Selbständige und Kleinstunternehmer leben in einer schwierigen wirtschaftlichen und damit auch sozialen Situation. Ihr Einkommen ist so gering, dass beispielsweise nur eine unzureichende Altersvorsorge möglich ist, Armut im Alter ist daher vorprogrammiert. Häufig sind dies auch Fälle einer nur scheinbaren Selbständigkeit – Unternehmen lagern zur Senkung ihrer Kosten Prozesse aus und setzen damit Mitarbeiter frei. Diese Aufgaben werden dann teilweise an diese früheren Mitarbeiter im Rahmen von Werkverträgen vergeben. Aus dem angestellten Mitarbeiter ist dadurch ein selbständiger Kleinstunternehmer geworden. Der Wirtschaftsverband OWUS setzt sich daher für eine „Sozialcharta für Solo-

Selbständige und Kleinunternehmer“ ein und hat dies im April 2016 gegenüber der Politik noch einmal ausdrücklich gefordert.

Im Ergebnis der Analyse entsprechender statistischer Daten zur Entwicklung in der Ukraine kommen die Autoren zu der Schlussfolgerung, dass sich die Kleinunternehmen zwar entwickeln, aber ihre Anzahl und ihr Beitrag zur Volkswirtschaft ist beispielsweise im Vergleich zu Deutschland gering.

Im Zusammenhang mit der gegenwärtigen Krise und den Kämpfen im Osten des Landes sowie der komplizierten Wirtschaftsprozesse bleibt infolge dieser objektiven und subjektiven Gründe das Tempo der Entwicklung von kleinen Unternehmen in der Ukraine niedrig. Begrenzte finanzielle Ressourcen verringern die Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen auf dem Arbeits- und Investitionsgütermarkt. Dies führt zu einem Mangel an Arbeitskräften mit den erforderlichen Qualifikationen sowie zur Nutzung veralteter Ausrüstungen und Technologien. Die Analyse der Tätigkeit der kleinen Unternehmen in der Ukraine zeigt, dass eine erhebliche Anzahl von neu gegründeten KMU (SME) mit der Umsetzung ihrer Geschäftsidee wegen fehlendem Eigenkapital, unzureichenden Rohstoffen und Materialien, eigenen Gewerbeflächen und Ausrüstungen sowie wegen mangelnden eigenen Erfahrungen und geeigneten Arbeitskräften nicht beginnen können. Sie haben Probleme bei der Organisation und Durchführung industrieller Produktion und Schwierigkeiten beim Verkauf ihrer Erzeugnisse sowie bei der Suche geeigneter Kunden.

Der erreichte Stand der Entwicklung von Kleinunternehmen in der Ukraine ist nicht ausreichend genug, damit sie ihre in der Marktwirtschaft notwendige Rolle erfüllen können. Eine effektive Entwicklung dieses Wirtschaftssektors sollte in der Ukraine Grundlage sein für den Ausweg aus der Krise. Dazu muss jedoch etwas getan werden, um ihre Entwicklung zu fördern, Deutschland könnte dafür ein Beispiel sein.

Literatur

1. Offizielle Website des Statistischen Bundesamtes. Régis Zugriff – https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/KleineMittlereUnternehmenMittelstand/KleineMittlereUnternehmenMittelstand.html

2. Offizielle Website des Foerderdatenbank. Régis Zugriff – http://www.foerderdatenbank.de/

3. Offizielle Website des Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Régis Zugriff – https://www.kfw.de/kfw.de.html

4. Offizielle Website des Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. Régis Zugriff – http://www.bmwi.de/DE/Themen/Mittelstand/Mittelstandsfinanzierung/innovationsfinanzierung,did=743994.html

5. Offizielle Website des ILB Investitionsbank des Landes Brandenburg. Régis Zugriff – https://www.ilb.de/de/index.html

Милашко О. Г.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет (Україна)

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

Для ефективного розвитку економіки як цілісної системи мають пропорційно розвиватися окремі її складові.

Відповідно міжнародному стандарту – системі національних рахунків – економіка країни складається із сукупності п'яти секторів, які відрізняються функціями та джерелами доходів. Економічною діяльністю займаються нефінансові корпорації, фінансові корпорації, державне управління, домашні господарства та некомерційні організації, які обслуговують домашні господарства. Основним виробником товарів та нефінансових послуг у країні є сектор нефінансових корпорацій (НФК).

З метою визначення загальних підходів, які б визначали найбільш гармонічні параметри інтенсивності структурних змін між секторами в просторі й часі здійснено порівняльний аналіз створення, розподілу та перерозподілу доходів нефінансових корпорацій України, Польщі та Румунії [1]. Економічний розвиток останніх двох країн перевищує рівень розвитку України. Тому представляє інтерес дослідження формування наявного доходу сектора через розподіл і перерозподіл доходів кожної з країн та визначення місця НФК як основного виробника товарів і послуг (табл.).

Таблиця

Частка нефінансових корпорацій у показниках результатів діяльності, 2013 р., відсотків

Країна	Валова додана вартість сектора у валові доданій вартості країни	Валовий прибуток сектора у валовому прибутку країни	Валове сальдо первинних доходів сектора у валовому національному доході країни	Валовий наявний дохід сектора у валовому наявному доході країни
Україна	55,4	41,6	3,6	1,2
Польща	50,7	44,1	17,9	16,8
Румунія	56,0	50,3	25,7	23,5

Результати розрахунків, що представлені в табл., свідчать, що частки валової доданої вартості у загальній для кожної з країн валової доданої вартості суттєво не відрізняються. Так, в Україні питома вага сектора складає 55,4 %, в Румунії – 56,0 %, у Польщі показник дещо нижчий – 50,7 %.

Вже з наступного етапу відтворення – утворення доходу – ситуація змінюється. Після нарахування нефінансовими корпораціями податків на виробництво та нарахування оплати праці найманим працівникам, НФК

України залишають собі валового прибутку лише 41,6 % від загального по країні відповідного показника, у той час як НФК Румунії залишають у себе 50,3 % валового прибутку економіки (на 8,7 в. п. більше, ніж НФК України).

На стадії розподілу доходу ситуація в Україні, з точки зору означеної проблеми, стає критичною. Дані таблиці свідчать, що частка валового сальдо первинних доходів нефінансових корпорацій Польщі у її валовому національному доході складає 17,9 %, для Румунії відповідний показник 25,7 %. У той же час, нефінансові корпорацій України залишають у себе лише 3,6 % валового національного доходу країни. Різке скорочення доходу пояснюється, перш за все, виплатами сектором процентів за отримані раніше кредити.

Після вторинного розподілу доходу (через поточні трансферти) частка нефінансових корпорацій України знизилася до 1,2 %. Як ми можемо бачити, частка НФК Румунії у валовому наявному доході 23,5 %, Польщі – 16,8 %. Основним видом поточних трансфертів, який сектор передає на даній стадії відтворення, є податок на прибуток.

Заощадження є основним джерелом нагромадження в секторі і в суспільстві, основним джерелом інвестицій у нефінансові активи. За рахунок заощадження мають бути здійснені валове нагромадження основного капіталу, зміна запасів матеріальних оборотних коштів, чисте придбання цінностей та нефінансових невироблених активів. Сектор нефінансових корпорацій за результатами останніх років є чистим позичальником. Нами зроблено розрахунки, які свідчать, що за останні три роки чисте запозичення сектора нефінансових корпорацій України у середньому щорічно збільшувалося на 86441 млн. грн. Існуюча тенденція зміни даного показника несприятлива ані для сектора НФК, ані для країни в цілому.

Від гармонізації міжсекторального розподілу доходів залежить ефективність процесу відтворення ВВП, ступінь розвитку фінансових ринків, споживчі настрої населення [2]. Крім того, в залежності від розподілу первинних та наявних доходів формується та чи інша модель розвитку – з акцентом на активізацію споживання чи на технологічне оновлення.

Література

1. Підгорний А. З. Удосконалення методології статистичного оцінювання розвитку регіону : звіт про НДР (проміжн.) / А. З. Підгорний, О. В. Самотоєнкова, К. В. Семенова та ін. – Одеса, 2014. – 118 с.

2. Крючкова И. В. Структурирование экономики : действие закона золотого сечения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iee.org.ua/ru/publication/101/

Мельничук Л. Ю.
к.е.н., доцент
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ (Україна)

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ

Згідно діючого положення НБУ про формування резерву під активні операції банку кредитоспроможність – це наявність у позичальника передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [1]. Банк визначає кредитоспроможність та платоспроможність позичальника під час надання кредиту, протягом строку дії договору з визначеною періодичністю та в разі зміни первісних умов договору, в тому числі пов'язаних із фінансовими труднощами позичальника.

Кредитоспроможність позичальника визначається за показниками, що характеризують його здатність своєчасно розраховуватися за раніше одержаними кредитами, його поточне фінансове становище, спроможність у разі потреби мобілізувати кошти з різних джерел і забезпечити оперативну конверсію активів у ліквідні кошти. Українські банки розробляють власні внутрішні положення та методики аналізу кредитоспроможності позичальника,які повинні відображати мінімальні вимоги викладені в Положенні НБУ № 23.

Оцінюючи кредитоспроможність клієнта, банківська установа фактично визначає рівень кредитного ризику, який вона візьме на себе, встановлюючи кредитні відносини з цим клієнтом [2, с.156].

Отже, кожен банк має право самостійно встановлювати додаткові критерії оцінки, що підвищують вимоги до показників для адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними. Крім того, банки самостійно визначають значущість кожного із запропонованих НБУ показників індивідуально для кожної групи позичальників з огляду на галузь економіки, сезонність виробництва, ліквідність балансу, обіговість коштів, становище на ринку [3, с.53].

Для оцінки кредитоспроможності позичальників-юридичних осіб в банках пропонується модернізувати технологію оцінки банком їх кредитоспроможності через виділення в системі двох аналітичних блоків: блоку аналізу даних і блоку прийняття рішень. У першому блоці здійснюється аналіз даних про позичальника банку, про надані кредити й історії їх погашення. Блок прийняття рішень використовується безпосередньо для отримання висновку про кредитоспроможність позичальника, про можливість надання йому кредиту та про максимально допустимий його розмір.

Окремо слід зосередитися на необхідності вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності потенційних клієнтів банку з врахуванням їх кредитних історій, що дає можливість підвищити оперативність та

об’єктивність надання кредиту з врахуванням історії заставного забезпечення кредитів та реалізації попередніх кредитних проектів.

Також враховуючи позитивний західний досвід, доцільними є наступні пропозиції:

НБУ слід сформулювати необхідні критерії для приведення внутрішніх банківських систем оцінки кредитоспроможності позичальника у відповідність з міжнародними стандартами.

Необхідно чітко сформулювати вимоги щодо обов’язкового розрахунку показників імовірності дефолту та побудови матриць зміни рейтингів.

Затвердження чітких методик щодо кредитного аналізу, які кожен банк міг би використовувати в якості бази для побудови власної методики оцінки позичальника.

Впровадження повної перевірки документів на достовірність.

Перспективним шляхом удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників банків юридичних осіб є розробка та подальше вдосконалення єдиної рейтингової системи за таким напрямками:

вдосконалення інформаційного забезпечення – надання аналітикам банку достатнього обсягу якісної інформації, на основі якої можливо визначити надійність позичальника;

розробка та впровадження моделі оцінки кредитоспроможності позичальників, яка базувалася б не тільки на аналізі фінансового стану, але й на оцінці інших факторів, що впливають на розвиток діяльності підприємства;

розширення складу показників фінансового аналізу для отримання інформації, яка б характеризувала б усі аспекти діяльності потенційного клієнта;

проведення аналізу можливих джерел погашення зобов’язань за кредитом, серед яких можуть бути як внутрішні ресурси підприємства, так і додатково залучені позикові кошти, кошти від реалізації активів, поповнення капіталу тощо;

активне використання аналізу грошових потоків підприємства та недопущення виведення коштів на фінансування конкретних виробничих потреб позичальника через пов’язані з ним структури.

Література

1. Постанова Національного банку України «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» від 25.01.2012 р. № 23.

2. Троценко В. В. Аналіз кредитоспроможності корпоративних клієнтів банку в контексті управління кредитними ризиками / В. В. Троценко // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 155-159.

3. Іонін Є. Є. Контроль якості кредитного портфеля банку на основі оцінки кредитоспроможності юридичної особи / Є. Є. Іонін // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 22. – С. 50-55.

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

АНАЛИЗ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ПОТОКОВ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

В последние десятилетия, развитие мировой экономики характеризовалось формированием новых институциональных форм взаимодействия, на глобальной уровне. В теории появление термина глобальные цепи создания стоимости было обусловлено эволюционным переходом к тесной производственной и товарно-сбытовой консолидации между развитыми и развивающимися странами.

Начиная с 2000-х годов можно наблюдать радикальные перемены в конфигурации мировых цепей поставок (создания стоимости). С одной стороны, глобализация мировой экономики и ускоренная индустриализация стран Азии при определенном торможении промышленных инвестиций в Старом и Новом Свете привели к удлинению цепочек создания добавленной стоимости, замкнутых на конечный спрос со стороны, прежде всего западного потребителя. С другой стороны, кризис 2008-2009 гг., экономический рост развивающихся экономик Азии и расширение прослойки среднего класса де-факто ослабили их конкурентные преимущества. Все это приводит к нецелесообразности ориентации на сжимающиеся экспортные рынки развитых стран.

Динамика и волатильность глобального потребительского спроса оказались зависимы в 2000-х годы от мировых экономических циклов, которые развиваются под воздействием инструментов финансово-кредитной политики.

Обращаясь к причинам кризиса 2008-2009 гг. и возникшего вследствие него разрыва глобальных цепочек поставок (создания стоимости), можно отметить фундаментальное расхождение («дивергенция»), между двумя основными потоками: поток, характеризующий возможности мирового производства; поток, характеризующий глобальный потребительский спрос.

К 2014-2015 гг. развитие мировой экономики и сокращение объемов оборота в глобальных цепях поставок уже обусловлено структурными изменениями, вызванными: низким спросом, снижением долгосрочной эластичности торговли по доходам, изменениями в цепях поставок между Китаем и США, Европой.

Основными причинами являются асимметрия мировой экономической системы и неравномерное распределение доходов, ограничивающее спрос в глобальных масштабах. Фактором снижения устойчивости глобальных цепей поставок (создания стоимости)в настоящее время, выступает: дефляция, порождаемая избытком инвестиций в производственные мощности Китая; растущий профицит текущего счета Германии; низкими темпами роста зарплат развивающихся стран; рецессией, вызванной разбалансировкой моделей роста экономик развитых и развивающихся стран [1].

Анализ и синтез стратегий роста отдельных экономик экспортная ориентация, которых исчерпала свой потенциал, дает возможность сделать следующие выводы:

1. Стратегии роста развивающихся стран с опорой на экспорт и конкуренцию в снижении стоимости факторных показателей (т.к. затраты на рабочую силу и налоги) усиливали противостояние между странами, сокращая синергетический эффект их взаимодействия;

2. Глобальный рост развитых экономик был основан на неустойчивых моделях спроса и финансирования.

С начала 2010-х годов в мировой экономической системе наблюдается процесс решоринга – возврата части европейских и американских производств обратно. В связи с этим, теория декаплинга (decoupling), получила реальные эмпирические предпосылки для ее положительной оценки и теоретически объясняла резонность эмпирического разрыва экономических циклов развития различных стран.

В посткризисный период можно наблюдать процесс институционального закрепления декаплинга, связанный с формированием национальных союзов и более локализованных логистических цепочек создания добавленной стоимости, что связано со снижение уровня влияния глобальных факторов. Колебания бизнес-циклов в отдельно взятой стране оказались в разной степени детерминировано изменением глобальных и национальных циклов.

Таким образом, можно заключить следующее. Современная глобализация за прошедшие десятилетия сформировала мощную инфраструктуру глобального товарного обмена, институциональную и, как считалось, прогрессивную, по сути, сердцевину которой составили транснациональные производственно-торговые цепочки. Однако кризис 2008-2009 гг. наглядно показал, что все представления об устойчивости сформировавшейся системы торгового обмена оказались сильно преувеличены.

Расширение уровня присутствия ТНК в национальных отраслевых системах, аккумулирующих отдельные технологические заказы в рамках общей цепочки создания добавленной стоимости, не только ослабило экономический суверенитет отдельных стран, но и снизило устойчивость самих глобальных цепочек, чувствительных к макроэкономической динамике и различным институциональным флуктуациям (разрыв цепочки).

Литература

1. Резников С. Н. Системно-структурная идентификация эмпирических сдвигов и структурных перекосов в системе межотраслевых пропорций воспроизводства [Электронный ресурс] / С. Н. Резников // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 12(20). – 0,7 п.л. – Режим доступа : http://sisp.nkras.ru

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

ПРОБЛЕМИ СТРАХУВАННЯ ВАНТАЖІВ В УКРАЇНІ

Страхування вантажів є одним з найбільш затребуваних видів майнового страхування. Страхування вантажів забезпечує захист їх від втрати, псування або крадіжки – це важливий елемент, необхідний сьогодні для оптимальної роботи будь-якого вантажоперевізника як у самій країні, так і за її межами. При цьому досягаються також додаткові переваги, зокрема страхування вантажів сприяє створенню стабільного ділового клімату, дозволяє підприємцям перевести на страхову компанію ризики при транспортуванні, які вони не можуть контролювати, плата за страхування вивільняє грошові кошти, що містяться в цільовому резерві компанії для фінансування витрат з попередження і ліквідації збитків. До найбільш поширених видів страхування вантажоперевезень належать такі види страхування як страхування вантажів, страхування відповідальності під час перевезення небезпечних вантажів, а також страхування відповідальності перевізників.

У І кварталі 2016 р. в порівнянні з І кварталом 2015 р. відбулося збільшення валових страхових платежів зі страхування вантажів та багажу на 161,2 млн. грн. (23,8 %). Слід зазначити, що при цьому 18,6 % страхових премій було передано у перестрахування. У структурі чистих страхових премій, зібраних страховиками України станом на 31.03.2016 р. страхування вантажів та багажу має частку 362,5 млн. грн. (або 5,8 %) (станом на 31.03.2015 – 387,6 млн. грн. (або 7,8 %)). Рівень валових страхових виплат зі страхування вантажів та багажу значно менший за рівень виплат на страховому ринку і у І кварталі 2016 р. становив 0,7 % (взагалі за останні п’ять років цей показник був менший 5 %). [1]

Частка валових страхових премій з обов’язкового страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів у загальній сумі валових страхових премій складає дуже незначну величину меншу за 0,5 % і майже не змінюється протягом останніх п’яти років.

Як і у всіх сферах діяльності, в страхуванні вантажу існує ряд проблем. Вони обумовлені різними причинами:

— відсутність коштів у страхувальників (а інколи і у страховиків);

— інфляційними процесами;

— відсутністю досконалої правової бази;

— підвищеними криміногенними обставинами та ін.

Наслідком цих причин є високі страхові тарифи, напад на вантажі, страхове шахрайство та ін. Однак, як для страхування в цілому, так і для страхування вантажу в Україні існують великі перспективи.

На ринку з'явився новий продукт страхування проектних вантажів MDSU (Marine Delay in Startup) – розширення класичного генерального поліса зі страхування вантажів, яке дозволяє надати покриття витрат, пов'язаних із

затримкою пуску в експлуатацію об'єкта в зв'язку з загибеллю, псуванням або пошкодженням застрахованого вантажу при перевезенні. Це покриття затребуване при забезпеченні страховим захистом великих будівельних та інвестиційних проектів, реалізація яких включає використання складного і дорогого технологічного обладнання. Цей страховий продукт виведений на страховий ринок України страховою групою Allianz [2].

В якості основних напрямків вдосконалення страхування вантажів та багажу можна запропонувати такі:

- вдосконалення законодавства, яке регулює страхову діяльність, зокрема щодо стягнення шкоди за допомогою суброгації,
- підвищення професіоналізму фахівців зі страхування вантажів та багажу;
- підготовка таких фахівців як карго-андеррайтери, які вміють розібратися і зрозуміти загальний алгоритм врегулювання можливої страхової події;
- створення універсальних страхових пакетів для підприємств, які займаються транспортуванням і зберіганням вантажів, в який можуть входити як саме страхування вантажів, так і суміжні види страхування;
- наймання у штат логіста, який може допомогти скорегувати маршрут з урахуванням можливих ризиків або повністю скласти маршрут, якщо це необхідно;
- укладення договорів перестрахування за договорами страхування вантажів та багажу, що дозволить створити збалансований страховий портфель та забезпечити фінансову стійкість страховика;
- підвищення довіри страхувальників до страхування вантажів та багажу.

Перспективним напрямком є запровадження сучасних ІТ-технологій при страхуванні вантажів, яке дозволить здійснювати оформлення і підписання страхових документів з використанням електронно-цифрового підпису. Корисним може бути також використання онлайн-моніторингу при перевезенні вантажів [3]. Це не виключить можливість крадіжки, але дозволить клієнтам страховика своєчасно звернутися в правоохоронні органи для порятунку вантажу і мінімізації збитку. Крім того, клієнти укладають договори на більш вигідних умовах, оскільки такий превентивний захід дозволяє зменшити збитки і кількість страхових випадків.

Література

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html

2. На рынке появился новый продукт страхования проектных грузов — MDSU (Marine Delay in Startup) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fin.org.ua/news/1201083

3. Либерти Страхование запустила новую опцию по страхованию грузов — онлайн-мониторинг перевозки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/news/16/04/06/33698

Чукурна О. П.
к.е.н., доцент
Одеській національний політехнічний університет (Україна)

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПОКАЗНИК ДОХІДНОСТІ

Основною рушійною силою глобалізації логістики стала поширена серед виробників і великих дистриб'юторів орієнтація бізнесу на логістичний ланцюжок в цілому. Раніше логістика займалася скороченням витрат постачання та виробництва в рамках окремих компаній. Традиційно підприємства прагнули тримати логістичний процес під своїм повним контролем, намагаючись самостійно виконувати більшу кількість найбільш важливих операцій і функцій. Подібна орієнтація на внутрішню діяльність зазвичай передбачала великі логістичні витрати на функціонування приватних складів, транспортного парку та систем обробки інформації. Поява глобальних логістичних ланцюжків, коли розвиток бізнесу пов'язаний з його розширенням за національні кордони і формуванням цілих бізнес-напрямків в інших регіонах і країнах, викликало необхідність обліку логістичних витрат за кожним бізнес-процесом. Такий підхід дозволяє розрахувати економічну ефективність від логістичних операцій за кожним напрямком бізнесу.

Однак, в даний час існує проблема такої оцінки ефективності логістичних витрат, оскільки у фінансовій звітності підприємств витрати агрегуються зазвичай за бухгалтерськими статтями управлінського обліку. Згідно з таким підходом, немає можливості визначити витрати, пов'язані з виконанням окремих робіт або формуванням певних логістичних ланцюжків і операцій. Практика групування витрат в нормативні рахунки, такі як заробітна плата, витрати на збут, адміністративні витрати, амортизаційні відрахування, не дозволяє розпізнати або встановити рамки операційної відповідальності за логістичними витратами. В умовах, що склалися виникає необхідність оцінки впливу логістичних витрат українських промислових підприємств на загальні показники їх прибутковості.

Для реалізації поставленого завдання, був використаний метод регресійної-кореляційного аналізу. Для аналізу були використані дані фінансової звітності провідних українських машинобудівних підприємств. З форми бухгалтерського балансу були проаналізовані такі статті, як: «запаси», «незавершене виробництво», «готова продукція» і «товари», які можна співвіднести з логістичними витратами на управління товарними запасами. З форми Звіту про фінансові результати були проаналізовані статті «витрати на збут» і «адміністративні витрати», в яких також представлені логістичні витрати.

Як видно з табл., на дохід від реалізації у всіх аналізованих підприємств великий вплив мають рівень виробничих запасів і витрат на збут, про що свідчать високі значення коефіцієнта кореляції у всіх машинобудівних підприємств, які аналізувалися за період з 2005 по 2014 рр.

Таблиця

Результати розрахунку впливу логістичних витрат на дохід від реалізації машинобудівних підприємств за допомогою коефіцієнта кореляції

Підприємство	Коефіцієнт кореляції (елементи логістичних витрат за статтями фінансової звітності)					
	Виробничі запаси	Незав. буд-во	Готова продукція	Товари	Витр. на збут	Адміністративні витрати
ПАТ «Азовзагальмаш»	0,85	0,45	-0,11	0,078	0,87	0,51
ПАТ «Дніпровагонмаш»	0,87	0,94	0,57	0,009	0,91	0,72
ПАТ «"Крюківський вагонобудівельний завод»	0,77	0,24	0,64	-0,27	0,82	0,45
ПАТ «Стаханівський вагонобудівельний завод»	0,79	0,57	-0,25	0	0,84	0,64
ПАТ «Уманьферммаш»	0,83	-0,076	0,25	0,27	0,62	0,53
ДП «Первомайськдизельмаш»	0,66	0,12	-0,22	0	0,75	0,82

Джерело: розраховано автором

Проведені розрахунки дозволяють зробити висновок про те, що загальною тенденцією для всіх машинобудівних підприємств є високий вплив на доходи цих підприємств таких статей логістичних витрат, як: виробничі запаси, витрати на збут та адміністративні витрати. Такі статті логістичних витрат, як «незавершене будівництво» і «готова продукція» мають низькі значення коефіцієнта кореляції, що свідчить про відсутність їх впливу на доходи машинобудівних підприємств.

Розрахунки коефіцієнтів кореляції логістичних витрат показали, що ступінь впливу логістичних витрат на доходи підприємств можна проаналізувати лише за показниками, які відображені у фінансовій звітності. При цьому, немає можливості відстежити рівень логістичних витрат і ступінь їх впливу на бізнес-процеси. Можна тільки зробити загальний висновок по підприємству і виявити загальну тенденцію для галузі.

Література

Окландер М. А. Логістична система підприємства : [Монографія] / Окландер М. А. – Одеса : Астропринт, 2004. – 312 с.

Крикавський Є. В. До теорії оптимізації логістичних витрат / Крикавський Є. В., Довба М. О., Костюк О. С., Шевців Л. Ю. // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – № 5(64). – С. 142-154.

Kurganskaya E.
Ph.D, senior tutor
Odessa National Economic University (Ukraine)

TREASURY SYSTEM: THEORETICAL FUNDAMENTALS

Functions of the treasury system have been changing within the development of economic relations. For historical reasons treasury system performed a number of functions like wealth accumulation, coins issuing, accumulation of payments and state dues. Along with expansion of the treasury tasks there has been changes in its functions, they were transformed and restructured due to its national activity features and some tools were terminated. Wars decreased treasures and treasure houses widened their functions via issuance of internal and external obligations, extension of financial monopolies, this allowed to accept their shares and foundation of banks lead to relevant transformational changes in treasury system.

Implementation of state budget management function became possible due to consolidation of financial resources on the unitary treasury account.

Today State Treasury Service of Ukraine performs the following basic functions:

- cash execution of the state budget and self-government budgets for income and expenditures;
- management of state budget resources;
- control of budget distribution;
- auditing, servicing and liquidation of internal and external state debts;
- demarcation of state taxes, dues and other obligatory payments between state budget, budget of Autonomic Republic of Crimea, regions, Kiev and Sevastopol;
- payment of bills in the service of state in compliance with the law that is currently in force. Meanwhile, treasury house does not bear responsibility for the duties undertaken by the budget holder;
- collection of funds that belong to state budget in clearing payments between the budgets;
- maintenance of information system operation;
- management of current residual treasury accounts in order to obtain income and transfer it to general and special funds of state budget [1].

The treasury system undertakes to perform control functions over targeted use of resources of state budget and management of available funds that are consolidated on the uniform account of treasury house. It unites the system of accounts that act in unified regime and that serve for treasury system to perform operations win income and expenditure of all the level budgets. It provides an opportunity to obtain data in real time on transactions and availability of funds on uniform treasury account as a result of performed operations on all its accounts. Current order in treasury system for opening and functioning of accounts, asset managers and receivers of budget funds allows to concentrate state budget assets on uniform centralized account, provide electronic bank-to-bank transactions in decentralized regime and report them in the treasury system. Therefore, treasury system of Ukraine accumulates income

and serves expenditures from uniform treasury account; in Russian treasury system – from uniform account; financial resources of treasury system in France are shown on uniform treasury account; Financial Agency of treasury system in Germany performs management of financial liquidity of uniform treasury account.

Practice of financial resources management and control over budget assets allows to timely operate the limited state assets, use them to cover essential social and economic issues.

Role of treasury system in budget process in general cannot be overestimated, as of nowadays it is much higher comparatively to years when the treasury system activity just started its development. The treasury bodies mainly performed function of treasury servicing of state budget.

Simultaneously, problems that regularly emerge in the process of financial recourses management have lead to various solution pathways expressed in concept principles of state treasury system.

Analysis of financial structure of various countries shows that treasury houses of these countries as a rule take an active part in functioning of financial system and management of budget distribution.

Obviously, there is no principal distinction in methods of national treasury organizations. The difference mainly lies in their structures. In some countries treasury house functions are performed by one state institutions, in other countries – by others, yet these functions are always performed. Positive experience that can be used at present – is the organization of uniform informational financial system with the use of innovative communication tools that will allow authorities to obtain operational and precise information on the current state of state finance and secure its effective management. Nowadays a lot of countries regardless budgetary structure principles implement policy of state finance decentralization.

Amongst stimulating prerequisites there can we outlined the following ones:

- such system better considers civil needs, because in this case decisions are taken on the local level, it allows to calculate all the social and economic specifics of the region;
- decentralization provides considerable transparency to the authorities activity;
- real impact of citizens on decisions making is strengthened.

Analysis of financial resources management in treasury system in various countries shows that treasury houses mainly perform active roles.

References:

1. Kurganskaya E. I. Management of State budget expenditures through the system of treasury. – Socio-economic research bulletin: collection of scientific works. – Odessa national economic university. – Issne 4, № 59. – 2015 .

2. Kublikova T. B Treasury System : management of finansial resourses : monograph. / T. B. Kublikova, E. I. Kurganskaya. – Odessa : ONEU, Atlant.

3. E-resource : Access : http://www.treasury.gov.ua official web portal of the State Treasury Service of Ukraine.

Власюк Т. О.
к.е.н., завідувач відділу навчально-наукового та методичного забезпечення Інституту вищих керівних кадрів Національної академії державного управління при Президентові України (Україна)

ПРІОРИТЕТИ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Починаючи з 2012 р. в Україні має місце скорочення обсягів промислового виробництва. У 2015 р. порівняно з 2014 р. таке скорочення відбулося в усіх галузях промисловості і у підсумку склало 13,0 %. Отже сформувалася стійка тенденція до згортання національної промисловості, що свідчить про відсутність в державі ефективної промислової політики та нездатність вітчизняних промислових підприємств адаптуватися до викликів глобалізованих ринків.

Окрім несприятливих світових тенденцій (коливань валютного курсу, волатильності цін на основну експорту продукцію України тощо), вагомим чинником згортання промислового виробництва в Україні є нерозвиненість внутрішнього ринку. При цьому внутрішній ринок надмірно вразливий стосовно зовнішньої кон'юнктури, що посилюється відкритістю національної економіки. Водночас, звуження зовнішнього попиту та надмірне насичення внутрішнього ринку імпортованими товарами свідчить про вичерпаність інерційного зростання економіки і підтверджує необхідність розвитку внутрішнього ринку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Внутрішній ринок промислової продукції в Україні має галузеву специфіку. Зокрема, попри впевнені позиції України на світовому ринку *металопродукції* прогнозоване погіршення зовнішньоекономічної кон’юнктури у середньостроковій перспективі обмежить можливості її експорту. На внутрішньому ринку металопродукції частка вітчизняних виробників у 2012-2013 рр. складала ледь більше 60 %, а у січні-вересні 2014 р. скоротилася до 52 %. Український ринок металопродукції є залежним від імпорту феросплавів і наукоємної продукції з високою доданою вартістю, а також продукції з корозійностійкої неіржавіючої та легованої сталі. Нині перспективи розвитку металургійної галузі України значною мірою пов’язані з розширенням внутрішнього ринку за рахунок переорієнтації металургійних підприємств на задоволення внутрішніх потреб, а також зниженням залежності від змін кон’юнктури на світових ринках. Перспективи завершення АТО на Сході України поставлять перед країною завдання проведення відновлюваних робіт, які потребуватимуть значного обсягу металургійної продукції, що сприятиме збільшенню її виробництва з орієнтацією на внутрішній ринок [1].

Внутрішній ринок *хімічної і нафтохімічної продукції* [2] характеризується значною залежністю від імпорту – частка імпортної продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання продукції галузі зросла з 56,0 % у 2012 р. до 63,4 % за підсумками січня-вересня 2014 р. В імпорті товарів хімічної промисловості найбільшими є частки продукції органічної хімії – полімерів,

пластмас, каучуку, гуми, органічних хімічних сполук (разом – 41,6 %), а також фармацевтичної продукції (23,3 %). Специфікою галузі є значна її залежність від імпорту природного газу, який для хімічного виробництва є не лише енергетичним ресурсом, а й сировиною для виробництва найважливіших видів продукції.

Внутрішньому ринку продукції *машинобудівної промисловості* [3] в Україні притаманні дисбаланси: за наявності потужного потенціалу галузей машинобудування, інвестиційний і споживчий попит за низкою товарних позицій задовольняється за рахунок імпортних надходжень (частка імпорту на внутрішньому ринку України протягом останніх трьох років складала від 80 до 99 %), тоді як вітчизняна продукція спрямовується на експорт (частка експорту машинобудівної продукції у загальних обсягах її реалізації зросла з 73,9 % у 2012 р. до 99,3 % у січні-вересні 2014 р.).

Протягом 2012-2014 рр. відмічались позитивні показники розширення внутрішнього ринку *харчової продукції* [4], а також високий ступінь (понад 80 %) насичення ринку продукцією українського виробництва. Це зумовлено існуванням стабільного попиту на вітчизняну харчову продукцію на внутрішньому ринку.

Зважаючи на зазначене державна політика захисту внутрішнього ринку від деструктивного впливу зовнішньоекономічних викликів і загроз має передбачати: 1) протидію нерівноправній конкуренції та неякісному імпорту, який загрожує економічній та екологічній безпеці держави; 2) застосування спеціальних заходів щодо укладання міжнародних договорів, угод і дотримання правил СОТ з обмеження імпорту продукції, яка може виготовлятись в Україні; 3) стимулювання технологічного імпорту, передусім машин і обладнання, обмеження припливу морально застарілих технологій; 4) розбудову фінансово-кредитних механізмів підтримки промислових підприємств, дія яких має бути скерована стимулювання імпортозаміщення.

Література

1. Собкевич О. В. Механізми розбудови внутрішнього ринку промислової продукції України на інноваційних засадах / О. В. Собкевич / Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 24. – С. 50-53.
2. Вознюк О. М. Тенденції розвитку галузі виробництва виробів з гуми та пластмаси в Україні // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=263
3. Собкевич О. В. Щодо державної політики підтримки експорту товарів машинобудівної промисловості України / О. В. Собкевич, А. В. Шевченко / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1506/
4. Крисанов Д. Ф. Потенціал харчових галузей АПК України: структурні трансформації та результативність використання / Крисанов Д. Ф., Удова Л. О., Варченко О. М. // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – № 1. – С. 121-135.

Стасіневич С. А.
к.е.н., старший науковий співробітник, доцент
Київський кооперативний інститут бізнесу і права (Україна)

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ ЯК МЕТОД ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Поняття трансфертного ціноутворення вперше введено в законодавчу лексику України шляхом внесення змін в Податковий кодекс України у відповідності до Закону України від 4 липня 2013 року № 408-VII [1]. В подальшому протягом більш ніж двохрічного періоду продовжувалось законодавче удосконалення регламентації процесу трансфертного ціноутворення. Так, 13 серпня 2015 р. набув чинності останній за терміном прийняття Закон України від 15 липня 2015 р. № 609-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням» [2], головною метою якого є побудова дієвої системи державного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні.

Податковий контроль за трансферним ціноутворенням ґрунтується на міжнародному стандарті , що має назву принцип “витягнутої руки” (Arm’s length principle). Обсяг оподатковуваного прибутку, отриманого платником податку, який бере участь в одній чи більше контрольованих операціях, вважається таким, що відповідає принципу "витягнутої руки", якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов’язаними особами у співставних неконтрольованих операціях.

В рамках застосування механізму трансферного ціноутворення за принципом "витягнутої руки" по суті необхідно отримати відповідь на одне з ключових питань: чи зможе компанія-продавець здійснити продаж товару непов’язаній особі (так званому партнеру за угодою купівлі-продажу на відстані витягнутої руки) та чи зможе компанія-покупець домовитись про таку ціну придбання товару з продавцем, що не є пов’язаною особою. У випадку негативної відповіді на ці питання ціна вважатиметься такою що не відповідає принципу "витягнутої руки". При цьому прибуток, що був би нарахований в умовах контрольованої операції, враховується при оподаткуванні доходу вказаних компаній. 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.

Платники податків, обсяг контрольованих операцій яких з одним контрагентом перевищує 5 млн. гривень (без урахування податку на додану вартість), зобов’язані подавати звіт про контрольовані операції центральному органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, до 1 травня року, що настає за звітним.

Платники податків, що здійснюють контрольовані операції, повинні вести та зберігати документацію щодо трансфертного ціноутворення. Документація з

трансфертного ціноутворення (сукупність документів або єдиний документ, складений в довільній формі) повинна містити таку інформацію:

- дані про пов'язаних осіб, загальний опис діяльності групи (включаючи материнську компанію та її дочірні підприємства), у тому числі організаційну структуру групи, опис господарської діяльності групи, політику трансфертного ціноутворення;

- опис операції, умови її здійснення (ціна, строки та інші визначені законодавством України обов'язкові умови договорів (контрактів); опис товарів (робіт, послуг), включаючи фізичні характеристики, якість і репутацію на ринку, країну походження і виробника, наявність товарного знаку та іншу інформацію, пов'язану з якісними характеристиками товару (роботи, послуги);

- умови та строки здійснення розрахунків за операцією; чинники, які вплинули на формування та встановлення ціни;

- відомості про функції пов'язаних осіб, що є сторонами контрольованої операції, про використані ними активи, пов'язані з такою контрольованою операцією, та економічні (комерційні) ризики, які такі особи враховували під час здійснення контрольованої операції (функціональний аналіз та аналіз ризиків);

- економічний аналіз (включаючи методи, які застосовано для визначення умов контрольованої операції та обґрунтування причин вибору відповідного методу; суму отриманих доходів (прибутку) та/або суму понесених витрат (збитку) внаслідок здійснення контрольованої операції, рівень рентабельності;

- розрахунок ринкового діапазону цін (рентабельності) стосовно контрольованої операції з описом підходу до вибору зіставних операцій, джерела інформації, застосовані для визначення умов контрольованої операції);

- результати порівняльного аналізу комерційних та фінансових умов операцій;

- відомості про проведене платником податку самостійне або пропорційне коригування податкової бази та сум податку (у разі його проведення).

Неподання платником податків звіту про контрольовані операції та/або документації з трансфертного ціноутворення або не включення до такого звіту інформації про всі здійснені протягом звітного періоду контрольовані операції тягне за собою накладення штрафів.

Література

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 р./ [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням : Закон України від 15 липня 2015 р. № 609- VIII / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. rada.gov.ua.

Прунцева Г. О.
к.е.н.
керівник ГО “Інституціональні реформи” (Україна)

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ ПРИ ПОБУДОВІ СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Побудова ефективної системи продовольчого забезпечення обумовлює необхідність врахування законів збереження простору біосфери порушення яких призводить до псування природних ресурсів, що обмежує можливість виробництва продуктів харчування в кількості достатньої для забезпечення здорового та активного життя населення. Вагомий вклад у розвиток фізичної економіки в контексті забезпечення продовольчої безпеки зробили П. Т. Саблук, Л. Ларуш, Л. С. Гринів, В. В. Зінченко, О. А. Ігнатова та ін. В той же час нестача продуктів харчування в багатьох країнах спричинює недоїдання та незбалансоване харчування, що обумовлює необхідність застосування фізико – економічних основ забезпечення продовольчої безпеки.

Сучасні проблеми глобальної економіки, а саме енергетична проблема, проблема екології та сталого розвитку, проблема бідності та демографічна проблема здійснюють негативний вплив на продовольче забезпечення населення та актуалізують необхідність застосування нових підходів до організації світової економічної системи. Л. С. Гринів зазначає, що наявна сьогодні модель глобальної ринкової економіки не мотивує до екологічно збалансованого розвитку світу, оскільки спрямована лише на задоволення потреб економічного споживача. Ігнорування необхідності підпорядкувати закони ринкового обміну законам природного обміну в межах локального простору призводить до загострення екологічних проблем довкілля [2, с.45].

На необхідності енерго- та ресурсозбереження наголошує відомий український вчений академік П.Т. Саблук. П.Т. Саблук зазначає, що для забезпечення ефективних агроекономічних трансформацій в Україні в аграрному виробництві має бути забезпечено зменшення енергоємності виробництва за рахунок створення принципово нових комплексів енергозберігаючих машин і обладнання, технологій виконання механізованих робіт, застосування з цією метою нетрадиційних джерел енергії тощо [3, с.247]. Дотримання визначених заходів дозволить забезпечити запровадження ресурсозберігаючого підходу у практиці функціонування аграрного виробництва, а реалізація основних завдань фізичної економіки, а саме, енерго- та ресурсозбереження дозволить покращити рівень економіки та продовольчого забезпечення в країні.

Виходячи з постулатів фізичної економіки, на думку О. А. Ігнатової, подолання фінансово-економічної кризи в Україні має здійснюватись на основі формування нової господарської системи, орієнтованої, в першу чергу, на виробництво кінцевого продукту, який може споживатися в Україні та експортуватися в інші країни світу, а розвиток фінансової сфери економіки і фінансова діяльність суб’єктів реального сектору мають бути спрямовані на

досягнення кінцевої мети – збільшення фізичного обсягу ВВП [4]. Збільшення фізичного обсягу ВВП, в першу чергу, життєво-необхідних продуктів сільськогосподарського виробництва має забезпечити фізичну доступність населення до продовольства. В той же час, при побудові механізму продовольчого забезпечення необхідно враховувати економічну доступність населення до життєво-необхідних продуктів харчування. З метою стабілізації світової економіки та забезпечення доступу населення до продуктів харчування відомий економіст Л. Ларуш пропонує забезпечити використання в якості основи міжнародної валютної системи кошик «твердих товарів», що необхідні для життєзабезпечення людини. Цей кошик дасть змогу побудувати штучну грошову одиницю для міжнародних розрахунків. Національні валюти були б прив'язані до неї фіксованим співвідношенням [5]. Виходячи із представленої концепції Л. Ларуша, ми вважаємо, що з метою забезпечення продовольчої безпеки країни розмір мінімальної заробітної плати має бути прив’язаний до вартості «споживчого кошику». Це дозволить мінімізувати негативні наслідки коливання цін та підвищить економічну доступність населення до життєво – необхідних продуктів харчування.

Отже, в результаті проведеного аналізу встановлено, що економічна наука має враховувати фізичні аспекти розвитку суспільства, що здійснюють вплив на природні ресурси та ефективність функціонування ринкового механізму в країні, а основною умовою розвитку суспільства має бути формування нової господарської системи, орієнтованої, в першу чергу, на збільшення фізичного обсягу ВВП. Реалізація основних завдань фізичної економіки дозволить покращити рівень економіки в країні та забезпечити високий рівень продовольчої безпеки шляхом прив’язання розміру мінімальної заробітної плати до вартості «споживчого кошику».

Література

1. Степаненко С. В. Методологічні аспекти фізичної економії / С. В. Степаненко // Фізична економія : методологія дослідження та глобальна місія України: зб. матеріалів Міжнар. наук. конф., 8-10 квіт.2009 р. – К. : КНЕУ, 2009. – С. 13-20.

2. Гринів Л. С. Розвиток ідей В. І. Вернадського в новітній економічній науці / Л. С. Гринів // Вісник НАН України. – 2013. – № 7. – С. 44-52.

3. Саблук П. Т. Агроекономічні трансформації в Україні : напрями та перспективи розвитку : монографія / Саблук П.Т. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2016. – 372 с.

4. Ігнатова О. А. Фізико-економічний підхід до оцінки темпів росту економіки України / О.А. Ігнатова // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону : Збірник матеріалів регіональної науково-практичної конференції. – Красноармійськ : КІІ ДонНТУ, 2010. – 408 с.

5. Ларуш Л. Физическая экономика как платоновская эпистемологическая основа всех отраслей человеческого знания. - М. : Шиллеров. ин-т науки и культуры; Науч. кн., 1997. – 126 с.

Павлоцький В. Я.
старший викладач
Одеський національний економічний університет (Україна)

СТАТИСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В останній час вітчизняний туристичний ринок знаходиться під безпосереднім впливом соціально-політичних та економічних проблем, з якими зіткнулася країна. Негативний вплив чинників зовнішнього середовища вкрай загострив конкурентну боротьбу на туристичному ринку.

За цих обставин особливої актуальності набуває організація статистичних спостережень, що має забезпечити інструментарій отримання повних, об'єктивних даних про стан регіональних туристичних ринків. Така інформація є необхідною на всіх рівнях організації туристичного процесу – для держави, регіональної влади та, безпосередньо, суб'єктів туристичного ринку.

Серед статистично вимірюваних чинників зовнішнього середовища функціонування туристичних підприємств найбільше практичне значення має показник сукупних для регіону доходів від організованої туристичної діяльності. Його визначення потребує суттєвого перерахунку наявної статистичної інформацію – бюлетенів Державної служби статистики України, що узагальнюють звітність підприємств за формою № 1-туризм "Звіт про туристичну діяльність" [1]. Головною перешкодою для безпосереднього їх застосування є недостатня достовірність наявних статистичних даних. В Одеській області працює багато відокремлених підрозділів вітчизняних та іноземних туроператорів. Майже всі вони зареєстрували власні головні офіси або представництва в Україні у місті Києві. Саме до Головного управління статистики у м. Києві надходить їх консолідована звітність. Одночасно показники інших регіонів, зокрема Одеської області, невиправдано занижуються.

Внести необхідні корективи до офіційної інформації дозволяють обстеження структури грошових витрат домогосподарств, які регулярно здійснює Державна служба статистики України [2]. Обробка цих даних, відповідно до нашої мети, потребує певної послідовності пов'язаних розрахунків. По-перше, необхідно визначити якою мірою витрати на туристичне споживання, включені до статей "транспорт", "відпочинок і культура" та "ресторани та готелі", 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, що дозволяють відокремити попит туристів.

Наступний крок пов'язаний із виділенням попиту організованих туристів з-поміж інших витрат на туристичні послуги. Для цього доцільно використати коефіцієнт коригування, що розраховується як відношення сукупної вартості виїзних та внутрішніх турів, реалізованих в Україні до витрат на подорожування всіх домогосподарств країни. Добуток цього коефіцієнта на

скориговані раніше туристичні витрати домогосподарств певного регіону відповідатиме витратам його мешканців на внутрішній та виїзний організований туризм.

Нарешті, необхідно підрахувати фактичні доходи від реалізації в'їзних турів, включно з показниками структурних підрозділів туристичних підприємств з інших регіонів. Це завдання вирішується шляхом множення офіційних статистичних даних на ще один коефіцієнт коригування, отриманий за підсумками попереднього кроку розрахунків як відношення витрат домогосподарств регіону на організований туризм до вартості реалізованих виїзних та внутрішніх турів.

Зведемо всі вказані розрахунки у табл.

Таблиця

Розрахунок доходів туристичних підприємств від реалізації турів у 2014-2015 рр.

Показники	Одеська обл.		Україна	
	2014	2015	2014	2015
А	1	2	3	4
1. Витрати домогосподарств на нац. туризм, млрд. грн.	0,93	0,80	16,20	18,28
2. Доходи від реалізації виїзних та внутрішніх турів, згідно звітів за ф. № 1-туризм, млрд. грн.	0,37	0,53	10,72	14,16
3. Понижуючий коефіцієнт коригування (ряд. 2 / ряд. 1)	X	X	0,66	0,78
4. Витрати на організований національний туризм, млрд. грн. (ряд. 1 х (гр. 3-4 з ряд. 3))	0,62	0,62	10,72	14,16
5. Підвищувальний коефіцієнт коригування (ряд. 4 / ряд. 2)	1,69	1,17	1,00	1,00
6. Доходи від реалізації в'їзних турів згідно звітів за ф. № 1-туризм, млрд. грн.	0,01	0,01	0,08	0,09
7. Скориговані доходи від реалізації в'їзних турів, млрд. грн. (ряд. 6 х ряд. 5)	0,02	0,01	0,08	0,09
8. Фактична ємність ринку організованого туризму, млрд. грн. (ряд. 4 + ряд. 7)	0,64	0,63	10,80	14,25

Підраховано автором за [1, с. 32-33, 67; 2, с. 105-106]

Саме оброблені в такий спосіб статистичні дані мають використовуватись для визначення ринкових часток окремих підприємств, інтенсивності конкуренції на регіональних ринках, інвестиційної привабливості та інших важливих характеристик зовнішнього середовища туристичних підприємств.

Література

1. Статистичний бюлетень Державної служби статистики України "Туристична діяльність в Україні у 2015 році" [відп. за вип. О. О. Кармазіна]. – К., 2016. – 76 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

2. Статистичний збірник Державної служби статистики України "Витрати і ресурси домогосподарств України у 2015 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України)" [відп. за вип. І. І. Осипова]. Ч. 1 – К., 2016. – 380 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

Ганжа Б. О.
аспірант
Державний науково-дослідний інститут інформатизації
та моделювання економіки (Україна)

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ РИЗИКІВ ІСНУВАННЯ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Здійснювана в Україні модернізація економіки супроводжується неоднозначними тенденціями у процесі розвитку країни. Маємо констатувати, що зміни в суспільстві не досягають визначених цілей, а відтак, мають ґрунтуватися на більш ефективних принципах та механізмах регулювання. У зв'язку з цим постають проблеми, що вимагають дослідження, визначення можливих напрямів і конкретних шляхів їх вирішення в сучасних умовах. Однією з цих проблем залишається позитивна динаміка показників функціонування неформального сектору економіки.

Існування неформального сектору економіки не тільки створює умови для домогосподарств адаптуватись до економічних змін, але і передбачає певні ризики для соціально-економічного розвитку суспільства. Це, перш за все, економічні, соціальні та екологічні ризики. Їх оцінку доцільно здійснити за допомогою системи індикаторів за конкретним видом ризику, під якими прийнято розуміти сукупність характеристик, які дають можливість у формалізованому вигляді описати стан параметрів того чи іншого процесу чи явища. Кожний індикатор поділяється на певні показники, які відображають стан окремих елементів процесів чи явищ. У нашому випадку використання індикаторного методу дослідження дає можливість простежити стан, динаміку ризиків, які можуть виникнути у результаті існування неформального сектору економіки, змінити тактику чи обрати нову стратегію управління ним.

Виробництво продукції для власного кінцевого споживання на перший погляд не приховує загроз для соціально-економічного розвитку суспільства, адже сприяє задоволенню особистих потреб. У той же час при цьому виробляється продукція, яка характеризується низькою конкурентоспроможністю через високий вміст ручної праці. Найбільшим же економічним ризиком функціонування неформального сектору економіки є деградація суспільних відносин у зв'язку з відродженням у широких масштабах дрібнотоварного виробництва з низькою продуктивністю праці, відсутністю економічних передумов для позитивної економічної діяльності, зокрема, фінансових ресурсів для інновацій та інвестицій.

Зниження обсягів промислової продукції при рості обсягів сільськогосподарської продукції у неформальному секторі економіки супроводжується ризиками домінування екстенсивного шляху розвитку, втрати позицій промислово розвинутої країни на світовому ринку.

Зростання зайнятості у неформальному секторі економіки супроводжується зниженням доходів Пенсійного фонду та Фондів державного соціального страхування. Відсутність постійного фіксованого доходу у певної

частини населення, недотримання норм законодавства про працю, надвисока інтенсивність праці зумовлюють посилення соціальної напруги у суспільстві. Зменшення податкових надходжень за рахунок тінізації частини економічних відносин є причиною зменшення податків з юридичних осіб, що в свою чергу зумовлює необхідність підвищення рівня оподаткування фізичних осіб, що знижує рівень та якість їх життя, створює передумови для тіньової зайнятості.

Соціальні ризики росту неформального сектору економіки пов'язані з погіршенням рівня життя населення, вони включають індикатори, пов'язані з втратою можливості соціального розвитку. У першу чергу, це ризики падіння рівня життя населення які зумовлюють втрату здоров'я, зменшення тривалості життя. Сукупність показників, що оцінюють цей вид ризиків, включає: очікувану тривалість життя при народженні; коефіцієнт природного приросту населення; відношення обсягу фінансування галузей соціальної сфери до ВВП.

Екологічні ризики від існування неконтрольованих тіньових відносин можуть бути не тільки обмежувальним чинником, але і одним із критеріальних складових існування неформального сектору економіки.

Якщо на підприємствах формального сектору економіки існують обмеження, норми, контрольні екологічні заходи, то в неформальному секторі економіки це все відсутнє. Оцінка екологічного ризику повинна стати головним елементом державної політики в усіх секторах економіки. При цьому має змінитись і економічний критерій: головним має бути не мінімум затрат на продукцію, а мінімум шкоди населенню. Цей критерій має бути покладений в основу системи господарювання. Якщо неформальний сектор не відповідає цьому критерію, то необхідно змінювати механізм його регулювання.

Екологічні ризики від існування неформального сектору економіки можуть бути визначені за допомогою таких індикаторів як: розмір викидів шкідливих речовин у повітря стаціонарними джерелами; розмір скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі води; розмір викидів шкідливих речовин в повітря стаціонарними та рухомими джерелами тощо.

Наслідком екологічних ризиків існування неформального сектору економіки є згубний вплив незареєстрованих утворень на екосистему, наприклад, незаконна вирубка лісів, руйнування природного ландшафту у результаті незаконного видобування бурштину тощо.

Шляхом систематизації та обґрунтування ризиків від існування неформального сектору економіки доведено, що не дивлячись на тимчасові вигоди від існування неформального сектору економіки, збитки від нього у довгостроковій перспективі значно більші, а саме: збільшується податковий тягар на формальний сектор економіки; відбувається деградація суспільних відносин у зв'язку з відродженням у широких масштабах дрібно товарного виробництва з низькою продуктивністю, відсутністю передумов для позитивної економічної динаміки за рахунок відсутності фінансових ресурсів для інновацій, інвестицій; посилюються соціальні та екологічні загрози.

Малікова І. П.
старший викладач
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ(Україна)

ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСУ ГЕРФІНДАЛЯ-ГІРШМАНА ПРИ ОЦІНЦІ КОНЦЕНТРАЦІЇ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Оцінка концентрації страхового ринку, її зв'язок з процесами конкуренції і монополізації має важливе значення в умовах ринкової економіки. Аналізу рівня концентрації страхового ринку уділяється особлива увага, так як страхування у розвинутих країнах світу є одним з найважливіших секторів економіки та похідною для стабільного соціально-економічного розвитку країни у цілому.

Важливим напрямом фінансової статистики є моніторинг за станом та розвитком ринку страхових послуг з метою аналізу рівня концентрації і конкуренції на ньому. При оцінки концентрації страхового ринку можна скористатися системою показників, розробленою світовою економічною наукою для підприємницьких структур різних галузей економіки.

Одним з таких показників є індекс Герфіндаля-Гіршмана (HHI). Даний показник характеризує рівень конкуренції на ринку через призму його концентрації. Індекс (коефіцієнт) Герфінделя–Гіршмана розраховується як сума квадратів часток ринку страхових послуг найбільш великих фірм [1, с.319]:

$$K_{К.Р.Г.} = d_1^2 + d_2^2 + ... + d_n^2 = \sum_1^n d_i^2 \qquad (1)$$

де d – частка і-ї великої фірми на ринку.

Цей індекс може мати значення від 0 до 10000. Чим менше значення має даний індекс, тим менше концентрація на ринку, а значить є умови до конкуренції та послаблення ринкової влади окремих фірм. Та навпаки, зі зростанням даного показника зростає й концентрація ринку. Максимальне значення даний індекс досягає тільки при повній та абсолютній монополізації ринку у руках одного учасника з часткою ринку 100 %. Його основна перевага – здатність чуйно реагувати на перерозподіл часток між фірмами, діючими на ринку. Для оцінки ринкової концентрації використовуються наступні діапазони даного показника:

1. Ринок оцінюється як неконцентрований: HHI < 1000.
2. Ринок оцінюється як помірноконцентрований: 1000 < HHI < 1800.
3. Ринок оцінюється як висококонцентрований: HHI > 1800 [2, с.83-84].

На страховому ринку України за останній час спостерігається тенденція до зниження чисельності страховиків. Так, за 2014 р. їх чисельність зменшилась на 25, за 2015 р. на 21, та станом на кінець 2015 р. кількість страхових компаній (СК) України становила 361, з яких 49 СК зі страхування життя (СК «Life») та 312 СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-Life»). Однак незважаючи на значну кількість компаній, фактично за 2015 р. основну частку валових страхових премій, а саме, 99,9 % – акумулювали 200 СК «non-Life» (64,1 % всіх СК «non-Life») [3].

Таблиця

Динаміка індексу Герфіндаля-Гіршмана по страховому ринку України за 2012-2015 рр.

Рік	По ринку страхування життя	По ринку ризикових видів страхування	В цілому по страховому ринку
2012	1036,48	170,38	150,25
2013	1222,15	188,92	166,81
2014	1042,55	206,72	181,49
2015	982,98	232,72	205,07

Джерело: складено автором на основі даних [3]

За останні роки по ринку ризикових видів страхування даний показник коливається у межах від 170,38 до 232,72 (це у декілька разів менше 1000), що дозволяє охарактеризувати його як неконцентрований та дає можливість спостерігати конкуренцію між страховиками. На ринку страхування життя спостерігається помірна концентрація (у 2012-2014 рр. ННІ складав більш 1000, у 2015 р. близько 1000).

Слід відмітити, що концентрація – це дуже різноманітне та суперечливе явище, а її наслідки можуть бути як негативними, так і позитивними. Серед можливих негативних наслідків концентрації найбільш небезпечними є обмеження конкуренції та монополізація ринку [4, с.23].

Значна концентрація на страховому ринку дає можливість невеликій групі страховиків встановлювати та диктувати для всіх інших свої правила гри, пропонувати тільки ті види страхування, які вигідні для них, що може привести до штучного дефіциту окремих видів страхових послуг та дуже часто за необґрунтованими тарифами. А це стримує вільну конкуренцію та гальмує розвиток прозорого, цивілізованого ринку страхових послуг.

Тому з метою запобігання монополізації товарних ринків, зловживання монопольним (домінуючим) становищем, обмеження конкуренції органи Антимонопольного комітету України здійснюють державний контроль за концентрацією суб'єктів господарювання [5].

Література

1. Підгорний А. З. Статистика ринків : Навчальний посібник / А. З. Підгорний, О. В. Самотоєнкова. – Одеса : Атлант, 2015. – 408 с.
2. Гаманкова О. О. Інформаційні вади дослідження ступеня монополізації ринку страхових послуг України / О. О. Гаманкова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 80-87.
3. Підсумки діяльності страховиків України за 2012-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/
4. Даниліна С. О. Концентрація виробництва та капіталу в Україні / С. О. Даниліна // НТУ «ХПІ». – 2013. – № 44(1017). – С. 15-23.
5. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012210.html

Мачтакова Е. Г.
соискатель
Монреальский университет (Канада)

СИНДИКАЛИЗМ В КВЕБЕКЕ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

На протяжении последних двух десятилетий, процент присутствия синдикатов в экономике, достигнув 40 %, выше не поднимается, что говорит об отсутствии прогресса в этом направлении и об ослаблении влияния синдикатов на социально-экономическое развитие провинции [1, с.11]. С чем связана данная стагнация, и какие процессы оказывают значительное влияние на синдикализм в Квебеке сегодня?

В первую очередь следует отметить, что уровень синдикализма в Квебеке значительно превышает средний показатель по Канаде, который составляет около 32 %. Данный факт объясняется коренными изменениями, которые произошли в Квебеке в 60-70-х годах прошлого века, когда провинция выбрала свой собственный путь развития: целый ряд крупнейших предприятий страны были национализированы, а также прошли реорганизации синдикатов.

Таким образом, на сегодняшний день доля государственных предприятий в экономике Квебека выше, чем в других провинциях Канады.

Что же даёт наёмным работникам членство в синдикате? Работники, состоящие в синдикате, обладают следующими основными преимуществами при прочих равных условиях по сравнению с теми, кто не является членом синдиката:

- уровень заработной платы выше в среднем на 10-15 %;
- улучшенный социальный пакет (пенсионный план, медицинская страховка и т.д.);
- стабильность (работник не может быть уволен без справедливой и веской причины).

В то же время предприятия в отраслях, в которых практически все сотрудники синдицированы в обязательном порядке, очевидно, несут большие расходы, нежели те, чья деятельность не регулируется ни одним из синдикатов. В связи с этим каждое предприятие старается всеми силами избежать этого процесса, чтобы сохранить достигнутый уровень рентабельности при прочих равных условиях.

Таким образом, с каждым годом общество склонно всё больше и больше демонизировать синдикаты, и связывать с их присутствием экономические проблемы Квебека, а именно:

- замедление роста производительности труда;
- снижение инвестиционной активности;
- снижение уровня занятости населения, повышение безработицы;
- частые забастовки, которые иногда затрагивают не только смежные отрасли, а и всю экономику страны;
- как следствие, замедление экономического роста.

Исследование, проведённое Институтом социально-экономических исследований, на основе статистических данных, коренным образом опровергает некоторые стереотипы, сформировавшиеся под зарубежным, в первую очередь, американским влиянием [2, с.9]. Однако движение синдикализма сталкивается в последнее десятилетие со следующими реальными вызовами:

- рост доли сферы услуг и сокращение доли сферы производства;
- рост влияния глобализации на экономику;
- рост числа иммигрантов в общей массе занятых на рынке труда;
- рост доли аутсорсинга (impartition) и работы в удалённом режиме (télétravail);
- неравномерное распределение благ между поколениями (старыми и новыми членами синдикатов);
- коренные изменения в сознании людей, так называемая проблема молодых работников.

Отдельное место в этом списке занимает проблема молодых работников (поколение до 35 лет). Индивид более не имеет склонности связывать себя не только с одной организацией, но и с какой-то одной сферой деятельности. В наши дни наблюдается не только частая смена мест работы, но и переход работника в другую отрасль экономики, на новые рынки труда. Членство же в синдикате подразумевает закрепление персонала как минимум в одной сфере деятельности, а зачастую в одной организации.

Подводя итоги, отметим, что рост экономики в провинциях или штатах с низким уровнем присутствия синдикатов на деле оказывается просто ростом дифференциации доходов и, как следствие, поляризации общества. Квебек, каким мы его видим сегодня – страна с высоким уровнем благосостояния населения, бесплатным образованием и медицинским обслуживанием, а также всесторонней заботой о гражданах – есть ни что иное, как заслуга синдикализма. Именно синдикаты являются тем противовесом в обществе, который призван поддерживать равновесную расстановку сил и обеспечивать эффективное взаимодействие между предприятиями в лице их акционеров, государством и гражданами.

Литература

1. Travail et rémunération: Institut de la statistique du Québec; novembre 2014.

2. Hurteau P. Les syndicats nuisent-ils au Québec? Comment répondre à 10 questions sur les syndicats et léconomie. Institut de recherche et d’informations socio-économiques. 2014.

Парфентьєва О. Г.
викладач
Національний транспортний університет (Україна)

ОЦІНКА НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРИ ДІАГНОСТИЦІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кожна організація, крім аналізу невизначеності зовнішнього середовища, має потребу в оцінці характеру змін її факторів, що можуть відбуватися в майбутньому. Такі зміни характеризуються рівнем нестабільності факторів зовнішнього середовища. Для цього підприємству важливо знати три основні параметри, а саме:
як буде змінюватися зовнішнє середовище; які фактори становлять загрозу для поточної стратегії організації; які можливості можна використати, знаючи поведінку зовнішнього середовища стосовно організації?

Оцінити нестабільність зовнішнього середовища можна завдяки п’яти умов передбачуваності майбутнього.

1. Стабільність. Її підприємство може прийняти як вихідну базу для планування лінії використання своїх нинішніх можливостей і як орієнтир на майбутнє. При цьому робиться припущення, що зміна зовнішнього середовища буде відбуватися за відомою тенденцією і ніяких нових несподіванок підприємство не піднесе.

2. Реакція на проблеми. Визначення перспектив діяльності організації відбувається за результатами, що знаходяться в межах видимості. Це відбувається, коли вона діє, користуючись екстраполяцією своїх минулих тенденцій.

3. Передбачення, що піддаються екстраполяції. Це умови, за яких нестабільності зовнішнього середовища прискорюються, але ще можна передбачити зміну її факторів шляхом екстраполяції минулих тенденцій.

4. Зненацька, але передбачено. Ситуація, коли в діяльності організації почали виникати несподівані явища, і темп змін прискорився, однак не настільки, щоб не можна було вчасно передбачити майбутні тенденції і відреагувати на них.

5. Зненацька і непередбачено. Це умови, за яких у діяльності підприємства багато важливих задач виникають настільки стрімко, що їх неможливо одночасно передбачити. Для вироблення реакції необхідні гнучкі реальні рішення.

Визначення нестабільності умов, у яких необхідно працювати організації, варто проводити за факторами зовнішнього середовища і змінних елементів внутрішнього середовища.

Нестабільність зовнішнього середовища підприємства при цьому визначається трьома наступними характеристиками: ступенем звичності; темпами змін; передбачуваністю майбутнього [2, с.99].

Ряд авторів [1, с.36-37] вважають, що при аналізі зовнішнього середовища передусім необхідно проаналізувати рівень і джерела нестабільності, а також

з’ясувати, як саме підприємство має взаємодіяти з цією нестабільністю. Управління залежить від нестабільності зовнішнього середовища. Рівень нестабільності зовнішнього середовища – це кількість часу, відведеного підприємству для прийняття рішень. Рівень нестабільності залежить від галузі, в якій працює підприємство, економічних та політичних факторів. Вибір виду стратегічного управління здійснюється відповідно до конкретного рівня нестабільності.

Чим вище рівень нестабільності, тим складніше управління та більше зусиль необхідно для переходу на новий вид управління. Вищий рівень нестабільності передбачає менше часу, який відводиться на реакцію підприємства. Такий вид управління називається стратегічним управлінням в умовах стратегічних несподіванок. У сучасних умовах рівень нестабільності дуже високий, тому використання стратегічного управління повинно враховувати зміни для забезпечення ефективного управління та розвитку підприємства.

Л. Є. Довгань, Ю. Н. Каракай, Л. П. Артеменко пропонують оцінити галузь, в якому працює підприємство за такими етапами [1, с.44-46]:

1. Встановлюються основні економічні показники, які характеризують галузь (розмір ринку, темпи росту розмірів ринку, ступінь життєвого циклу, кількість компанії в галузі, ступінь вертикальної інтегрованості, легкість виходу на ринок і виходу з нього, технології – інновації, характеристики продукції, економія на масштабах виробництва, завантаженість виробничих потужностей, прибутковість галузі). 2. Визначаються конкурентні сили та їх вплив на ситуацію в галузі. 3. Виявляються чинники, які спричиняють зміни в структурі конкурентних сил в галузі. 4. Визначається компанії, які мають найсильніші та найслабші конкурентні позиції. 5. Прогнозуються найбільш ймовірні кроки стратегічних конкурентів. 6. Встановлюються ключові фактори успіху в конкурентній боротьбі. 7. Приймаються остаточні рішення щодо привабливості галузі та забезпечення високого рівня прибутковості.

А. А. Томпсон та А. Дж. Стрікленд [1, с.21] вважають, що визначення цілей необхідно для встановлення певного результату, який менеджери вважають найбільш важливими для досягнення успіху підприємства. На їх думку найбільш важливими для досягнення успіху є цілі стратегічні та фінансові. Фінансові цілі – цілі, яких підприємство має ж досягти у фінансовій сфері. Стратегічні цілі необхідно фокусувати на конкуренції та створенні сильних конкурентних позицій у будь-якій сфері діяльності. При визначенні цілей постає проблема вибору серед них пріоритетних.

Література

1. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління. Навч. посіб. 2_ге вид.– К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

2. Ігнатьєва І. А. Корпоративне управління [текст] : підручник. / І. А. Ігнатьєва, О. І. Гарафонова – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.

Хаскін Г. В.
директор науково-виробничого центру «Економінформ»,
Сербінова К. Х.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ТАРИФИ ТА КОМПЕНСАЦІЙНА ПОЛІТИКА У МІСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Серед тарифоутворюючих чинників, які згідно [1] формуються, перш за все, на макроекономічному та мезоекономічному рівнях, дуже важливе значення, особливо в сучасних економічних умовах, має такий чинних, як компенсаційна політика.

Цей чинник з точки зору стратегії ціно(тарифо)утворення виконує функції своєрідного обмежника. Дійсно, із стратегічної точки зору необхідність у компенсаційних виплатах виникає тоді, коли економічно обґрунтовані темпи зростання тарифів, перш за все, у галузі міського господарства перевищують темпи зростання номінальних доходів населення (домогосподарств). З тактичної точки зору, яка зафіксована у діючому законодавстві [2], право на отримання компенсації у різних формах виникає у двох випадках.

Перший випадок передбачає ситуацію, коли тарифи на відповідні види послуг свідомо встановлюються регулятором виходячи, перш за все, із соціальних (переважно на мезоекономічному рівні) та/або із політичних (переважно на макроекономічному рівні) міркувань. У цьому випадку компенсується «різниця тарифів».

Другий випадок – це ситуація, коли, виходячи із соціально-політичних міркувань, для окремих категорій населення (значно рідше – для окремих споживачів), структурованих або виходячи із соціальних чинників (інваліди, пенсіонери і т.і.), або виходячи із економічних чинників, тобто в залежності від рівня доходів (як правило, відносного), встановлюються відповідні пільги. У таких випадках відповідні групи споживачів або мають право на певні безоплатні послуги, або сплачують ці послуги по зниженим (по відношенню до базових) тарифам. Такі питання найчастіше вирішуються на макроекономічному рівні, хоча останнім часом помітна тенденція, згідно якої центральні органи законодавчої та виконавчої влади намагаються передати частину цих проблем на мезоекономічний (у даному випадку – регіональний) рівень.

При обговорені проблем компенсаційної політики значна кількість спеціалістів розглядає компенсацію пільг та компенсацію «різниця тарифів» як різні економічні категорії. Такий підхід мотивується тим, що як в присвячених цьому питанню наукових робота, так і в діючих нормативних документах для цих видів застосовується різна верхня межа. При здійснені компенсації «різниця тарифів» у якості цієї межі виступає економічно обґрунтований рівень тарифу – $T_{e.o.}$. При здійснені компенсації пільг в якості верхньої межі виступає

встановлений рівень тарифу – $T_{вст.}$. Зрозуміло, що у багатьох випадках $T_{е.о.} > T_{вст.}$, що викликає необхідність у компенсації «різниця тарифів».

Зазначений підхід може містити у собі принципову методологічну помилку, оскільки, з нашої точки зору, обидва види компенсації лише різними модифікаціями одної економічної категорії – компенсації «різниця тарифів».

Дійсно, якщо розглядати розмір компенсації з точки зору «різниця тарифів», то

$$\sum K_T = Q \cdot (T_{е.о.} - T_{вст}), \quad (1)$$

де $\sum K_T$ – загальний розмір компенсації «різниця тарифів»;

Q – обсяг наданих (спожитих) послуг у калькуляційних одиницях.

Але, в дійсності ми маємо три види $T_{вст.}$. Перший вид – базове значення встановленого тарифу $T_{б.}$. Другий вид – це пільгове значення тарифу, яке визначається у певних відсотках до базового – $T_{\%}$. Третій вид – умовний (нульовий) тариф, що відповідає наданню безоплатних послуг – T_0. Зрозуміло, що кожному з цих тарифів відповідає певний обсяг наданих (спожитих) послуг – відповідно $Q_б$, $Q_{\%}$, Q_0, і, при цьому, $Q_б + Q_{\%} + Q_0 = Q$. Але тоді

$$\begin{aligned}\sum K_T &= T_{е.о.} \cdot Q - T_б \cdot Q_б - T_{\%} \cdot Q_{\%} - T_0 \cdot Q_0 = \\ &= Q_б \cdot (T_{е.о.} - T_б) + Q_{\%} \cdot (T_{е.о.} - T_{\%}) + Q \cdot (T_{е.о.} - T_0).\end{aligned} \quad (2)$$

Тепер визначимо загальний розмір компенсації $\sum K$ як

$$\sum K = K_T + K_{\%} + K_0, \quad (3)$$

де K_T – розмір компенсації «різниця тарифів» – $K_T = Q \cdot (T_{е.о.} - T_б)$;

$K_{\%}$ – розмір компенсації пільг у % до $T_{б.}$ – $K_{\%} = Q_{\%} \cdot (T_б - T_{\%})$;

K_0 – розмір компенсації безоплатних послуг – $K_0 = Q_0 \cdot (T_б - T_0)$.

Легко помітити, що шляхом нескладних перетворень формула (3) зводиться до формули (2), тобто $\sum K_T = \sum K$, що підтверджує позицію авторів, згідно якої з методично-аналітичної точки зору всі види компенсації є модифікаціями компенсації «різниця тарифів».

Література

1. Комарова Т. Е. Управление факторами, влияющими на стоимость услуг ЖКХ // Российское предпринимательство. – 2012. – № 21 (219). – С. 115-120 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://creativeconomy.ru/articles/25657/.

2. Закон України «Про ціни і ціноутворення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5007-17.

Бурковський П.
аспірант
ДУ «Інституту економіки та прогнозування НАНУ» (Україна)

ІНТЕГРАЦІЯ КАПІТАЛІВ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

Диспаритетність економічних відносин між суб'єктами агросектора вже тривалий час залишається однією з найгостріших проблем вітчизняної економіки. Існуючі підходи до регулювання взаємовідносин між виробниками сировини та переробними підприємствами не забезпечують рівномірного розподілу прибутку. Сільськогосподарські товаровиробники втрачають значну частку прибутку, у створенні якого брали участь.

Наявна ситуація в Україні вимагає створення ефективніших організаційно-правових структур та моделей ціноутворення, які могли б забезпечити гармонізацію взаємовідносин між усіма учасниками створення кінцевої продукції. Вирішення зазначеної проблеми на основі взаємовигідної співпраці учасників інтеграції набуває пріоритетного значення.

Як свідчить світовий досвід розвитку інтегрованих підприємств та їх систем в АПК, найсприятливішим варіантом інтеграції виробників і переробників сільськогосподарської продукції є інтеграція агропромислового виробництва на засадах партнерської кооперації на окремих стадіях технологічного процесу. Причому головною основою такої інтеграції має бути поєднання капіталів та рівноцінний розподіл прибутку щодо вкладеного капіталу.

Мета кооперації – підвищення ефективності фермерських господарств, саме тому вона широко використовується у розвинутих західних країнах. Видатний український економіст М. І. Туган-Барановський відмічав, що кооператив є таке господарське підприємство кількох добровільно об'єднаних осіб, яке має за свою мету не отримання найбільшого баришу на затрачений капітал, а збільшення, завдяки спільному веденню господарства, трудових доходів його членів, або скорочення витрат останніх [1]. Даючи визначення селянській кооперації, Чаянов писав, що вона є досить досконалий організаційний варіант селянського господарства, що дозволяє дрібному товаровиробнику, на руйнуючи своєї індивідуальності, виділити із свого плану ті його елементи, в яких велика форма виробництва має безперечні переваги над дрібною, і організувати їх спільно із сусідами на ступінь цієї великої форми виробництва, часто використовуючи найману працю [2].

Слід зазначити, що основним фундаментальним, і найбільш вигідним, принципом на базі якого може розвиватися сільськогосподарська кооперація, є справедливість, яка знаходить своє відображення у системі розподілу продукції і доходів відповідно до участі в діяльності свого кооперативу і вкладеного капіталу.

Таким чином, для ефективної роботи інтеграційного об'єднання необхідним є справедливий міжгалузевий, пропорційний авансованому капіталу, розподіл між партнерами прибутку від реалізації кінцевої продукції.

Отже, під інтеграцією капіталів в аграрному секторі можна розуміти категорію, яка відображає взаємовигідний процес поєднання фінансових та матеріальних ресурсів, тимчасово вільних коштів сільськогосподарських товаровиробників для акумулювання та інвестування їх в організацію та побудову кооперативного об'єднання за умов підтримання платоспроможності та отримання прибутку.

В сільськогосподарських кооперативах країн ЄС визначений порядок відрахування прибутку до встановлених фондів і його розподілу між фермерами-членами кооперативних формувань. Кооперативи дотримуються положення обмеженого відрахування коштів з прибутку на вкладений капітал членами кооперативних організацій. Так, у Швеції встановлено законодавчим актом обмеження відрахування в розмірі 15 %, Бельгії – 8 %. Вищезазначені суми відрахувань не обкладаються податком.

В Україні ж згідно до ЗУ «Про сільськогосподарську кооперацію» принцип розподілу доходу виробничого кооперативу між його членами залежить, насамперед, від їхньої трудової, а не майнової участі, що проявляється у направленні 80 і більше відсотків всього доходу на здійснення кооперативних виплат та встановлені у статуті для повних членів кооперативу більш високих відсотків частини доходу на паї, ніж для асоційованих членів [3].

Отже, для покращення економічних відносин між суб'єктами аграрного сектора доцільно застосовувати сільськогосподарську кооперацію з її властивістю інтеграції не лише інтересів фермерів, але і сировини та капіталів на будівництво. Цей альтернативний спосіб вертикальної інтеграції забезпечує сільськогосподарським товаровиробникам одержання вигод від суміжних сфер агробізнесу шляхом створення власних збутових, постачальницьких, переробних та інших сільськогосподарських кооперативів. Окрім інтеграції капіталів позитивними рисами цієї форми інтеграції є те, що, по-перше, інтеграторами тут виступають самі сільськогосподарські товаровиробники, а по-друге, господарські відносини між кооперативом і його членами не комерціалізуються, а будуються на засадах собівартості. Це дозволяє значно підвищити прибутки як сільськогосподарського виробництва, так й інших кооперованих сфер агробізнесу та згладити рівень диспаритетності між суб'єктами агропродовольчого комплексу.

Література

1. Половець В. М. М. І. Туган-Барановський – теоретик кооперативного руху (до 150-річчя від дня народження) [Текст] / В.М. Половець // Сіверянський літопис. – 2015. – № 1. – С. 211-217.

2. Чаянов А. В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации [Текст] / А. В. Чаянов. – М. : «Наука», 1991. – 456 с.

3. Про сільськогосподарську кооперацію [Електронний ресурс] : Закон України від 17 липня 1997 р. № 469/97. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр

Капталан С. М.
аспірант
Одеський державний аграрний університет (Україна)

ФАКТОРИ ІНТЕГРАЦІЇ В АПК УКРАЇНИ

Реалії розвитку економічних відносин в Україні в останні роки свідчать про посилення значення для економіки країни результатів діяльності сільськогосподарських підприємств та підприємств, які економічно і технологічно пов'язані з ними. Наявність тісного зв'язку між підприємствами, які спеціалізуються на виробництві, обробці та продажу продукції з сільгоспсировини обумовило необхідність об'єднання підприємств різних галузей у міжгалузеве утворення – агропромисловий комплекс (далі АПК). Незважаючи на достатньо широкий розгляд проблем розвитку АПК в Україні, питання визначення значення інтеграції підприємств АПК, видів та факторів інтеграції залишаються досі не до кінця розглянутими.

Інтеграція, концентрація виступають якісно новою формою суспільної організації праці, які не є протилежними спеціалізації, як «надприбутковість», а є лише уособленням нового характеру економічних відносин між виробниками. Найбільш точне, на нашу думку визначення наведено В. Ж. Дубровським, який відмітив дуальність інтеграції. На думку автора під інтеграцією слід вважати або результат формування особливої системи взаємовідносин та зв'язків між економічними суб'єктами, або процес, який призводить до формування нової організації [1, с.48].

Першим видом інтеграції була горизонтальна інтеграція, під якою розуміють інтеграцію підприємств, які розміщені на одному рівні паралельних ланцюгів виробничого циклу або об'єднання підприємств-конкурентів, випускаючих однорідну продукцію. Вертикальна інтеграція в АПК, як процес – це об'єднання, поглиблення взаємодії підприємств, які приймають участь у забезпеченні всіма видами ресурсів та виробництві сільськогосподарської продукції, її логістикою, переробкою, виробництвом з неї кінцевих видів продукції та їх збутом.

Третім видом інтеграції є диверсифікована інтеграція – об'єднання, поглиблення взаємодії підприємств АПК із підприємствами, які не приймають участь у забезпеченні будь-якими видами ресурсів та виробництві сільськогосподарської продукції, у її логістиці, переробці, виробництві з неї кінцевих видів продукції та їх збуту. Таким чином, на нашу думку інтеграція складається з трьох видів:

- горизонтальна інтеграція;
- вертикальна інтеграція;
- диверсифікована інтеграція.

Розглянемо фактори, позитивні й негативні наслідки кожного з видів інтеграції. Під факторами розуміють умови, обставини, рушійні сили економічних процесів [2, с.66]. Факторами, які обумовлюють горизонтальну інтеграцію підприємств є наступні: бажання нарощувати обсяги виробництва і, як наслідок, прибутку; необхідність використання досягнень НТП у виробничому процесі, що можливо лише при великому товарному виробництві; необхідність зниження витрат на допоміжні та обслуговуючі процеси; необхідність боротьби із монополізацією попиту на сільськогосподарську продукцію та пропозицією ресурсів; необхідність прогнозування та реагування на зміни в попиті на окремі види продукції, які призводять до значних цінових коливань; необхідність відстоювання власних інтересів перед загрозами з боку суб'єктів зовнішнього середовища (в першу чергу державних органів).

Основними факторами до здійснення вертикальної інтеграції в сільському господарстві є: декапіталізація (зменшення активів) сільськогосподарських підприємств; відсутність або низька вартість землі, що унеможливлює отримання додаткових фінансових ресурсів під її заставу, які необхідні для впровадження досягнень НТП; бажання знизити трансакційні та логістичні витрати; бажання зменшити ризики діяльності в умовах економіко-політичної дестабілізації; монополізація ринків збуту продукції, постачання засобів виробництва та фінансових ресурсів; отримання синергетичного ефекту від об'єднання.

Факторами здійснення диверсифікованої інтеграції є: надприбутковість, наявність вільних інвестиційних коштів у підприємств, які не входять в АПК; кризовий стан галузей, які не входять до АПК; порівняльна надприбутковість діяльності підприємств, яка в середньому спостерігається в АПК; бажання знизити ризики ведення спеціалізованої не агропромислової діяльності.

Таким чином, із трьох видів спеціалізації два види (горизонтальна й вертикальна) мають достатньо об'єктивний характер, що буде позначатися у їх подальшому розвитку із досягненням певної точки рівноваги між ними, яка залежить від стану економіки та рівня розвитку економічних відносин в АПК в окремі періоди часу. Тоді як третій вид – диверсифікована інтеграція – є скоріш тимчасовою реакцією на кризові явища в економіці та відносну надприбутковість АПК, аніж об'єктивним відображенням економічної доцільності.

Література

1. Дубровский В. Ж. Эффективность организационной реструктуризации [Текст] / В. Ж. Дубровский. – Екатеринбург : Изд-во Уральского гос. экон. ун-та, 2000. – С. 48.

2. Літвінов О. С. Фактори енергоємності продукції промислового підприємства : монографія / О. С. Літвінов. – Одеса : ОНЕУ, 2006. – 242 с.

Микитюк О. Л.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» (Україна)

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Основою соціально-економічного зростання держави є розвиток її фінансового сектору економіки. Так, стабільне функціонування фінансового сектору здатне забезпечити поступальний розвиток держави, гарантувати її економічну безпеку. Проте за сучасного соціально-економічного розвитку інвестиційного ринку України, в умовах подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи, стан економічної безпеки більшості суб'єктів фінансового ринку потребує покращення.

Процес посилення економічної безпеки варто починати з оцінки поточного стану, визначення ендогенних та екзогенних чинників впливу та передумов формування надійної системи забезпечення економічної безпеки. Враховуючи зазначене, актуалізуються потреба в аналітичній оцінці [4, с.113].

Розвиток фінансового сектора базується на державній стратегії, що являє собою цілісну систему ідей, поглядів, намірів та ключових заходів щодо розвитку фінансового сектора на середньострокову перспективу з урахуванням національних фінансових інтересів та соціально-економічних потреб країни. Національні фінансові інтереси – пріоритетні потреби народу та держави щодо фінансових ресурсів та послуг, джерел та механізмів їх забезпечення, реалізація яких гарантує фінансову спроможність сталого розвитку країни [3, с.190].

У цілому фінансовий сектор України, після фінансово-економічної кризи, почав стрімко розвиватися і за деякими показниками наблизився до докризового рівня. Разом з тим слід зазначити, що його рівень не відповідав зростаючим потребам національної економіки та суттєво відставав від середньоєвропейських параметрів. Попри досить високу динаміку свого формування, фінансовий ринок України поки що не став ефективним механізмом реалізації інвестиційних програм держави, суб'єктів підприємницької діяльності та домашніх господарств.

У структурі українського фінансового ринку невиправдано малою є частка небанківського сегменту. Торговельно-розрахункова інфраструктура фондового ринку є незручною, витратною і до кінця не сформованою. Як наслідок більше 90% усього обсягу цінних паперів, емітованих в Україні, обертаються на неорганізованому позабіржовому ринку. Фінансові установи України надають клієнтам досить вузький спектр фінансових послуг, значна частка яких має незадовільній рівень якості, а законні права та інтереси споживачів цих послуг недостатньо захищені [2, с.76].

Одним із головних чинників такого стану є недосконале правове середовище та вади державного регулювання. Нормативно-правова база, що покликана регулювати професійну діяльність на фінансовому ринку, не враховує його особливості, є досить суперечливою.

Розподілення державного регулювання і нагляду ускладнює застосування комплексного підходу до розвитку ринку як цілісної системи та не дозволяє забезпечити ефективний контроль за діяльністю кінцевих власників і консолідований нагляд за професійними учасниками різних сегментів ринку. У фінансових групах це, в свою чергу, зумовлює фрагментарність розвитку ринку, тінізацію діяльності на ньому, а також непередбачений витік капіталу з країни [3, с.191]. Існуюча правова база і недосконаліть нагляду не забезпечує ефективної протидії маніпулюванню цінами та незаконному використанню інсайдерської інформації. Невизначеність щодо шляхів та меж саморегулювання, з одного боку – призводить до невиправданого втручання держави в ринкові процеси, а з іншого – не дозволяє підключити до ефективної розбудови фінансового ринку інтелектуальні та організаційні ресурси професійних об'єднань його учасників.

Одним з суттєвих чинників, що негативно впливає на розвиток ринку в цілому є низька транспарентність державних регуляторних органів та інформаційна закритість фінансових установ, зокрема, нестача інформації щодо результатів їх діяльності та послуг, що вони надають. Існуючі законодавчі вимоги і процедури розкриття інформації ще не в повній мірі відповідають визнаним міжнародним стандартам і потребам інвесторів та споживачів фінансових послуг, не дозволяють якісно оцінити рівень надійності, кредитоспроможності та фінансової стійкості операторів ринку. Цьому заважає і нерозвиненість системи рейтингових оцінок та існуючий монополізм на ринку вітчизняних рейтингових послуг, відсутність практики оцінки і розповсюдження інформації щодо результативності інвестиційної діяльності компаній з управління активами та інституційних інвесторів.

Характерною особливістю багатьох вітчизняних фінансових установ є невідповідність їх діяльності міжнародним стандартам, правилам та процедурам, визначеним Директивами Європейського Союзу. Найбільш суттєвими відхиленнями від загальновизнаних стандартів є: низький рівень уніфікації регуляторних вимог до фінансових установ, у тому числі до розкриття регулярної та особливої інформації; відсутність дієвих механізмів захисту законних прав акціонерів, особливо у випадку банкрутства або реструктуризації товариств, та клієнтів фінансових установ у випадку шахрайства і зловживань з боку менеджерів і власників.

Література

1. Бондаренко О. О. Фінансово-економічна безпека підприємства : теоретичний та практичний аспекти / О. О. Бондаренко, В. А. Сухецький // Ефективна економіка. – 2014. – № 10. – С. 23-30.

2. Брус С. І. Розвиток ринку лізингу в Україні // Фінанси України. – К.: „Преса України", 2008. – №11. – С.75-85.

3. Луців Б. Л. Сучасні аспекти лізингової діяльності банківських установ в Україні / Б. Л. Луців // Вісник УБС НБУ. – 2012. – № 1(13). – С. 189-192.

4. Нікітіна А. В. Система управління економічною безпекою підприємств / А. В. Нікітіна // Економічні науки : зб. наук. праць, 2012. – № 8. – С. 110-115.

Сербінова К. Х.
аспірант
Одеський національний економічний університет (Україна)

ТАРИФНА ПОЛІТИКА ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Одною з найважливіших частин у ціновому (тарифному) механізмі є взаємодія тарифної політики з іншими механізмами підвищення ефективності відповідної галузі господарства. Ігнорування цієї взаємодії практично неминуче призводить як до значного зменшення ефективності заходів, із вдосконалення тарифної політики, та і до значного зменшення ефективності застосування інших заходів, оскільки в більшості випадків, без урахування відповідної тарифної політики, вони не можуть бути (повністю чи частково) реалізовані.

Особливо гостро ця обставина впливає на комплекс заходів із підвищення ефективності міського господарства.

Тарифну політику у галузі міського господарства можна визначити як сукупність заходів та напрямів діяльності, тобто систему, що визначає послідовність дій, заходів, організаційних та управлінських рішень органів місцевого самоврядування, державних органів виконавчої влади та суб'єктів господарювання, що надають відповідні послуги, стосовно визначення видів, структури, та розміру тарифів, методів та термінів їх встановлення та зміни, а також взаємодію цінового механізму з іншими механізмами підвищення ефективності функціонування міського господарства.

Виходячи з наведеного визначення варто розрізняти і виділяти відповідні взаємодіючи частини у ціновому (тарифному) механізмі, такі як: 1) самі ціни (тарифи), їх види, структура, величина, динаміка зміни; 2) ціно (тарифо) утворення як правила встановлення, способи формування нових цін і зміни діючих; 3) методи та порядки застосування встановлених цін (тарифів); 4) взаємодія цінового (тарифного) механізму з іншими механізмами підвищення ефективності відповідної галузі господарства.

Втім, розглядаючи питання вдосконалення тарифної політики, переважна більшість авторів [1; 2] приділяє увагу першим трьом частинам тарифного механізму, майже не розглядаючи питання взаємодії тарифної політики з іншими механізмами підвищення ефективності міського господарства.

В той же час, автор вважає, що забезпечити підвищення ефективності в цілому можливо тільки на базі комплексного підходу до аналізу та планування відповідних заходів. Саме такий підхід може створити передумови для виникнення своєрідного синергетичного ефекту.

Для забезпечення комплексного підходу пропонується розглядати завдання підвищення ефективності міського господарства в цілому, як своєрідний проект. При цьому, якщо розглядати підвищення ефективності в цілому як стратегічну мету цього проекту, то його можна визначити як сукупність взаємопов'язаних локальних цілей. Зрозуміло, що для кожної з цих цілей необхідно визначити методи та ресурси реалізації, критерії оцінки та

відповідні обмеження (технологічні, економічні, екологічні, соціальні, безпеки, тощо). В свою чергу, локальні цілі можна умовно розподілити по чотирьом рівням: інформаційний, оптимізаційний, техніко-технологічний та управлінський.

До інформаційного рівня слід, перш за все, віднести розробку (вдосконалення) інформаційно-аналітичної бази системи відповідних послуг міського господарства.

До оптимізаційного рівня можна віднести заходи з оптимізації кредитно-інвестиційної політики, регіональної податкової політики, оптимізацію рівня монополізації та регіональних стандартів якості надання послуг, а також оптимізацію тарифної і компенсаційної політики. До техніко-технологічного рівня можна віднести заходи із вдосконалення інфраструктури надання послуг, створення (вдосконалення) сучасної системи оперативного контролю та управління наданням послуг, а також створення (вдосконалення) сучасної системи обліку обсягів та оплати послуг.

До управлінського рівня пропонується відносити комплекс заходів із вдосконалення регіональної системи управління наданням відповідних послуг.

Принципова блок-схема такого проекту наведена на рис.

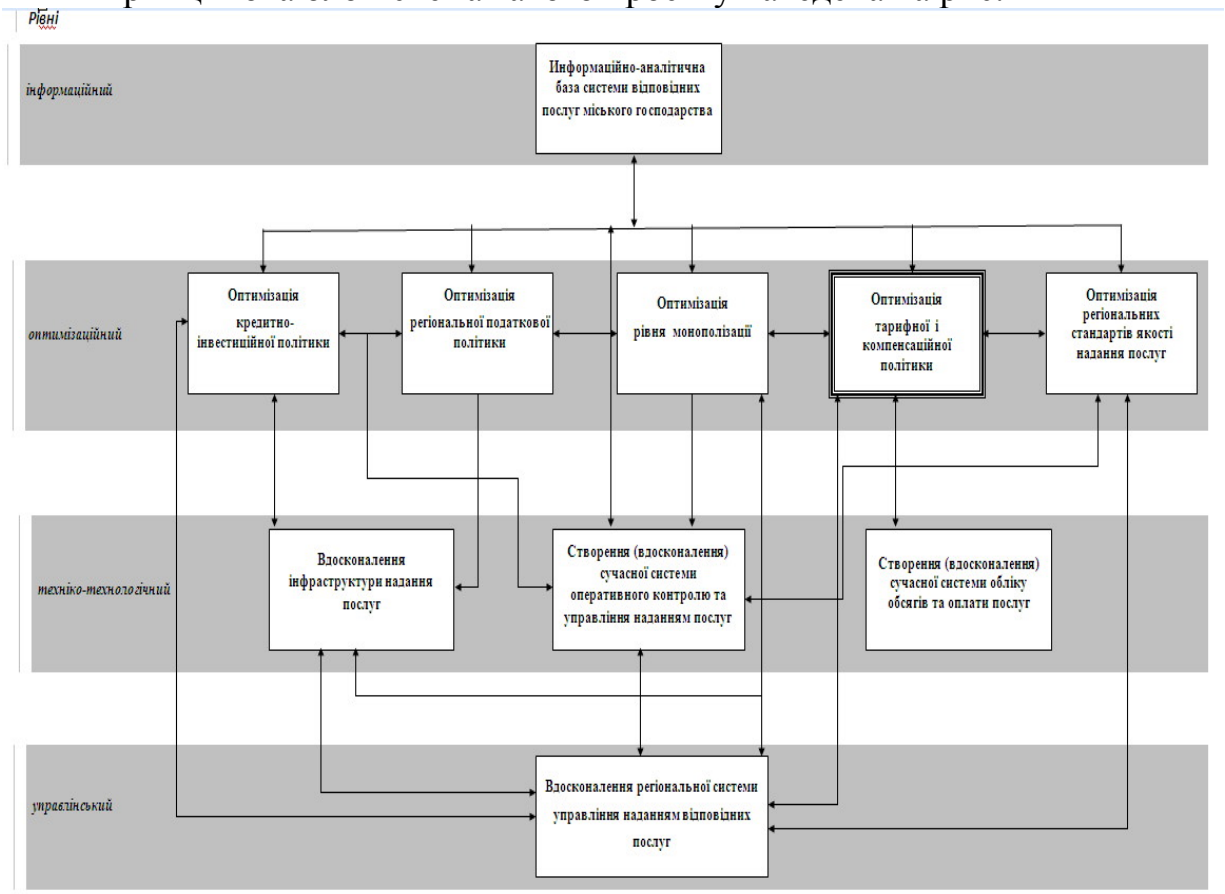


Рисунок 1

Блок-схема

взаємозв'язку комплексних заходів з вдосконалення системи надання послуг галузей міського господарства

На думку автора, наведені пропозиції та схема комплексного підходу до підвищення ефективності міського господарства будуть сприяти забезпеченню ефективної взаємодії тарифного механізму з іншими механізмами в цій сфері.

Література

1. Кириллова А. Н., Фаерман Е. Ю., Хачатрян С. Р. Анализ и моделирование тарифной политики на услуги ЖКХ в переходном периоде // Аудит и финансовый анализ. – 2003. – № 2. – С. 207-224.

2. Ряховская А. Н. Финансовая, ценовая и тарифная политика в сфере ЖКХ : основные проблемы, направления решения // Эффективное антикризисное управление. – 2012. – № 2(77).

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

МАТЕРІАЛИ
П’ЯТОЇ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

Підписано. до друку 25.08.2016. Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк.24,35.
Тираж 300 прим.

Видавництво «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м.Одеса, Ольгієвський узвіз, 8,
Свідотство ДК № 3564 от 31.08.2009,
тел.:728-45-71, 732-04-60
e-mail: ev_atlant2@mail.ru